

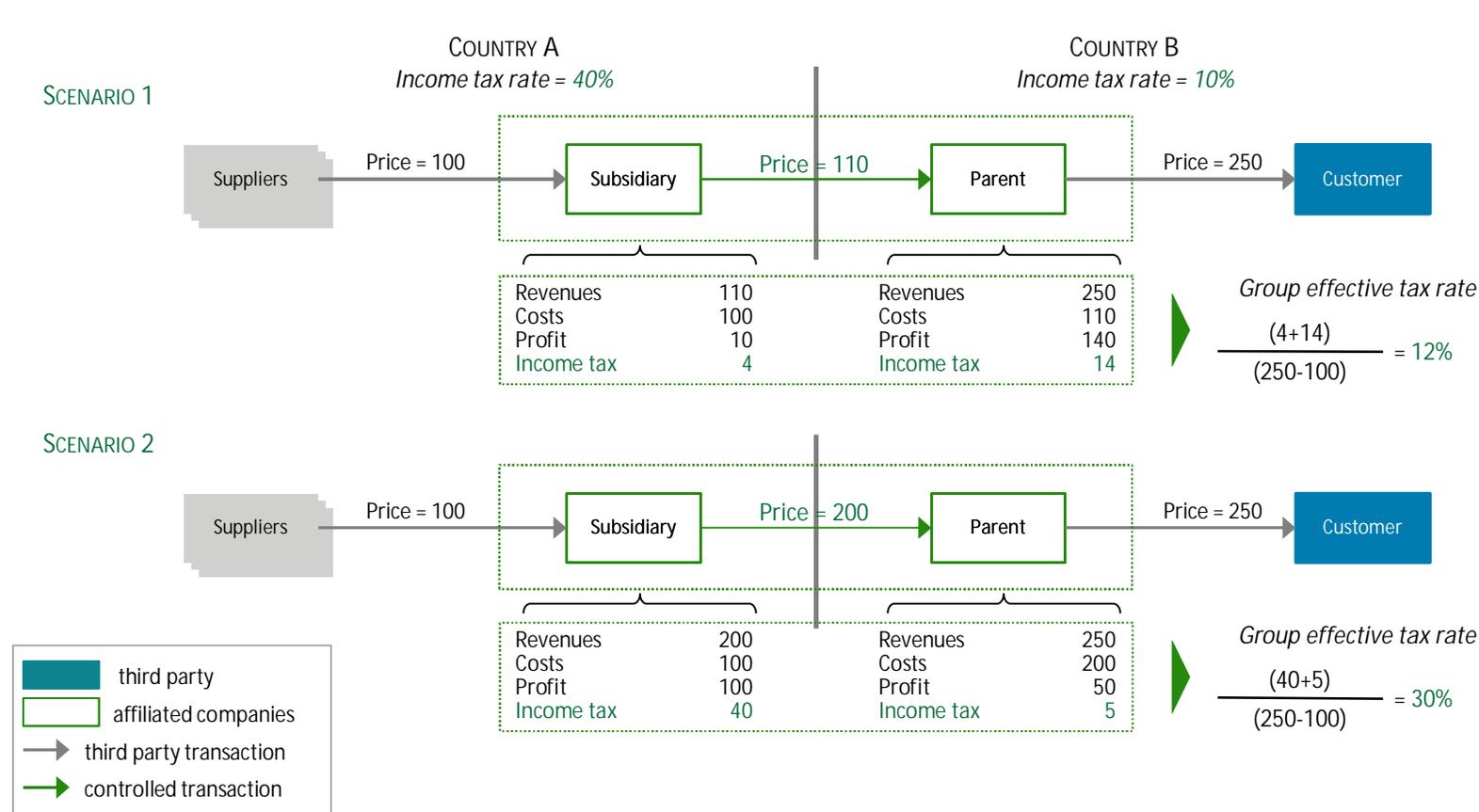
Transfer Pricing e fiscalità: definizione, banche dati, metodi valutativi e documentazione

Eleonora Celli – *Partner, Transfer Pricing*
22 novembre 2023

Contenuti

• Il <i>Transfer Pricing</i>	3
• <i>Roadmap</i> della norma italiana e internazionale in materia di prezzi di trasferimento	4
• La normativa internazionale	7
• La normativa domestica	14
• L'analisi di comparabilità	20
– <i>L'analisi dei fattori di comparabilità</i>	24
– <i>La selezione del metodo di transfer pricing</i>	35
– <i>L'analisi economica</i>	39
◦ <i>Transazioni comparabili</i>	40
◦ <i>Bechmarking analysis</i>	44
◦ <i>Intervallo Arm's length</i>	53
• Gli oneri documentali e il regime di « <i>penalty protection</i> »	57

II Transfer Pricing



La modifica ai prezzi di trasferimento impatta su:

- L'attribuzione del reddito tra i Paesi
- *Effective tax rate* del gruppo



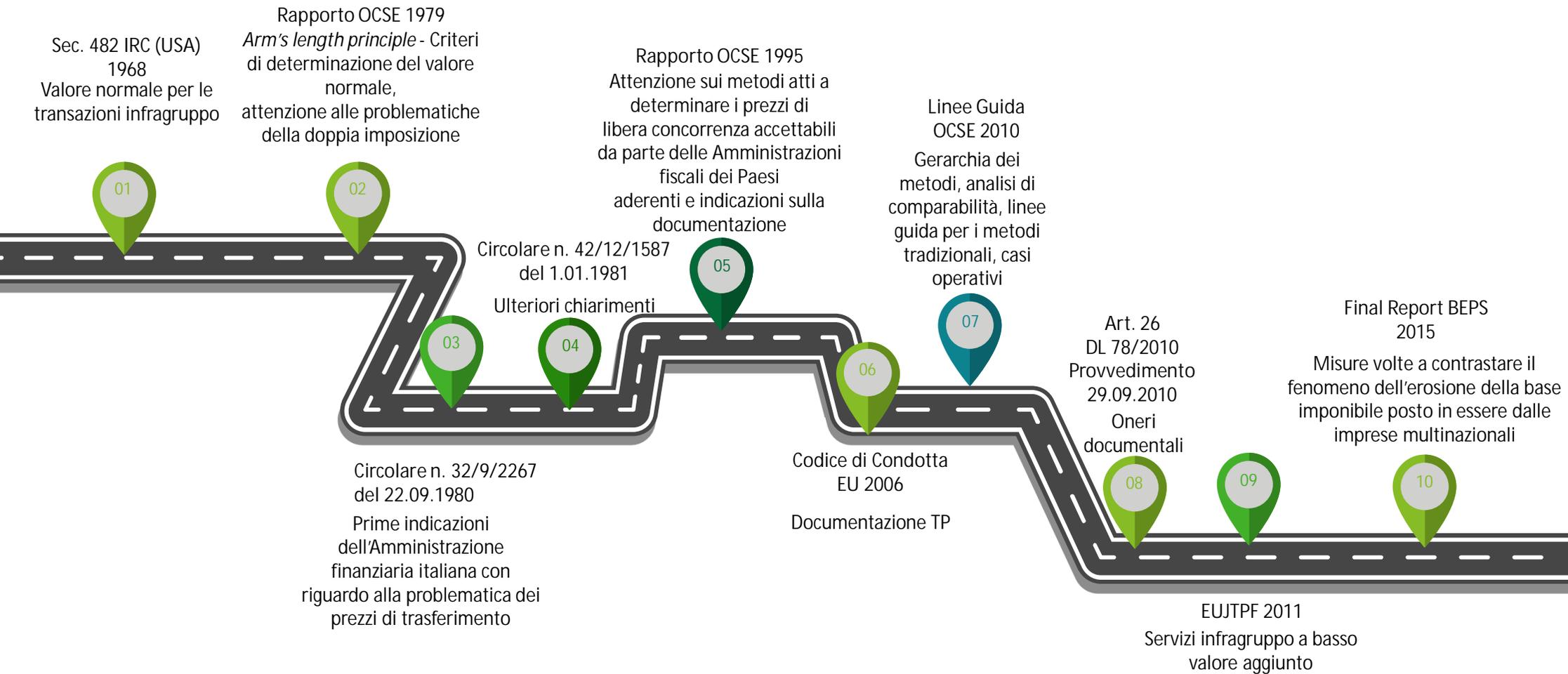
NECESSITA' DI UNO STANDARD COMUNE: ARM'S LENGTH PRINCIPLE

La norma italiana e internazionale in materia di prezzi di trasferimento

Roadmap

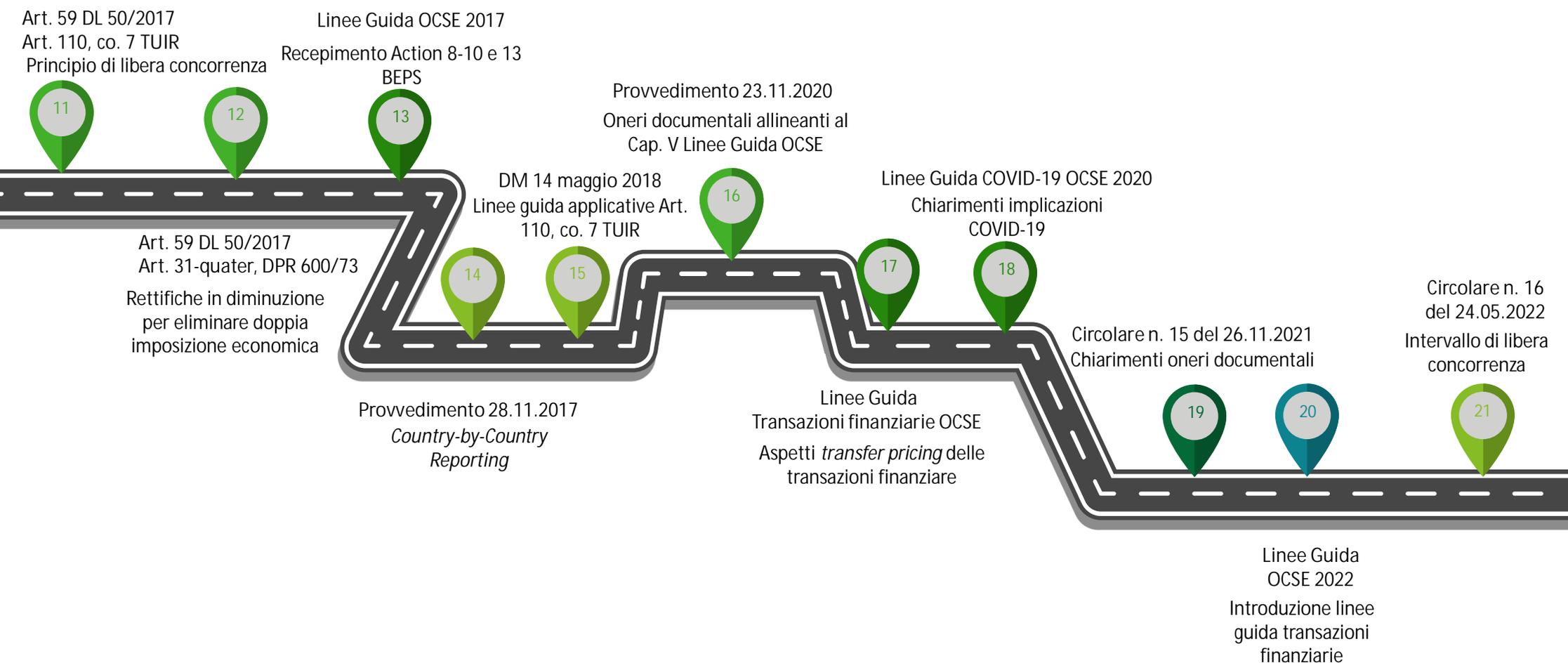
Roadmap della norma italiana e internazionale in materia di prezzi di trasferimento

(1/2)



Roadmap della norma italiana e internazionale in materia di prezzi di trasferimento

