

I NUOVI ONERI DOCUMENTALI IN MATERIA DI PREZZI DI TRASFERIMENTO

Gianni Bitetti

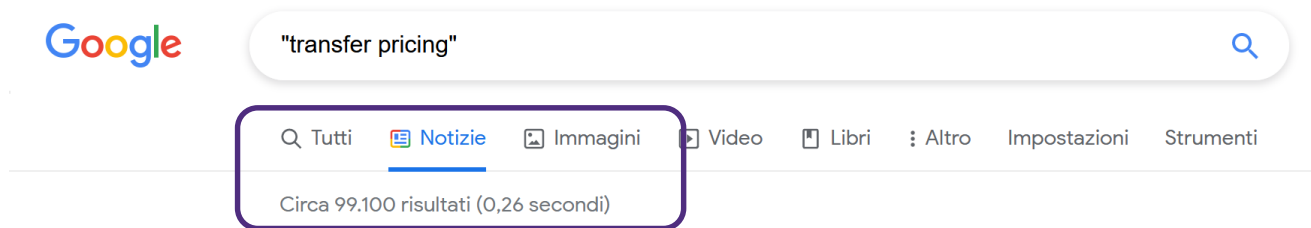
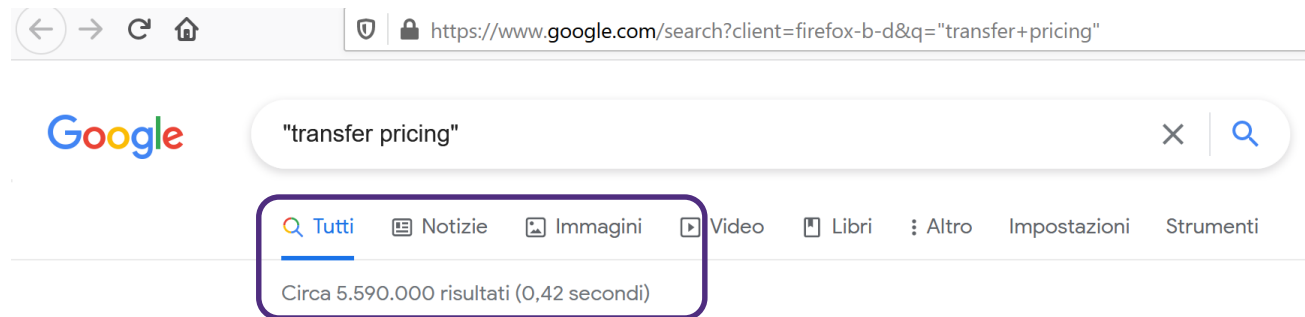
Perugia, 26 Maggio 2021



Indice

- Quadro normativo italiano e raccomandazioni OCSE
- La prassi italiana: il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 23 novembre 2020
- Analisi del business model, spunti in tema di controllo di gestione
- La cd. analisi di comparabilità
- Le analisi economiche (CUP e benchmarking)
- Verifiche fiscali e penalty protection
- Q&A

La crescente attenzione per il *transfer pricing*



Quadro normativo italiano e raccomandazioni OCSE

Premessa: la relazione illustrativa al D.L. 78/2010 (1 di 4)

- La disposizione introduce misure finalizzate a **incrementare l'efficacia** dell'azione di controllo dell'Amministrazione finanziaria sulle operazioni rientranti nella disciplina sui prezzi di trasferimento [...].
- In particolare, essa si basa sulla previsione di una **documentazione standardizzata**, che consenta il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati dalle imprese.

Premessa: la relazione illustrativa al D.L. 78/2010 (2 di 4)

- Il sistema, applicato con diligenza e buona fede, da un lato consente alle imprese di fruire di un regime di **esonero dalle sanzioni** per infedeltà delle dichiarazioni fiscali [...] connesse con rettifiche di transfer pricing.
- Dall'altro permette all'Amministrazione finanziaria **di disporre, in sede di controllo, della documentazione necessaria** a riscontrare la corrispondenza dei prezzi determinati tra imprese associate multinazionali con quelli praticati in regime di libera concorrenza.

Premessa: la relazione illustrativa al D.L. 78/2010 (3 di 4)

- Tale controllo, come noto, attualmente si presenta **difficoltoso in mancanza di un'adeguata collaborazione da parte del contribuente**, essendo caratterizzato da elementi di rilevante complessità, anche tecnica [...].
- Inoltre, rispondendo a un'**istanza di certezza** da parte dei contribuenti, e soprattutto delle imprese estere che investono in Italia, il sistema dà contezza alle imprese di tutti gli elementi conoscitivi indispensabili all'attuazione della propria politica di transfer pricing.

