



## LA DOCUMENTAZIONE TRANSFER PRICING: un'opportunità per presidiare il rischio fiscale e conservare il valore dell'azienda

Tommaso Fonti, LL.M.  
Denis Amici



## PROGRAMMA

1. Che cos'è il transfer pricing e l'importanza di adottare una corretta Transfer Pricing Policy e dotarsi della relativa Documentazione
2. La corretta individuazione e mappatura delle operazioni infragruppo e l'analisi funzionale e di comparabilità
3. I metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento e la scelta del metodo più appropriato
4. La nuova Documentazione Transfer Pricing
5. Analisi e risoluzione di casi pratici



# 1. **CHE COS'È IL TRANSFER PRICING E L'IMPORTANZA DI ADOTTARE UNA CORRETTA TRANSFER PRICING POLICY E DOTARSI DELLA RELATIVA DOCUMENTAZIONE**



## DEFINIZIONE DI TRANSFER PRICING E NATURA DELLA NORMA

- ❖ Transfer Pricing = **prezzo** di trasferimento **applicato alle operazioni** commerciali/finanziarie **tra imprese** appartenenti allo stesso **gruppo multinazionale**.
- ❖ Il Transfer Pricing non è, di per se, illegale o abusivo. Ciò che è illegale o abusivo è il cosiddetto **Transfer Mispricing**.
- ❖ La normativa sul Transfer Pricing **non ha natura anti-elusiva** (ribadito da Cassazione 11 gennaio 2023, n. 602, 13 dicembre 2022, n. 36275, 15 dicembre 2021, n. 40214).



## PRINCIPIO DI LIBERA CONCORRENZA (ARM'S LENGTH PRINCIPLE)

- ❖ La visione dell'OCSE sul Transfer Pricing si basa sul **principio di libera concorrenza** (*arm's length principle*).
- ❖ Il rispetto del *arm's length principle* impone che le imprese correlate applichino alle loro operazioni commerciali o finanziarie le **medesime condizioni economiche che verrebbero pattuite tra imprese indipendenti** operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili.



## ATTUALITA' DELLA TEMATICA TP

- ❖ La tematica del Transfer Pricing è **sempre più oggetto di attenzione da parte dell'Amministrazione Finanziaria (AF)** italiana che, in sede di verifica e accertamento nei confronti di imprese multinazionali (*multinational enterprises* – MNEs), **sempre più controlla la conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi praticati** dalle società italiane nell'ambito delle operazioni commerciali o finanziarie poste in essere con le proprie consociate estere.



## TRANSFER PRICING POLICY: IMPORTANZA

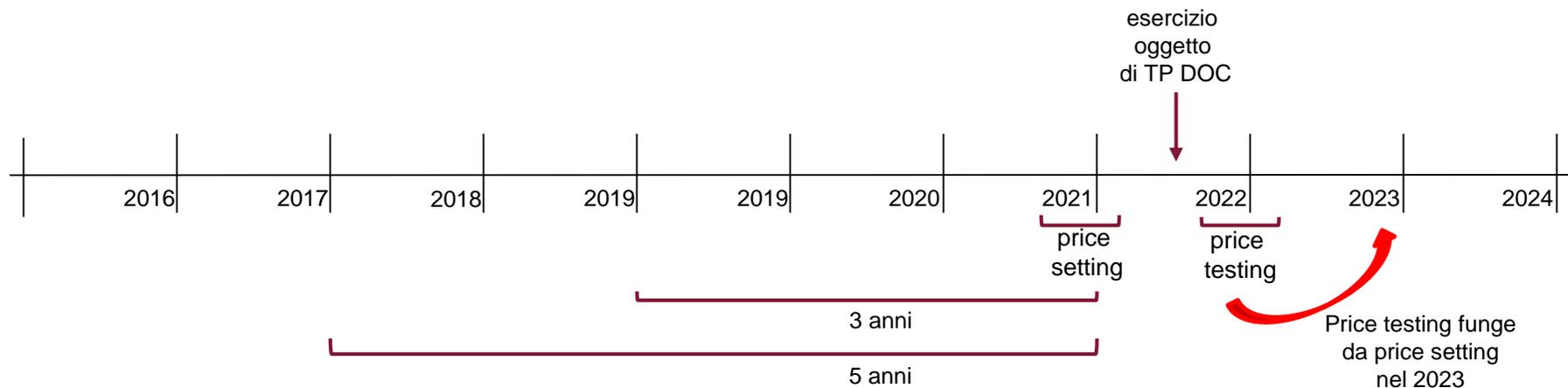
- ❖ **È estremamente importante che le imprese italiane con controllate estere analizzino la tematica dei prezzi di trasferimento infragruppo e allo scopo:**
  1. Identifichino e adottino una appropriata TP Policy; e
  2. Sviluppino apposite analisi di benchmark idonee a supportare la propria TP Policy; e
  3. Predispongano la Documentazione TP (MF + DN).



## TRANSFER PRICING POLICY: SVILUPPO

❖ Nello sviluppare le politiche di Transfer Pricing, occorre adottare un approccio dinamico che si suddivide nelle seguenti fasi:

1. Price setting;
2. Price testing.





## TRANSFER PRICING POLICY: VANTAGGI

L'adozione di una corretta Transfer Pricing Policy e la predisposizione di una solida Documentazione Transfer Pricing consente di:

- ❖ **evitare la ripresa a tassazione in Italia di un maggior reddito**, a fronte di un'eventuale rettifica operata dall'AF italiana sui costi sostenuti e/o sui ricavi conseguiti dall'impresa multinazionale;
- ❖ **beneficiare della *penalty protection***;
- ❖ **beneficiare della esimente per la responsabilità penale**;
- ❖ **presidiare e ridurre il rischio fiscale connesso all'operatività infra-gruppo**, in modo tale da **garantire** alla società italiana il **mantenimento del proprio valore aziendale nel tempo**.



---

# I presupposti applicativi della disciplina sul Transfer Pricing



# **PRESUPPOSTI PER L'APPLICAZIONE DELLA NORMA - ART. 110, COMMA 7, TUIR**

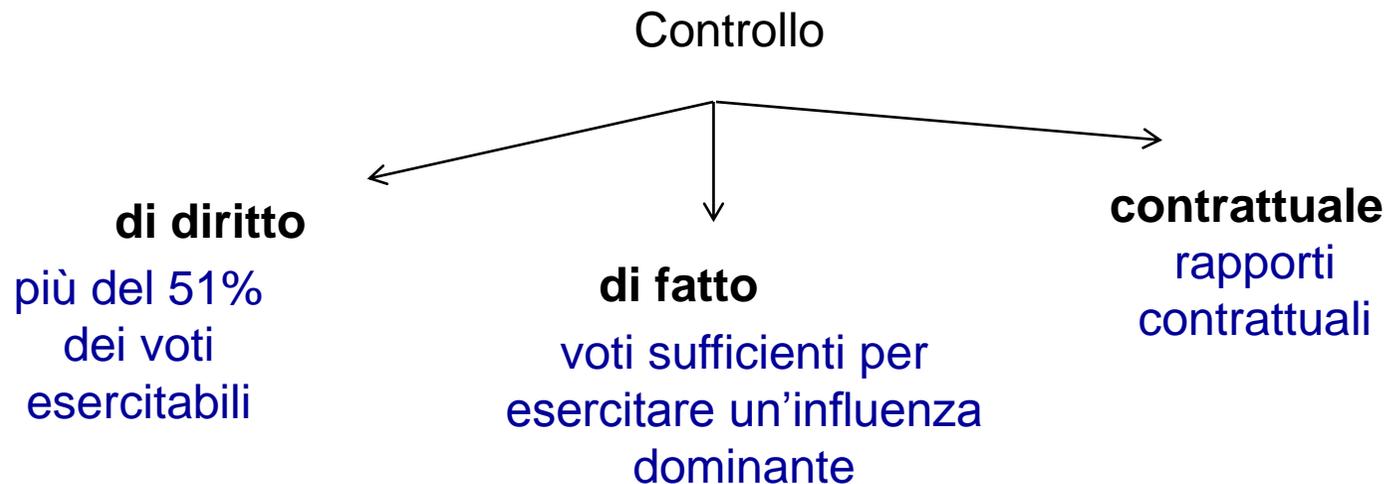
❖ **Presupposto soggettivo**

❖ **Presupposto oggettivo**



## PRESUPPOSTO SOGGETTIVO: IL CRITERIO DEL CONTROLLO - 1

- ❖ Si applicano i **criteri di controllo previsti** dall'art. 2359 del **codice civile**.
- ❖ Il controllo può essere integrato in modo diverso:





## PRESUPPOSTO SOGGETTIVO: IL CRITERIO DEL CONTROLLO - 2

- ❖ Tuttavia, nell'ambito dei prezzi di trasferimento, la **nozione di controllo va intesa in senso ampio** poiché include anche tutte quelle ulteriori situazioni di influenza (potenziale o attuale) di un'impresa sulle decisioni imprenditoriali dell'altra.
- ❖ Al riguardo, la definizione ampia di controllo ai fini TP è stata sancita dalla AF, in un primo momento, con la Circolare 22 settembre 1980 n. 32 e, successivamente, confermata con il D.M. 14 maggio 2018 che ha meglio definito e precisato la nozione di controllo.



## PRESUPPOSTO OGGETTIVO

- ❖ Sul piano oggettivo, la disciplina si applica **a tutte le transazioni che presentano una rilevanza reddituale attuale e/o potenziale.**
- ❖ A titolo meramente esemplificativo, alle seguenti operazioni:
  1. cessioni di beni materiali (beni merce o beni strumentali);
  2. cessioni di beni immateriali (marchi, brevetti, know-how, ecc.);
  3. operazioni di finanziamento;
  4. prestazione di servizi (R&S, servizi di tesoreria, marketing, pubblicità, ecc.).



## 2. **LA CORRETTA INDIVIDUAZIONE E MAPPATURA DELLE OPERAZIONI INFRA-GRUPPO E L'ANALISI FUNZIONALE E DI COMPARABILITA'**

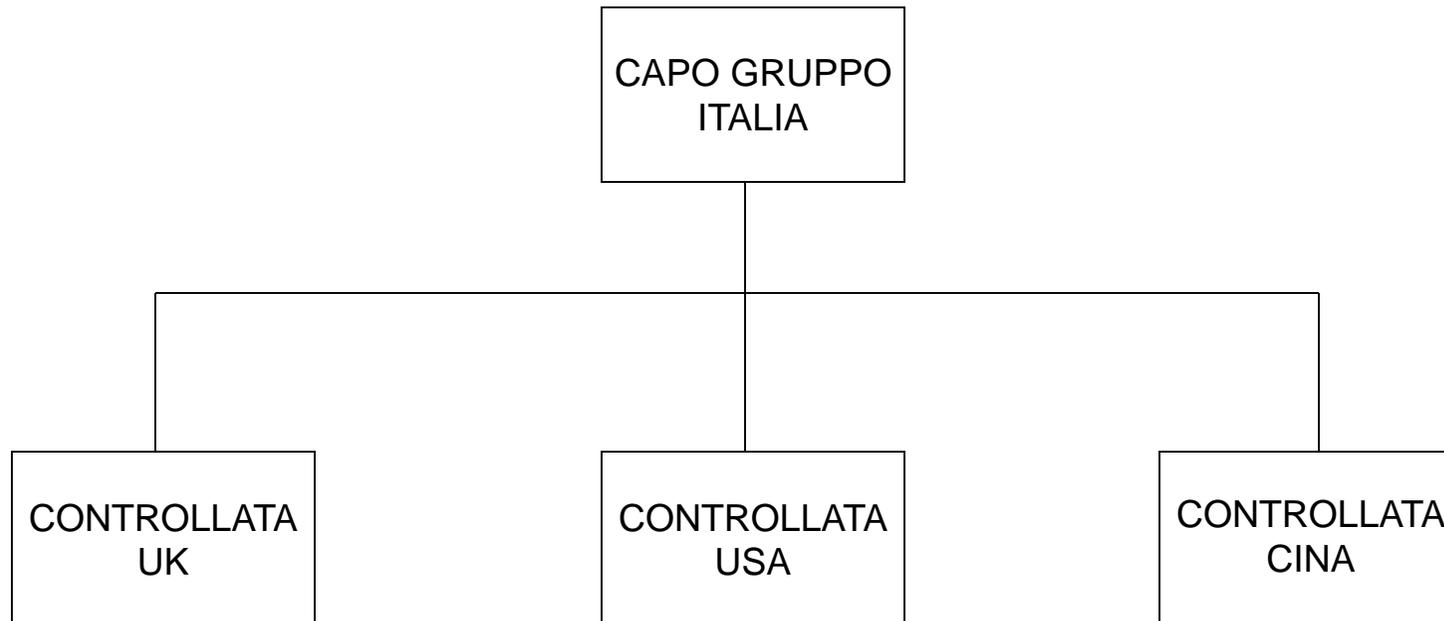


## LA CORRETTA INDIVIDUAZIONE E MAPPATURA DELLE OPERAZIONI INFRA-GRUPPO

- ❖ Per individuare e mappare correttamente le operazioni infra-gruppo occorre partire dall'analisi:
  1. della **struttura** del gruppo;
  2. dei **contratti** in essere tra le società del gruppo.



## STRUTTURAZIONE DEL GRUPPO: VERTICALE





## ANALISI DELLA STRUTTURA DEL GRUPPO

- ❖ Settore industriale in cui opera il gruppo.
- ❖ Attività aziendali e funzioni svolte dalle singole società appartenenti al gruppo – criticità di esteroinvestizione?
- ❖ Rapporti infra-gruppo – eventuale contrattualizzazione degli stessi.
- ❖ Politiche generali in materia di prezzi di trasferimento.



## CONTRATTI INFRA-GRUPPO

- ❖ Si distinguono in:
  - a) contratti relativi alla fornitura di beni;
  - b) contratti relativi alla prestazione di servizi.



## CONTRATTI RELATIVI ALLA FORNITURA DI BENI

- ❖ Condizioni Generali di Vendita – Contratto quadro di fornitura
- ❖ Condizioni Generali di Acquisto
- ❖ Contratto per la produzione e fornitura di prodotti su specifiche tecniche fornite da acquirente
- ❖ Contratto di distribuzione commerciale
- ❖ Contratto di licenza d'uso di marchio commerciale per la produzione e rivendita di prodotti



## CONTRATTI RELATIVI ALLA PRESTAZIONE DI SERVIZI

- ❖ Contratto di assistenza e consulenza tecnologica e di marketing
- ❖ Contratto di agenzia
- ❖ Contratto di assistenza e manutenzione post-vendita
- ❖ Accordo di distacco di personale
- ❖ Contratto di appalto di servizi

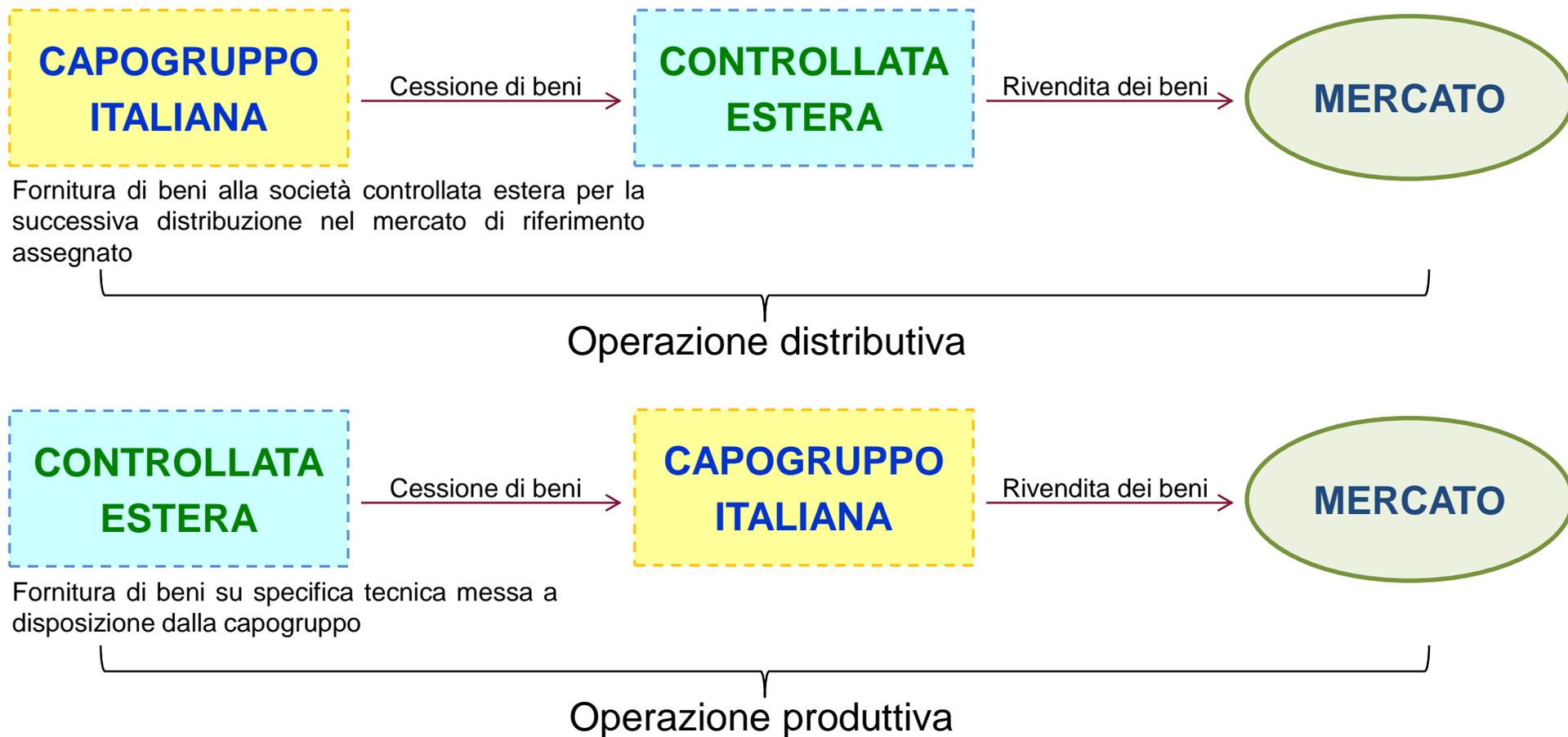


## OPERAZIONI INFRA-GRUPPO - 1

- ❖ Dall'analisi della struttura del gruppo e dei rapporti tra le società che lo compongono è possibile rilevare:
  - a. operazioni con riferimento alle quali la condotta tenuta dalle parti è pienamente aderente a quanto è stato contrattualizzato; e
  - b. operazioni con riferimento alle quali la condotta tenuta dalle parti diverge rispetto a quanto è stato contrattualizzato.



