

Introduzione al Transfer Pricing

Elementi del Transfer Pricing

- Esistenza di un Gruppo: due o più società sottoposte a comune controllo
- Residenza estera di talune società del Gruppo
- Presenza di operazioni infragruppo (commerciali o finanziarie)

Formazione dei prezzi

- Soggetti indipendenti: prezzi di libera concorrenza
- Società del Gruppo: prezzi fissati dal Gruppo

Conseguenze

- Il Gruppo potrebbe avere interesse a spostare materia imponibile da un Paese all'altro
- In ogni caso: i prezzi fissati dal Gruppo determinano la ripartizione della materia imponibile tra i diversi Paesi

Rilevanza fiscale del Transfer Pricing

- I singoli Paesi hanno interesse a verificare e a regolamentare le modalità di determinazione dei Prezzi Intercompany
- Obiettivo: limitare gli effetti negativi prodotti sul gettito erariale dalle politiche di Transfer Pricing adottate dai Gruppi multinazionali

Principio generale

- I Prezzi Intercompany devono essere conformi al principio di *libera concorrenza*
- Il principio di *libera concorrenza* è rispettato quando i prezzi fissati all'interno del Gruppo corrispondono a quelli che si sarebbero determinati nell'ambito di transazioni tra soggetti indipendenti

Normativa nazionale – «valore normale»

- L'art. 110 co. 7 del Tuir deroga al «principio del corrispettivo» e introduce per le operazioni soggette a Transfer Pricing il concetto di «valore normale»
- L'art. 9 co. 3 del Tuir fornisce una definizione di «valore normale»: prezzo mediamente praticato in condizioni di *libera concorrenza*

Normativa nazionale – conseguenze

Il mancato rispetto del principio di libera concorrenza comporta:

- la rideterminazione del reddito sulla base del «valore normale» al posto del «corrispettivo»
- l'applicazione delle sanzioni dal 100% al 200% dell'imposta

Normativa nazionale – regime premiale

- Esigenza: conciliare l'elevato grado di soggettività della normativa con la necessità di garantire «certezza nel rapporto tributario»
- Strumento: predisposizione della «documentazione rilevante» da parte del Contribuente
- Proposta: il Contribuente che decide di predisporre la «documentazione rilevante» non sarà soggetto a sanzioni in caso di accertamenti sul Transfer Pricing

Documentazione Rilevante - Contenuto

La Documentazione Rilevante è costituita da due documenti:

- il «Masterfile» che contiene la descrizione del Gruppo multinazionale
- la «Documentazione Nazionale» che descrive le operazioni della Società italiana rilevanti ai fini del Transfer Pricing

Masterfile - Generale

- Descrizione generale del Gruppo
- Struttura organizzativa e operativa del Gruppo
- Strategie generali perseguite dal Gruppo
- Flussi delle operazioni svolte dal Gruppo
- Operazioni infragruppo
- Funzioni svolte, beni strumentali utilizzati e rischi assunti dal Gruppo
- Beni immateriali
- Politica di determinazione dei prezzi intercompany

Documentazione Nazionale - Generale

- Descrizione generale della Società
- Settori in cui opera la Società
- Struttura operativa della Società
- Strategie generali perseguite dalla Società
- Operazioni infragruppo:
 - Descrizione dell'operazione
 - Analisi di comparabilità
 - Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento

Documentazione Nazionale – Operazioni infragruppo

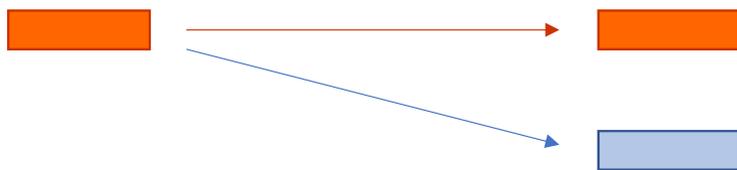
- Descrizione dell'operazione
- Analisi di comparabilità
 - Caratteristiche dei beni e dei servizi
 - Funzioni svolte, rischi assunti e beni strumentali utilizzati
 - Termini contrattuali
 - Condizioni economiche
 - Strategie d'impresa
- Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento
 - Enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio della libera concorrenza
 - Criteri di applicazione
 - Risultati