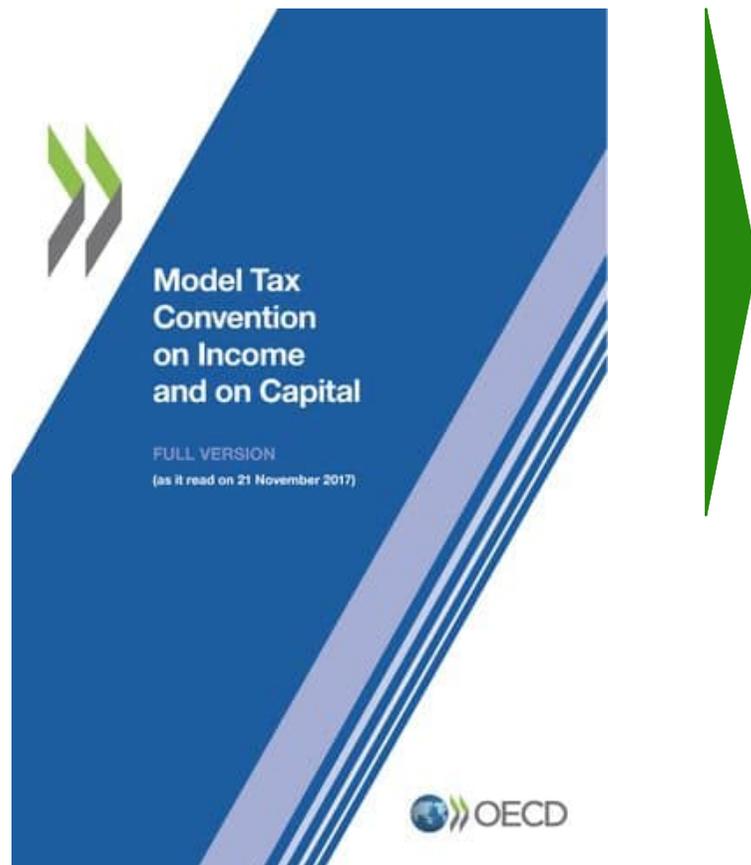
(2/2)



La normativa internazionale

Progetto BEPS e Linee Guida OCSE

Art. 9 Modello di Convenzione OECD



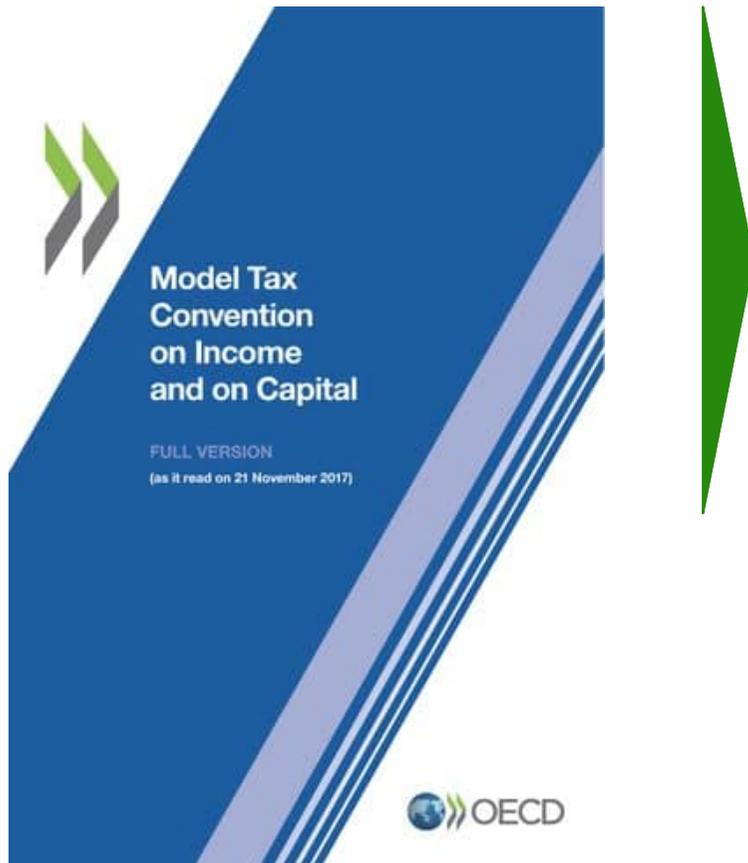
Il modello di convenzione OECD contro le doppie imposizioni contiene nell'articolo 9 il principio cardine della disciplina dei prezzi di trasferimento: l'*Arm's Length Principle*. Tale principio richiede che le condizioni convenute o imposte tra due imprese associate, residenti in due stati diversi, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie non siano diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti.

L' *Arm's Length Principle* si applica a:

- Relazioni commerciali o finanziarie (transazioni);
- Tra imprese associate;
- Residenti in stati diversi.

L' *Arm's Length price* deve essere determinato tenendo conto delle funzioni esercitate dalle imprese associate e dei rischi assunti dalle stesse.

Art. 9 (1) Modello di Convenzione OECD



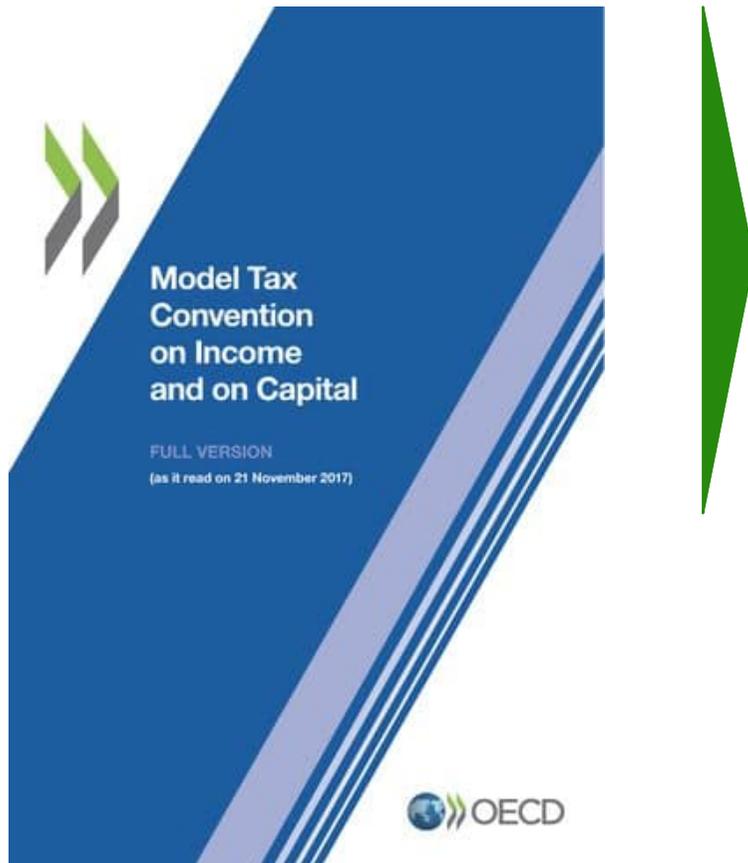
Where

- a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or
- b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State,

and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Art. 9 (2) Modello di Convenzione OECD



Where a Contracting State includes in the profits of an enterprise of that State - and taxes accordingly - profits on which an enterprise of the other Contracting State has been charged to tax in that other State and the profits so included are profits which would have accrued to the enterprise of the first-mentioned State if the conditions made between the two enterprises had been those which would have been made between independent enterprises, then that other State shall make an appropriate adjustment to the amount of the tax charged therein on those profits. In determining such adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this Convention and the competent authorities of the Contracting States shall if necessary consult each other.

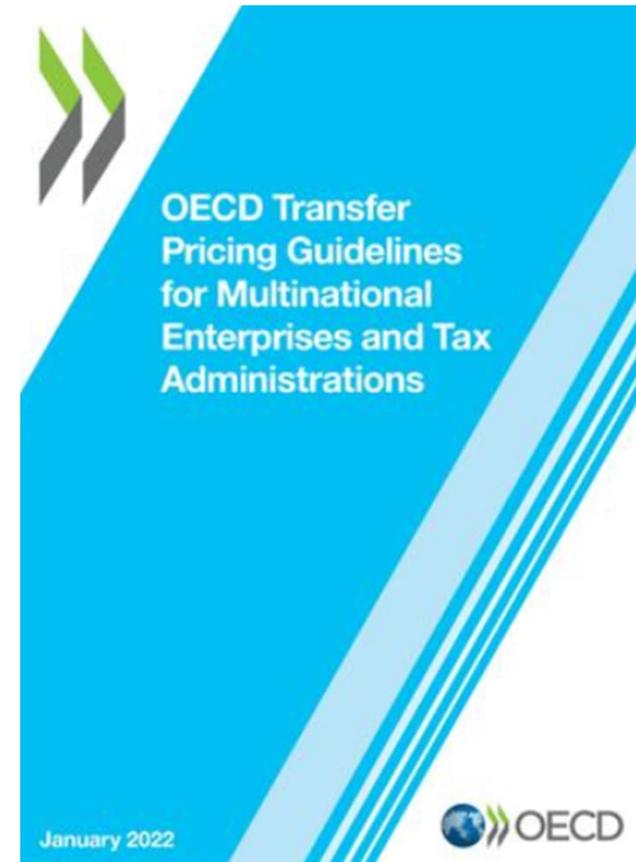
PRIMARY ADJUSTMENT
CORRESPONDING ADJUSTMENT

OECD TP Guidelines (TPG)

Linee Guida OCSE

PARA. 1, COMMENTARY ON ART. 9 OF THE OECD MC [OECD COMM. 9-1]

The Committee has spent considerable time and effort (and continues to do so) examining the conditions for the application of this Article [Art. 9], its consequences and the various methodologies which may be applied to adjust profits where transactions have been entered into on other than arm's length terms. Its conclusions are set out in the report entitled Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations [TP GL] [...]. That report represents internationally agreed principles and provides guidelines for the application of the arm's length principle of which the Article is the authoritative statement.



Le nuove Linee Guida OCSE a seguito del progetto «BEPS»

Un “nuovo” punto di riferimento



OECD: Base erosion and profit shifting (BEPS) refers to tax avoidance strategies that exploit gaps and mismatches in tax rules to artificially shift profits to low or no-tax locations.

Under the inclusive framework, over 100 Countries and jurisdictions are collaborating to implement the BEPS measures and tackle BEPS.

Il 10 luglio 2017, l'OCSE ha pubblicato la versione aggiornata delle «*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*» (di seguito «Linee Guida OCSE») che riflette le modifiche proposte dalle c.d. «Action» del progetto BEPS lanciato dall'OCSE nel febbraio 2013 per l'identificazione e contrasto dei fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva che comportano l'erosione della base imponibile mediante lo spostamento di profitti in giurisdizioni «favorevoli».

Le novità del progetto BEPS, recepite dalle Linee Guida 2017, sono state accolte come un punto di svolta per contrastare l'applicazione (strumentale) dei prezzi di trasferimento e richiedere alle multinazionali analisi più approfondite e una documentazione più dettagliata, adatta a delineare con chiarezza la creazione del valore all'interno dei gruppi.

Il nuovo panorama globale dei prezzi di trasferimento è caratterizzato da un maggiore grado di accuratezza e complessità.

Nel gennaio 2022, l'OCSE ha inoltre pubblicato una ulteriore versione aggiornata delle Linee Guida OCSE che introduce tre nuove sezioni:

- chiarimenti sull'applicazione del metodo del *profit split*;
- una guida all'applicazione dell'approccio alla valutazione degli *hard-to-value intangibles*;
- una sezione dedicata al *transfer pricing* delle transazioni finanziarie.

Le nuove Linee Guida OCSE a seguito del progetto «BEPS» Un «nuovo» punto di riferimento

L'applicazione del principio di libera concorrenza, ha da sempre identificato tre principali «*profit driver*»: Funzioni, Rischi, Asset

Il *Transfer Pricing* è uno degli strumenti per garantire che gli utili generati dai gruppi multinazionali siano tassati nei Paesi dove sono effettivamente prodotti, attraverso prezzi di trasferimento coerenti al «principio di libera concorrenza» o «*arm's length principle*»

Fino all'avvento del BEPS, gli operatori avevano riscontrato come le Linee Guida (a causa di talune formulazioni ambigue o non precise) non fossero del tutto efficaci nell'impedire di ottenere un'allocazione di funzioni, rischi e *asset* non pienamente allineata alla «sostanza economica», quindi idonea a consentire strategie di pianificazione fiscale aggressive ...

Le nuove Linee Guida colmano e superano le lacune e le ambiguità che caratterizzavano il precedente compendio di raccomandazioni, rendendo meno «formalistica» e più aderente alla sostanza economica l'applicazione delle norme in materia di TP

Nonostante le numerose modifiche di notevole complessità tecnica apportate alle Linee Guida, l'impatto del BEPS non ha stravolto l'approccio al principio di libera concorrenza già elaborato nelle precedenti edizioni, né sono stati introdotti nuovi metodi.