Premessa: la relazione illustrativa al D.L. 78/2010 (4 di 4)

- Tale previsione costituisce una **efficace leva motivazionale** nei confronti di tutte le imprese residenti appartenenti a gruppi multinazionali per adeguarsi all'onere imposto per legge, senza attendere il momento del controllo o della verifica.
- Essa è in linea con i principi fondamentali che disciplinano il rapporto tra fisco e contribuente e, in particolare, con il principio di buona fede e correttezza sancito dallo «statuto dei diritti del contribuente».

Alcuni riferimenti

- Art. 110 co. 7 TUIR
- Art. 26 D.L. 31/5/2010 n. 78 (convertito in L. 30/7/2010 n. 122)
- Circolare n. 32 del Ministero delle Finanze il 22 settembre 1980
- Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29/9/2010
- Circolare n. 58/E dell'Agenzia delle Entrate del 15/12/2010
- Legge n. 208 del 28/12/2015
- Decreto Ministeriale del MEF del 14/05/2018
- Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 23/11/2020

Le Transfer Pricing Guidelines OCSE: dal BEPS alla versione 2017



BEPS: obiettivi (1 di 2)

Il cd. Progetto «BEPS» (Base Erosion and Profit Shifting), avviato a fronte di una iniziativa politica in seno al G20,

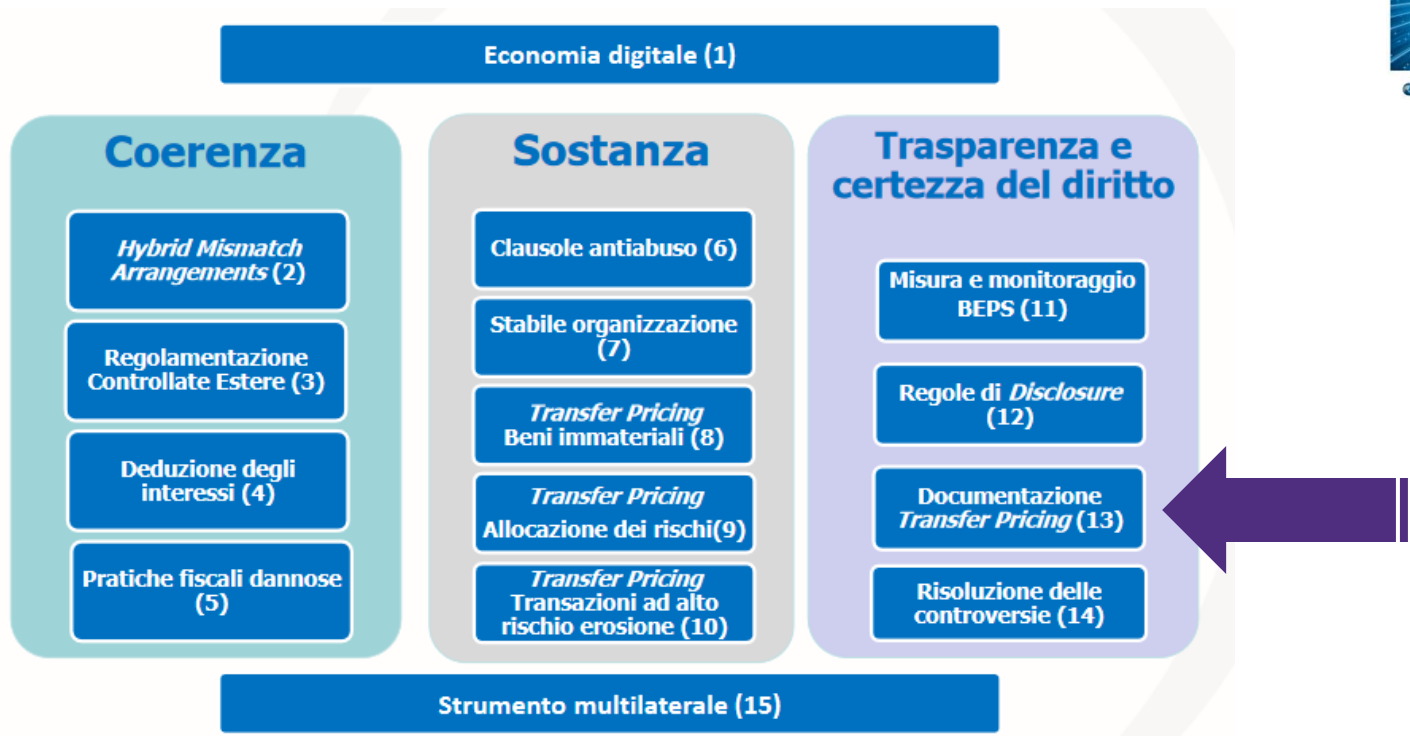
- si inserisce nell'ambito di azioni di contrasto a politiche di pianificazione fiscale aggressiva, e
- punta ad evitare lo spostamento (da parte dei gruppi multinazionali) di base imponibile dai Paesi ad alta fiscalità verso altri con pressione fiscale bassa o nulla.