Analisi di comparabilità

- Premessa: il principio di *libera concorrenza* è rispettato quando i prezzi fissati all'interno del Gruppo corrispondono a quelli che si sarebbero determinati nell'ambito di transazioni tra soggetti indipendenti
- L'analisi di comparabilità consiste nel porre a confronto la transazione infragruppo con una «transazione comparabile» effettuata tra soggetti indipendenti (c.d. «Comparabile»)
- Il Comparabile può essere:
 - *Interno* se coinvolge uno dei soggetti della transazione infragruppo
 - *Esterno* se coinvolge esclusivamente soggetti esterni alla transazione infragruppo

Fattori di comparabilità

Comparabile Interno



- Caratteristiche dei beni e dei servizi
- Funzioni svolte, rischi assunti e beni strumentali utilizzati

Comparabile Esterno



- Termini contrattuali
- Condizioni economiche
- Strategie d'impresa

I metodi del Transfer Pricing

- CUP (comparable uncontrolled price): si basa sul confronto del prezzo praticato per gli stessi beni e servizi oggetto della operazione infragruppo
- Cost Plus: si basa sul confronto della remunerazione del servizio funzionale prestato dal soggetto *cedente* nell'operazione infragruppo
- Resale Price: si basa sul confronto della remunerazione del servizio funzionale prestato dal soggetto *cessionario* nell'operazione infragruppo
- TNMM (transactional net margin method): si basa sul confronto della marginalità netta realizzata da uno dei soggetti dell'operazione infragruppo
- Profit Split: suddivide il profitto residuale del gruppo secondo determinate chiavi di riparto

Criteri per la scelta del metodo

- Gerarchia nella scelta dei metodi del Transfer Pricing:
 - CUP
 - Cost Plus / Resale Price
 - TNMM
 - Profit Split
- Disponibilità dei dati: è preferibile utilizzare le banche dati esterne solo quando non sono disponibili comparabili interni
- Principio della transazione meno complessa: è preferibile analizzare il soggetto che svolge le funzioni meno complesse e applicare il metodo che utilizza i dati di quel soggetto

Transfer Pricing e Tax Planning

- Funzioni aziendali: funzione produttiva, funzione distributiva, funzioni di servizio (logistica, commerciale, ricerca e sviluppo, sourcing) e gestione dell'intellectual property
- Transfer Pricing: definisce le regole per l'allocazione del profitto complessivo del gruppo sulle varie funzioni aziendali
- Tax Planning: allocazione delle funzioni aziendali tra le società del Gruppo residenti nei vari paesi esteri

Beni immateriali

- Solitamente il profitto complessivo aziendale eccede la remunerazione delle funzioni svolte (routinarie)
- L'esistenza di extra profitti è solitamente associata alla presenza di beni immateriali quali marchi, brevetti e know-how (marketing intangibles e manufacturing intangibles)
- I gruppi multinazionali possono avere interesse ad allocare i beni immateriali nei paesi a bassa fiscalità
- Le linee guida OCSE prevedono regole specifiche per la gestione e la remunerazione dei beni immateriali (legal ownership vs economic ownership, sostanza economica, correlazione rischi/profitti e control over risk)

Transfer Pricing e Business Restructuring

- I processi di riorganizzazione aziendale possono comportare il trasferimento da un paese all'altro di *funzioni, rischi e beni immateriali*
- Nei processi di riorganizzazione aziendale le linee guida OCSE prevedono regole specifiche per remunerare il trasferimento dei beni immateriali
- Il trasferimento delle funzioni aziendali da un paese all'altro (es. delocalizzazione produttiva) è ammesso in presenza di valide ragioni economiche