Sul piano sistematico, i tre principali ambiti di innovazione introdotti hanno interessato: la corretta definizione delle transazioni *intercompany* (funzioni), di cui al *Capitolo 1*; la corretta allocazione dei rischi, di cui al *Capitolo 1*; i beni immateriali, di cui al *capitolo 6*; l'applicazione del *profit split*, di cui al *Capitolo 2*; il *transfer pricing* delle operazioni finanziarie, di cui al *Capitolo 10*.

La normativa domestica

Il recepimento della prassi internazionale

Articolo 110, comma 7, TUIR

Le modifiche introdotte dal D.L. 24 aprile 2017, n. 50 – Legge 21 giugno 2017 n. 96

Art. 110, comma 7 - previgente	Art. 110, comma 7 – in vigore	Funzione della norma
<p><i>“I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali "procedure amichevoli" previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi. La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o lavorazione di prodotti”.</i></p>	<p><i>“I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito.</i></p> <p><i>La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater”.</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Abbandono del riferimento ai «prezzi» a valore normale (come da art. 9 del TUIR)• Recepimento del principio delle «condizioni» e dei «prezzi» di libera concorrenza (Art. 9 del Modello di Convenzione OCSE)• Decreto Ministeriale 14 maggio 2018 «Linee guida per l'applicazione delle disposizioni previste dall'art. 110 comma 7 del Testo Unico delle Imposte sui redditi approvato con d.P.R. 22 Dicembre 1986, n. 917, in materia di prezzi di trasferimento» («Decreto TP»)	<ul style="list-style-type: none">• Evitare il trasferimento di materia imponibile dall'Italia verso l'estero (più in generale, da un Paese all'altro) attraverso la fissazione, nelle operazioni infragruppo, di corrispettivi diversi da quelli di mercato.• Ciò sul presupposto che tra soggetti legati da rapporti di controllo, la determinazione di un prezzo più alto o più basso, tendenzialmente, non andrebbe ad incidere sull'economia complessiva del gruppo.• Il fenomeno del <i>transfer pricing</i> presuppone che i prezzi praticati tra le società del gruppo corrispondano a quelli realmente pattuiti.

Articolo 110, comma 7, TUIR

Ambito soggettivo di applicazione

a) Impresa residente e società non residente (Art. 2, co. 1, lettera a), Decreto TP)

- «*Imprese associate: l'impresa residente nel territorio dello stato e le società non residenti allorché:*
 - *una di esse partecipa, direttamente o indirettamente, nella gestione, nel controllo o nel capitale dell'altra, o*
 - *lo stesso soggetto partecipa, direttamente o indirettamente, nella gestione, nel controllo o nel capitale di entrambe le imprese»*
- Impresa è un concetto più ampio di società e si ritiene comprenda tutti i soggetti che generano reddito d'impresa, cioè le imprese individuali, le società di persone, le società di capitali, gli enti commerciali, ecc.;
- E' In dubbio che l'art. 110, comma 7, TUIR sia applicabile alle operazioni concluse tra un'impresa residente ed un soggetto non residente non avente forma societaria.

b) Transnacionalità dell'operazione (Art. 5, co. 2, D. Lgs. n. 147/2015)

- Esclusa espressamente (con una norma di interpretazione autentica) l'applicazione della disciplina del *transfer pricing* alle operazioni tra imprese residenti nel territorio dello Stato.

c) Rapporto di controllo (Art. 2, co. 1, lettera b), Decreto TP)

- «*partecipazione nella gestione, nel controllo o nel capitale:*
 - *la partecipazione per oltre il 50 per cento nel capitale, nei diritti di voto, o negli utili di un'altra impresa; oppure*
 - *l'influenza dominante sulla gestione di un'altra impresa, sulla base di vincoli azionari o contrattuali»*
- La disposizione non si riferisce espressamente al "controllo" come definito dal codice civile all'art. 2359;
- In base all'art. 110, comma 7, TUIR, la società non residente in Italia può essere controllante, controllata o "consorella" dell'impresa italiana.

Articolo 110, comma 7, TUIR

Ambito soggettivo di applicazione – Requisito del controllo

- Deve escludersi che, agli effetti dell'applicazione degli artt. 53 e 56 del D.P.R. 597/1973, il controllo esercitato sull'impresa sia riconducibile nei limiti previsti dall'art. 2359 del c.c. per le società azionarie;
- Il controllo di cui trattasi deve essere contrassegnato da esigenze di elasticità [...] tenendo presente, cioè, che le variazioni di prezzo nelle transazioni commerciali trovano spesso il loro presupposto fondamentale nel potere di una parte di incidere sull'altrui volontà.

C.M. 32/1980 – Fattispecie rappresentative dell'influenza dominante

- Vendita esclusiva di prodotti fabbricati dall'altra impresa;
- *Joint ventures*;
- Diritto di nomina figure apicali;
- Membri comuni del consiglio di amministrazione;
- Relazioni di famiglia tra le parti;
- Concessione di ingenti crediti o prevalente dipendenza finanziaria;
- Partecipazione da parte delle imprese a centrali di approvvigionamento o vendita;
- Partecipazione delle imprese a cartelli o consorzi, in particolare se finalizzati alla fissazione di prezzi;
- Controllo di approvvigionamento o di sbocchi;
- Serie di contratti che modellino una situazione monopolistica;
- In generale tutte le ipotesi in cui venga esercitata potenzialmente o attualmente un'influenza sulle decisioni imprenditoriali.

Articolo 110, comma 7, TUIR

Ambito oggettivo di applicazione e Operatività della norma

Ambito oggettivo : Operazione controllata (Art. 2, co. 1, lettera d), Decreto TP)

- «*Operazione controllata: qualsiasi operazione di natura commerciale o finanziaria intercorrente tra imprese associate, accuratamente delineata sulla base dei termini contrattuali, ovvero dell'effettivo comportamento tenuto dalle parti se divergente dai termini contrattuali o in assenza degli stessi*»
- Abbandono del riferimento al "valore normale" di cui all'art. 9 del TUIR e sostituzione con il riferimento alle "condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili".

Operatività della norma

- Nel momento in cui si accerta che i prezzi di trasferimento non sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, i corrispondenti "componenti del reddito" debbono essere rideterminati e adeguati – ai soli fini fiscali – in base ai prezzi di mercato.
- Tale rideterminazione opera:
 - in via obbligatoria e automatica, nel caso in cui ne deriva un aumento del reddito per l'impresa italiana;
 - al verificarsi di determinate condizioni, nel caso in cui ne deriverà una diminuzione del reddito per l'impresa italiana;
- Le condizioni e le modalità per la diminuzione del reddito in Italia sono disciplinate dall'art. 31-quarter del DPR n. 600/73.

Il nuovo Articolo 31-quater DPR 600/1973

Le modifiche introdotte dal DL 50/2017 – Legge 21 giugno 2017 n. 96

Art. 31-quater DPR 600/1973

“La rettifica in diminuzione del reddito di cui all'articolo 110, comma 7, secondo periodo, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, può essere riconosciuta:

a) in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle procedure amichevoli previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi o dalla Convenzione relativa all'eliminazione delle doppie imposizioni in caso di rettifica degli utili di imprese associate, con atto finale e dichiarazioni, fatta a Bruxelles il 23 luglio 1990, resa esecutiva con legge 22 marzo 1993, n. 99;

b) a conclusione dei controlli effettuati nell'ambito di attività di cooperazione internazionale i cui esiti siano condivisi dagli Stati partecipanti;

c) a seguito di istanza da parte del contribuente da presentarsi secondo le modalità e i termini previsti con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate, a fronte di una rettifica in aumento definitiva e conforme al principio di libera concorrenza effettuata da uno Stato con il quale è in vigore una convenzione per evitare le doppie imposizioni sui redditi che consenta un adeguato scambio di informazioni. Resta ferma, in ogni caso, la facoltà per il contribuente di richiedere l'attivazione delle procedure amichevoli di cui alla lettera a), ove ne ricorrano i presupposti”.



Il DL ha introdotto ulteriori modalità per eliminare la doppia imposizione economica derivante da rilievi in materia di prezzi di trasferimento effettuati da autorità fiscali estere, mediante «rettifica in diminuzione»:

- in esecuzione di accordi conclusi tra le autorità competenti italiane ed estere, nell'ambito di procedure amichevoli (MAP da Trattato o MAP da EU AC);
- a conclusione di verifiche congiunte nell'ambito di attività di cooperazione internazionale;
- a seguito di istanza da parte del contribuente (secondo modalità e termini da specificare con Provvedimento), a fronte di una rettifica in aumento definitiva e conforme al principio di libera concorrenza effettuata da uno Stato con il quale è in vigore un Trattato e un adeguato scambio di informazioni.

L'analisi di comparabilità

Analisi di comparabilità

Nozione

Nell'ambito della disciplina dei prezzi di trasferimento, l'espressione «analisi di comparabilità» è utilizzata per indicare due momenti fondamentali :

1. Comprensione delle caratteristiche economicamente rilevanti (*i.e.* 5 fattori di comparabilità) della transazione tra imprese associate e del ruolo funzionale assunto dalle parti in essa coinvolte;
2. Confronto tra le condizioni della transazione tra imprese associate e quelle previste in transazioni intercorse tra soggetti indipendenti in condizioni di mercato simili.



Analisi di comparabilità

Nozione

- ❖ La nozione di comparabilità è stata di recente inserita nell'ordinamento tributario dall'articolo 3 del D.M. 14 maggio 2018, essa replica *de facto* quella inclusa nelle Linee Guida OCSE, che rimangono così il principale documento interpretativo ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento.
- ❖ Il principio di libera concorrenza implica per sua definizione un confronto tra due situazioni:
 - Le condizioni presenti in una transazione tra imprese appartenenti ad un medesimo gruppo, che potrebbero essere inficiate da logiche diverse da quelle di mercato (c.d. «operazione controllata»); e
 - Le condizioni presenti in transazioni tra soggetti indipendenti, che al contrario, per definizione seguono logiche di mercato e rappresentano il parametro di riferimento per la valutazione delle prime a condizione che tra le due categorie sussista un accettabile grado di comparabilità (c.d. «operazione indipendente»).
- ❖ Cosa può definirsi «*comparable*»? (Par. 1.33 OECD TPG):
 - Un'operazione tra una impresa associata e imprese indipendenti («*comparable* interni»);
 - Un'operazione tra imprese entrambe indipendenti, nessuna delle quali è un parte dell'operazione tra imprese associate («*comparable* esterni»)

Analisi di comparabilità

Nozione



Comparabilità

- Un'operazione comparabile, per essere tale, non necessariamente deve essere «identica».
- Un'operazione non controllata si considera comparabile ad un'operazione controllata ai fini dell'applicazione delle disposizioni del comma 7 dell'articolo 110 del TUIR quando:
 - Nessuna delle differenze (nel caso esistano) può effettivamente incidere sulla condizione da esaminare, ovvero
 - E' ragionevolmente possibile effettuare correzioni che eliminino le distorsioni conseguenti a tali differenze

Fattori di determinazione della comparabilità

Nell'ambito delle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate devono essere identificate ed analizzate le caratteristiche economicamente rilevanti (o fattori di comparabilità) allo scopo di delinearne in modo accurato i relativi tratti distintivi. Se da un lato è sempre richiesta un'analisi dei cinque fattori di comparabilità, dall'altro ciascuno di essi può acquistare una differente rilevanza in relazione al metodo di transfer pricing che sarà adottato. I cinque fattori di comparabilità sono:

- I termini contrattuali delle operazioni;
- le funzioni svolte da ciascuna delle parti coinvolte nelle operazioni, tenendo conto dei beni strumentali utilizzati e dei rischi assunti, inclusi il modo in cui queste funzioni si collegano alla più ampia generazione del valore all'interno del gruppo multinazionale cui le parti appartengono, le circostanze che caratterizzano l'operazione e le consuetudini del settore;
- le caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati;
- le circostanze economiche delle parti e le condizioni di mercato in cui esse operano;
- le strategie aziendali perseguite dalle parti.

L'analisi dei fattori di comparabilità

L'analisi dei fattori di comparabilità

Condizioni contrattuali

- Una transazione è la conseguenza o l'espressione delle relazioni commerciali o finanziarie esistenti tra le parti (Par. 1.42 OECD TPG).
- Punto di partenza sono le condizioni contrattuali, che prevedono generalmente come le parti debbano ripartirsi responsabilità, rischi e vantaggi, e le comunicazioni tra le parti in assenza di contratti scritti, analisi del comportamento effettivamente manifestato (Par. 1.42 – 1.50 OECD TPG);
- L'analisi TP non si deve limitare all'analisi di condizioni contrattuali, ma deve prendere in considerazione i comportamenti effettivi delle parti. I rapporti non formalizzati nei contratti possono essere rilevanti ai fini del TP;
- Esempi di clausole contrattuali:
 - Termini di pagamento;
 - Condizioni di trasporto;
 - Valuta;
 - Diritti di reso.