BEPS: obiettivi (2 di 2)

Il Progetto risponde quindi alla necessità di:

- assicurare che i profitti vengano tassati dove avviene l'attività economica,
- ripristinare la fiducia dei contribuenti nell'equità dei sistemi fiscali,
- permettere alle imprese di operare nelle stesse condizioni,
- fornire ai governi strumenti per l'efficienza delle politiche fiscali nazionali, e
- limitare il rischio che alcuni Paesi adottino misure unilaterali che possano indebolire i principi della fiscalità internazionale.

BEPS: le 15 action (ed i 3 «pilastri»)



Action 13: documentazione in materia TP



Obiettivo dell'action:

- migliorare e coordinare in modo più articolato la documentazione richiesta alle imprese in tema TP, e
- procedere all'individuazione di standard minimi, richiedendo ai contribuenti di fornire informazioni tali da consentire alle singole Amministrazioni dei Paesi coinvolti una più agevole identificazione delle aree a rischio elusione (indirizzando al meglio la propria attività di controllo).

Il cap. V delle Guidelines: obiettivi



Il nuovo capitolo si concentra, in particolare, su:

- Taxpayer's assessment of its compliance with the arm's length principle;
- Transfer pricing risk assessment;
- Transfer pricing audit.

Il cap. V delle Guidelines: approccio



Sintetizzabile come un «three-tiered approach to transfer pricing documentation» consistente in:

1. «a master file containing standardised information relevant for all MNE group members»;
2. «a local file referring to material transactions of the local taxpayer»; e
3. «a Country-by-Country Report containing certain information relating to the global allocation of the MNE's income and taxes paid together with certain indicators of the location of economic activity within the MNE group».

La prassi italiana: il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 23 novembre 2020

Il «nuovo» Provvedimento

- Il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 360494 del 23/11/2020 prosegue il percorso di allineamento delle disposizioni domestiche sul transfer pricing agli standard OCSE ed a quanto previsto dalla menzionata Action 13 del progetto BEPS.
- Viene superato (a decorrere dal periodo d'imposta 2020 per i «soggetti solari») quanto previsto dal Provvedimento direttoriale del 29/09/2010.

Soggetti e Set documentale

- Viene meno la precedente distinzione tra società holding e società sub-holding, inclusa la possibilità di redigere il Masterfile limitatamente al proprio «sotto-gruppo» in presenza di attività (o *policy* TP) differenti.
- È previsto che la documentazione «idonea» debba essere costituita da Masterfile e dalla Documentazione Nazionale.

Il Masterfile: struttura

1. Struttura organizzativa

2. Attività svolte

2.1. **Principali fattori di generazione dei profitti del gruppo**

2.2. Flussi delle operazioni

2.3. Accordi per la prestazione di servizi infragruppo

2.4. Principali mercati

2.5. Struttura operativa e **catena del valore**

2.6. Operazioni di riorganizzazione aziendale

3. Beni immateriali del gruppo multinazionale

3.1. **Strategia del gruppo**

3.2. Beni immateriali

3.3. Accordi relativi ai beni immateriali

3.4. Politiche di prezzi di trasferimento di **attività di ricerca e sviluppo**

3.5. Operazioni rilevanti

4. **Attività finanziarie** infragruppo

4.1. Modalità di finanziamento

4.2. Funzioni di finanziamento accentrate

4.3. Politiche dei prezzi di trasferimento relative alle operazioni finanziarie

5. Rapporti finanziari del gruppo multinazionale

5.1. Bilancio consolidato

5.2. Accordi relativi a operazioni finanziarie

La Documentazione Nazionale: struttura

1. Struttura organizzativa

1. Descrizione generale dell'entità locale

1.1. Struttura operativa

1.2. Attività e strategia imprenditoriale perseguita

2. Operazioni infragruppo

2.1. Operazioni di tipo 1

2.1.1. Descrizione delle operazioni

a) Ammontare dei pagamenti effettuati e/o ricevuti

b) Identificazione delle imprese associate coinvolte

c) Operazioni **comparabili indipendenti** (esterne e interne) e indicatori finanziari

