BIBLIOTECA DE CONTA

Controale ANAF pe tema cheltuielilor intra-grup

REZON MEDIA GRUP

Controale ANAF pe tema cheltuielilor intra-grup

Ai o societate care face parte dintr-un grup și, în fiecare lună, primești o factură de la firma-mamă sau de la o altă entitate afiliată cu obiectul „management fee", „servicii de suport IT", „consultanță strategică", „cost alocat central". Factura e corectă din punct de vedere formal, ai contract-cadru semnat cu ani în urmă, ceva anexe la factură destul de vagi, dar există, ai plătit la timp, ai înregistrat-o corect în contabilitate. Ce se poate întâmpla?

Și totuși, exact acest tip de cheltuială este, de câțiva ani, una dintre țintele preferate ale inspecțiilor fiscale la companiile cu acționariat străin sau parte dintr-un grup multinațional. Motivul invocat de organul fiscal sună, de regulă, cam așa: **contribuabilul nu poate face dovada că serviciul a fost prestat efectiv sau serviciul nu a adus niciun beneficiu economic ori comercial societății verificate, deci cheltuiala nu are „justificare economică suficientă", iar impozitul pe profit se recalculează considerând aceste cheltuieli drept nedeductibile.**

Serviciile intra-grup sunt, prin natura lor, greu de demonstrate și de susținut în cadrul unui control. Spre deosebire de o marfă care intră fizic în gestiune sau de o lucrare care se recepționează pe teren, un „cost alocat" pentru servicii de HR central, IT sau strategie de grup nu lasă întotdeauna urme tangibile. Tocmai de aceea sunt și cele mai expuse riscului de a fi folosite pentru transferul artificial de profit dintr-o jurisdicție cu impozitare mai mare către una mai favorabilă.

IMPORTANT

Codul fiscal permite organului fiscal să nu ia în considerare o tranzacție care nu are un scop economic, ajustând efectele fiscale ale acesteia, sau să reîncadreze forma unei tranzacții/activități pentru a reflecta conținutul economic al tranzacției/activității, potrivit art. 11. În plus, condiția generală de deductibilitate rămâne cea de la art. 25 alin. (1): cheltuiala trebuie să fie efectuată în scopul desfășurării activității economice a societății. Dacă nu poți demonstra că serviciul chiar a existat și că a folosit societății tale, ambele texte de lege devin arme în mâna inspectorului. Deci, pe lângă obligația de a demonstra că tranzacțiile cu părțile afiliate sunt efectuate la valoare de piață (dosarul prețurilor de transfer)**, mai ai și obligația de a documenta cât poți tu de bine faptul că tranzacția a fost reală și ți-a adus un beneficiu economic sau comercial.**

> Ideea de „beneficiu economic sau comercial" nu este o invenție românească, ea vine din liniile directoare OCDE privind prețurile de transfer, capitolul dedicat serviciilor intra-grup, care recomandă exact acest test: te întrebi dacă o companie independentă, în condiții comparabile, ar fi fost dispusă să plătească pentru serviciul respectiv sau l-ar fi prestat ea însăși intern. Dacă răspunsul e nu, prețul plătit nu are, în ochii autorității, nicio bază economică reală.

DE REȚINUT

Această analiză este diferită de analiza de prețuri de transfer, deoarece în acel caz ți se contestă valoarea la care ai făcut respectiva tranzacție, nu și realitatea ei, însă în acest caz tranzacția este contestată integral.

Concret, atunci când analizează o factură de servicii intra-grup, un inspector va căuta răspunsuri la câteva întrebări simple, dar dificil de documentat la doi-trei ani după eveniment:

- Ce anume s-a livrat? Un raport, o decizie, o configurare de sistem, o participare la un proiect concret?
- Cine a beneficiat de acel livrabil – societatea românească, altă entitate din grup sau doar acționarul?
- Serviciul a fost deja acoperit de altă cheltuială a societății (de exemplu, ai deja un departament IT intern care face aceleași activități pe care societatea-mamă ți le-a facturat)?
- Cum s-a calculat suma facturată – există o cheie de alocare a costurilor (număr de angajați, cifră de afaceri, ore lucrate) sau e o sumă fixă, nejustificată?

IMPORTANT

Dacă nu poți răspunde documentat la aceste întrebări, riști exact recalificarea despre care vorbim: cheltuiala devine nedeductibilă la calculul impozitului pe profit, iar dacă suma este semnificativă, discuția poate aluneca și spre o eventuală reîncadrare ca distribuție de profit către acționar, cu toate consecințele fiscale aferente.

Contractul-cadru cu grupul, deși necesar, nu este suficient, este doar un punct de plecare.

Ce este necesar suplimentar, din experiența controalelor:

- Descrierea concretă a serviciului în contract, nu formulări generice de tipul „servicii de management". Cu cât descrierea e mai vagă în contract, cu atât mai mult va trebui compensată prin dovezi concrete ulterioare.
- Dovezi ale prestării efective: rapoarte de activitate, corespondență (e-mailuri, minute de ședință), livrabile (prezentări, politici de grup transmise, configurări IT, proceduri interne implementate ca urmare a serviciului).
- Metoda de calcul a costului alocat – o cheie de alocare rezonabilă și consecventă an de an, nu o sumă „rotunjită" stabilită arbitrar de grup.
- Dosarul prețurilor de transfer, atunci când pragurile valorice impun întocmirea lui – acesta demonstrează, printre altele, că prețul practicat corespunde principiului valorii de piață.

- Corelarea cu activitatea proprie: dacă firma ta are deja un departament de contabilitate intern, greu vei justifica o factură de „servicii financiar-contabile" facturată în paralel de grup, fără o delimitare clară a ce face fiecare.

ATENȚIE

Atenție: simpla existență a facturii și a contractului nu mai este, de mult, suficientă pentru inspectori. Întrebarea pe care trebuie să ți-o pui constant este dacă un terț neutru, analizând documentele pe care le ai pentru tranzacția respectivă, ar putea înțelege ce ai primit, de la cine, cu ce scop și la ce preț.

Există și o discuție paralelă, la fel de importantă: **chiar dacă o factură de servicii intra-grup are mici defecte de formă (o mențiune lipsă, o descriere prea succintă), asta nu înseamnă automat că dreptul de deducere a TVA se pierde.** Curtea de Justiție a Uniunii Europene a subliniat constant, într-o linie jurisprudențială dezvoltată de-a lungul timpului, că dreptul de deducere a TVA este un principiu fundamental al sistemului comun de TVA și nu poate fi refuzat exclusiv pentru neregularități formale ale facturii, atât timp cât autoritatea fiscală dispune de informațiile necesare pentru a verifica îndeplinirea condițiilor de fond.

Pe de altă parte, aceeași jurisprudență europeană este la fel de fermă în sens invers: **dacă operațiunea nu are substanță reală, dacă factura ascunde o tranzacție fictivă sau frauduloasă, deducerea se refuză** indiferent cât de „perfectă" pare forma facturii – fondul economic real al operațiunii primează întotdeauna asupra aparenței formale.

RECOMANDARE

Practic, mesajul pentru contabili este dublu: nu te panica dacă o factură de la un afiliat are o mică imperfecțiune de formă, asta nu anulează automat dreptul de deducere, dacă poți dovedi fondul operațiunii. Dar nici nu te baza pe o factură „perfectă" din punct de vedere formal dacă, în spatele ei, nu poți demonstra că serviciul a fost cu adevărat prestat și că a adus un beneficiu real societății.