L'analisi dei fattori di comparabilità

Caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati

Principali elementi da considerare in caso di (Par. 1.127 OECD TPG):

- ❖ Trasferimento di beni materiali
 - Caratteristiche fisiche;
 - Qualità e affidabilità;
 - Disponibilità e volume di vendita.
- ❖ Trasferimento di beni immateriali
 - Forma della transazione (concessione o vendita);
 - Tipo di bene (brevetto, marchio, *know-how*, ecc.);
 - Durata e grado di protezione;
 - Benefici attesi dall'uso del bene.
- ❖ Prestazione di servizi
 - Natura;
 - Entità delle prestazioni.

L'analisi dei fattori di comparabilità

Circostanze economiche delle parti e le condizioni di mercato

- I prezzi di libera concorrenza possono variare in diversi mercati anche per transazioni riguardanti gli stessi beni o servizi. Le circostanze economiche su cui occorre porre enfasi afferiscono ai lineamenti generali dei mercati di riferimento, siano essi di approvvigionamento, transito o sbocco (Par. 1.130 – 1.132 OECD TPG);
- La comparabilità richiede che i mercati nei quali operano le imprese indipendenti e quelle associate non presentino differenze che abbiano un effetto significativo sul prezzo o presentino differenze per le quali possano essere effettuate rettifiche adeguate;
- Circostanze determinanti la comparabilità di mercati che possono influenzare il prezzo *arm's length* di una transazione sono:
 - Posizione geografica dei mercati;
 - Dimensione dei mercati;
 - Caratteristiche della concorrenza;
 - Disponibilità di servizi e beni succedanei;
 - Livelli di offerta e domanda;
 - Potere di acquisto dei consumatori;
 - Regolamentazione governativa;
 - Costi di produzione;
 - Data di transazione;
 - Ciclicità di mercato;
 - Livello di mercato (e.g. al dettaglio o all'ingrosso).
- Il modello delle 5 forze competitive di Porter è uno strumento di riferimento utilizzabile per lo studio delle principali caratteristiche del settore in cui operano. Secondo il modello, la struttura competitiva di un settore dipende dalla contemporanea interazione delle 5 forze competitive che sono: (i) potere contrattuale dei clienti, (ii) potere contrattuale dei fornitori, (iii) minacce derivanti dall'ingresso sul mercato di nuovi concorrenti, (iv) minacce derivanti dall'introduzione sul mercato di prodotti/servizi sostitutivi e (v) intensità della competizione tra concorrenti diretti.
- Se un gruppo opera in più mercati tra loro ragionevolmente omogenei è possibile impiegare *multiple-country comparability analysis* (Par. 1.133 OECD TPG).

L'analisi dei fattori di comparabilità

Strategie aziendali

- Esempi di strategie potenzialmente rilevanti ai fini della verifica della comparabilità (Par. 1.134 – 1.138 OECD TPG):
 - Innovazione e sviluppo di un nuovo prodotto;
 - Strategie di diversificazione;
 - Strategie di «portfolio» (Par. 3.10 OECD TPG);
 - Strategie di consolidamento della posizione;
 - Strategie di penetrazione del mercato;
 - Strategie difensive (da potenziali nuovi *competitor*);
 - Avversione al rischio;
 - Valutazione dei cambiamenti politici;
 - Legislazione sul lavoro esistente e prevista;
 - Durata dei contratti.
- Particolare attenzione va posta su strategie che comportano una temporanea riduzione della *profitability* della società e sostenibilità *persistent losses*. (Par. 1.136 – 1.138 OECD TPG).

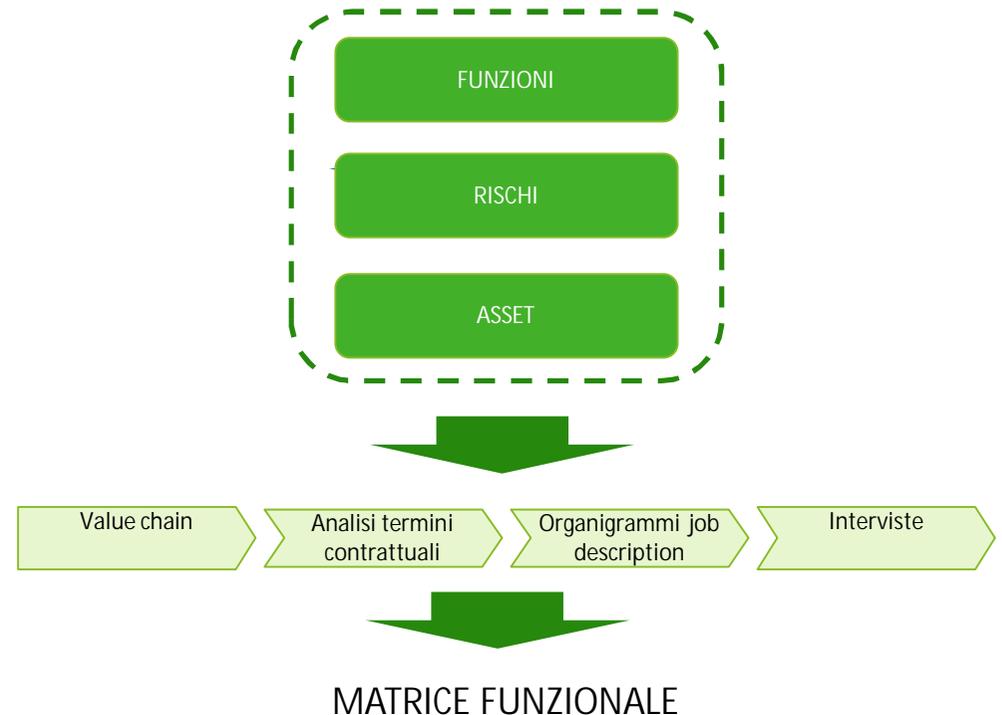
L'analisi dei fattori di comparabilità

Analisi funzionale

L'analisi funzionale ha un ruolo primario nella corretta determinazione dei prezzi di trasferimento in quanto nelle relazioni economiche tra imprese indipendenti la remunerazione per la cessione di beni o la prestazione di servizi riflette le funzioni che ciascuna impresa è chiamata a svolgere, i rischi assunti e gli *asset* utilizzati nell'espletamento di tali funzioni.

Le varie entità del gruppo multinazionale («MNE») devono essere remunerate sulla base del valore che creano nello svolgimento delle proprie funzioni tenendo in considerazione i rischi assunti e gli *asset* utilizzati dalle stesse nello svolgimento di tali funzioni. Tale valore è generato dalle *significant people function*.

Di conseguenza al fine del rispetto dell'*arm's length principle*, quanto minore è il rischio (e le funzioni svolte) che una parte si assume nell'operazione oggetto di esame, tanto minore dovrebbe essere il margine di profitto che ad essa è attribuito (Par. 1.51 – 1.106 OECD TPG).



Analisi funzionale

Esempio

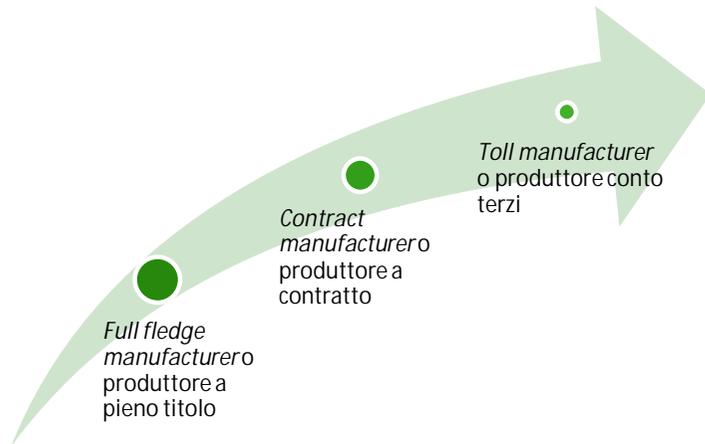
Cessione di prodotti finiti tra:

- Alfa Spa (Produttore e *Principal* di Beta Ltd) - Cedente
- Beta Ltd (*Stripped Distributor*) – Acquirente

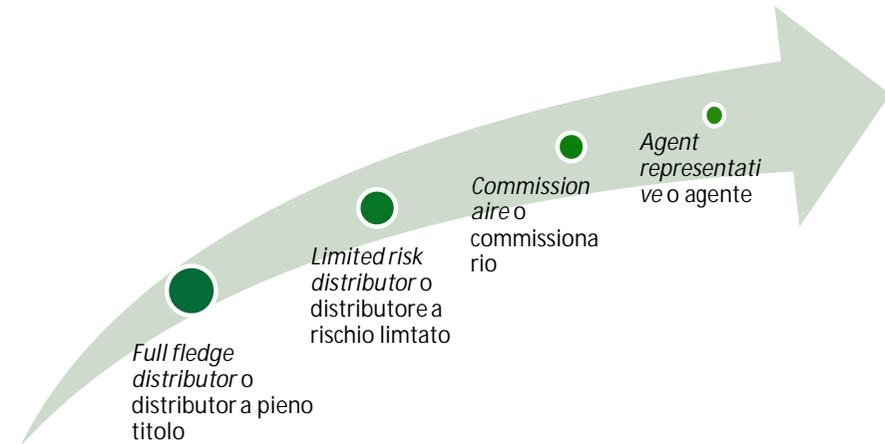
FUNZIONI	Alfa Spa	Beta Ltd
Attività di R&S	X	
Produzione	X	
...		
Vendita nel mercato locale		X
RISCHI		
Rischio di produzione	X	
Rischio di magazzino	X	
...		
Rischio di credito		X
BENI STRUMENTALI		
Attrezzature di laboratorio	X	
Magazzino	X	
...		
Beni immateriali	X	
Beni immateriali commerciali	X	

Produttori e Distributori

I principali profili funzionali



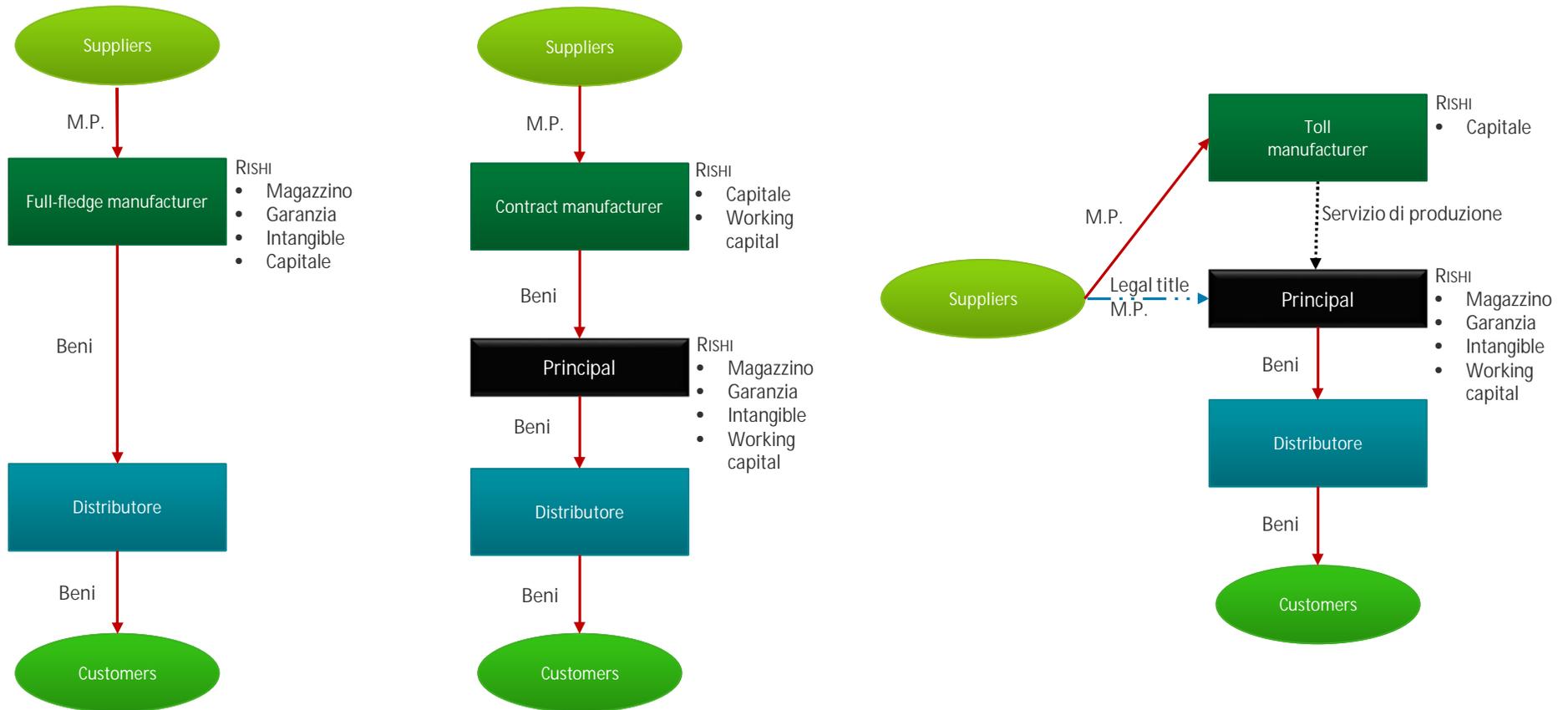
- *Toll manufacturer*: l'entità locale acquista le materie prime in nome e per conto del principal e svolge i servizi di produzione per conto dello stesso. Non risulta pertanto proprietaria delle materie prime e dei prodotti ed i suoi ricavi sono costituiti dal compenso derivante dallo svolgimento del servizio di produzione;
- *Contract manufacturer*: l'entità locale svolge i servizi di produzione come il *toll manufacturer* ma, al contrario di questi, acquista le materie prime per proprio conto. Non risulta pertanto proprietaria dei prodotti finiti ed i ricavi sono costituiti dai ricavi di vendita *intercompany* al *principal*;
- *Full fledged manufacturer*: l'entità locale svolge l'attività produttiva interamente per proprio conto e risulta titolare di materie prime, prodotti finiti e *intangible asset*.