2.1.2. Analisi di comparabilità

2.1.3. Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento delle operazioni

a) Enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza

b) Criteri di applicazione del metodo prescelto

i. impresa associata **da sottoporre ad analisi**

ii. analisi pluriennale

iii. **rettifiche di comparabilità**

iv. strategia di ricerca

v. intervallo di valori conformi al principio di «libera concorrenza»

La Documentazione Nazionale: struttura

2.1.4. Risultati

2.1.5. **Assunzioni critiche adottate nell'applicazione del metodo scelto**

3. Informazioni finanziarie, con il corredo della seguente documentazione:

3.1. Conti annuali delle entità locali; qualora disponibili, dovranno essere allegate le **relazioni di certificazione**

3.2. Prospetti di informazione e di **riconciliazione** con il bilancio di esercizio ovvero con altra documentazione equivalente

3.3. Prospetti di sintesi dei **dati finanziari rilevanti dei soggetti comparabili** utilizzati nell'analisi e **fonti** da cui i dati sono stati ottenuti

La Documentazione Nazionale: allegati

4. Allegati

All. 1 - **Copia degli accordi infragruppo** conclusi dall'entità locale riferiti alle operazioni rappresentate, ivi compresi gli eventuali accordi per la ripartizione dei costi.

All. 2 - **Copia degli accordi preventivi** sui prezzi di trasferimento esistenti e dei ruling preventivi transfrontalieri di cui l'**impresa nazionale non è parte**, ma che risultino **comunque collegati** alle operazioni infragruppo sopra descritte.

Servizi a basso valore aggiunto

- Per utilizzare l'approccio semplificato di valorizzazione di detti servizi il contribuente è **tenuto a predisporre apposita** documentazione strutturata come segue:
 - descrizione dei servizi con identificazione dei beneficiari e delle ragioni per le quali detti servizi sono considerati “a basso valore aggiunto”, oltreché dei benefici ottenuti e attesi
 - contratti di fornitura di servizi
 - valorizzazione delle operazioni
 - calcoli che dimostrano l'applicazione dei criteri di ripartizione.

Analisi del *business model*, spunti in tema di controllo di gestione e la cd. analisi di comparabilità

L'analisi del business model

- Prima verifica dell'AS IS
 - Precedenti verifiche fiscali, in Italia e all'estero
 - Identificazione del perimetro delle società
 - Mappatura delle transazioni infragruppo «core»
 - Segmentazione: per prodotto, divisione, mercato
 - Le cd. interviste funzionali
 - «Localizzazione» di: key-people, intangibili, risorse finanziarie
 - Valutazione dei requirement in materia TP nei Paesi oggetto di analisi

L'analisi del business model

- Discussioni circa il TO BE
 - Identificazione del team aziendale a supporto
 - Condivisione dei driver alla base dei piani di sviluppo, del business plan, della riorganizzazione
 - Misure locali di sostegno / incentivo di cui tener conto (es. Patent Box)
 - Definizione dei punti fermi di una policy
 - Approccio bottom-up *versus* top-down

L'analisi di comparabilità

- Definizione di analisi di comparabilità:

“[...] A comparability analysis is at the heart of the application of the arm's length principle. Application of the arm's length principle is based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions that would have been made had the parties been independent and undertaking a comparable transaction under comparable circumstances.” (OECD GL, para. 1.33)

L'analisi di comparabilità

- Due sono gli aspetti fondamentali di un'analisi di comparabilità:
 1. Identificazione delle relazioni commerciali o finanziarie tra parti correlate e le condizioni economicamente rilevanti che impattano su tali relazioni;
 2. Comparare le condizioni e le caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni tra parti correlate e le medesime proprie di una situazione tra parti indipendenti. Tali condizioni e caratteristiche economicamente rilevanti corrispondono ai 5 fattori di comparabilità.