## OPERAZIONI INFRA-GRUPPO - 2





## OPERAZIONI INFRA-GRUPPO - 3

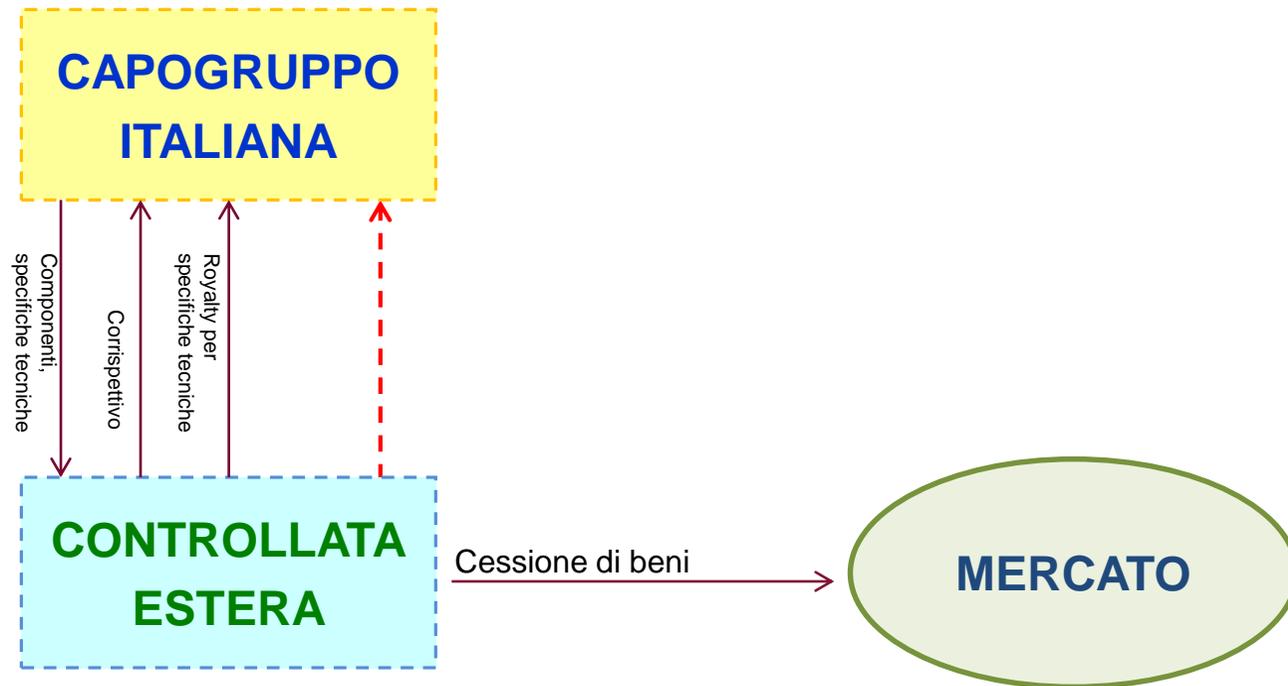


- ❖ Il contratto di fornitura di beni tra la capogruppo e la controllata prevede un termine di pagamento a 10 mesi.
- ❖ La capogruppo di fatto finanzia la controllata con riferimento all'acquisto dei beni.
- ❖ Tale assistenza finanziaria deve essere opportunamente remunerata (- - - >). Al riguardo, è possibile:
  - stipulare un apposito contratto di finanziamento; ovvero
  - prevedere che il prezzo di trasferimento tenga in considerazione anche la dilazione di pagamento accordata.



## OPERAZIONI INFRA-GRUPPO - 4

- ❖ La capogruppo è titolare del marchio.
- ❖ La controllata estera è una entità produttiva che:
  - fabbrica i propri beni sulla base delle specifiche tecniche, nonché dei componenti, forniti dalla capogruppo; e
  - commercializza gli stessi sul mercato utilizzando il marchio della capogruppo.
- ❖ La concessione dell'utilizzo del marchio a favore della controllata deve essere remunerato (- - ->).





---

## L'analisi di comparabilità e i cinque fattori di comparabilità



## ANALISI DI COMPARABILITA'

- ❖ La analisi di comparabilità costituisce la fase centrale ed essenziale per la corretta applicazione dell'*arm's length principle*.
- ❖ Essa richiede di:
  1. identificare una o più transazioni tra parti indipendenti (c.d. transazione non controllata o indipendente) che siano comparabili con la transazione tra le parti correlate oggetto di verifica (c.d. transazione controllata);
  2. verificare e valutare la comparabilità tra la transazione non controllata e la transazione controllata;
  3. applicare il prezzo o il margine della transazione non controllata al fine di determinare (o verificare) il prezzo o il margine della transazione controllata.



## I CINQUE FATTORI DI COMPARABILITA'

1. Condizioni contrattuali
2. Analisi funzionale (Funzioni, Assets e Rischi – FAR)
3. Caratteristiche dei beni o dei servizi
4. Condizioni economiche
5. Strategie aziendali

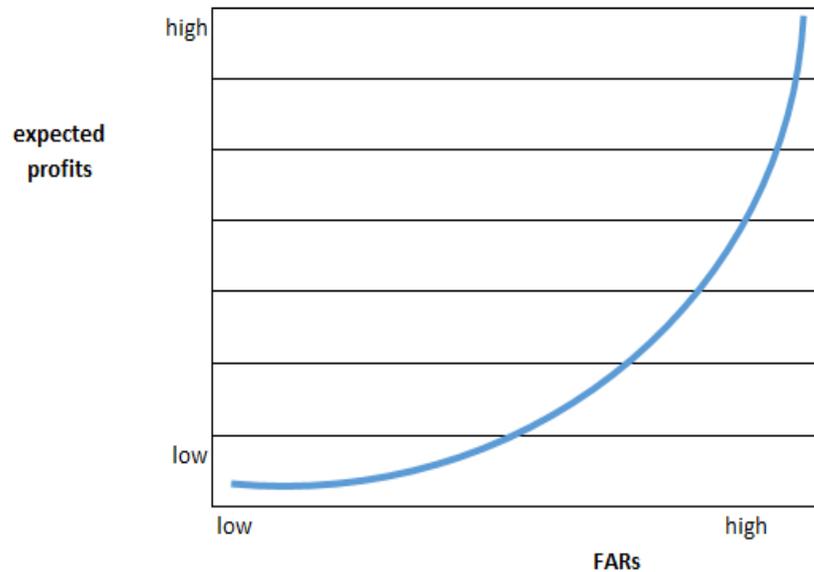


## 1. CONDIZIONI CONTRATTUALI

- ❖ I termini e le condizioni contrattuali della transazione definiscono i diritti e gli obblighi delle parti, le modalità di ripartizione delle responsabilità, dei rischi e dei benefici tra le parti.
- ❖ Il contratto costituisce sempre il punto di partenza per l'analisi dei termini e delle condizioni relative ad una transazione tra parti correlate.



## 2. ANALISI FUNZIONALE - 1



- ❖ La analisi funzionale si basa sull'assunto che a maggiori Funzioni, Assets e Rischi (FAR) deve corrispondere un rendimento atteso più elevato.

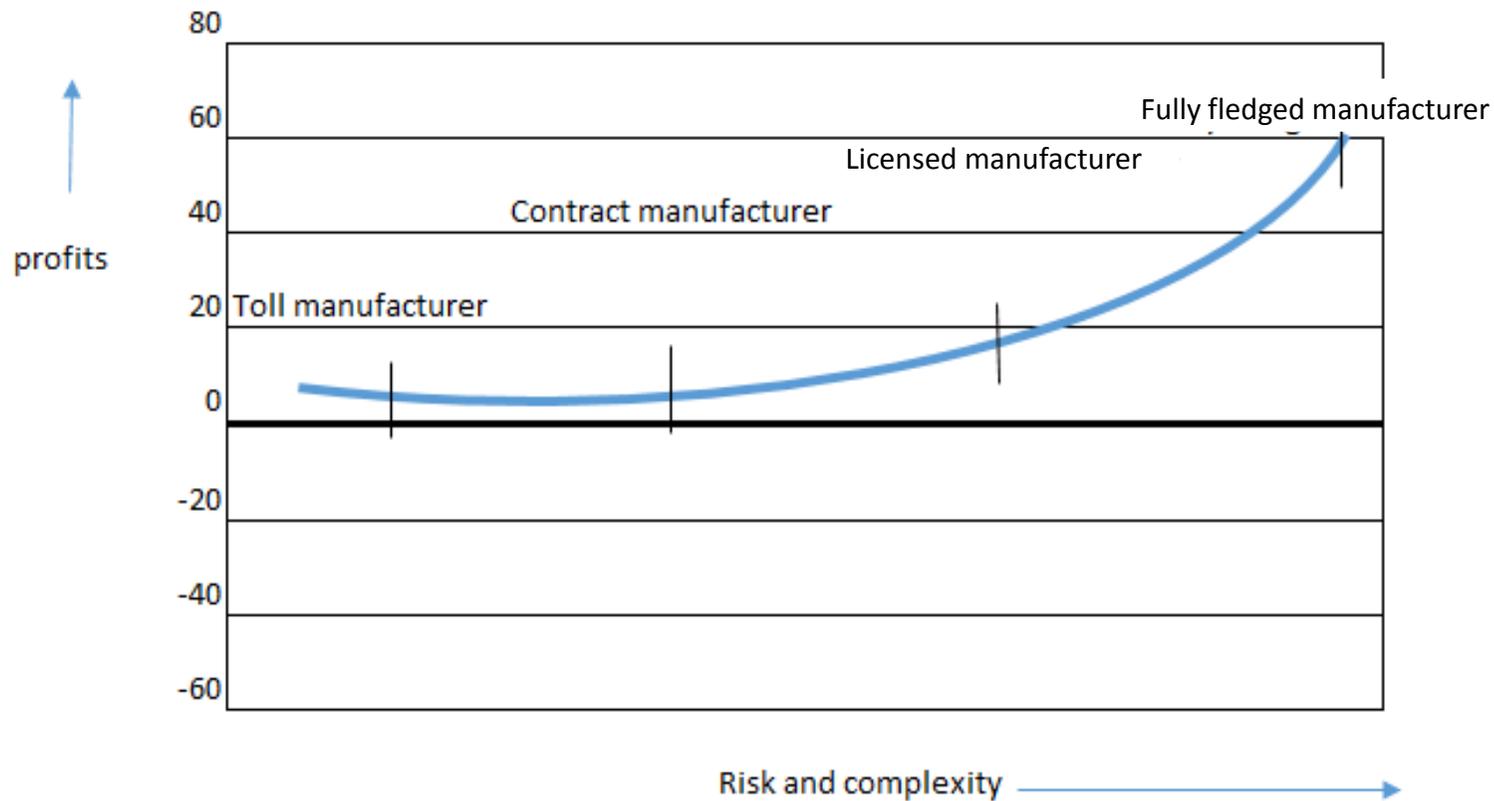


## 2. ANALISI FUNZIONALE - 2

FUNZIONI	ASSETS	RISCHI
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ricerca e sviluppo (R&amp;S);</li><li>• Progettazione e design;</li><li>• Produzione e Assemblaggio;</li><li>• Approvvigionamento;</li><li>• Distribuzione;</li><li>• Marketing &amp; pubblicità;</li><li>• Logistica e trasporti;</li><li>• Finanziamento;</li><li>• Management.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beni materiali strumentali;</li><li>• Beni immateriali (marchi, brevetti, know-how, ecc.).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rischio mercato (fluttuazioni del costo dei fattori produttivi e dei prezzi di vendita sul mercato);</li><li>• Rischio di perdita associato agli investimenti ed all'impiego di beni, impianti e attrezzature;</li><li>• Rischio connesso ai risultati degli investimenti in ricerca e sviluppo;</li><li>• Rischi finanziari come quelli legati alle variazioni dei tassi di cambio e dei tassi di interesse;</li><li>• Rischi di credito;</li><li>• Rischio di magazzino e obsolescenza dei prodotti.</li></ul>