- *Agent representative*: svolge le funzioni di vendita e *marketing* in nome e per conto del *principal* il quale fattura direttamente al cliente finale;
- *Commissionaire*: svolge le funzioni di vendita e *marketing* in nome proprio e per conto del *principal*, il quale fornisce anche alcune linee guida. Il commissionario agisce in nome proprio fattura direttamente al cliente finale;
- *Limited risk distributor*: si occupa delle funzioni di vendita e distribuzione nel mercato locale ma con un rischio di obsolescenza limitato, in quanto generalmente effettua gli acquisti solo dopo aver concluso i contratti di vendita con i clienti terzi;
- *Full fledged distributor*: si occupa delle funzioni di vendita e distribuzione nel mercato locale assumendo tutti i rischi d'impresa relativi all'eventuale invenduto.

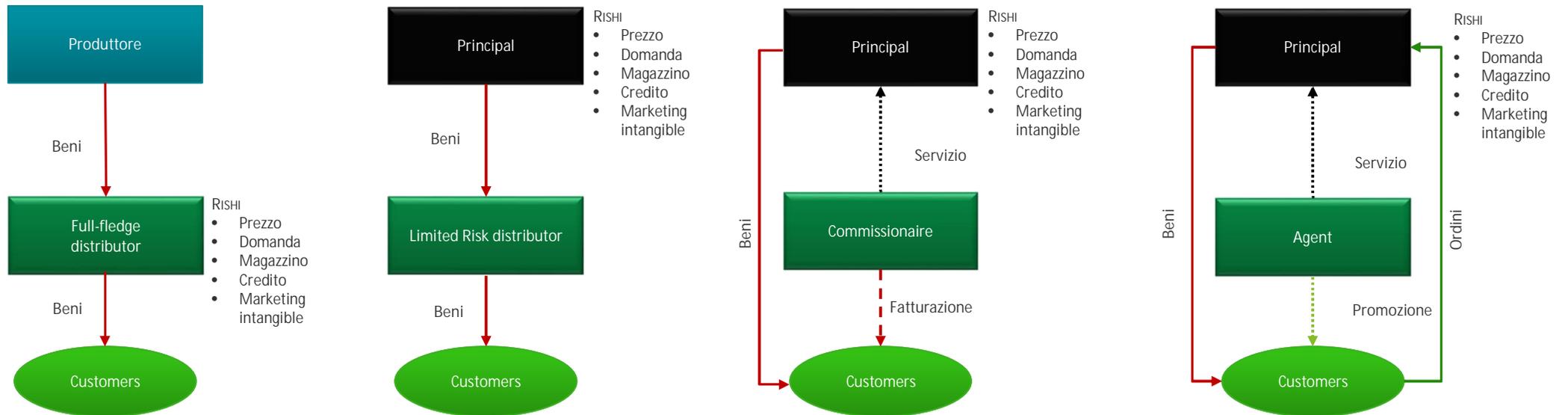
I principali modelli di *business*

Produzione



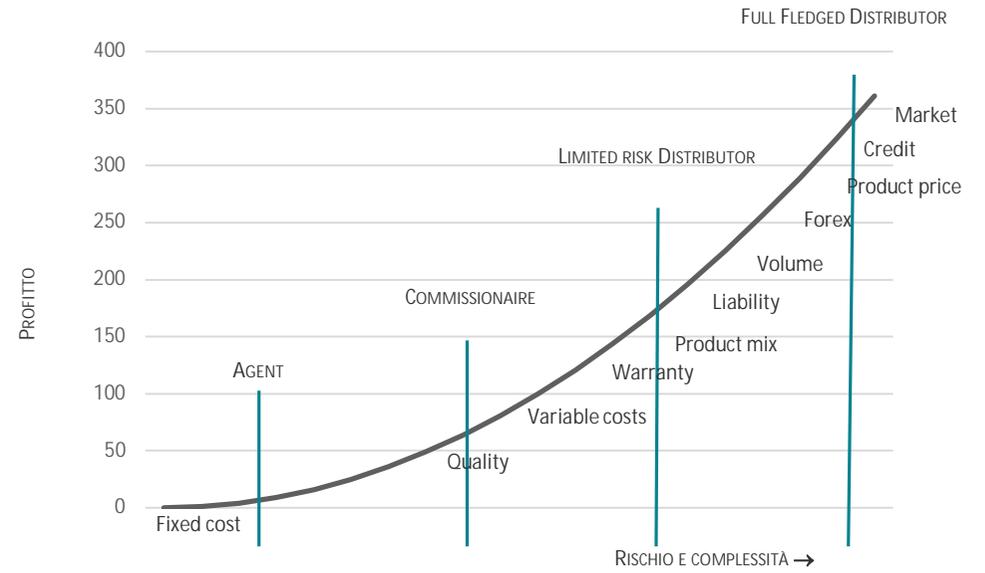
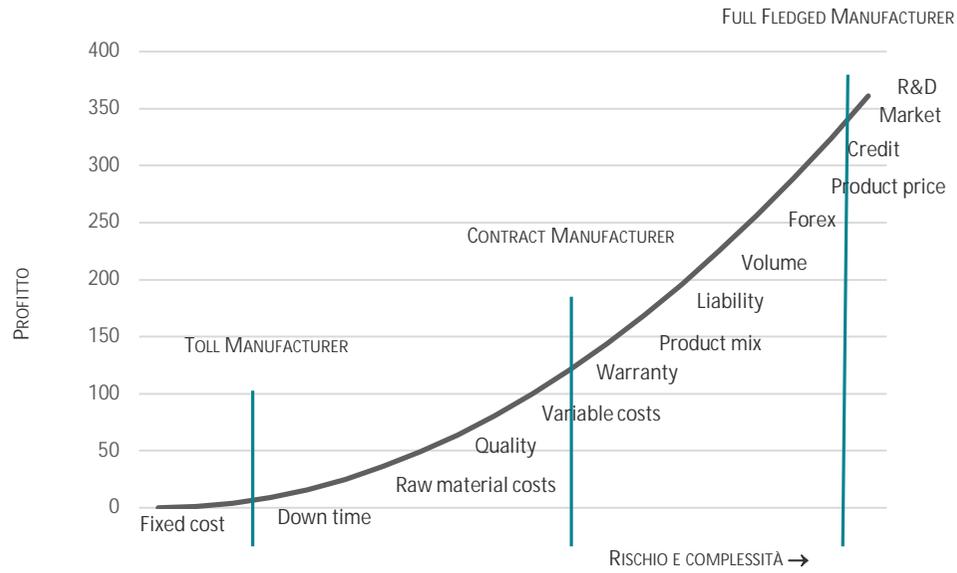
I principali modelli di *business*

Distribuzione



I modelli di *business*

La relazione tra profitto e profilo funzionale



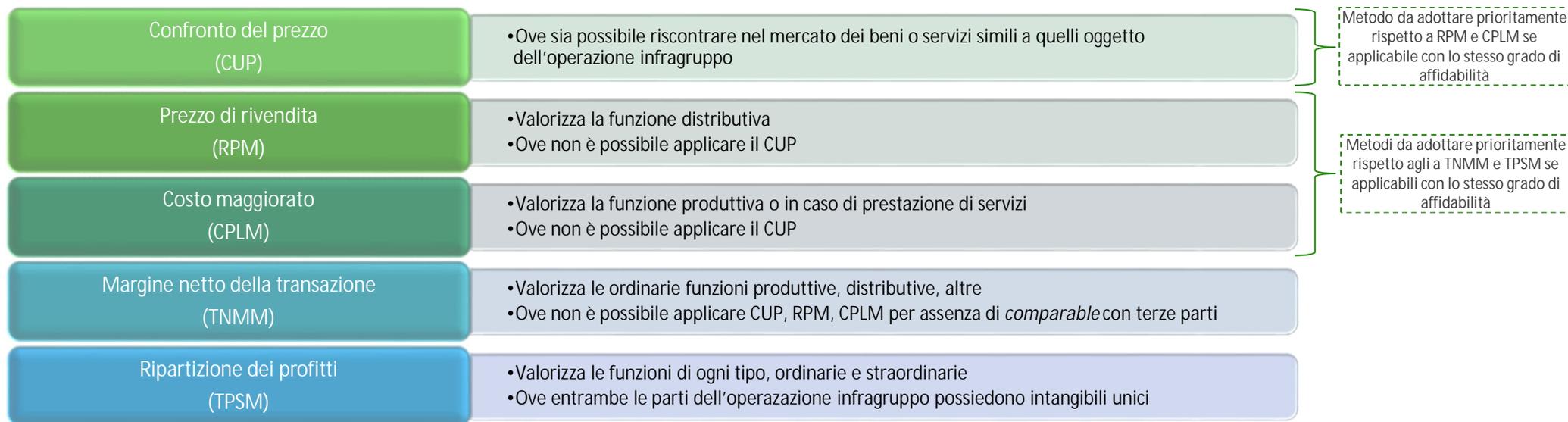
La selezione del metodo di *transfer pricing*

La selezione del metodo di *transfer pricing*

Art. 4, co. da 1 a 3, Decreto TP

«[...] il metodo più appropriato deve essere selezionato [...], tenendo conto dei seguenti criteri:

- a) i punti di forza e di debolezza di ciascun metodo a seconda delle circostanze del caso;
- b) l'adeguatezza del metodo in considerazione delle caratteristiche economicamente rilevanti dell'operazione controllata;
- c) la disponibilità di informazioni affidabili [...];
- d) il grado di comparabilità tra l'operazione controllata e l'operazione non controllata [...].»



