

Serviciile intragrup: De ce sunt ușor de contestat de către autoritățile fiscale? Ce pot face companiile?



Prestarea de servicii intragrup este una dintre cele mai frecvente tranzacții derulate între persoane afiliate. În prezent, marea majoritate a companiilor multinaționale, în special subsidiarele marilor grupuri, achiziționează o gamă variată de servicii intragrup, în scopuri de eficientizare sau centralizare a activităților proprii (ex.: administrare, suport IT, management strategic, financiar sau comercial, resurse umane, servicii juridice etc.).

Dat fiind că prestarea de servicii este o tranzacție foarte des întâlnită, practica autorităților fiscale, în trecut, a fost preponderent aceea de a contesta nivelul de remunerare al acestor servicii. Paradigma s-a schimbat mult în contextul BEPS, care a promovat intens, inclusiv în cazul serviciilor, un nou principiu, bazat pe substanța acestora și valoarea adăugată obținută de beneficiarul acestora.

Serviciile intragrup sunt frecvent contestate de autoritățile fiscale, întrucât, atunci când sunt evaluate incorect, acestea reprezintă o țintă ușoară pentru ajustarea prețurilor de transfer. În mod justificat, societățile multinaționale sunt, în principal, preocupate de stabilirea unei marje de profitabilitate conforme principiului valorii de piață, ignorând însă, de cele mai multe ori, alte două aspecte extrem de importante, respectiv baza de cost și valoarea adăugată obținută local de beneficiarul acestora, din prestarea efectivă a serviciilor respective.

Cum se pot asigura companiile ca nivelul de remunerare a serviciilor intragrup este evaluat corect?

Liniile directoare privind prețurile de transfer pentru companii multinaționale și administrații fiscale, emise de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică recomandă ca, atunci când se stabilesc prețurile pentru serviciile intragrup, să fie urmați următorii pași de analiză:

Clarificarea aspectelor aferente beneficiului obținut: această etapă presupune stabilirea valorii adăugate rezultate din prestarea serviciului respectiv, pentru beneficiarul acestora, pentru a clarifica dacă astfel de servicii implică sau nu remunerare, respectiv dacă o entitate independentă este dispusă să plătească pentru obținerea unor astfel de servicii;

Stabilirea nivelului adecvat de remunerare și a bazei de cost: acest fapt implică identificarea corectă a costurilor (directe și indirecte) alocabile serviciului respectiv, inclusiv realizarea unei evidențe a acestora, segregate, la nivelul tranzacției analizate, cu clarificarea categoriilor de costuri și mai ales justificarea cheilor de alocare folosite în cazul costurilor indirecte;

Prestarea efectiva: beneficiul obținut din prestarea serviciilor, respectiv realitatea prestării efective a acestora, la nivelul beneficiarului local, nu pot fi demonstrate decât prin existența unei documentații suport sau a oricărei alte forme de evidențe.

Simplu sau complicat?

Analiza anterior menționată pare simplă la o primă vedere. În practică, demonstrarea, în context de inspecție fiscală, a corectitudinii și acurateții bazei de cost, justificarea cheilor de alocare, respectiv a beneficiului obținut la nivelul entității locale din prestarea serviciilor respective este o adevărată provocare. Stabilirea nivelului de remunerare nu poate fi disociată de stabilirea adecvată și justificabilă a bazei de cost a serviciului respectiv. Dacă prestatorul serviciilor este o entitate rezidentă fiscală în România, acest exercițiu poate fi realizat relativ ușor, dat fiind faptul că societatea în cauză deține documente suport, poate justifica cheile de alocare și are informații, pe care le poate segrega, despre categoriile de costuri incluse în baza de cost etc. Lucrurile se complică atunci când prestatorul serviciilor nu este rezident fiscal român iar societatea beneficiară este pusă în ipostază de a justifica, în context de control, o bază de cost care aparține entității afiliate nerezidente. În marea majoritate a cazurilor, rezidentul fiscal român are informații precare din perspectiva modului de formare, la nivel de tranzacție, a bazei de cost a prestatorului nerezident sau cu privire la cheile de alocare utilizate pentru segregare la nivelul fiecărei entități afiliate (în situațiile în care un membru al grupului prestează aceeași tipologie de servicii către mai multe entități afiliate).

De cele mai multe ori prestatorul pune la dispoziția beneficiarului serviciului o prezentare a centrelor/categoriilor de costuri, respectiv a cheilor de alocare utilizate, însă aceasta se poate dovedi insuficientă din perspectiva așteptărilor inspectorilor ANAF, iar finalitatea, poate fi neluarea în considerare a acestor informații/documente în formularea constatărilor incluse.

În situațiile în care informațiile/documentele furnizate trec testul beneficiului și al realității prestării, discuția cu inspectorii fiscali se poate muta în zona nivelului de remunerare.

În această etapă a discuțiilor, autoritățile fiscale, apelează tot mai des la o analiză diferențiată a serviciilor suport intragrup în funcție de natura fiecărui serviciu în parte, încercând să stabilească, în funcție de concluziile proprii privind valoarea adăugată adusă beneficiarului prestării, dacă nivelul de remunerare este sau nu unul adecvat, în cazul fiecărei tipologii de serviciu. Spre exemplu, în cazul prestațiilor de servicii de promovare se analizează dacă entitatea beneficiară contribuie sau nu la procesul decizional strategic de creare al acestora sau doar este un simplu beneficiar al unei strategii de marketing elaborată strategic la nivelul prestatorului, implicarea entității beneficiare limitându-se exclusiv la implementarea acesteia. În mod evident nivelul de remunerare al unei entități este mai mare dacă își asumă riscurile generate de elaborarea strategică a unei strategii de marketing față de situația implementării acesteia, când nu își asumă riscul de piață al unui eventual eșec de marketing.

Autoritățile fiscale române au justificat astfel de segregări prin necesitatea de a analiza diferențiat activitățile/serviciile prestate între companii multinaționale din perspectiva valorii adăugate aduse beneficiarului acestora, încercând astfel să clarifice care este nivelul de remunerare adecvat și mai ales dacă nu cumva acesta ar trebui să fie mai mare la nivelul fiecărui serviciu în parte.

Evident, analiza specifică realizată ca parte a dosarului prețurilor de transfer, respectiv modul de alocare a riscurilor și activităților între cele două părți participante la tranzacție, este esențială în a convinge autoritatea fiscală că nivelul de remunerare practicat este unul adecvat și conform principiului valorii de piață.

Ce e de făcut?

Recomandarea noastră este de a nu trata simplist analiza prestațiilor de servicii intragrup, fără a realiza o analiză

prealabila, atât din perspectiva bazei de cost cât și a nivelului de remunerare adecvat. În lipsa unei abordări lipsite de precauție, consecințele fiscale pot fi considerabile, variind de la negarea dreptului de deducere până la stabilirea unui alt nivel de remunerare, cu ajustări realizate la valoarea mediana a intervalului de comparare.