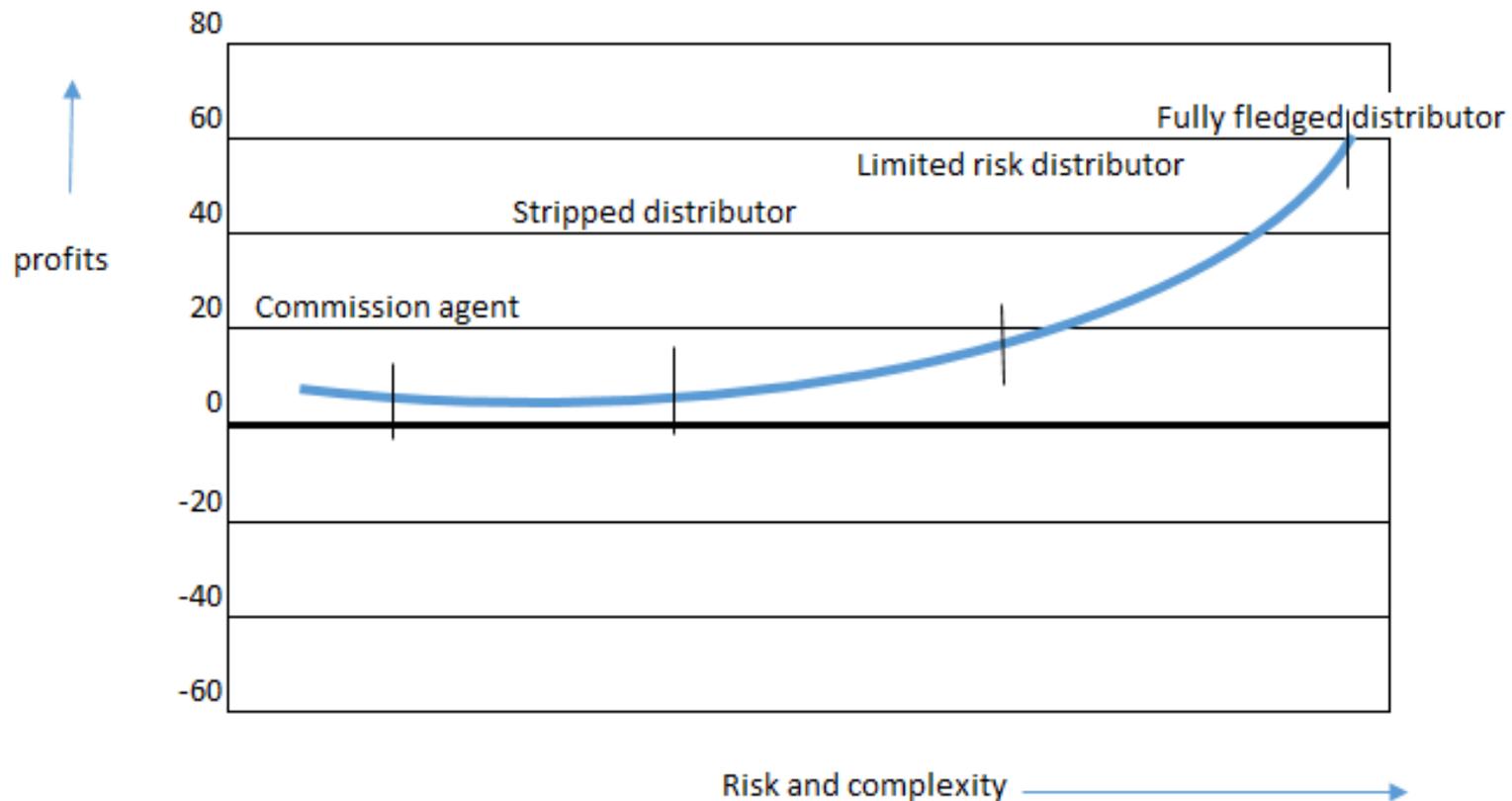


## 2. ANALISI FUNZIONALE: RELAZIONE TRA FAR E RENDIMENTO ATTESO - 1





## 2. ANALISI FUNZIONALE: RELAZIONE TRA FAR E RENDIMENTO ATTESO - 2





### 3. CARATTERISTICHE DEI BENI O DEI SERVIZI

BENI MATERIALI	BENI IMMATERIALI	SERVIZI
<ul style="list-style-type: none"><li>• Le caratteristiche fisiche e/o tecniche del bene;</li><li>• La sua qualità;</li><li>• Le quantità scambiate nell'ambito della fornitura.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La forma legale della operazione (es. licenza d'uso o vendita);</li><li>• Il tipo di bene (es. brevetto, marchio di fabbrica o know-how);</li><li>• La durata della licenza d'uso;</li><li>• Il grado di tutelabilità del bene;</li><li>• L'utilità o i benefici attesi dallo sfruttamento del bene.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il tipo di servizio (es. assistenza marketing, all'approvvigionamento, alla logistica e trasporti, servizi amministrativi, servizi di consulenza, ecc.);</li><li>• La durata del servizio;</li><li>• L'eventuale impiego di beni intangibili di valore per la prestazione del servizio.</li></ul>



## 4. CONDIZIONI ECONOMICHE

1. Localizzazione geografica
2. Dimensione dei mercati
3. Grado di concorrenza
4. Disponibilità di beni e/o servizi sostitutivi
5. I costi dei fattori di produzione (costi per terreni e fabbricati, lavoro e capitale)
6. Il potere di acquisto dei consumatori
7. La natura e la portata della regolamentazione pubblica nel mercato



## 5. STRATEGIE AZIENDALI

- ❖ Le strategie aziendali normalmente tenute in considerazione nell'ambito della analisi di comparabilità sono:
  1. le strategie e le modalità di penetrazione del mercato;
  2. l'innovazione e lo sviluppo di nuovi prodotti;
  3. il grado di diversificazione dei prodotti;
  4. il grado di avversione al rischio;
  5. la durata degli accordi conclusi da una impresa;
  6. le strategie aziendali devono comunque rispettare una ratio economica ed essere debitamente documentate dalla impresa.



---

## La ricerca dei comparables e l'utilizzo delle banche dati



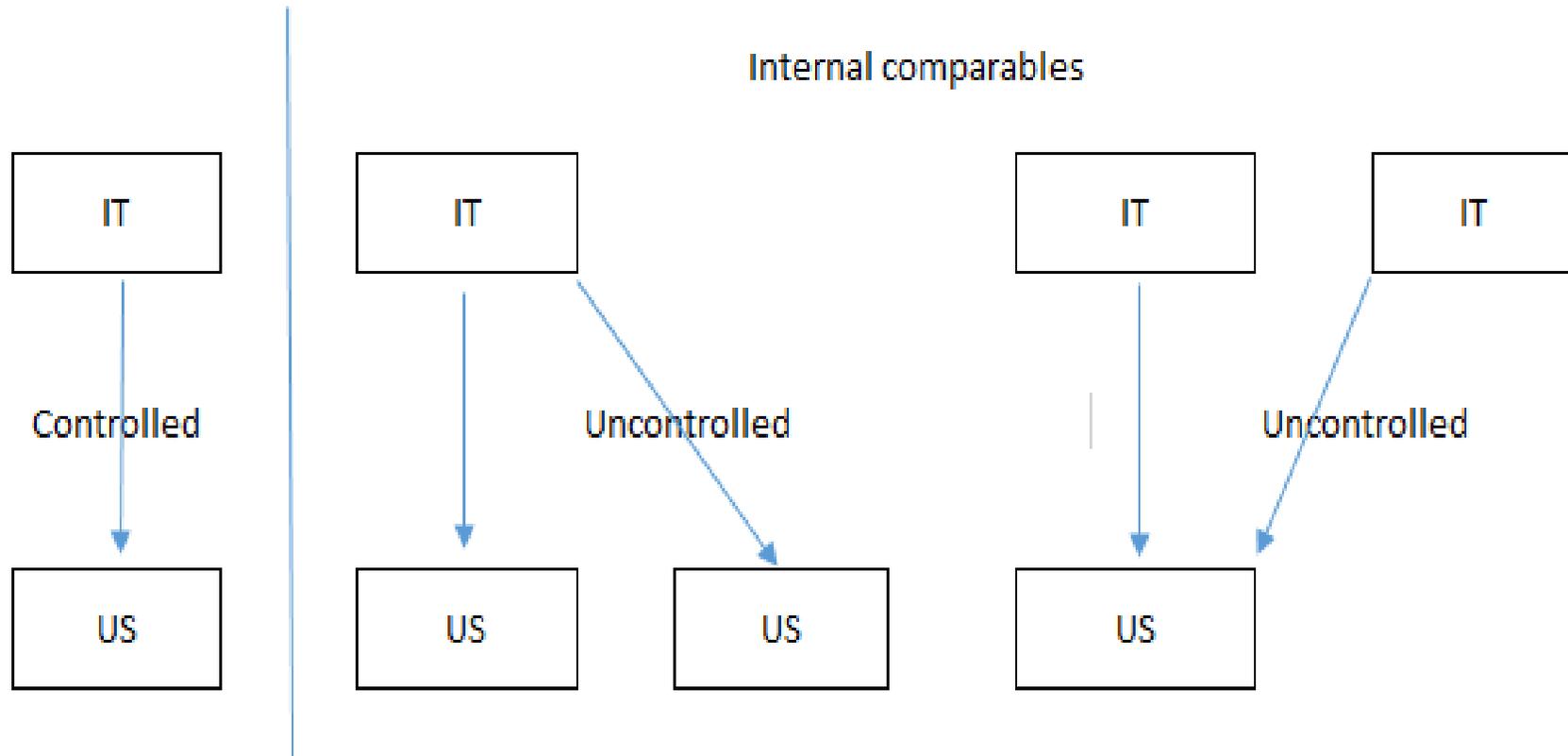
## INTERNAL AND EXTERNAL COMPARABLES - 1

❖ Le transazioni comparabili si distinguono in:

1. transazioni comparabili interne (**internal comparables**): tali transazioni intercorrono tra una delle parti della transazione controllata e una parte indipendente;
2. transazioni comparabili esterne (**external comparables**): tali transazioni intercorrono tra imprese indipendenti, nessuna delle quali è parte della transazione controllata.

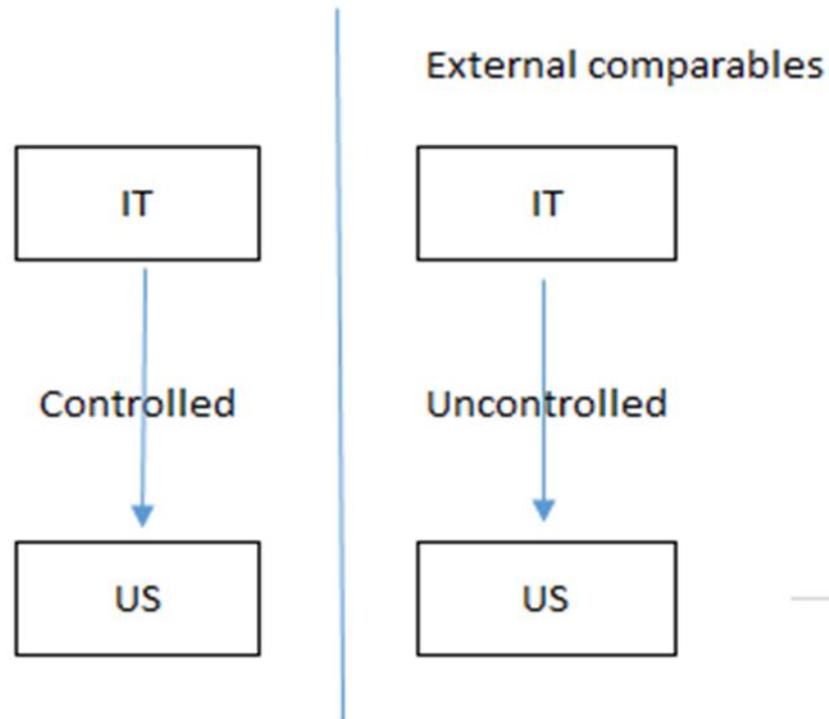


## INTERNAL AND EXTERNAL COMPARABLES - 2





## INTERNAL AND EXTERNAL COMPARABLES - 3





## LA RICERCA DEI COMPARABLES

- ❖ Se vi sono **internal comparables sufficientemente affidabili**, non risulta strettamente necessario ricorrere all'utilizzo delle banche dati: quest'ultime possono essere utilizzate come strumento di controllo.
- ❖ Se non vi sono internal comparables o gli internal comparables non sono sufficientemente affidabili, è necessario ricercare **external comparables**, solitamente attraverso il ricorso a – e l'utilizzo di – apposite banche dati.



## L'UTILIZZO DELLE BANCHE DATI - 1

- ❖ La ricerca dei comparables esterni attraverso l'utilizzo delle banche dati si compone delle seguenti fasi:
  1. ricerca dei potenziali comparables attraverso alcuni criteri di ricerca (c.d. search strategy);
  2. analisi qualitativa dei potenziali comparables al fine di escludere quelli non ritenuti comparabili o sufficientemente affidabili (esecuzione di eventuali comparability adjustments ove necessari);
  3. selezione della lista finale dei comparables ritenuti effettivamente comparabili alla transazione controllata (o tested party) oggetto di analisi.



## L'UTILIZZO DELLE BANCHE DATI - 2

- ❖ Le principali Banche Dati utilizzate in materia di Transfer Pricing sono:
  1. Bureau van Dijk (Aida, Amadeus, Orbis, Osiris, TP Catalyst, ecc.);
  2. RoyaltyStat (North America), RoyaltyRange (Europe);
  3. LoanConnector;
  4. CompuStat (LATAM e North America).



## L'UTILIZZO DELLE BANCHE DATI - 3

<b>Product name</b>	Orbis		
<b>Update number</b>	163		
<b>Software version</b>	129.00		
<b>Data update</b>	07/09/2017 (n° 16303)		
<b>Username</b>	tf@bacciardistudiolegale.it		
<b>Export date</b>	07/09/2017		
		<b>Step result</b>	<b>Search result</b>
1. All active companies and companies with unknown situation		193,645,492	193,645,492
2. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 466 - Wholesale of other machinery, equipment and supplies	✓	932,309	715,858
3. World region/Country/Region in country: Western Europe		60,757,900	199,778
4. BvD Independence indicator: A+, A, A-, B+, B, B-		9,965,602	19,879
5. Year of incorporation: up to and including 2008		91,783,154	14,454
6. Years with available accounts: 2015, 2014, 2013		21,104,496	10,694
7. Consolidation code: U1 (companies with unconsolidated accounts only)		29,751,713	10,097
8. EBIT margin (%): All companies with a known value, 2015, 2014, 2013, for all the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data and Public		5,856,027	6,696
9. Operating revenue (Turnover) (th USD): min=5,000, max=30,000, 2015, 2014, 2013, for all the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data and Public authorities/States/Governments	✓	557,116	821
10. Number of employees: min=10, max=35, 2015, 2014, 2013, for all the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data and Public	✓	964,036	360
11. All companies with website address		16,961,273	348
<b>Boolean search : 1 And 2 And 3 And 4 And 5 And 6 And 7 And 8 And 9 And 10 And 11</b>			
		<b>TOTAL</b>	<b>348</b>



## L'UTILIZZO DELLE BANCHE DATI - 4

List export		
Product name	TP Catalyst	
Search Strategy		
Search Step		Step result
1. Status	Active companies, Unknown situation	46,232,593
2. NACE Rev. 2 (Primary codes only)	4647 - Wholesale of furniture, carpets and lighting	52,556
3. NACE Rev. 2 (Primary codes only)	4649 - Wholesale of other household goods	132,793
4. NACE Rev. 2 (Primary codes only)	4685 - Wholesale of office furniture	23,936
5. NACE Rev. 2 (Primary codes only)	4690 - Non-specialised wholesale trade	744,215
6. Subsidiaries with shareholders by profile	of one of the following types: Corporate companies, Public authorities, States, Governments, owning between 50.01% and 100%	2,013,235
7. Shareholders with subsidiaries by profile	of one of the following types: Corporate companies, owned between 50.01% and 100% or with an unknown %	3,967,632
8. Consolidation code	C1 (consolidated accounts with no unconsolidated companion)	380,260
9. World region/Country/Region in country	Western Europe	4,132,407
10. Operating revenue (Turnover) (th EUR)	min=0, max=6,000, 2021, 2020, 2019, for all the selected periods	1,968,954
11. Operating P/L [=EBIT] (th EUR)	min=0, 2021, 2020, 2019, for all the selected periods	1,440,507
12. Year of incorporation	to 2016, including companies for which the year of incorporation is unknown	45,719,550
13. All companies with a website address		15,471,184
Boolean search	1 and (2 or 3 or 4 or 5) and not 6 and not 7 and not 8 and 9 and 10 and 11 and 12 and 13	
TOTAL		2,787
Search options		
Sets of accounts	A preferred account	
	Local registry filings - Amadeus (local products), Oriana, Ruslana, ... and then on Unconsolidated accounts	
Information options		
Fiscal year end	31/03	
Information Source exclusion	FS	
Definition of the Ultimate Owner		
The minimum percentage of control in the path from a subject company to its Ultimate Owner must be: 25.01%		
A company is considered to be an Ultimate Owner(UO) if it has no identified shareholders or if it's shareholder's percentages are not known.		
Definition of the Beneficial Owner		
Path of minimum 10.00% at first level, minimum 50.01% at further levels, include top level individuals with unknown percentage or with minimum 10.00% (50.01% at each level)		
Options for shareholders		
Top	All shareholders	
Repeatable field	Display all the values when there are several	
Options for subsidiaries		
Top	All subsidiaries	
Repeatable field	Display all the values when there are several	
Levels unfolding	Display 1 level	



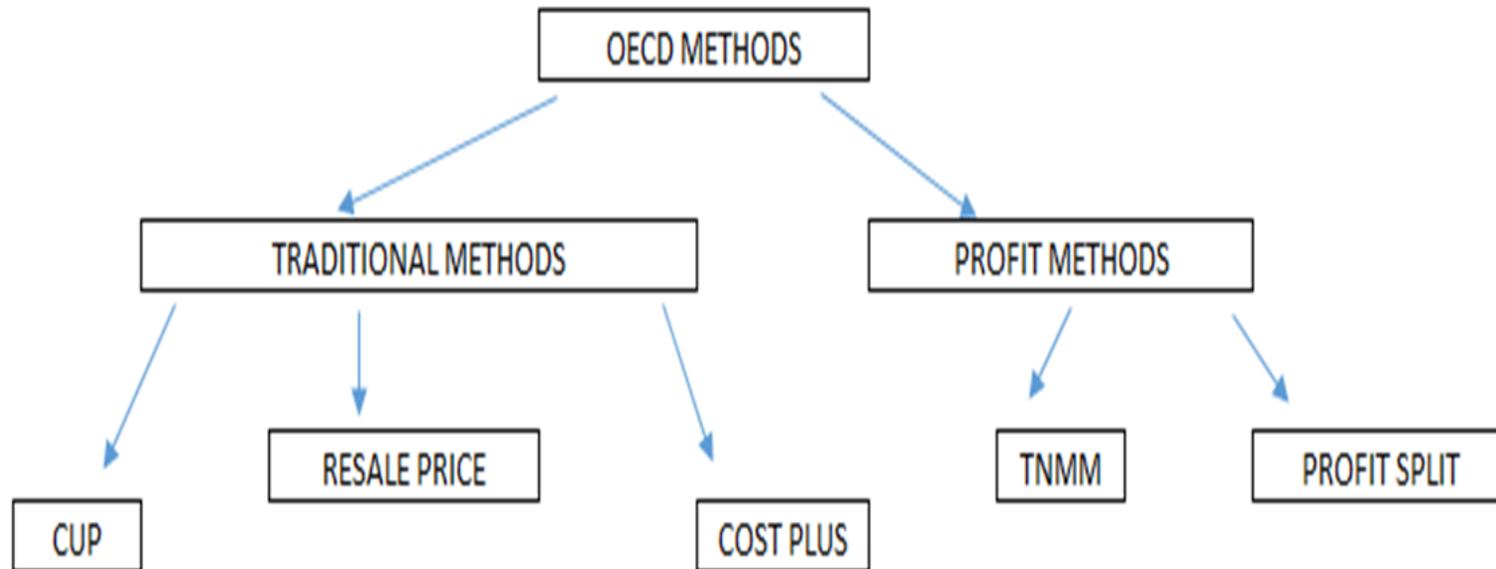
# 3.

