

*TP Documentation, norme sulle operazioni internazionali fra società dello stesso gruppo*

## Lo slalom fiscale del Transfer Pricing

La crescente internazionalizzazione delle imprese italiane rende doveroso approfondire la tematica dei prezzi di trasferimento e le recenti misure introdotte dal legislatore al fine di prevenire l'insorgere di controversie tributarie.

L'OCSE ritiene che il *Transfer Pricing*, ovvero quell'espressione volta a definire il fenomeno originato dai prezzi di trasferimento, sia una delle principali aree di rischio della fiscalità internazionale e rientri fra le cosiddette strategie di aggressive *tax planning*.

L'obiettivo di tali strategie elusive è abbattere l'*effective tax rate* (aliquota fiscale effettiva complessiva) complessivo sugli utili generati *worldwide* attraverso lo strumento del *profit shifting* (spostamento di profitto) verso Paesi che offrono regimi di tassazione particolarmente favorevoli, spostando perciò redditi imponibili da una società all'altra.

La normativa sul Transfer Price si applica quando si verificano le seguenti condizioni:

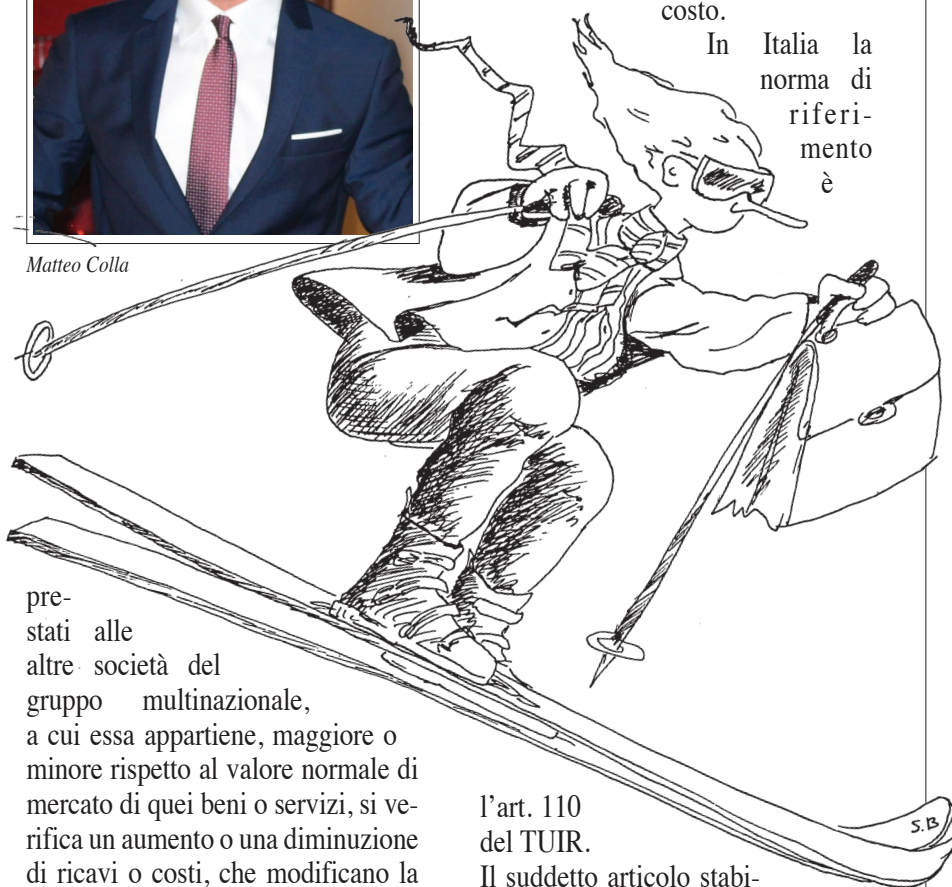
- autonoma residenza fiscale dei soggetti;
- appartenenza dei soggetti alla stessa impresa multinazionale;
- scostamento del prezzo praticato da quello di mercato.