La sindacabilità del metodo di *transfer pricing*

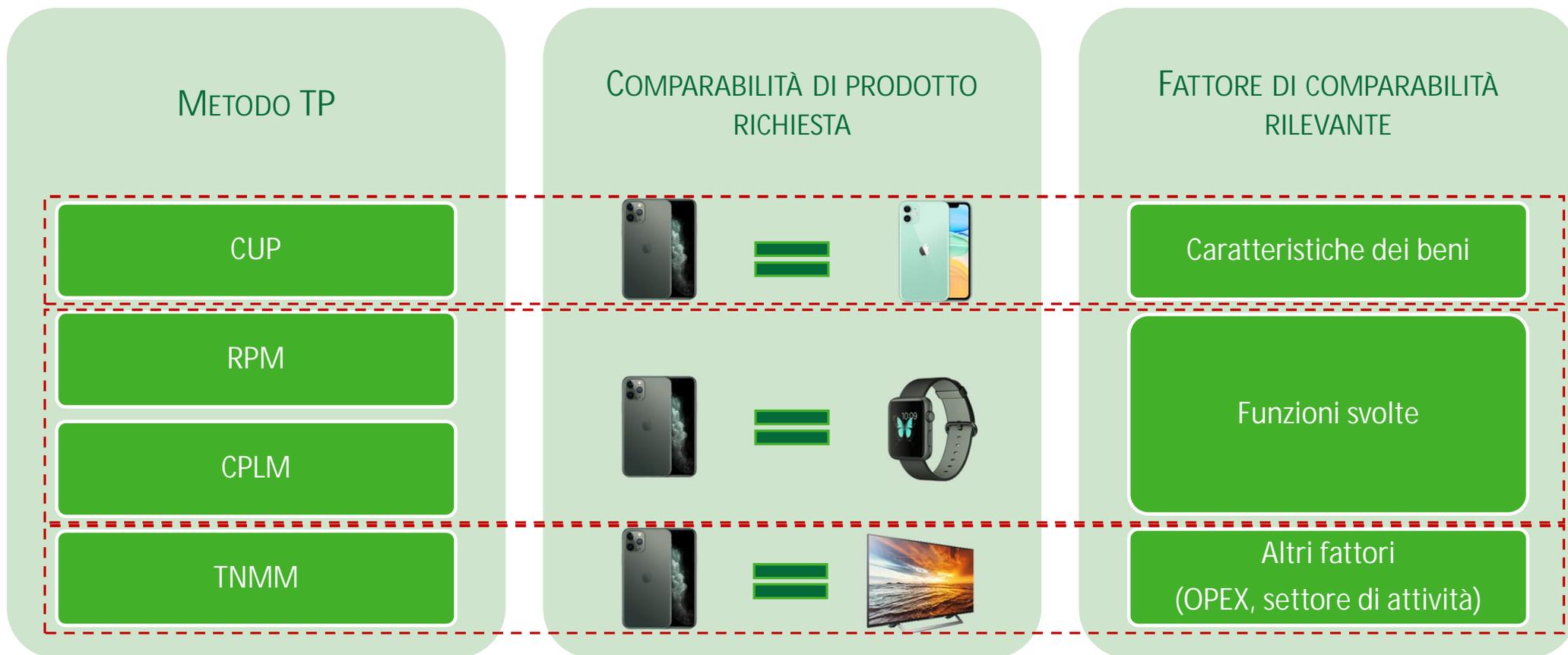
Art. 4, co. da 4 a 6, Decreto TP

Non è necessario applicare più di un metodo per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza.

Il contribuente può applicare un metodo diverso dai metodi descritti al comma 2, qualora dimostri che nessuno di tali metodi può essere applicato in modo affidabile per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza e che tale diverso metodo produce un risultato coerente con quello che otterrebbero imprese indipendenti nel realizzare operazioni non controllate comparabili.

Qualora un'impresa abbia utilizzato un metodo che rispetta le disposizioni dei commi da 1 a 5 per valorizzare un'operazione controllata, la verifica da parte dell'Amministrazione finanziaria sulla coerenza di detta valorizzazione con il principio di libera concorrenza si deve basare sul metodo applicato dall'impresa.

La selezione del metodo di *transfer pricing* I fattori di comparabilità rilevanti



L'analisi economica

Transazioni comparabili

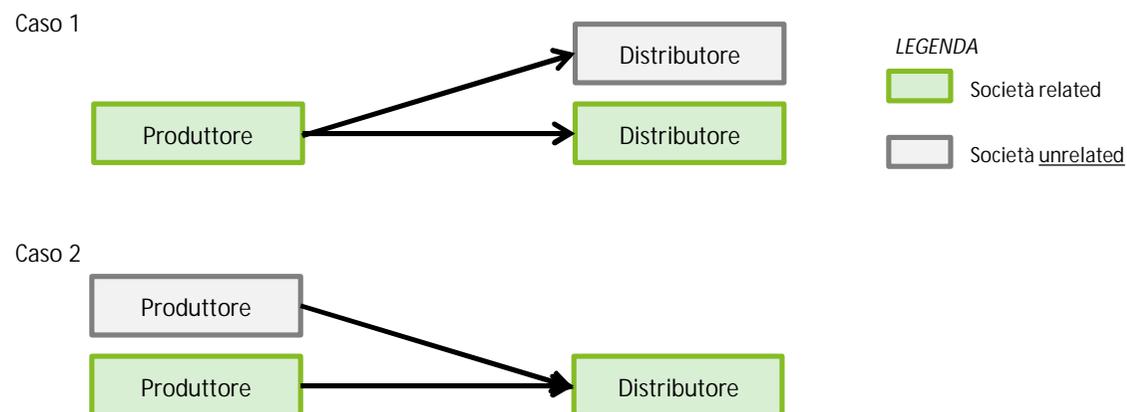
Transazioni Comparabili

Comparable Interno

- Prima di iniziare la classica analisi economica su *database* (ovvero l'analisi condotta con *comparable* esterni), deve essere verificata/esclusa la presenza di operazioni con *comparable* interni.
- Molto spesso, infatti, i gruppi multinazionali operano sia mediante strutture verticalmente integrate (*i.e.* tramite società controllate) sia mediante l'impiego di partner indipendenti per specifici mercati / operazioni.
- In queste ipotesi, risulta quindi fondamentale una verifica sulla presenza di operazioni comparabili interne.

"Internal comparables may have a more direct and closer relationship to the transaction under review than external comparables. The financial analysis may be easier and more reliable as it will presumably rely on identical accounting standards and practices for the internal comparable and for the controlled transaction. In addition, access to information on internal comparables may be both more complete and less costly. [OECD TPG, para. 3.27]"

"A comparable uncontrolled transaction [...] can be either a comparable transaction between one party to the controlled transaction and an independent party (internal comparable) or between two independent enterprises, neither of which is a party to the controlled transaction (external comparable)" [OECD TPG, para. 3.24]"

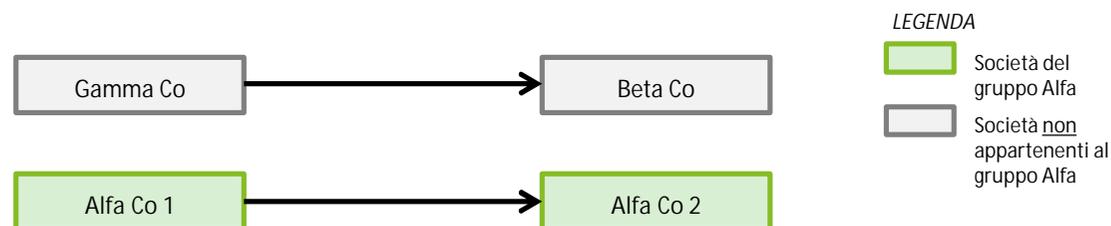


Transazioni comparabili

Comparable Esterno

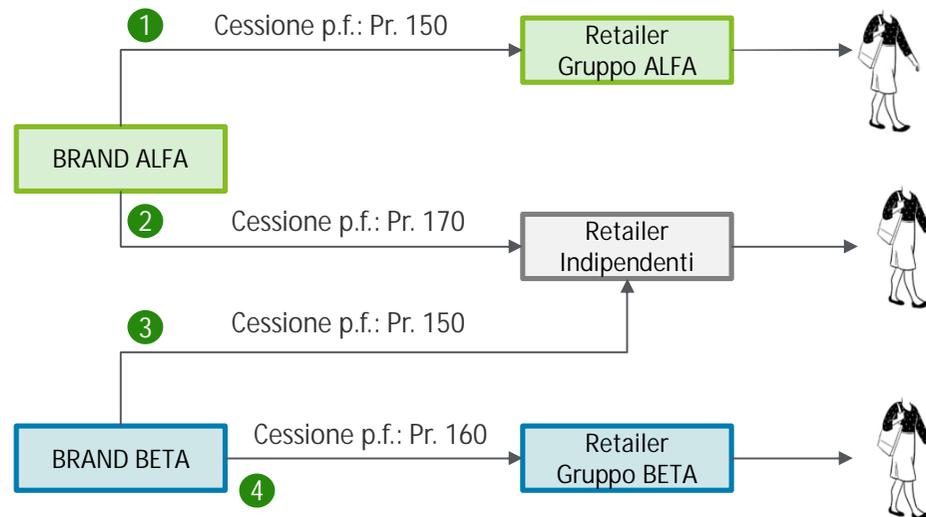
“A comparable uncontrolled transaction [...] can be either a comparable transaction between one party to the controlled transaction and an independent party (internal comparable) or between two independent enterprises, neither of which is a party to the controlled transaction (external comparable)” [OECD TPG, para. 3.24]

“Comparisons of a taxpayer’s controlled transactions with other controlled transactions carried out by the same or another MNE group are irrelevant to the application of the arm’s length principle” [OECD TPG, para. 3.25]



Transazioni comparabili

Comparable vs. Competitor



- Le differenze devono essere ragionevolmente aggiustabili (spese di trasporto vs. intangibili)
- Il *competitor* raramente è un comparabile

Benchmarking analysis

Benchmarking analysis

Overview

- La *benchmarking analysis* si compone di 3 step:

1. Impostazione dell'analisi

- Selezione Approccio (*additive* vs. *deductive*)
- Selezione banca dati
- Periodo temporale (contemp. Vs. *multiple year*)
- Settore di riferimento (selezione dei codici attività)
- Ambito geografico (selezione dei Paesi)

2. Analisi quantitativa

- Estrazione campione iniziale dal database
- Applicazione criteri quantitativi

3. Analisi qualitativa

- Analisi descrizione da database
- Analisi *web*
- Analisi bilancio
- Interviste

Impostazione dell'analisi

Selezione approccio

ADDITIVE APPROACH (OECD TPG, PAR. 3.41)

- Punto di partenza: una lista di soggetti indipendenti che sono considerati potenziali *comparable*
- Tale lista può essere individuata su indicazione del contribuente
- Può essere utilizzata come approccio principale o come verifica del deductive
- Potenzialmente è in grado di fornire risultati più coerenti con la *tested party*
- Soffre di soggettività

DEDUCTIVE APPROACH (OECD TPG, PAR. 3.42)

- Punto di partenza: una selezione di soggetti potenzialmente comparabili contenuti in un *database* pubblico
- Consiste nella selezione di un ampio campione di soggetti che operano nel medesimo settore ed hanno, verosimilmente, un profilo simile alla *tested party*
- Può essere utilizzato come approccio principale o insieme ad un *additive approach* dove quest'ultimo è usato per raffinare la selezione da *database*
- Non soffre di soggettività

Impostazione dell'analisi

Selezione banca dati

Tipo analisi - *esempio*

Italia

Pan-Europeo

Mondiale

Mondiale

US

Asia-Pacific

Royalty

Banca dati - *esempio*

AIDA, Bureau Van Dijk

AMADEUS, Bureau Van Dijk

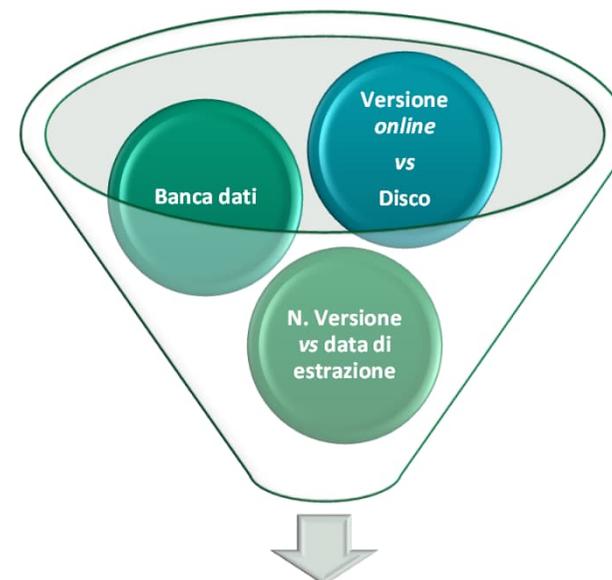
ORBIS, Bureau Van Dijk

TP CATALYST, Bureau Van Dijk

COMPUSTAT, Standard & Poor's

OSIRIS – ORIANA, Bureau Van Dijk

ROYALTYSTAT, Bureau Van Dijk



Grado di comparabilità di partenza tra l'analisi di *benchmark* del contribuente e dell'A.F.