---

## I METODI PER LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO E LA SCELTA DEL METODO PIU' APPROPRIATO



# METODI PER LA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO





---

## I metodi tradizionali

---



## CUP - 1

### ❖ Il metodo del CUP confronta:

1. il prezzo dei beni o servizi scambiati nell'ambito di una transazione tra imprese correlate (transazione controllata);  
con
2. il prezzo dei beni o servizi scambiati nell'ambito di una transazione comparabile tra imprese indipendenti (transazione non controllata).



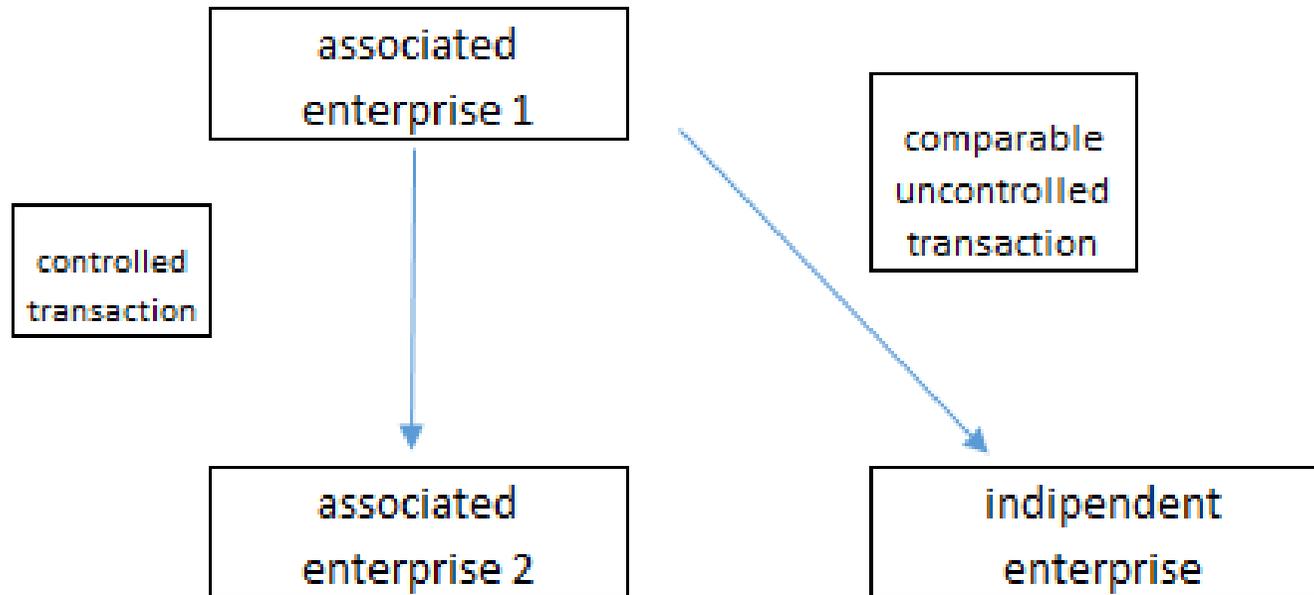
## CUP - 2

- ❖ Scopo della comparazione: verificare se il prezzo della transazione controllata (PC) è lo stesso di quello praticato in una transazione non controllata (PU).

1) Se	2) Allora	3) Conseguenze
PC = PU Nessuna differenza tra i due prezzi	Il prezzo della transazione commerciale o finanziaria tra le imprese dipendenti <b>segue</b> il principio di libera concorrenza ( <i>arm's length</i> )	Nessuna rettificata
PC ≠ PU Differenza tra due prezzi	Il prezzo della transazione commerciale o finanziaria tra le imprese dipendenti <b>non segue</b> il principio di libera concorrenza ( <i>arm's length</i> )	E' necessario sostituire il prezzo della transazione controllata con il prezzo della transazione comparabile non controllata.

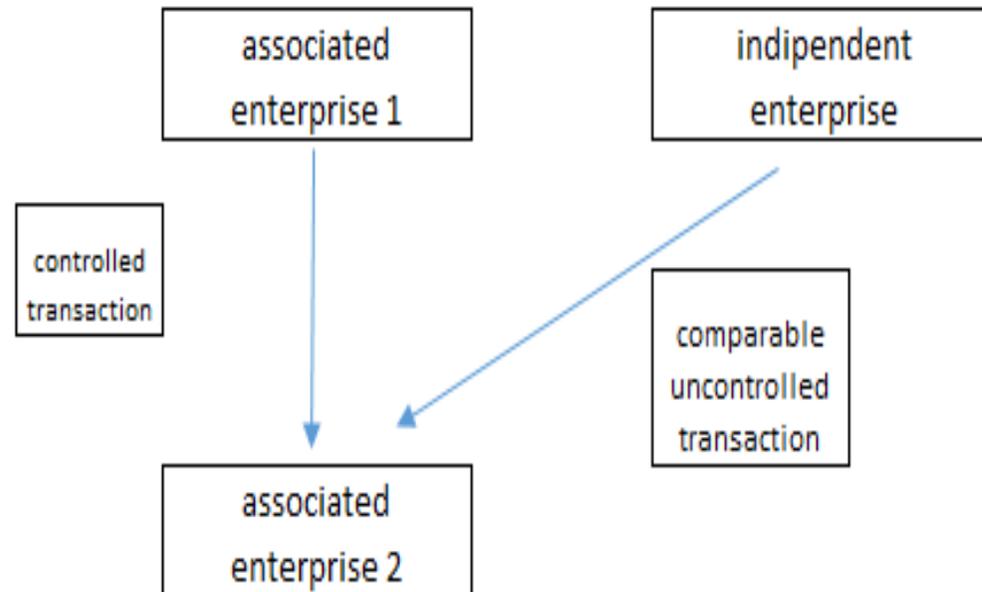


## CUP INTERNO - 1



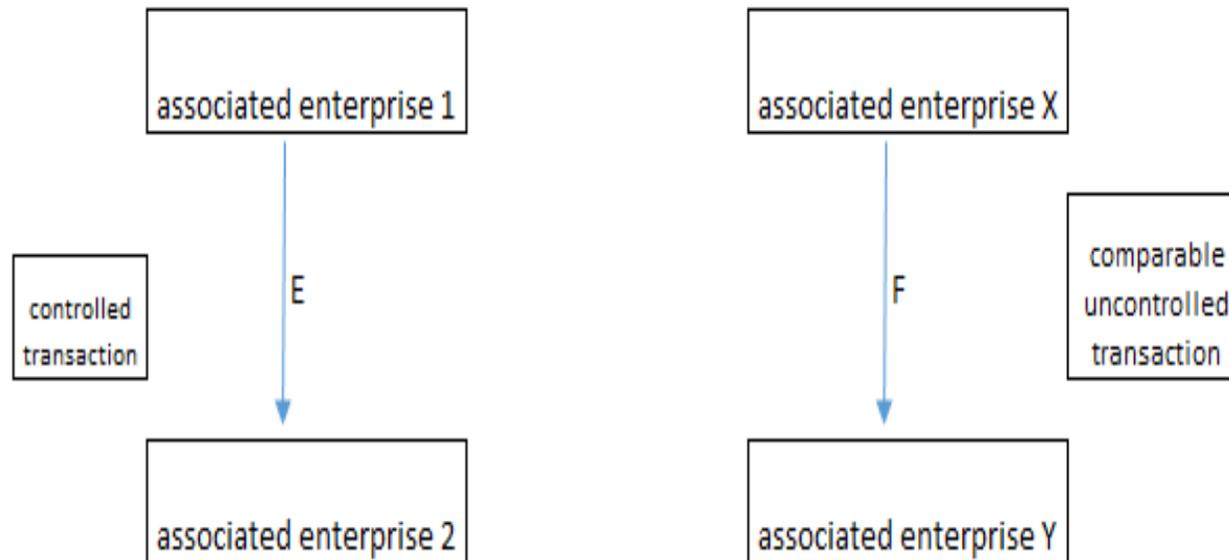


## CUP INTERNO - 2





## CUP ESTERNO





## CUP INTERNO O CUP ESTERNO: QUALCHE PREFERENZA?

- ❖ Difficoltà nell'applicare il CUP esterno in ragione della assenza di disponibilità e affidabilità di informazioni pubbliche.
- ❖ Costituiscono possibili fonti esterne da cui reperire informazioni affidabili:
  1. i listini di prezzi di beni disponibili al pubblico (commodities);
  2. mercuriali e i listini delle camere di commercio e le tariffe professionali;
  3. dati statistici e indicatori finanziari disponibili al pubblico.

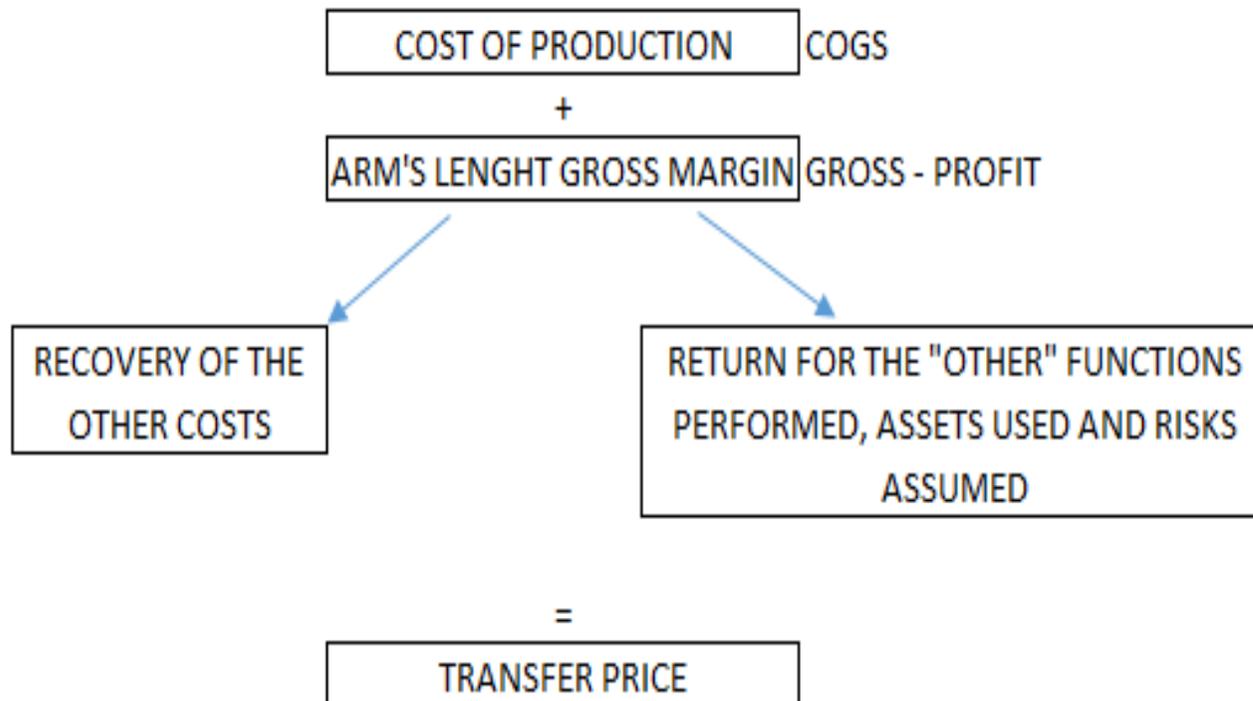


## COST PLUS METHOD - 1

	Sales revenue
	- Costs of good sold (COGS)
	<hr/>
→	= <b>Gross profit/margin</b>
	<hr/>
	- Operating costs/expenses
	<hr/>
	= <b>Operating profit/operating margin/EBIT</b>
	<hr/>
	+ Non-operating revenues
	<hr/>
	- Non-operating costs
	<hr/>
	= <b>Income before taxes</b>
	<hr/>
	- Income taxes
	<hr/>
	= <b>Net income</b>
	<hr/>



## COST PLUS METHOD - 2



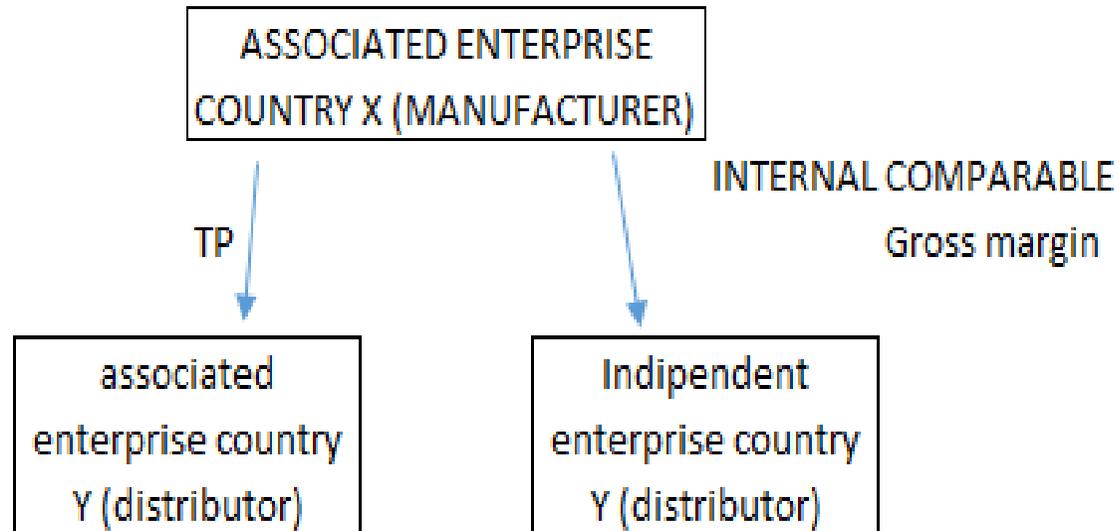


## COST PLUS METHOD - 3

- ❖ Questo metodo viene **solitamente utilizzato quando:**
1. la transazione controllata tra le società correlate è costituita da una cessione di beni (componenti, semilavorati o prodotti finiti) ovvero da una prestazione di servizi non complessi;
  2. le società correlate hanno stipulato contratti di fornitura di prodotti su specifica tecnica o di prestazione di servizi continuativa;
  3. il fornitore dei beni o dei servizi è la parte della transazione che presenta il profilo funzionale (FAR) più semplice ed è quindi maggiormente esposta ai fattori di mercato (c.d. tested party).