I 5 fattori di comparabilità

I 5 fattori base di comparabilità (secondo l'ordine previsto dal nuovo paragrafo 1.36 delle Linee Guida OCSE):

TERMINI CONTRATTUALI

ANALISI FUNZIONALE

CARATTERISTICHE DEI BENI O SERVIZI

CONDIZIONI ECONOMICHE

STRATEGIE DI BUSINESS

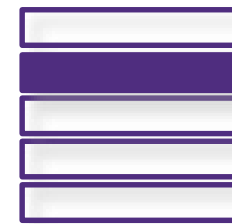
Termini contrattuali



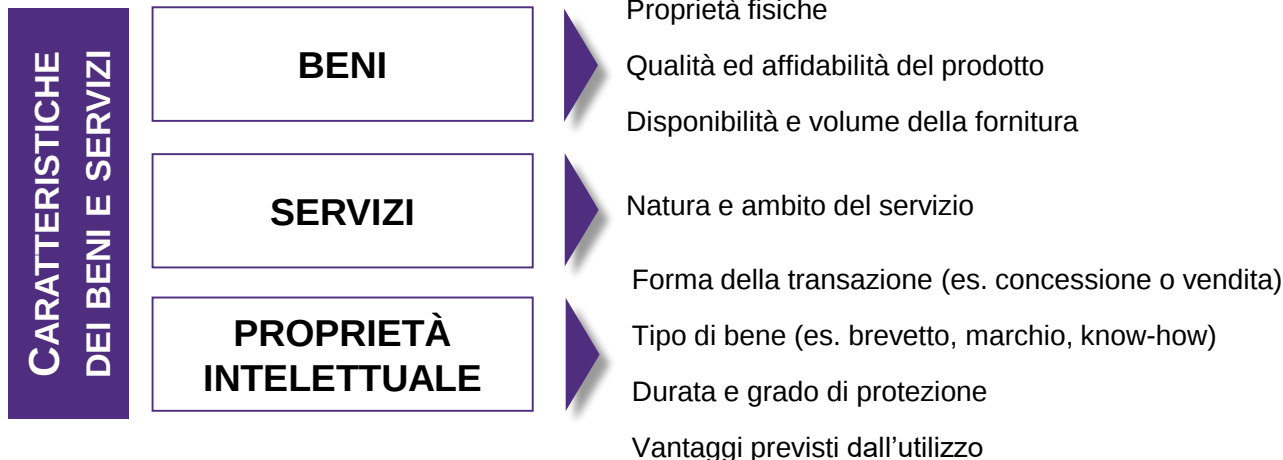
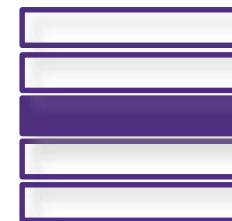
- Condizioni Contrattuali
 - Termini generali (esclusiva, ordini, consegna, standard di qualità, etc.);
 - Volumi;
 - Prezzo;
 - Durata;
 - Termini di pagamento;
 - Utilizzo del marchio.
- Non solo contratti scritti ma anche corrispondenza/comunicazione tra le parti.
- Conferma del concetto di **substance over form**:

*“If the characteristics of the transaction that are economically relevant are inconsistent with the written contract between the associated enterprises, **the actual transaction should generally be delineated for purposes of the transfer pricing analysis** in accordance with the characteristics of the transaction reflected in the conduct of the parties”*

Analisi funzionale

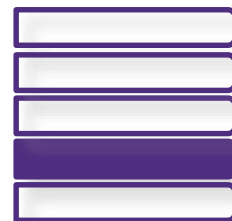


Caratteristiche dei beni o servizi



-  **N.B.** Le differenze hanno un diverso impatto sui vari metodi transfer pricing
- Le caratteristiche del prodotto/servizio sono il fattore di comparabilità più importante per il Comparable Uncontrolled Price method
 - Gli altri metodi pongono il loro focus sul profilo funzionale delle parti: se le differenze nei prodotti/servizi non comportano un diverso profilo funzionale, l'impatto sulla marginalità non è significativo