Impostazione dell'analisi

Periodo temporale

CONTEMPORANEOUS DATA

- Le informazioni più attendibili sono i c.d. *contemporaneous data* (i.e. informazioni relative alle condizioni delle operazioni comparabili intervenute nello stesso periodo in cui sono state realizzate le operazioni infragruppo)
- *Contemporaneous data* sono raramente disponibili
- Ad esempio i dati dell'esercizio 2018 saranno disponibili a partire dalla seconda metà del 2019

MULTIPLE YEAR DATA

- I *multiple year data* hanno numerosi vantaggi:
 - Permettono ampia analisi delle circostanze economiche
 - Consentono di normalizzare gli effetti dei cicli economici
 - Migliorano la selezione dei *comparable*
- Di prassi ultimi 3 anni più recenti rispetto all'esercizio oggetto di analisi
- Dovrebbero essere selezionati gli anni con condizioni economiche più simili rispetto all'esercizio oggetto di analisi

“ [...] information relating to the conditions of comparable uncontrolled transactions undertaken or carried out during the same period of time as the controlled transaction [...] is expected to be the most reliable information to use [...] because it reflects how independent parties have behaved in an economic environment that is the same as the economic environment of the taxpayer's controlled transaction.” (OECD TPG, par. 3.68)

SELEZIONE PERIODO	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Contemporaneous data	Blue	Light Green				
Multiple year data	Light Green	Red	Red	Red	Yellow	Yellow

Impostazione dell'analisi

Settore di riferimento

- E' necessario selezionare comparable che operano nello stesso settore della *tested party* o in settori simili per caratteristiche di *business*
- I potenziali *comparable* devono essere ricercati nell'ambito di soggetti che operano allo stesso livello della catena produttiva della *tested party*

TABACCO

Settore caratterizzato dalla presenza di pochi *player* a livello mondiale con società controllate nella maggior parte dei mercati mondiali



Selezionare codici attività simili

OCCHIALERIA

Settore che non presenta un codice di classificazione esplicito: rientra nel codice «*Electrical Household Appliances*»



Approfondimento sulle strutture dei codici attività

SOCIETÀ HOLDING

Società industriali a capo di gruppi multinazionali vengono spesso classificate come *holding* di gestione di partecipazioni



Riferimento alle attività delle società controllate

Impostazione dell'analisi

Ambito geografico

La selezione di un ambito geografico appropriato garantisce la comparabilità:

- delle condizioni macroeconomiche generali
- del mercato di riferimento (struttura dei canali distributivi, livello di competizione, regolamentazione, comportamento del consumatore, ecc.)
- dei principi contabili applicati rispetto alla *tested party*

Analisi quantitativa

I criteri di *screening* quantitativi possono essere applicati anche sia direttamente sui *database* che successivamente all'estrazione.

L'analisi quantitativa può basarsi sui seguenti criteri di *screening*:

- Indipendenza – Questo criterio ha l'obiettivo di individuare all'interno del campione iniziale i soggetti parte di gruppi i cui risultati possono essere affetti da elementi distorsivi come le operazioni infragruppo. *“Comparisons of a taxpayer's controlled transactions with other controlled transactions carried out by the same or another MNE group are irrelevant to the application of the arm's length principle and therefore should not be used by a tax administration as the basis for a transfer pricing adjustment or by a taxpayer to support its transfer pricing policy”* (OECD TPG, par. 3.25)
- Stato giuridico – Questo criterio ha l'obiettivo di individuare, all'interno del campione iniziale, soggetti inattivi (società fallite, oggetto di fusioni/scissioni, *dormant*) e soggetti che operano in situazioni anomale di non ordinaria condizione del *business* (società in liquidazione, procedure straordinarie, ecc.)
- Disponibilità dati – Questo criterio ha l'obiettivo di individuare, all'interno del campione iniziale, i soggetti con una disponibilità sufficiente di informazioni economico-finanziarie al fine del calcolo del *profit level indicator* per il periodo oggetto di analisi
- Soglia fatturato – Questo criterio ha l'obiettivo di individuare, all'interno del campione iniziale, soggetti caratterizzati da una dimensione comparabile alla *tested party*
- Perdite durevoli – Questo criterio ha l'obiettivo di individuare all'interno del campione iniziale, soggetti caratterizzati da situazioni di perdite strutturali, ci sono casi in cui le perdite sono fisiologiche o giustificabili (e.g. crisi economica, *start-up*, ecc.). L'applicazione pratica di tale criterio può dipendere anche dal profilo di rischio della *tested party*.
- Altri (e.g. *start-up*, livello opex, livello intangibile, livello *stock*)

Analisi qualitativa

- L'obiettivo dell'analisi qualitativa è quello di affinare il livello di comparabilità dei soggetti individuati attraverso i criteri di screening, individuando quindi il campione finale di società comparabili, approfondendo per ciascuna delle società rientranti nel campione quantitativo finale i seguenti fattori di comparabilità:
 - Appartenenza a gruppi
 - Orientamento al profitto
 - Posizione nella catena del valore
 - Canali/clienti serviti
 - Funzioni svolte
 - Rischi assunti
 - Prodotti trattati
 - Condizioni economiche
 - Ogni altro elemento suscettibile di impattare sulla comparabilità
- Gli *screening* qualitativi solitamente applicati al campione quantitativo finale sono i seguenti:
 - Analisi descrizione attività
 - Analisi *web*
 - Analisi dei bilanci

Intervallo *arm's length*

Intervallo *arm's length*

(1/2)

- Raramente è possibile arrivare ad un singolo risultato (prezzo o margine)
- Nella pratica si ottiene spesso un intervallo di risultati
- Il campione finale potrebbe spesso contenere dei difetti, in termini di comparabilità non quantificabili o aggiustabili
- Gli strumenti statistici possono aiutare ad affinare l'analisi:
 - Intervallo interquartile
 - Mediana
 - Media
 - Media ponderata
- *"[...] where the range comprises results of relatively equal and high reliability, it could be argued that any point in the range satisfies the arm's length principle. Where comparability defects remain as discussed at paragraph 3.57, it may be appropriate to use measures of central tendency to determine this point (for instance the median, the mean or weighted averages, etc., depending on the specific characteristics of the data set), in order to minimise the risk of error due to unknown or unquantifiable remaining comparability defects."* (OECD TPG, par. 3.62)

Intervallo *arm's length*

(2/2)

- Art. 6, co. 3, Decreto TP

[...] 3. Se l'indicatore finanziario di un'operazione controllata [...] non rientra nell'intervallo di libera concorrenza, l'amministrazione finanziaria effettua una rettifica al fine di riportare il predetto indicatore all'interno dell'intervallo [...], fatti salvi il diritto per l'impresa associata di presentare elementi che attestino che l'operazione controllata soddisfa il principio di libera concorrenza, e la potestà per l'amministrazione finanziaria di non tenere conto di tali elementi adducendo idonea motivazione.

- Art. 6, co. 3, Decreto TP

L'art. 6 [...] stabilisce le condizioni in base alle quali l'Amministrazione finanziaria può rettificare il valore individuate dal contribuente, [...] riconducendo nell'ambito dell'intervallo di valori conformi al principio di libera concorrenza.

- Circolare n. 16/E del 24 maggio 2022

E' possibile ricorrere all'intera gamma di valori all'interno dell'intervallo di libera concorrenza, "full range", se tutte le operazioni individuate nell'intervallo sono parimenti comparabili.

Se alcune delle transazioni comprese nell'intervallo dovessero presentare difetti di comparabilità che non possono essere identificati o quantificati in modo affidabile e, quindi, rettificati, è preferibile l'utilizzo di "metodi statistici" per rafforzarne l'affidabilità e di un valore compreso nell'intervallo ristretto. Il ricorso, invece, ad un valore il più possibile centrale all'interno dell'intervallo deve essere limitato ai casi in cui l'intervallo non comprende valori caratterizzati da sufficiente grado di comparabilità neppure per considerare affidabile qualsiasi punto compreso nell'intero intervallo ristretto tramite strumenti statistici e deve, in ogni caso, essere specificamente motivato.

Sarà cura dell'Amministrazione finanziaria far ricorso al "full range" soltanto in quei casi in cui sia ravvisabile una perfetta comparabilità di tutti i soggetti del set con la *tested party*.

Criteri per determinare il *range*

<i>Comparable</i>	ROS 2018	ROS 2017	ROS 2016	Media semplice	Media ponderata (su Sales)
Alfa	1,89%	1,54%	1,63%	1,69%	1,69%
Beta	2,25%	4,14%	9,57%	5,32%	5,09%
Gamma	-0,79%	0,44%	0,33%	-0,01%	0,01%
Omega	2,35%	3,47%	3,86%	3,23%	3,26%
Teta	0,70%	1,68%	4,72%	2,37%	2,40%

<i>Arm's length range</i>	Media pooled	Media semplice	Media ponderata
Minimo	-0,79%	-0,01%	0,01%
I° quartile	1,12%	1,69%	1,69%
Mediana	1,89%	2,37%	2,40%
III° quartile	3,67%	3,23%	3,26%
Massimo	9,57%	5,32%	5,09%

Gli oneri documentali e il regime di «*penalty protection*» Provvedimento 23 novembre 2020

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

Il regime premiale di *penalty protection*

- L'articolo 26 del Decreto Legge n. 78/2010 interviene sulla formulazione dell'articolo 1 del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 471, inserendovi il seguente comma:

“6 - In caso di rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento praticati nell'ambito delle operazioni di cui all'articolo 110, comma 7, del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, da cui derivi una maggiore imposta o una differenza del credito, la sanzione di cui al comma 2 [dal 90% al 180% della maggiore imposta o del minor credito] non si applica qualora, nel corso dell'accesso, ispezione o verifica o di altra attività istruttoria, il contribuente consegni all'Amministrazione finanziaria la documentazione indicata in apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati. Il contribuente che detiene la documentazione prevista dal provvedimento di cui al periodo precedente, deve darne apposita comunicazione all'Amministrazione finanziaria secondo le modalità e i termini ivi indicati. In assenza di detta comunicazione, si rende applicabile il comma 2.”
- Il DL 78/2010 ha introdotto un regime premiale di «Penalty Protection» per quei contribuenti che optano per la redazione della Documentazione di Transfer Pricing (o «Documentazione TP»);
- La «*Penalty Protection*» consiste nell'esonero dalle sanzioni amministrative (da 90% a 180% maggiore imposta) in caso di contestazione sui prezzi di trasferimento infragruppo;
- Condizioni di accesso al regime premiale:
 - Esercizio dell'opzione in sede di dichiarazione dei redditi (quadro RS 106).
 - Redazione della Documentazione secondo il *format* previsto dal Provvedimento Agenzia Entrate 23.11.2020 (Documentazione Nazionale e Masterfile) e dalla Circolare Agenzia Entrate 26.11.2021.
 - Firma della Documentazione TP da parte del legale rappresentante o di un suo delegato mediante firma elettronica con marca temporale da apporre entro la data di presentazione della dichiarazione dei redditi.
 - In caso di verifiche, esibizione della Documentazione entro 20 giorni dalla richiesta.

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

Il set documentale costituente la «documentazione idonea»

(3/3)

- Per “documentazione idonea” si intende la documentazione che, se rispettosa delle condizioni [...] e consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente all’entità locale di beneficiare della non applicazione delle sanzioni per infedele dichiarazione.
- La documentazione idonea è costituita da:
 - un documento denominato Masterfile; e da
 - un documento denominato Documentazione Nazionale.
- Per “entità locale” si intendono:
 - le società e gli enti commerciali residenti nel territorio dello Stato, ai sensi dell’art. 73 del TUIR;
 - altri soggetti residenti che conseguono reddito di impresa ai sensi dell’articolo 55 del TUIR;
 - le stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di società non residenti di cui all’articolo 162 del TUIR.

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

Masterfile

MASTERFILE PROVVEDIMENTO 2020

Il Masterfile è diventato obbligatorio per tutte le imprese residenti in Italia, comprese le stabili organizzazioni di imprese non residenti e le società italiane con stabili organizzazioni estere. In particolare il Masterfile deve contenere le seguenti informazioni relative al gruppo multinazionale e deve essere articolato nei seguenti capitoli e paragrafi.