Quando una società residente stabilisce un corrispettivo – prezzo di trasferimento – di beni ceduti o servizi

di Matteo Colla



Matteo Colla



prestiti alle altre società del gruppo multinazionale, a cui essa appartiene, maggiore o minore rispetto al valore normale di mercato di quei beni o servizi, si verifica un aumento o una diminuzione di ricavi o costi, che modificano la base imponibile del reddito.

In particolare, per meglio chiarire tale aspetto, se il corrispettivo percepito dal cedente o prestatore è su-

periore al valore normale di mercato, si determina per tale eccedenza:

- un reddito più elevato nello Stato di residenza di detto cedente prestatore;
- un minor reddito tassabile nello Stato di residenza del cessionario committente, derivante dalla deduzione di un maggior costo.

In Italia la norma di riferimento è

l'art. 110 del TUIR.

Il suddetto articolo stabilisce che, in deroga al principio di valutazione in base ai corrispettivi pattuiti, in caso di operazioni internazionali infragruppo, l'Ammini-

strazione finanziaria può valutare i beni e i servizi in base al valore normale, qualora ne derivi un aumento di reddito imponibile.

Si tratta del concetto di valore normale basato sul principio dell'*arm's lenght* (principio del valore normale) recepito dal modello Ocse all'art.9, laddove è esplicitamente previsto che "allorché due imprese associate nelle loro relazioni commerciali o finanziarie siano vincolate da condizioni accettate o imposte diverse da quelle che sarebbero state convenute da imprese indipendenti, gli utili che in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle imprese, ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza".

Sulla base del differenziale tra il prezzo pattuito e il valore normale, le Amministrazioni finanziarie degli Stati possono effettuare aggiustamenti al valore delle transazioni al fine di incrementare i redditi imponibili delle imprese verificate. Le imprese oggetto di verifica sono soggette anche a sanzioni per dichiarazione infedele.

I rapporti Ocse individuano due categorie di determinazioni dei prezzi di trasferimento, per verificare che il prezzo pattuito sia in linea con quello di mercato:

- metodi tradizionali che si basano sulla comparazione del prezzo o dei margini di utile lordo conseguiti nelle operazioni in verifica e nelle operazioni comparabili. Essi sono i seguenti: *comparable uncontrolled price* (cup - metodo del confronto del prezzo), *resale minus* (rm - metodo del prezzo di rivendita) e il *cost plus* (cp - metodo del costo maggiorato).
- metodi basati sul profitto, ove l'oggetto della comparazione è il margine di utile netto ottenuto nelle operazioni in verifica e nelle operazioni comparabili.

I metodi reddituali hanno l'obiettivo di quantificare il valore della transazione come risultato di un processo di ripartizione del "valore" creato dall'azienda, che è rappresentato dall'utile, diversamente dai metodi tradizionali che individuano il valore normale della transazione partendo dalla definizione del prezzo.

Le sanzioni per infedele dichiarazione è disapplicata a condizione che il contribuente adotti una specifica documentazione, "*Transfer Pricing documentation*", ovvero il *Countryfile* e il *Masterfile*.

L'Agenzia delle Entrate, infatti, attraverso il Provvedimento del 29 settembre 2010 in attuazione dell'art. 26 del D.L. 78/2010 stabilisce lo schema della documentazione da produrre: il *Master file* e il *Country file*.

La documentazione necessaria al fine di godere della *penalty protection* prevista nel Provvedimento deve essere costituita:

- da un "*Masterfile*", che raccoglie in sostanza le informazioni relative al gruppo e a tutte le transazioni cross-border che avvengono al suo interno;
- da un "*Countryfile*" o anche definita "Documentazione Nazionale", che raccoglie le informazioni relative alla società di un determinato Paese e alle transazioni cross-border dalla medesima effettuate.