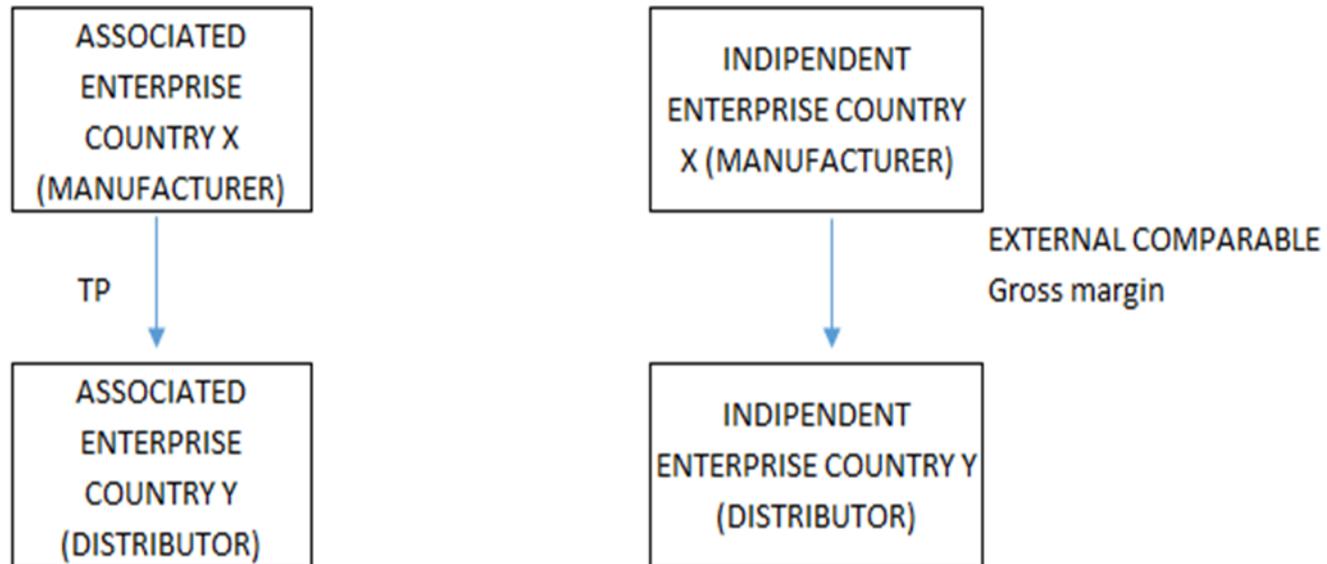


## COST PLUS METHOD: INTERNAL COMPARABLE - 4





## COST PLUS METHOD: EXTERNAL COMPARABLE - 5



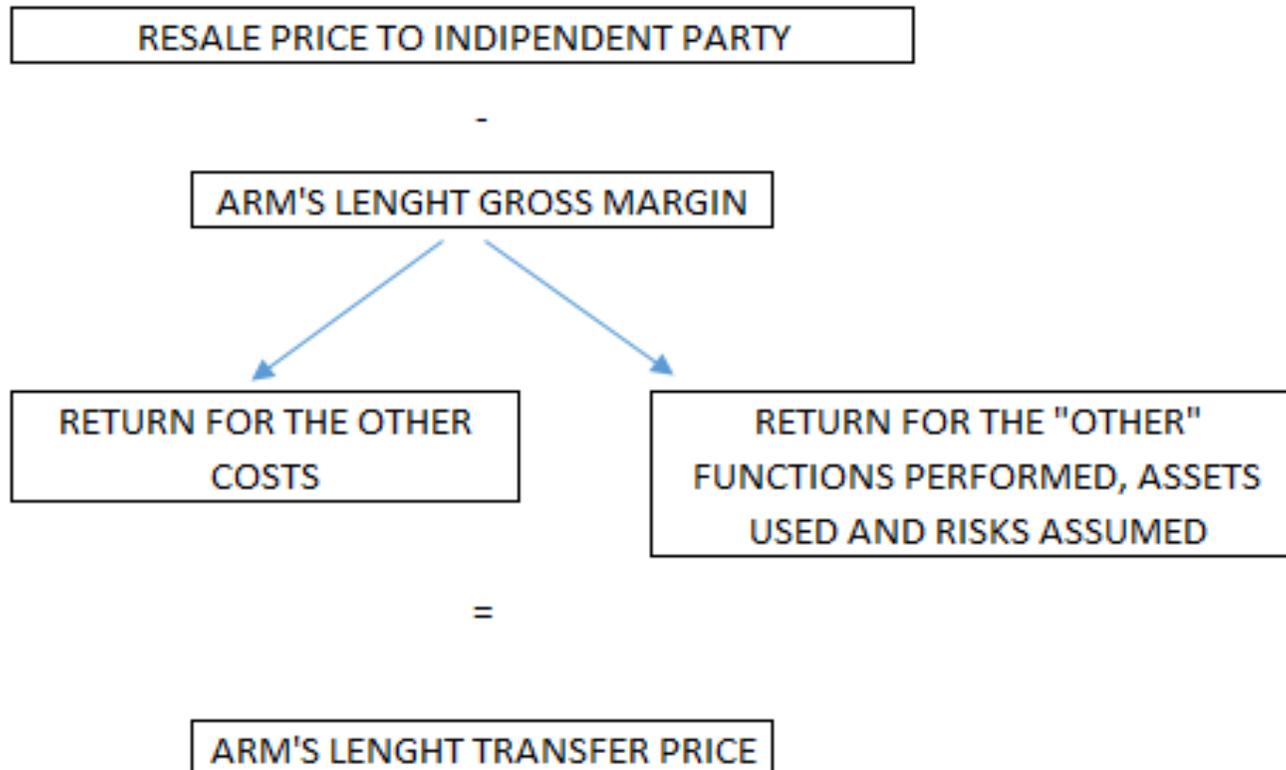


## RESALE PRICE METHOD - 1

	Sales revenue
	- Costs of good sold (COGS)
→	= <b>Gross profit/margin</b>
	- Operating costs/expenses
	= <b>Operating profit/operating margin/EBIT</b>
	+ Non-operating revenues
	- Non-operating costs
	= <b>Income before taxes</b>
	- Income taxes
	= <b>Net income</b>



## RESALE PRICE METHOD - 2





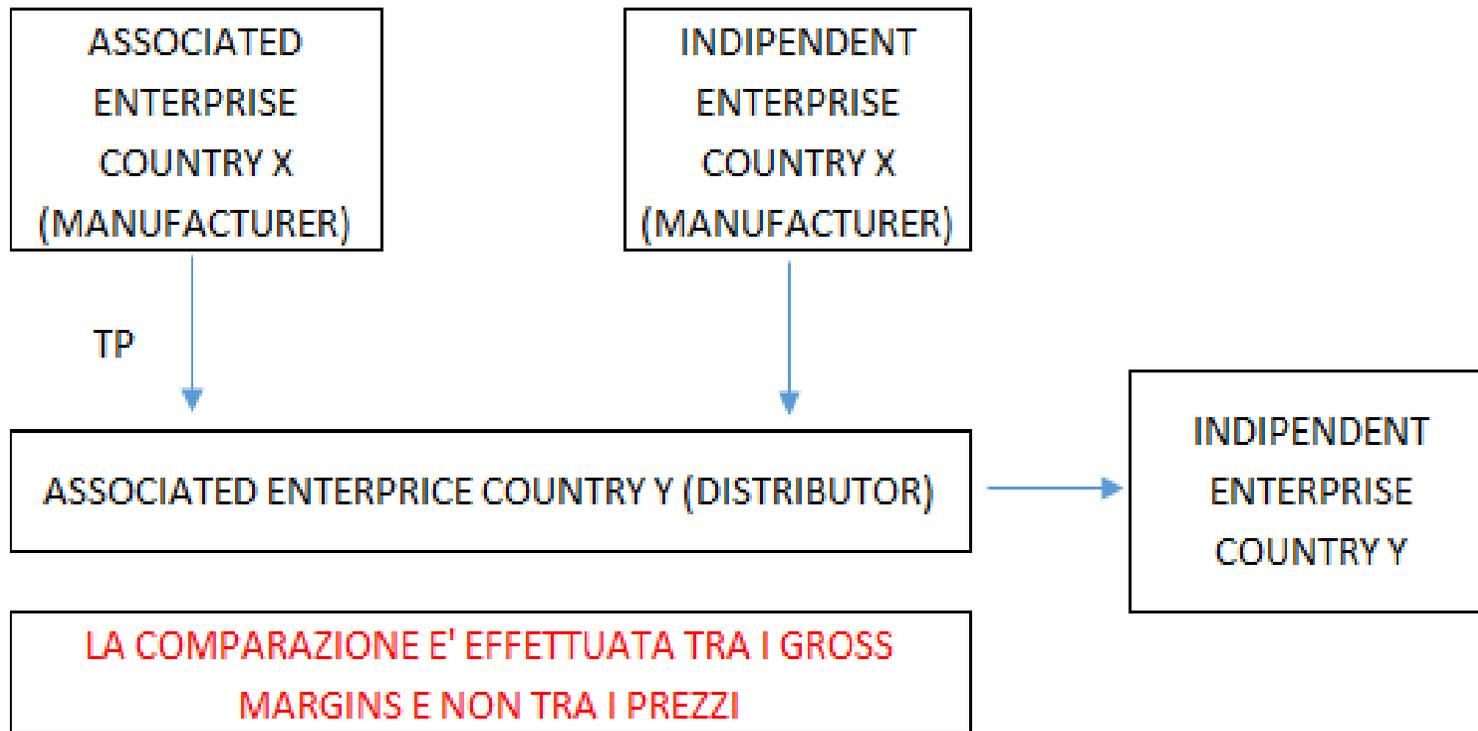
## RESALE PRICE METHOD - 3

- ❖ Questo metodo viene **solitamente utilizzato quando**:
  1. L'operazione è costituita da una vendita di beni nell'ambito di un rapporto di distribuzione;
  2. I prodotti, prima di essere rivenduti, **NON** subiscono ulteriori lavorazioni o assemblaggi e, quindi, vengono rivenduti tali e quali;
  3. La società distributrice è la parte della transazione con il profilo FAR più semplice e più esposta ai fattori di mercato (c.d. tested party), e non impiega o contribuisce in misura sostanziale, attraverso ingenti attività di promozione e pubblicità (marketing & advertising), alla creazione o alla conservazione di intangibles (marchi).



## RESALE PRICE METHOD: INTERNAL COMPARABLE - 4

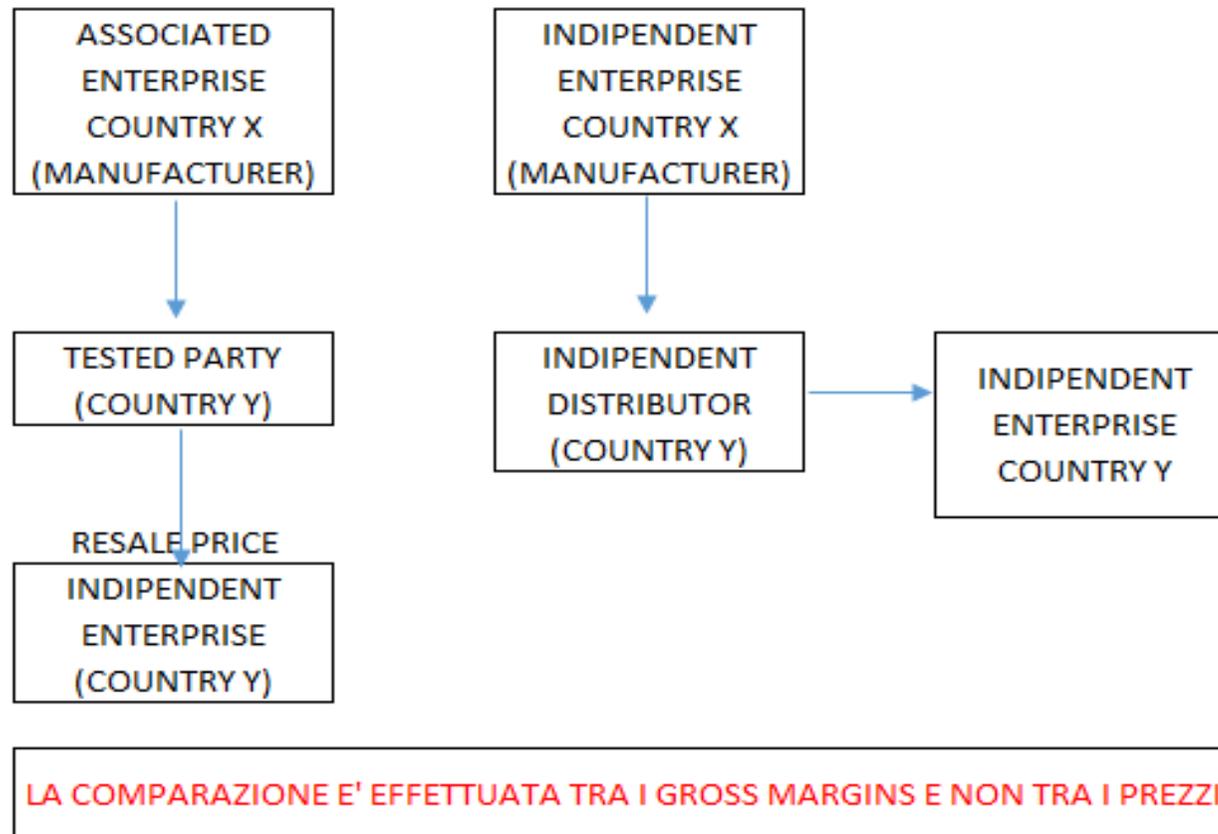
### INTERNAL COMPARABLE





## RESALE PRICE METHOD: EXTERNAL COMPARABLE - 5

### EXTERNAL COMPARABLE





---

## I metodi reddituali/transazionali

---

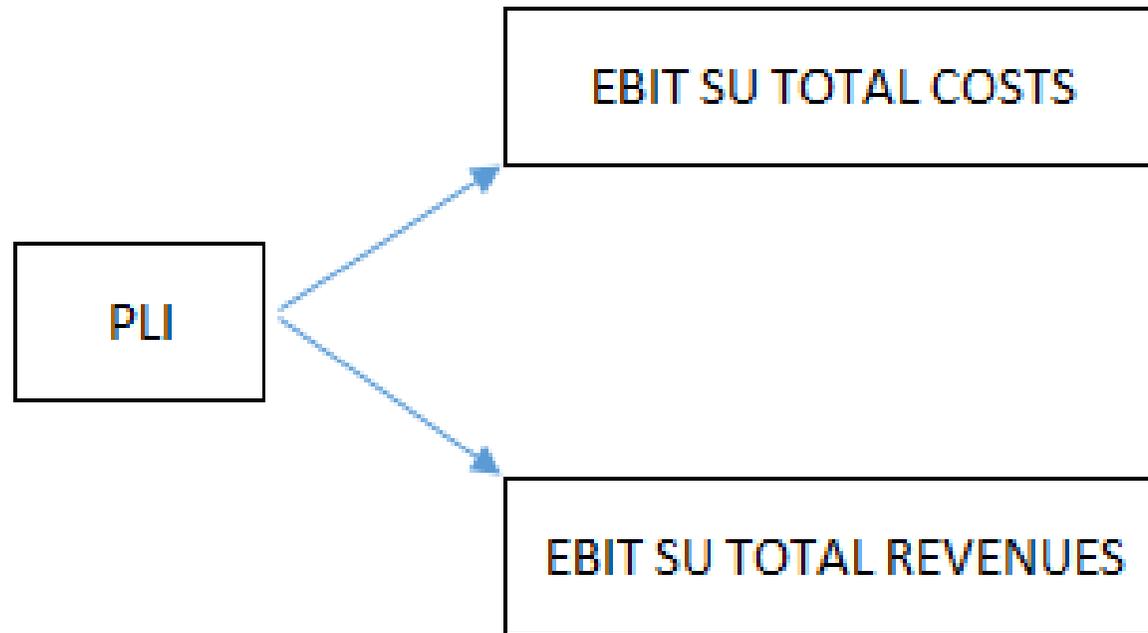


## TRANSACTIONAL NET MARGIN METHOD - 1

	Sales revenue
	- Costs of good sold (COGS)
	<hr/>
	= <b>Gross profit/margin</b>
	<hr/>
	- Operating costs/expenses
	<hr/>
→	= <b>Operating profit/operating margin/EBIT</b>
	<hr/>
	+ Non-operating revenues
	<hr/>
	- Non-operating costs
	<hr/>
	= <b>Income before taxes</b>
	- Income taxes
	<hr/>
	= <b>Net income</b>
	<hr/>



## TRANSACTIONAL NET MARGIN METHOD - 2





## PROFIT SPLIT METHOD - 1

	Sales revenue
	- Costs of good sold (COGS)
	<hr/>
	= <b>Gross profit/margin</b>
	<hr/>
	- Operating costs/expenses
	<hr/>
→	= <b>Operating profit/operating margin/EBIT</b>
	<hr/>
	+ Non-operating revenues
	<hr/>
	- Non-operating costs
	<hr/>
	= <b>Income before taxes</b>
	<hr/>
	- Income taxes
	<hr/>
	= <b>Net income</b>
	<hr/>



## PROFIT SPLIT METHOD - 2

- ❖ Il PSM viene solitamente utilizzato quando:
  1. le funzioni/attività svolte dalle parti nell'ambito della transazione controllata sono così strettamente integrate che è difficile identificare e valutare il contributo apportato da ciascuna parte alla transazione comparata (es. produttore che svolge attività di R&S e distributore che ha creato, detiene ed utilizza un marchio);
  2. entrambe le parti della transazione controllata possiedono intangibles o assets unici e di significativo valore;
  3. non esistono transazioni tra parti indipendenti che siano comparabili alla transazione controllata.