1. Struttura organizzativa del gruppo	<ul style="list-style-type: none"> • Struttura organizzativa del Gruppo; • L'assetto giuridico e partecipativo del Gruppo; • Posizione geografica delle entità locali.
2. Attività svolte	<ul style="list-style-type: none"> • 2.1. Principali fattori di generazione dei profitti del gruppo; • 2.2. Flussi delle operazioni, con descrizione della catena produttiva o distributiva relativa ai: <ul style="list-style-type: none"> – primi 5 maggiori prodotti/servizi per fatturato; e/o – prodotti/servizi che generano il 5% del fatturato complessivo del gruppo • 2.3. Elenco e breve descrizione degli accordi relativi ai servizi infragruppo più importanti; • 2.4. Principali mercati geografici dei prodotti o dei servizi del gruppo; • 2.5. Struttura operativa e catena del valore contenente: <ul style="list-style-type: none"> – Analisi funzionale dei principali contributi alla creazione di valore per singole entità • 2.6. Operazioni di riorganizzazione aziendale.
3. Beni immateriali	<ul style="list-style-type: none"> • 3.1. Descrizione della strategia generale; • 3.2. Elenco dei beni immateriali più importanti e dei titolari legittimi; • 3.3. Elenco degli accordi relativi ai beni immateriali più importanti; • 3.4. Transfer pricing policy relativa ad attività di R&S e ai beni immateriali; • 3.5. Operazioni rilevanti.
4. Attività finanziarie infragruppo	<ul style="list-style-type: none"> • 4.1. Descrizione generale delle modalità di finanziamento, inclusi accordi di finanziamento con mutuanti non correlati; • 4.2. Identificazione di eventuali funzioni centrali di finanziamento (entità di finanziamento); • 4.3. Transfer pricing policy relativa a politiche di finanziamento e annessi contratti infragruppo.
5. Rapporti finanziari	<ul style="list-style-type: none"> • 5.1. Bilancio consolidato annuale; • 5.2. Accordi relativi a operazioni finanziarie - elenco e descrizione di eventuali Accordi preventivi unilaterali sui prezzi di trasferimento (APA) e dei ruling preventivi transfrontalieri in essere.

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

Documentazione Nazionale

DOCUMENTAZIONE NAZIONALE PROVVEDIMENTO 2020		LOCAL FILE OECD TP GUIDELINES
La Documentazione Nazionale è un documento dettagliato per ogni società del gruppo e con focus sulle singole operazioni infragruppo. In particolare:		
1. Entità locale	<ul style="list-style-type: none"> Introduzione con storia, evoluzione recente e lineamenti generali del mercato di riferimento 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 1.1 Struttura operativa (descrizione e organigramma locale con indicazione delle persone a cui fanno capo le funzioni direttive locali) 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 1.2 Descrizione dell'attività e della strategia di business perseguita (incluso informazioni sulle operazioni di riorganizzazione aziendale e/o trasferimenti di beni immateriali e indicazione e breve descrizione dell'attività svolta dai principali concorrenti dell'entità locale). 	X
2. Operazioni infragruppo	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.1 Descrizione delle operazioni infragruppo rilevanti e del contesto in cui avvengono: 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.1.a Indicazione delle transazioni (ammontare dei pagamenti effettuati e/o ricevuti) suddivise per categoria di operazioni (i.e. prodotti, servizi, royalties, interessi ecc..) e per giurisdizione del pagatore o del beneficiario non residente; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.1.b Identificazione delle imprese associate coinvolte nelle operazioni, delle relazioni tra di esse, o tra eventuali soggetti indipendenti coinvolti nelle medesime o in analoghe operazioni; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.1.c Indicazione delle eventuali operazioni ritenute comparabili e degli indicatori finanziari di imprese indipendenti scelti per condurre l'analisi dei prezzi di trasferimento; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.2 Analisi di comparabilità e analisi funzionale; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.3.a Selezione del metodo di transfer pricing più appropriato; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.3.b.1 Selezione della tested party; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.3.b.2 Illustrazione delle motivazioni alla base della scelta di un'analisi pluriennale; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.3.b.3 Esaustiva descrizione delle eventuali rettifiche effettuate e spiegazione delle relative ragioni; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.3.b.4 Individuazione delle operazioni/soggetti comparabili, descrizione della metodologia di ricerca ovvero selezione dell'indicatore di profitto; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.3.b.5 Indicazione dell'intervallo di valori risultante e motivazioni circa il posizionamento all'interno di esso; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.4 Indicazione dei risultati derivanti dall'applicazione del metodo; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.5 Indicazione sintetica delle principali assunzioni adottate a base dell'applicazione del metodo e degli effetti derivanti al modificarsi delle stesse; 	X
3. Informazioni finanziarie	<ul style="list-style-type: none"> 3.1 I conti annuali delle entità locali per il periodo d'imposta in questione. Qualora disponibili le relazioni di certificazione rilasciate da revisori indipendenti; 	X*
	<ul style="list-style-type: none"> 3.2 Riconciliazione per illustrare in che modo i dati finanziari usati nell'applicazione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento si collegano al bilancio di esercizio; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 3.3 Riepilogo dei dati finanziari rilevanti dei soggetti comparabili e fonte di tali dati. 	X
Allegati	<ul style="list-style-type: none"> 1. Copia di tutti gli accordi infragruppo conclusi dall'entità locale riferiti alle operazioni rappresentate, ivi compresi gli eventuali accordi per la ripartizione dei costi a cui l'impresa partecipa; 	X
	<ul style="list-style-type: none"> 2. Copia degli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento unilaterali e bilaterali/multilaterali esistenti e dei ruling preventivi transfrontalieri di cui l'impresa nazionale non è parte, ma che risultino comunque collegati alle operazioni infragruppo sopra descritte. 	X

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

Documentazione sui servizi a basso valore aggiunto (Art. 7, Decreto TP)

Ai fini della valorizzazione [dei] servizi a basso valore aggiunto è data facoltà al contribuente di scegliere un approccio semplificato in base al quale, previa predisposizione di apposita documentazione, la valorizzazione del servizio è determinata aggregando la totalità dei costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio stesso, aggiungendo un margine di profitto pari al 5% dei suddetti costi.

[...] sono considerati servizi a basso valore aggiunto quei servizi che:

- 1.hanno natura di supporto;
- 2.non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale;
- 3.non richiedono l'uso di beni immateriali unici e di valore, e non contribuiscono alla creazione degli stessi;
- 4.non comportano l'assunzione o il controllo di un rischio significativo da parte del fornitore del servizio né generano in capo al medesimo l'insorgere di un tale rischio.

Non si considerano in ogni caso a basso valore aggiunto quei servizi che il gruppo multinazionale presta a soggetti indipendenti.

Per utilizzare l'approccio semplificato di cui all'articolo 7 del Decreto TP, il contribuente è tenuto a predisporre apposita documentazione con i contenuti di seguito indicati:

7.1. Descrizione dei servizi infragruppo [la sezione contiene una descrizione delle categorie di servizi infragruppo a basso valore aggiunto forniti e, per ciascuna categoria di servizi, dovranno essere esplicitati: l'identità dei beneficiari; le ragioni per le quali detti servizi sono stati considerati a basso valore aggiunto in base all'articolo 7 del decreto del Ministro dell'Economia e delle finanze del 14 maggio 2018; le ragioni alla base della fornitura di servizi all'interno del contesto di business del gruppo multinazionale; i benefici ottenuti o attesi; i criteri di ripartizione prescelti e le ragioni per cui si ritiene che tali criteri producano risultati che ragionevolmente riflettono i benefici ricevuti. Inoltre, dovrà essere fornita una conferma del margine di profitto applicato].

7.2. Contratti di fornitura dei servizi [nella sezione dovranno essere contenuti i contratti o accordi scritti per la fornitura di servizi a basso valore aggiunto e le relative modifiche, che dimostrino l'accordo delle parti coinvolte all'utilizzo dei criteri di ripartizione prescelti. Tali contratti o accordi scritti potranno anche consistere in documenti contestuali, relativi al periodo in esame, che identifichino le parti coinvolte, identifichino e descrivano la natura dei servizi, e i termini contrattuali in base ai quali tali servizi sono forniti].

7.3. Valorizzazione delle operazioni [in questa sezione dovranno essere documentati e illustrati i calcoli che illustrano la determinazione dell'aggregato di costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio e del margine di profitto applicato, con una dettagliata rappresentazione di tutte le categorie e di tutti gli importi dei costi rilevanti, inclusi i costi relativi a qualsiasi servizio fornito esclusivamente a un solo membro del gruppo multinazionale].

7.4. Calcoli [in questa sezione dovranno essere riportati, anche tramite fogli di calcolo allegati, i calcoli che dimostrano l'applicazione dei criteri di ripartizione indicati nella sezione 1].

7.5. Alla documentazione di cui al punto 7 si applicano i termini di consegna di cui al punto 5.2 del Provvedimento del 23 novembre 2020.

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

Particolarità per le piccole e medie imprese

Per “piccole e medie imprese” («PMI») si intendono le imprese che realizzano un volume d'affari o ricavi non superiore a cinquanta milioni di euro per il periodo di imposta cui si riferisce la documentazione sui prezzi di trasferimento. Non rientrano comunque in tale definizione i soggetti che direttamente o indirettamente controllano o sono controllate da un soggetto non qualificabile come “piccola e media impresa”.

Facoltà di non aggiornare la *benchmarking analysis* con riferimento ai due periodi d'imposta successivi a quello cui si riferisce la documentazione se:

- L'analisi di comparabilità si basa su informazioni reperite su fonti pubblicamente disponibili;
- I fattori di comparabilità non subiscano modificazioni significative in detti periodi d'imposta.

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

I principali benefici della Documentazione TP

(1/3)

- “Penalty Protection”

Il contribuente che ha redatto idonea Documentazione TP (e ne ha debitamente comunicato il possesso) può usufruire dell'esenzione da sanzioni amministrative (per “presentazione di dichiarazione infedele”, che variano dal 90% al 180% della maggiore imposta accertata) in caso di contestazione ai prezzi di trasferimento.

- Assolvimento dell'onere della prova

Secondo l'orientamento prevalente della giurisprudenza tributaria, l'onere di provare che le operazioni infragruppo siano avvenute a «valore di mercato» grava sul contribuente.

La Documentazione TP consente al contribuente di soddisfare l'onere della prova.

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

I principali benefici della Documentazione TP

(2/3)

- Minor rischio “fiscale”

La comunicazione di possesso degli TP dovrebbe ridurre il rischio di accertamento da parte delle autorità fiscali, così come stabilito dal Provvedimento del Direttore dell'AdE del 23 novembre 2020 e la Circolare del Direttore dell'AdE del 26 novembre 2021.

In altri termini, le autorità fiscali nell'effettuare specifiche valutazioni relative al rischio di evasione fiscale, dovrebbero assegnare un minor rischio ai contribuenti che predispongono la Documentazione TP.

- Dimostrazione di “buona fede” per le sanzioni penali

La predisposizione della documentazione di *transfer pricing* dovrebbe consentire la non contestazione del reato di dichiarazione infedele.

Art. 4, par 1-bis, del D. Lgs 74/2000 prevede che «Ai fini dell'applicazione della disposizione del comma 1, non si tiene conto della non corretta classificazione, della valutazione di elementi attivi o passivi oggettivamente esistenti, rispetto ai quali i criteri concretamente applicati sono stati comunque indicati nel bilancio ovvero in altra documentazione rilevante ai fini fiscali, della violazione dei criteri di determinazione dell'esercizio di competenza, della non inerenza, della non deducibilità di elementi passivi reali»

La Documentazione di *Transfer Pricing* in Italia

I principali benefici della Documentazione TP

(3/3)

- Idoneità della Documentazione TP a prescindere dal metodo selezionato dai verificatori in caso di verifica fiscale

Come sancito dall'articolo 8 del Decreto 14 maggio 2018 e nel Provvedimento del 23 novembre 2020, la predisposizione della Documentazione TP deve essere considerata idonea in tutti i casi in cui la stessa fornisca agli organi di controllo i dati e gli elementi conoscitivi necessari ad effettuare un'analisi dei prezzi di trasferimento praticati con specifico riguardo alla accurata delineazione delle transazioni e all'analisi di comparabilità, compresa l'analisi funzionale, a prescindere dalla circostanza che il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o la selezione delle operazioni o soggetti comparabili adottati dal contribuente risultino diversi da quelli individuati dall'amministrazione finanziaria.

- Idoneità della Documentazione TP in presenza di omissioni o inesatte parziali non significative

Come sancito dall'articolo 8 del Decreto 14 maggio 2018 e nel Provvedimento 23 novembre 2020, la presenza nella medesima documentazione di omissioni o inesattezze parziali non suscettibili di compromettere l'analisi degli organi di controllo non può, in ogni caso, comportare l'inidoneità della stessa.

Grazie per l'attenzione!

Contatti



Eleonora Celli
Transfer Pricing Partner
Firenze

D: +39 055 2671087
M: +39 335 7144385
e-mail: ecelli@sts.deloitte.it