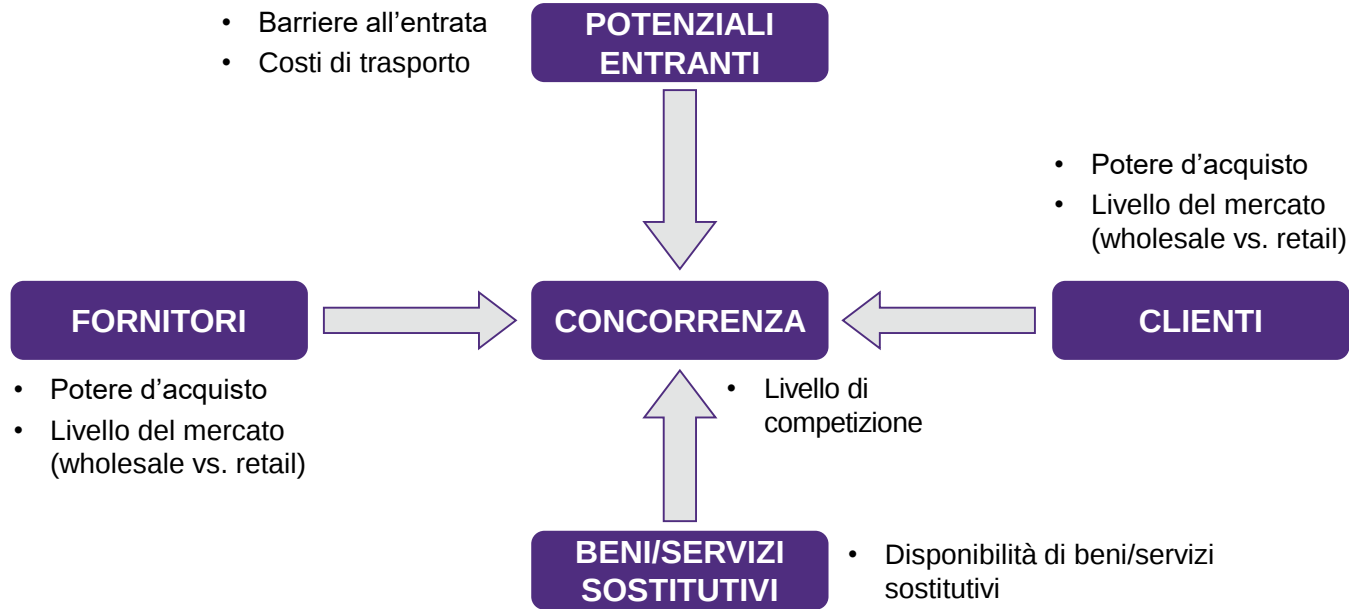
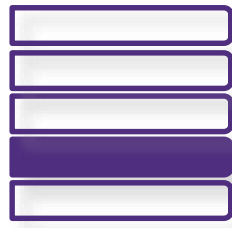
Condizioni economiche [1]



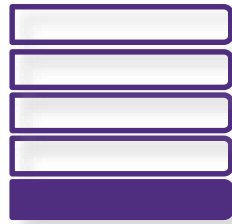
I prezzi di libera concorrenza possono variare secondo i mercati anche per transazioni riguardanti gli stessi beni o servizi [...]. Le condizioni economiche considerazione che possono rivelarsi pertinenti nella determinazione della comparabilità dei mercati comprendono:

- Ubicazione geografica
- Dimensione dei mercati
- Grado di concorrenza sui mercati
- Disponibilità di beni o servizi
- Livelli di domanda e offerta
- Costi di produzione, compresi il costo di capannone, lavoro e capitale
- Livello del mercato (es. ingrosso o dettaglio)
- [...]

Condizioni economiche [2]