## PROFIT SPLIT METHOD - 3

❖ Due possibili approcci:

### 1. Contribution analysis approach

il profitto complessivo della transazione controllata viene splittato in base all'allocazione (normalmente di costi o assets) convenuta all'interno di altri contratti equivalenti e comparabili stipulati tra parti indipendenti (es. contratti di Joint Ventures, contratti di rete di impresa, di associazione in partecipazione);

### 2. Residual analysis approach

Step 1: Identificazione delle «routine functions» svolte da ciascuna delle parti controllate;

Step 2: Allocazione a favore di ciascuna parte correlata del «routine profit», derivante dallo svolgimento delle «routine functions» (utilizzo del Cost Plus Method, Resale Minus Method o TNMM);

Step 3: Determinazione e allocazione del c.d. «residual profit (or loss)» tra le parti controllate, sulla base di allocation keys selezionate e scelte in ragione dei fatti e delle circostanze della transazione controllata in esame.



## PROFIT SPLIT METHOD: ESEMPIO - 4

**TRANSAZIONE COMPLESSA TRA PARTI CORRELATE IN CUI CIASCUNA PARTE APPORTA UN CONTRIBUTO DI SIGNIFICATIVO VALORE.**

- ❖ Due imprese associate A e B, residenti in due diversi paesi, si occupano entrambe della progettazione e produzione di un prodotto innovativo.
- ❖ A si occupa della progettazione e della produzione del componente principale e lo vende a B.
- ❖ B, una volta acquistato il componente da A, si occupa della progettazione e della produzione del prodotto finito in cui il componente va incorporato, che viene distribuito dalla ulteriore impresa associata C.



# 4. --- LA NUOVA DOCUMENTAZIONE SUL TRANSFER PRICING



## PROVVEDIMENTO AdE n. 360494/2020 - PRINCIPALI NOVITA'

1. Estensione del set documentale idoneo per l'accesso alla Penalty Protection
2. Struttura e contenuto del Masterfile e della Documentazione Nazionale
3. Oneri documentali specifici per i Servizi a Basso Valore Aggiunto
4. Modifica della definizione di piccole e medie imprese (PMI)
5. Firma elettronica con Marca Temporale
6. Documentazione selettiva
7. Modifiche o integrazioni del set documentale
8. Termini per la comunicazione del possesso del set documentale



## IDENTIFICAZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE IDONEA

- ❖ Ai sensi del Provvedimento del Direttore dell'AdE del 23 novembre 2020, la documentazione si compone di:
  1. **Masterfile**, il documento che contiene le informazioni relative al gruppo multinazionale e alle politiche in materia di prezzi di trasferimento. Può essere redatto in lingua inglese. Di norma è unico ma, qualora il gruppo svolga più attività industriali e commerciali tra loro diverse e disciplinate da specifiche politiche di prezzi di trasferimento (c.d. **divisioni**), è consentita la predisposizione di più di un Masterfile;
  2. **Documentazione Nazionale**, il documento che raccoglie le informazioni concernenti le operazioni infragruppo relative all'entità locale.



## ESTENSIONE ED EFFICACIA DELLA DOCUMENTAZIONE

- ❖ La Documentazione Transfer Pricing deve:
  1. essere articolata in capitoli, paragrafi e sotto paragrafi, il cui ordine e contenuto è espressamente specificato all'interno del Provvedimento del Direttore dell'AdE del 23 novembre 2020;
  2. essere redatta su base annuale relativamente alle operazioni che ricadono nell'ambito di applicazione dell' art. 110, comma 7 del TUIR;
  3. riguardare uno specifico periodo di imposta ed essere disponibile per ciascuno dei periodi soggetti ad accertamento (art. 43 D.P.R. n. 600/1973).



## I SOGGETTI TENUTI ALLA PREDISPOSIZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE TP - 1

- ❖ Con il Provvedimento del 23 novembre 2020, viene meno la diversificazione degli oneri documentali in base al posizionamento della società all'interno del Gruppo.
- ❖ Ne consegue che: **tutte le entità italiane appartenenti a gruppi con capogruppo residente all'estero che intendono beneficiare della Penalty Protection avranno l'onere di presentare anche il Masterfile.**



## I SOGGETTI TENUTI ALLA PREDISPOSIZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE TP - 2

- ❖ La entità italiana ha a disposizione le seguenti due alternative:
  - i. richiedere alla – e ottenere dalla – propria casa madre estera il Masterfile del gruppo purché il medesimo sia redatto in lingua italiana, ovvero in lingua inglese, ed il suo contenuto risulti conforme alle previsioni stabilite nel Provvedimento.

Qualora il Masterfile non rispecchi la struttura indicata dal Provvedimento, è necessario integrare il documento in questione con:

- una tabella di riconciliazione; e
- una o più appendici, al fine di riportare le informazioni mancanti.

Qualora l'anno d'imposta della casa madre estera non coincida con quello della entità italiana, è possibile presentare il Mastefile relativo all'anno d'imposta la cui data di chiusura precede quella della entità italiana;

- ii. predisporre autonomamente il Masterfile.



## I SOGGETTI TENUTI ALLA PREDISPOSIZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE TP - 3

### La documentazione per le piccole e medie imprese

- ❖ Il nuovo Provvedimento conferma che le piccole e medie imprese possono aggiornare con cadenza triennale (anziché annuale), alcuni dati della analisi di comparabilità qualora:
  1. l'analisi di comparabilità sia stata svolta utilizzando informazioni reperite da fonti pubblicamente disponibili;
  2. non siano intervenute modifiche significative ai 5 fattori di comparabilità.



## I SOGGETTI TENUTI ALLA PREDISPOSIZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE TP - 4

### La documentazione per le piccole e medie imprese

- ❖ Alla luce del nuovo Provvedimento, tuttavia, non rientrano nella definizione di piccola e media impresa i soggetti che, direttamente o indirettamente, controllano o sono controllati da un soggetto non qualificabile come piccola e media impresa.



**Viene ridotta la platea dei soggetti potenzialmente ammessi a godere dell'approccio semplificato per le piccole e medie imprese.**



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

In collaborazione con

BACCIARDI PARTNERS  
legal tax finance

---

## Il Masterfile

---



## LE MODIFICHE ALLA STRUTTURA DEL MASTERFILE

### PROVVEDIMENTO 2010

- 1) Descrizione generale
- 2) Struttura del gruppo
- 3) Strategie generali
- 4) Flussi delle operazioni
- 5) Operazioni infragruppo
- 6) Analisi funzionale
- 7) Beni immateriali
- 8) Politiche di determinazione dei prezzi di trasferimento
- 9) Rapporti Amministrazioni UE

### PROVVEDIMENTO 2020

- 1) Struttura organizzativa
- 2) Attività svolte
- 3) Beni immateriali del gruppo multinazionale 
- 4) Attività finanziarie infragruppo
- 5) Rapporti finanziari del gruppo multinazionale



## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DEL MASTERFILE: IL NUOVO CONTENUTO - 1

1. **Struttura organizzativa** - Illustra la struttura organizzativa del gruppo mediante schede illustrative e diagrammi di sintesi atti a rappresentare l'assetto giuridico e partecipativo del gruppo multinazionale e l'ubicazione geografica delle entità locali che lo compongono.
  - ❖ Per «gruppo multinazionale» si intende un gruppo di imprese associate stabilite in due o più Paesi.
  - ❖ Cosa si intende per «imprese associate»? → Nozione ampia di controllo



## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DEL MASTERFILE: IL NUOVO CONTENUTO - 2

**2. Attività svolte** – contiene la descrizione generale delle attività svolte dal gruppo con particolare riferimento ai:

2.1 Principali fattori di generazione dei profitti

2.2 Flussi delle operazioni

2.3 Accordi per la prestazione dei servizi infra-gruppo

2.4 Principali mercati di riferimento

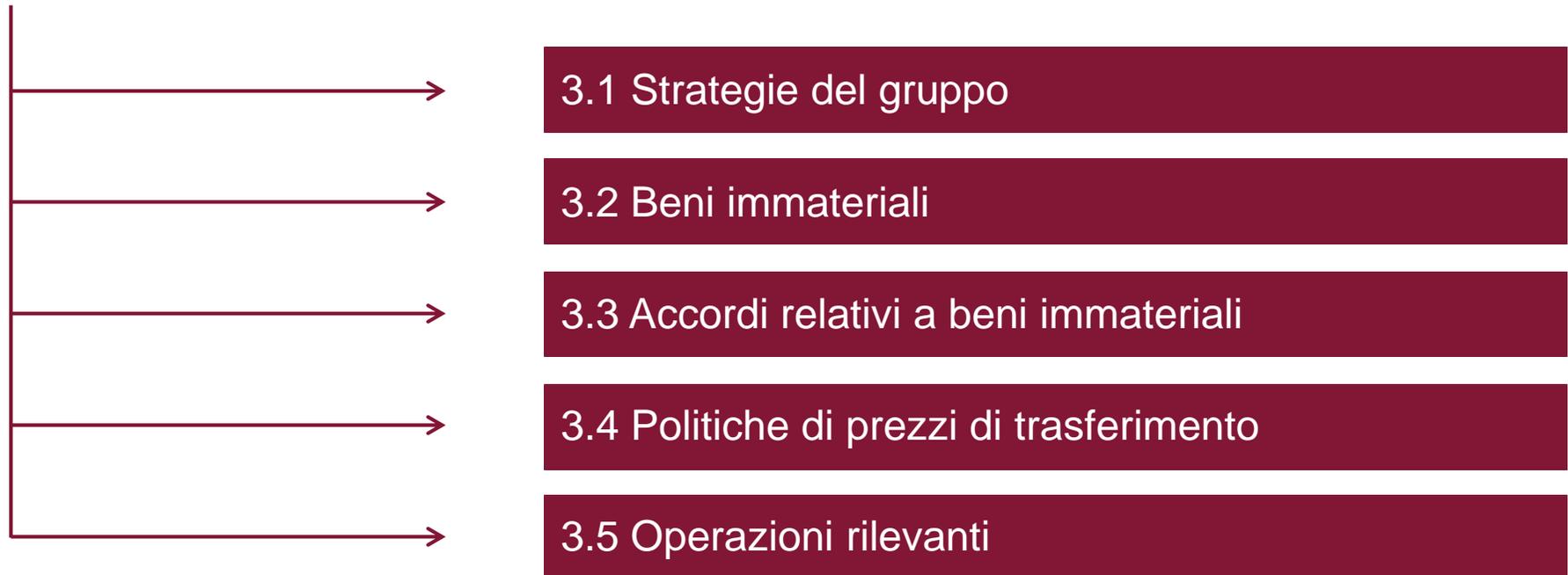
2.5 Struttura operativa e catena del valore

2.6 Operazioni di riorganizzazione aziendale



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DEL MASTERFILE: IL NUOVO CONTENUTO - 3

## 3. Beni immateriali





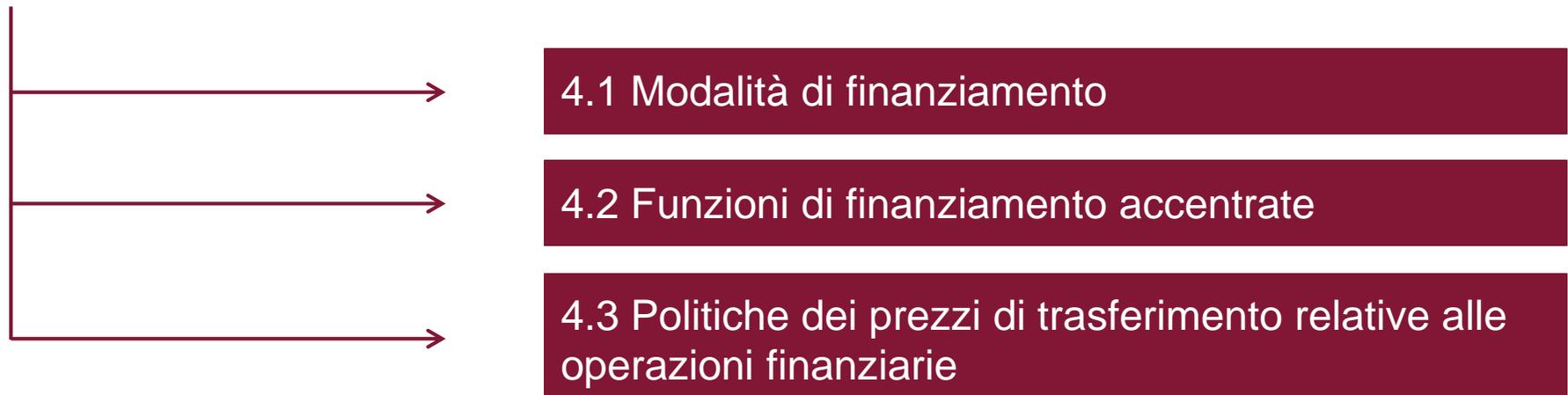
## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DEL MASTERFILE: FOCUS SUI BENI IMMATERIALI - 4

- 1. Che cosa è un bene immateriale ai fini TP?**
  - Concetto meramente giuridico vs economico
- 2. Chi è l'effettivo proprietario del bene immateriale ai fini TP?**
  - Legal Owner vs Economic Owner
- 3. Come determinare il valore del, o la remunerazione per, il bene immateriale?**
  - DEMPE functions (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, and Exploitation)



## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DEL MASTERFILE: IL NUOVO CONTENUTO - 5

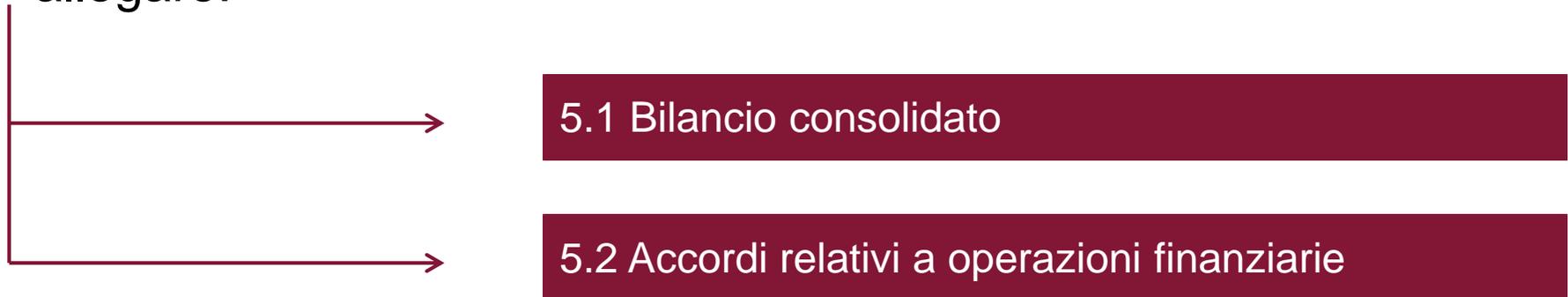
### 4. Attività finanziarie del gruppo multinazionale – deve indicare:





## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DEL MASTERFILE: IL NUOVO CONTENUTO - 6

### 5. Rapporti finanziari del gruppo multinazionale – occorre allegare:





---

## La Documentazione Nazionale



## LE MODIFICHE ALLA STRUTTURA DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE - 1

### PROVVEDIMENTO 2010

- 1) Descrizione generale della società
- 2) Settori in cui opera la società
- 3) Struttura operativa della società
- 4) Strategie generali perseguite dall'impresa e eventuali mutamenti di strategia rispetto al periodo di imposta precedente
- 5) Operazioni infragruppo
- 6) Accordi per la ripartizione dei costi

ALLEGATI

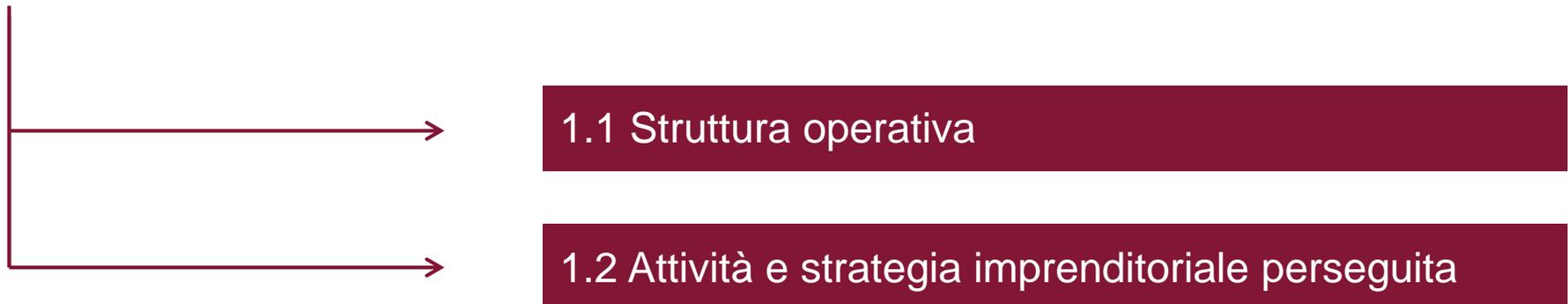
### PROVVEDIMENTO 2020

- 1) Descrizione generale dell'entità locale
- 2) Operazioni infragruppo
- 3) Informazioni finanziarie 
- 4) Allegati



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 2

## 1. Descrizione generale dell'entità locale – storia, evoluzione recente e lineamenti generali dei mercati di riferimento:





## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 3

- ❖ Cosa si intende per «entità locale»?
- ❖ Per entità locale si intendono:
  1. le società e gli enti commerciali residenti, ai sensi dell'art. 73 del TUIR;
  2. altri soggetti residenti che conseguono reddito di impresa ai sensi dell'art. 55 del TUIR;
  3. le S.O. nel territorio dello stato di società non residenti di cui all'art. 162 del TUIR.



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 4

## 2. Operazioni infra-gruppo

### 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

#### 2.1.2 Analisi di comparabilità

#### 2.1.3 Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento

- a) enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio di libera corrispondenza
- b) criteri di applicazione del metodo prescelto

#### 2.1.4 Risultati

#### 2.1.5 Assunzioni critiche adottate



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 5

## 2. Operazioni infra-gruppo – focus operazioni non marginali

- ❖ Per operazione infra-gruppo non marginale, l'AF ha chiarito che si intende un'operazione il cui ammontare risulti superiore alla soglia del 5% del totale in valore assoluto dei componenti positivi e negativi di reddito di cui al rigo RS 106 della Dichiarazione dei Redditi.
- ❖ Il contribuente ha facoltà di non rappresentare all'interno della Documentazione Nazionale le operazioni infra-gruppo c.d. sotto soglia.
- ❖ Tuttavia, l'AF nel caso in cui rilevi la non conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi praticati nell'ambito di tali operazioni e proceda a rettificarli, potrà applicare le relative sanzioni amministrative.
- ❖ Il chiarimento fornito dalla AF sembra contrastare con quanto previsto dal Provvedimento al par. 5.3.7. in tema di documentazione selettiva.



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 6

## 2. Operazioni infra-gruppo – focus Intervallo di libera concorrenza

- ❖ Si intende l'intervallo dei valori formato dagli indicatori finanziari selezionati in applicazione del metodo più appropriato con riferimento alle transazioni realizzate tra soggetti indipendenti, ciascuna ritenuta parimenti comparabile con la transazione infra-gruppo.
- ❖ Se tutte le transazioni considerate all'interno dell'intervallo sono parimenti comparabili alla transazione infra-gruppo, può essere considerato l'intero intervallo di valori (c.d. *full range*).
- ❖ Qualora le transazioni non abbiano lo stesso grado di comparabilità con la transazione infra-gruppo, è necessario considerare un intervallo ristretto, ricorrendo all'utilizzo di appositi strumenti statistici (c.d. *interquartile range*).



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 7

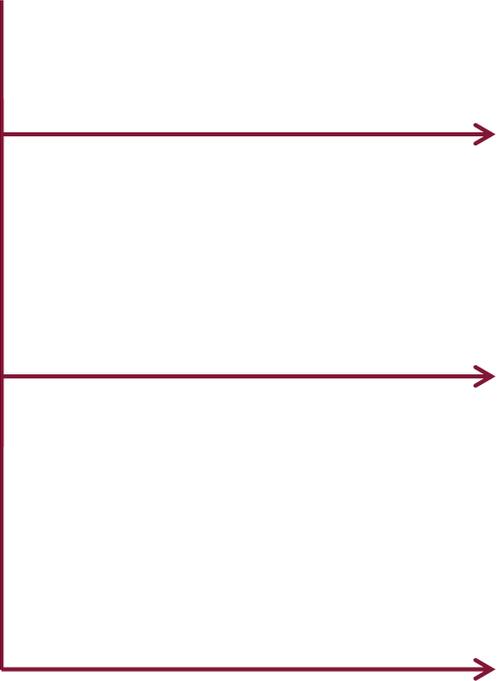
## 2. Operazioni infra-gruppo – focus documentazione selettiva

- ❖ Il Provvedimento ha introdotto la facoltà in capo al contribuente di presentare la Documentazione TP con riguardo ad una parte delle operazioni poste in essere.
- ❖ Il contribuente può selezionare le operazioni infragruppo da analizzare e predisporre una Documentazione TP limitatamente a queste, decidendo in tal modo di concentrarsi solo su quelle ritenute più complesse, senza che ciò vada ad inficiare l'idoneità della documentazione stessa.
- ❖ Il beneficio della Penalty Protection sarà applicabile solo con riferimento alle operazioni analizzate e descritte nella Documentazione TP.



## LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 8

### 3. Informazioni finanziarie – la Documentazione Nazionale dovrà essere corredata dalla seguente documentazione:



3.1 Conti annuali delle entità locali per il periodo d'imposta in questione

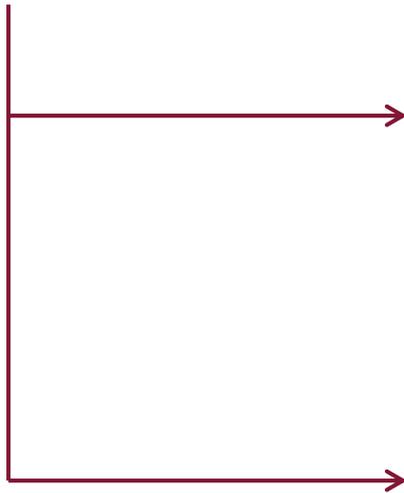
3.2 Prospetti di informazione e di riconciliazione che mostrino come i dati finanziari utilizzati nell'applicazione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento possano essere riconciliati con il bilancio di esercizio.

3.3 I prospetti di sintesi dei dati finanziari rilevanti per i soggetti comparabili nell'analisi e le fonti da cui questi dati provengono



# LE MODIFICHE AL CONTENUTO DELLA DOCUMENTAZIONE NAZIONALE: IL NUOVO CONTENUTO - 9

## 4. Allegati



4.1 Copia di tutti gli accordi infragruppo conclusi dall'entità locale riferiti alle operazioni rappresentate, nonché gli accordi per la ripartizione dei costi

4.2 Copia degli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento unilaterali, bilaterali e multilaterali esistenti, dei ruling preventivi di cui l'entità locale non è parte, ma che risultino collegati alle operazioni infragruppo descritte



---

## La documentazione sui Servizi a Basso Valore Aggiunto



## LA DOCUMENTAZIONE SUI SERVIZI A BASSO VALORE AGGIUNTO - 1

### I Servizi a Basso Valore Aggiunto

- ❖ Il Provvedimento introduce l'onere di predisporre una apposita documentazione al fine di usufruire dell'approccio semplificato per valorizzare i servizi a basso valore aggiunto (c.d. safe harbour introdotto da TP Guidelines OCSE del 2017 e recepito in Italia dal D.M. 14 Maggio 2018).

Quali sono i  
«servizi a basso  
valore aggiunto»?

Cosa si intende  
per «approccio  
semplificato»?

Quale è il  
contenuto della  
Documentazione  
richiesto dal  
Provvedimento?



## LA DOCUMENTAZIONE SUI SERVIZI A BASSO VALORE AGGIUNTO - 2

### Quali sono i Servizi a Basso Valore Aggiunto

- ❖ Ai sensi del D.M del 14 maggio 2018 sono 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;
  4. non contribuiscono alla creazione degli stessi;
  5. 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.



## LA DOCUMENTAZIONE SUI SERVIZI A BASSO VALORE AGGIUNTO - 3

### Quali sono i Servizi a Basso Valore Aggiunto

- ❖ Le Linee Guida OCSE del 2022 contengono una lista esemplificativa dei servizi che:
  - ❖ possono essere considerati a basso valore aggiunto (**Positive List**)
    - Contabilità e revisione
    - Attività relative alla gestione delle risorse umane
    - Servizi informatici (purché non siano il *core business* del gruppo)
    - Servizi legali
    - Servizi di natura amministrativa
    - Servizi di comunicazione e supporto alle pubbliche relazioni
    - Servizi legati agli adempimenti tributati
  - ❖ non possono essere considerati a basso valore aggiunto (**Negative List**)
    - Servizi che costituiscono il *core business* del Gruppo
    - Servizi di ricerca e sviluppo
    - Servizi di produzione
    - Servizi di vendita, marketing e distribuzione
    - Servizi di approvvigionamento di materie prime o di altre materie impiegate nei processi produttivi
    - Transazioni finanziarie
    - Estrazione, esplorazione e distribuzione
    - Assicurazione
    - Servizi di alta direzione aziendale



## LA DOCUMENTAZIONE SUI SERVIZI A BASSO VALORE AGGIUNTO - 4

### Cosa si intende per «approccio semplificato»?

- ❖ Il D.M. del 14 maggio 2018 stabilisce che «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».



- ❖ Consente di evitare lo sviluppo di una analisi di benchmark per verificare la congruità ai valori di libera concorrenza, applicando un mark-up del 5% ai costi sostenuti.



## LA DOCUMENTAZIONE SUI SERVIZI A BASSO VALORE AGGIUNTO - 5

Qual è il contenuto della Documentazione richiesto dal Provvedimento?

1. Descrizione dei servizi infragruppo

- Descrizione dei servizi, esplicitando: l'identità dei beneficiari, le **ragioni** che consentono di ritenere tali servizi come a basso valore aggiunto

2. Contratti di fornitura dei servizi

- Contratti/accordi per la fornitura dei servizi

3. Valorizzazione delle operazioni

- Documentare i **calcoli** svolti per determinare l'aggregato dei costi diretti e indiretti e del margine di profitto applicato

4. Calcoli

- Allegare fogli di calcolo che consentono di dimostrare l'applicazione dei criteri di ripartizione dei costi



---

## Aspetti operativi e criticità



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 1

### La firma elettronica con marca temporale – operatività

- ❖ A partire dall'anno di imposta 2020, il Masterfile e la Documentazione Nazionale dovranno essere firmati dal legale rappresentante del contribuente (o da un suo delegato) mediante **firma elettronica con marca temporale** da apporre entro la data di presentazione della dichiarazione annuale dei redditi, pena la non idoneità della documentazione.



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 2

### La firma elettronica con marca temporale – criticità

- ❖ Immodificabilità della Documentazione TP una volta apposta la firma elettronica con marca temporale.
- ❖ Requisito formale che condiziona l'idoneità stessa della Documentazione TP.
- ❖ Adempimento particolarmente gravoso per le imprese, che dovranno razionalizzare le procedure interne e ottimizzare i tempi del processo di raccolta dei dati e documenti rilevanti, per evitare ritardi nel reperimento delle informazioni.



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 3

### La firma elettronica con marca temporale – considerazioni

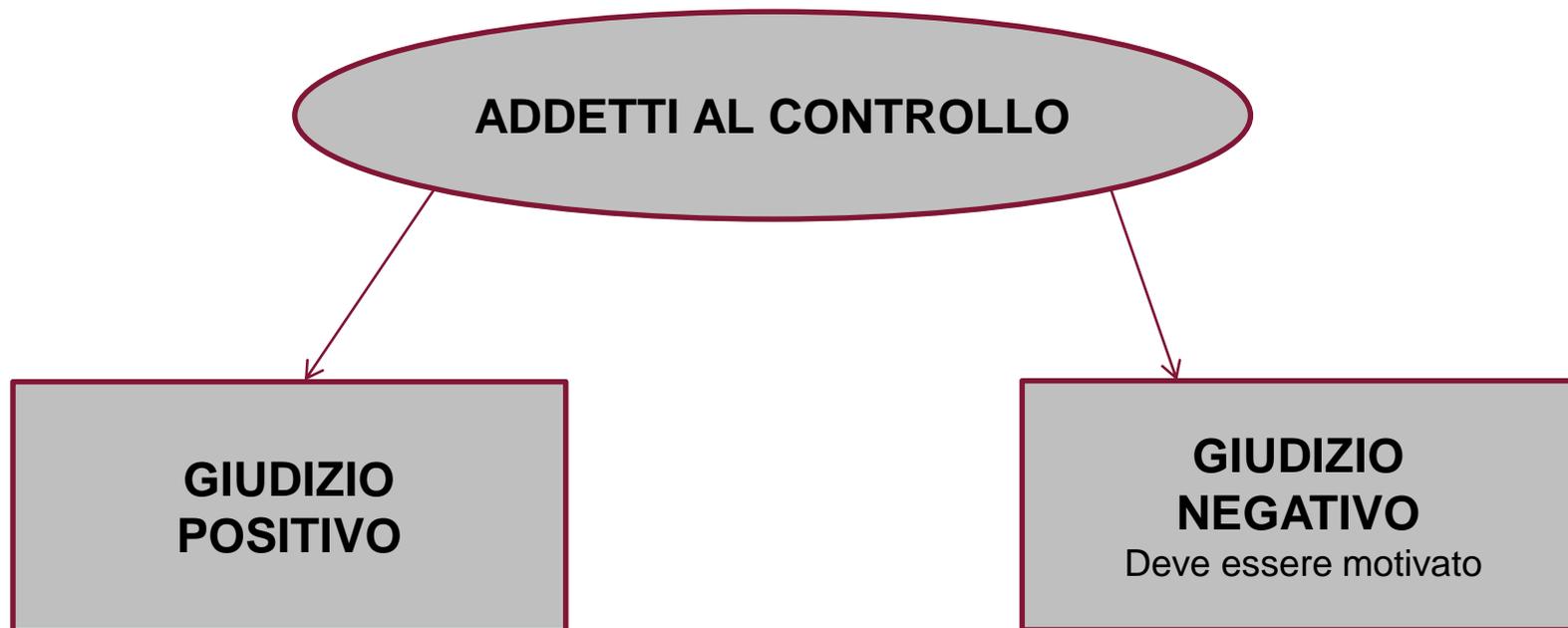
- ❖ L'OCSE ritiene il completamento della Documentazione entro la data di presentazione della dichiarazione una best practice.
- ❖ L'OCSE in nessun passaggio delle TP Guidelines collega il mancato rispetto di un requisito temporale alla idoneità dell'impianto documentale.
- ❖ Appare contrario alla ratio della normativa stessa, negare al contribuente cooperativo l'accesso alla Penalty Protection per il mancato rispetto di un requisito temporale di natura formale.