La presentazione di uno o entrambi i documenti varia a seconda della posizione assunta dalla società residente all'interno del gruppo:

- impresa controllata da altra società, residente o estera, che non controlla altre società estere: deve predisporre solo il *Countryfile*;
- *holding*, ovvero società residente ai fini fiscali in Italia che controlla anche per il tramite di *sub-holding*, una o più società residenti all'estero: deve predisporre il *Masterfile* e il *Countryfile* (con la

possibilità di predisporre un unico documento con tutte le informazioni richieste);

- *sub-holding*, ovvero società residente ai fini fiscali in Italia che è controllata da altre società ovunque residenti, che controlla una o più società estere. Alle società *sub-holding* è consentito includere nel *Masterfile* informazioni riguardanti il solo sotto-gruppo al cui vertice è posta la *sub-holding* oppure il *Masterfile* relativo all'intero gruppo, anche se predisposto da un soggetto residente in altro Stato UE. Inoltre predisporre il *Countryfile*;
- stabile organizzazione (S.O.) in Italia di soggetti non residenti: per questa il contenuto è il medesimo dei soggetti precedenti e varia a seconda che il soggetto non residente di cui la S.O. è parte si qualifichi come *holding*, *sub-holding* o società partecipazione.

Sia il *Masterfile* che la Documentazione Nazionale sono articolati in capitoli, paragrafi, sottoparagrafi, ciascuno contenente informazioni desumibili dalla relativa titolazione e dalle eventuali indicazioni stabiliti analiticamente nell'art. 2 del Provvedimento sopracitato.

Il *Masterfile* e il *Countryfile* sono dunque due documenti essenziali per l'intero gruppo multinazionale.

La predisposizione della "*TP documentation*" (documentazione relativa ai prezzi di trasferimento) consente di evitare l'applicazione delle eventuali sanzioni amministrative che possono variare dal 100% al 200% dell'imposta evasa in caso di contestazione da parte dell'Amministrazione finanziaria.

Secondo quanto previsto dal Provvedimento:

- la documentazione deve essere predisposta annualmente, ad eccezione per le piccole e medie imprese per le quali è prevista una cadenza triennale per l'ag-

giornamento di alcuni dati dell'analisi di comparabilità contenuta nella documentazione nazionale;

- la comunicazione del possesso del set documentale va effettuata con la presentazione della dichiarazione dei redditi;
- tale documentazione deve essere predisposta in formato elettronico;
- deve essere redatta in lingua italiana (è consentito redigere il Masterfile in lingua inglese);
- deve essere siglata in ogni pagina dal legale rappresentante;
- in caso di controllo da parte

dell'Amministrazione Finanziaria dovrà essere messa a disposizione entro 10 giorni dalla richiesta.

È dunque fondamentale che all'interno dei gruppi multinazionali si delinea una strategia di determinazione dei prezzi di trasferimento non aggressiva. È inoltre importante che la holding e le imprese controllate redigano il *Country file* e il *Master file* così da tutelarsi da eventuali contestazioni e sanzioni.

In Italia le disposizioni in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento erano attese da tempo per adeguare la normativa nazionale alle linee guida dell'Ocse.

A differenza di quanto previsto in altri Paesi, la normativa non introduce un obbligo a carico del contribuente, in quanto il sistema si basa su un regime premiale a favore di chi predispose la documentazione sopradescritta.

Pertanto, lo spirito che ha animato il legislatore è stato quello di agevolare un comportamento collaborativo dell'impresa con l'Amministrazione Finanziaria.

L'attuale rilevanza del *Transfer Pricing* è la naturale evoluzione della crescente globalizzazione, del presidio dei mercati più importanti da parte dei gruppi multinazionali e del conseguente aumento delle operazioni transnazionali, che hanno determinato una crescente attenzione alla materia da parte delle organizzazioni internazionali, dei legislatori e delle amministrazioni finanziarie.

La disciplina quindi mira a riportare le transazioni infragruppo a una condizione di libera concorrenza, rideterminandone il costo secondo il criterio del valore "normale".

**Matteo Colla**

*Dottore in Economia e Commercio*