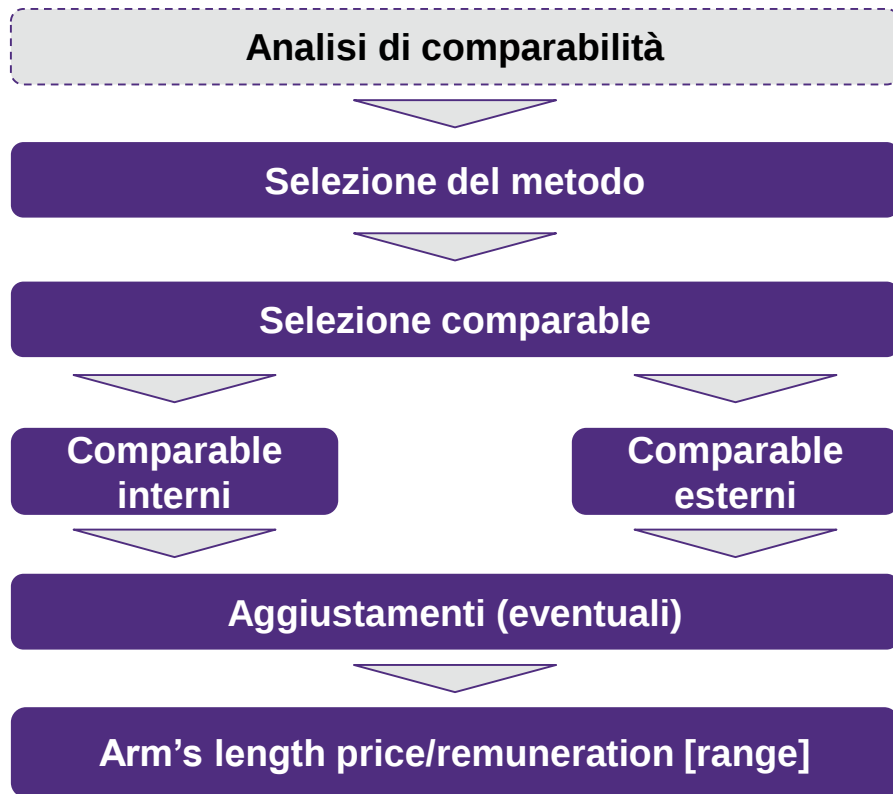
Strategie di business



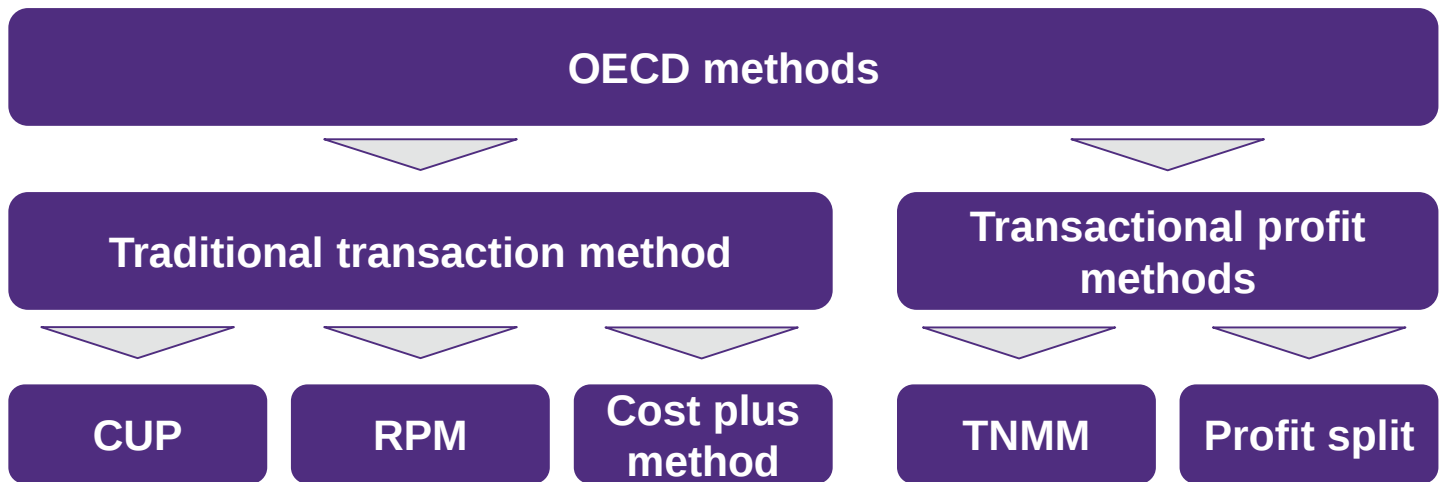
- Innovazione e sviluppo di nuovi prodotti
- Grado di diversificazione
- Avversione al rischio
- Valutazione di cambiamenti politici/amministrativi
- Schemi di penetrazione del mercato

Le analisi economiche (CUP e *benchmarking*)

Processo di selezione del metodo



Gerarchia dei metodi?



[...] where [...] a traditional transaction method and a transactional profit method can be applied in an equally reliable manner, the traditional transaction method is preferable to the transactional profit method. Moreover, where, [...] the comparable uncontrolled price method (CUP) and another transfer pricing method can be applied in an equally reliable manner, the CUP method is to be preferred [OECD GL, para. 2.3]

Comparable Uncontrolled Price (CUP) method

- Il metodo del confronto del prezzo si basa sul confronto tra il prezzo cui è conclusa una transazione tra parti correlate e quello di identiche o simili transazioni concluse tra una delle due parti correlate e una parte indipendente o tra parti indipendenti.
- Il metodo CUP è considerato generalmente la misura più idonea a quantificare il “valore di mercato” nel caso in cui le transazioni da confrontare siano identiche e le differenze esistenti siano facilmente quantificabili e/o di scarsa rilevanza.
- Il metodo CUP richiede un elevato grado di comparabilità a livello sia di prodotti che di funzioni.

PRO

- *Where it is possible to locate comparable uncontrolled transactions, the CUP method is the most direct and reliable way to apply the arm's length principle. Consequently, in such cases, the CUP method is preferable over all other methods [OECD GL, para. 2.14]*

CONTRO

- *In pratica, è spesso difficile individuare un'operazione tra imprese indipendenti che sia abbastanza simile ad una transazione controllata, cosicché le differenze non abbiano effetti concreti sul prezzo*

La benchmarking – 3 fasi principali

1. Ricerca automatica su database
 - Aida, Amadeus, Orbis, TP Catalyst
2. Screening quantitativo e qualitativo
 - Filtri manuali su Excel
 - Analisi qualitativa delle informazioni pubblicamente disponibili
3. Analisi finanziaria
 - PLI, Intervallo interquartile, media, dati pluriennali

Ricerca automatica su database

- Criteri di ricerca
 - Stato giuridico
 - Anno di costituzione
 - Indipendenza
 - Area geografica
 - Settore
 - Disponibilità bilanci e dati finanziari
 - Parole chiave

Screening quantitativo e qualitativo

- Filtri su Excel
 - Disponibilità dati (fatturato, COGS, risultato operativo)
 - Trade description
- Analisi delle informazioni pubblicamente disponibili
 - Motivi di esclusione:
 - Indipendenza, funzioni, prodotti/servizi forniti
 - PDF e report finanziari

Analisi finanziaria

- Selezione del Indicatore del livello di profitto (“PLI”)
- Dati pluriennali
- Media (semplice/ponderata)
- Intervallo interquartile

Verifiche fiscali e *penalty protection*

Il giudizio di «idoneità»: la Circ. 58/E

- «Il concetto di “idoneità” non va assunto su un piano meramente formale, bensì sostanziale, nel senso di un apprezzamento dell'idoneità, appunto, della documentazione predisposta dal contribuente a fornire all'Amministrazione finanziaria dati ed elementi conoscitivi necessari per una completa e approfondita analisi dei prezzi di trasferimento praticati»

Il giudizio di «idoneità»: la Circ. 58/E

- «La documentazione non può essere considerata idonea quando, pur rispettando la prevista struttura formale, non contenga informazioni complete e conformi a quanto previsto nel Provvedimento medesimo, così come quando le informazioni ivi contenute non corrispondano in tutto o in parte al vero»

Il giudizio di «idoneità»

- Elementi formali:
 - Sia il Masterfile che la Documentazione Nazionale devono essere firmati dal legale rappresentante mediante firma elettronica con «marca temporale» da apporre entro la data di presentazione della dichiarazione (dubbi circa l'appostazione della marca anche sul documento relativo ai Servizi a basso valore aggiunto)
 - Struttura e contenuti del documento e lingua utilizzata
 - Formato elettronico
 - Consegna entro venti giorni
 - Tempestività rispetto ai chiarimenti richiesti

Il giudizio di «idoneità»

- Elementi sostanziali:
 - Completezza e conformità dei contenuti alle disposizioni normative
 - Veridicità
 - Omissioni o inesattezze parziali relative anche ad operazioni residuali
 - Omissioni di allegati ritenuti cruciali
 - Possibilità di fornire documentazione integrativa

Ulteriori «novità»

- Sia di natura formale che sostanziale:
 - Consentita la presentazione di una dichiarazione integrativa «a sfavore», per correggere eventuali errori od omissioni (resta la «zona d'ombra» relativamente ad una ipotesi «a favore»)
 - Possibilità che il contribuente presenti la documentazione solo con riguardo ad una parte delle operazioni poste in essere
 - Non potranno beneficiare della semplificazione da PMI i soggetti che direttamente o indirettamente controllano, come pure sono controllati da un soggetto non qualificabile come PMI

Q&A

Contatti

Gianni Bitetti

Partner – M&A Tax, International Tax &
Transfer Pricing

T +39 02 783 351

E gianni.bitetti@bgt.it.gt.com

W bgt-grantthornton.it



Grant Thornton

An instinct for growth™