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 5

### Giudizio di merito sulla idoneità

Accesso – Ispezione – Verifica





## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 6

### Comunicazione del possesso

- ❖ Flag nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta per cui la Documentazione TP è predisposta

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Componenti negativi		
		A	B	C					
					4	5	,00	6	,00



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 7

### Comunicazione del possesso

- ❖ Entro 90 giorni dalla scadenza del termine ordinario per la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi, mediante una dichiarazione **tardiva** ovvero **integrativa/sostitutiva**.
- ❖ Oltre i 90 giorni dalla scadenza del termine ordinario per la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi, mediante l'istituto della **remissione in bonis**.
- ❖ Entro 5 anni dalla scadenza del termine ordinario per la presentazione della dichiarazione annuale, unicamente nel caso in cui il contribuente abbia presentato una **dichiarazione c.d. integrativa a sfavore**.



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 8

### Comunicazione del possesso – focus remissione in bonis

- ❖ Il contribuente deve aver:
  - ✓ predisposto la Documentazione TP originaria; e
  - ✓ munito di firma elettronica e dotato di marca temporale la stessa al più tardi entro 90 giorni dalla scadenza del termine ordinario per la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi originaria.
  
- ❖ La comunicazione del possesso deve avvenire entro il termine di presentazione della dichiarazione riferita al periodo d'imposta successivo a quello a cui si riferisce la Documentazione TP.
  
- ❖ L'AF non deve avere iniziato accessi, ispezioni, verifiche o altre attività amministrative di accertamento di cui il contribuente abbia avuto formale conoscenza.



## ASPETTI OPERATIVI E CRITICITA' - 9

### Comunicazione del possesso – focus dichiarazione integrativa a sfavore

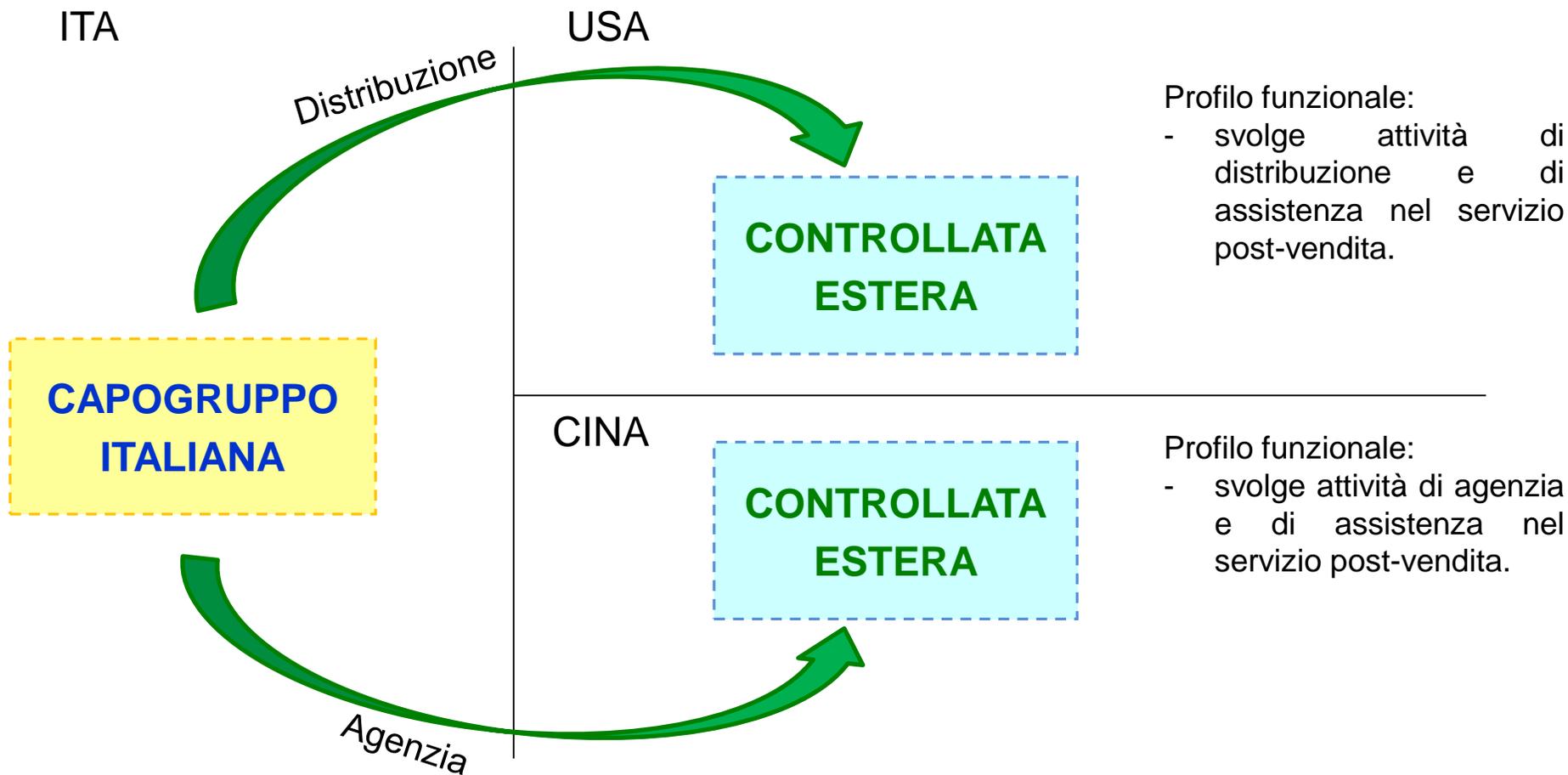
- ❖ Dichiarazione presentata al fine di correggere errori od omissioni:
  - derivanti dalla non conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento praticati infra-gruppo; e
  - che abbiano determinato un minore imponibile o comunque un minore debito di imposta, ovvero un maggiore credito di imposta.
  
- ❖ In tale circostanza, la Documentazione TP può essere integrata e/o modificata e tale documentazione dovrà essere nuovamente munita di firma elettronica e dotata di marca temporale.
  
- ❖ La comunicazione del possesso della Documentazione TP così integrata e/o modificata dovrà essere effettuata mediante la Dichiarazione Integrativa a sfavore.
  
- ❖ Affinché tale comunicazione sia valida, è necessario che il contribuente abbia predisposto la Documentazione TP originaria e ne abbia comunicato il possesso al più tardi entro i termini previsti per la c.d. remissione in bonis.



# 5. --- ANALISI E RISOLUZIONE DI CASI PRATICI



## AGENZIA E DISTRIBUZIONE





## AGENZIA E DISTRIBUZIONE

ITA

ESTERO



In questo caso:

- due profili funzionali in capo alla medesima controllata estera;
- un metodo e una valorizzazione per ciascun profilo funzionale.



## COSTITUZIONE DI SUBSIDIARY ALL'ESTERO – PRODUZIONE ALL'ESTERO SU TECNOLOGIA E MARCHIO DELLA SOCIETA' ITALIANA

ITA



- ❖ La Società Italiana **costituisce la Controllata Estera** per sviluppare un nuovo stabilimento produttivo all'estero.
- ❖ Lo stabilimento produttivo è deputato alla **fabbricazione di prodotti su know-how e tecnologia della Società Italiana**.
- ❖ Il prodotto fabbricato dalla Controllata Estera viene rivenduto con marchio della Società Italiana a favore dei clienti esteri.

ESTERO



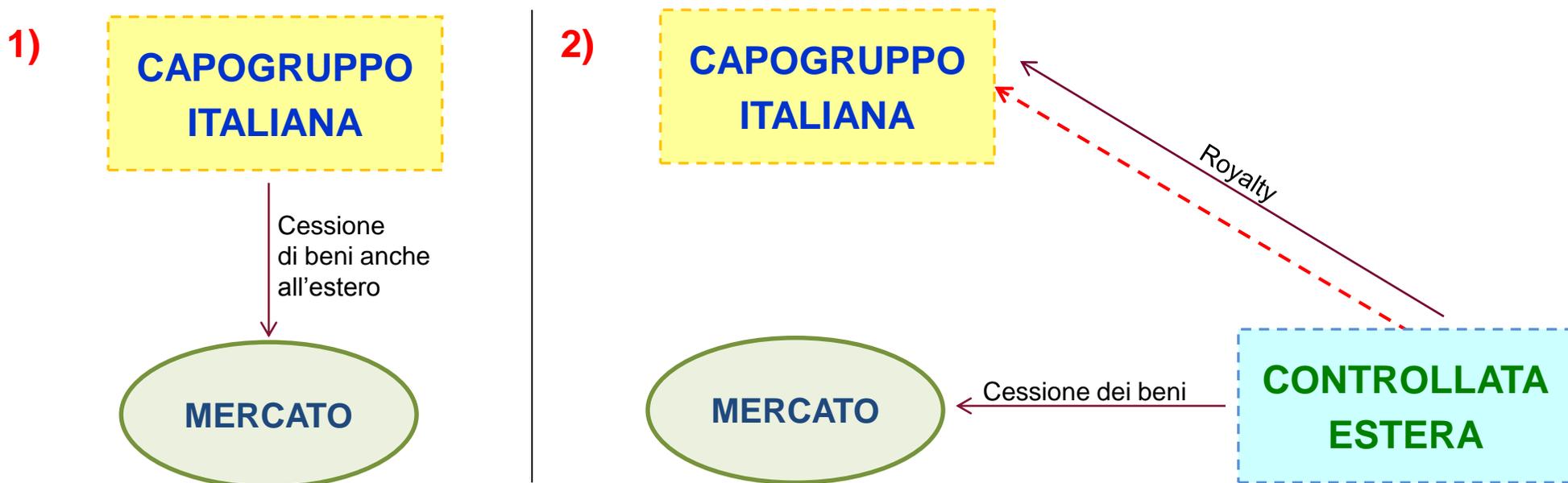
- ❖ La Controllata Estera riceve la strumentazione per la fabbricazione dei prodotti direttamente dall'estero, a fronte di un **acquisto di ramo di azienda** presso una Società Estera.

Vendita di prodotti

MERCATO

SOCIETA'  
ESTERA

## CESSIONE DELLA LISTA CLIENTI



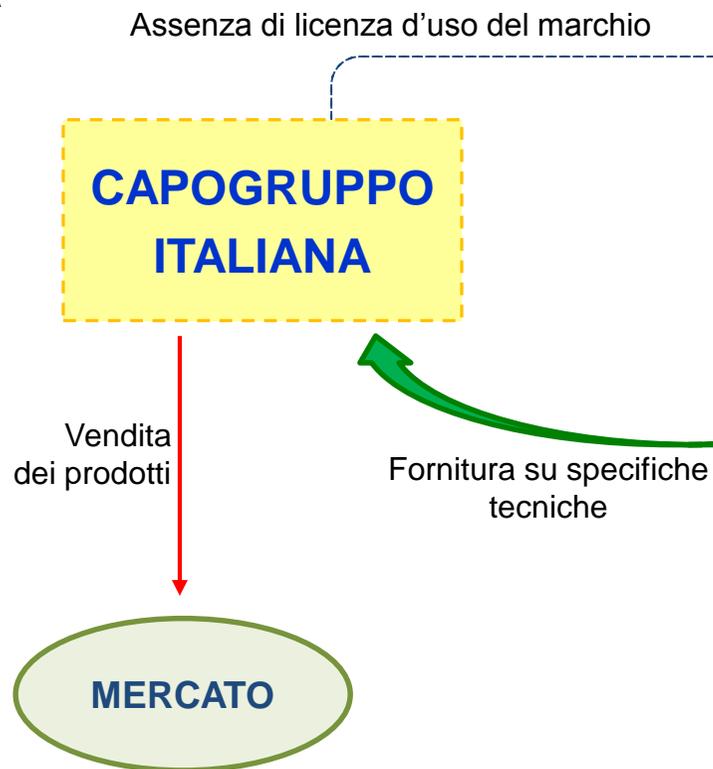
- ❖ Nello scenario 2, la capogruppo costituisce una NewCo produttiva all'estero.
- ❖ La produzione esistente in Italia viene delocalizzata, in tutto o in parte, presso la NewCo.
- ❖ La NewCo vende i prodotti, fabbricati su specifica tecnica (know-how e/o tecnologia) fornita dalla capogruppo, a favore dei clienti precedentemente serviti dalla capogruppo medesima.
- ❖ La capogruppo ha operato di fatto una cessione della lista clienti a favore della NewCo che deve essere remunerata (- - - ->).



## COSTITUZIONE DI SUBSIDIARY ALL'ESTERO – PRODUZIONE ALL'ESTERO E FORNITURA ALL'ITALIA SU PROPRIE SPECIFICHE TECNICHE

ITA

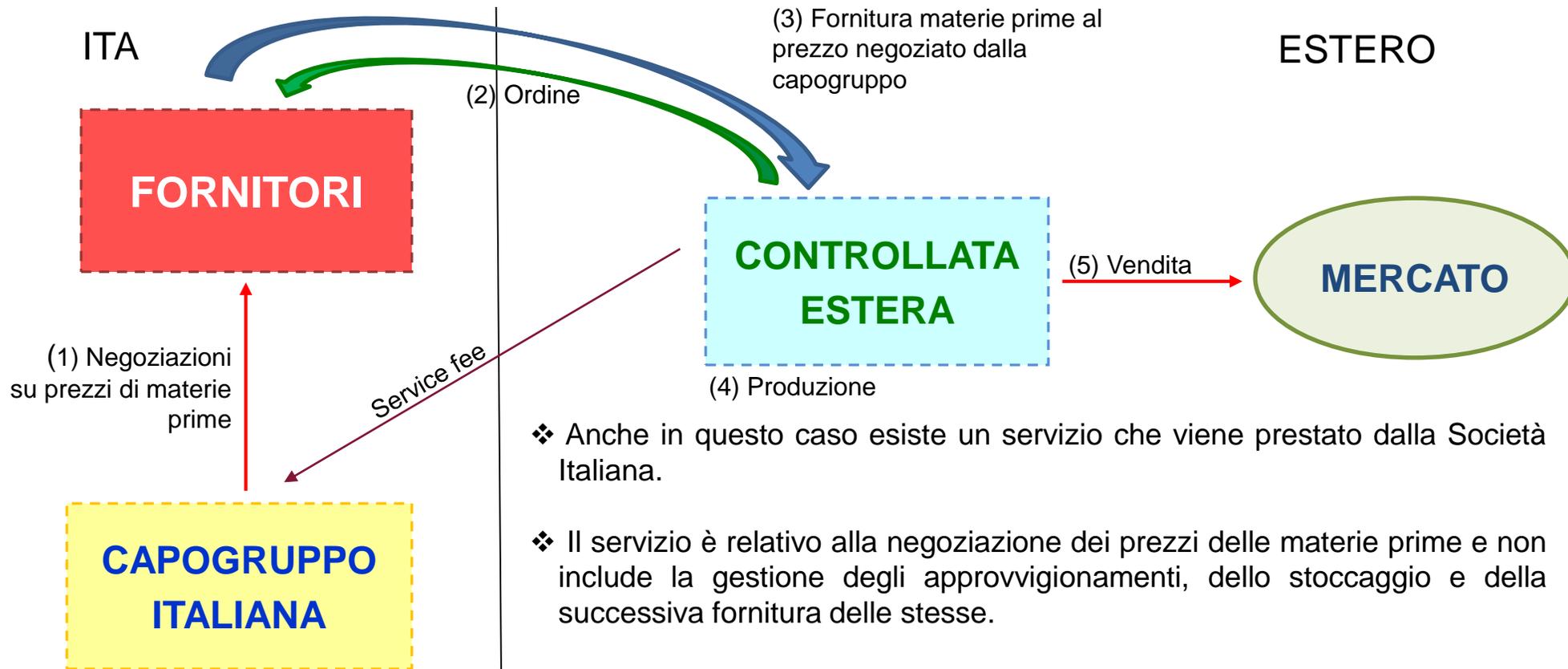
ESTERO



- ❖ La controllata estera implementa il processo produttivo;
- ❖ Utilizza le specifiche tecniche pervenute dalla capogruppo per la fabbricazione dei prodotti e appone sugli stessi il marchio della capogruppo.
- ❖ Completata la fabbricazione, rivende tutti i prodotti dalla stessa manufatti alla capogruppo.
- ❖ La **controllata estera opera come toll/contract manufacturer.**

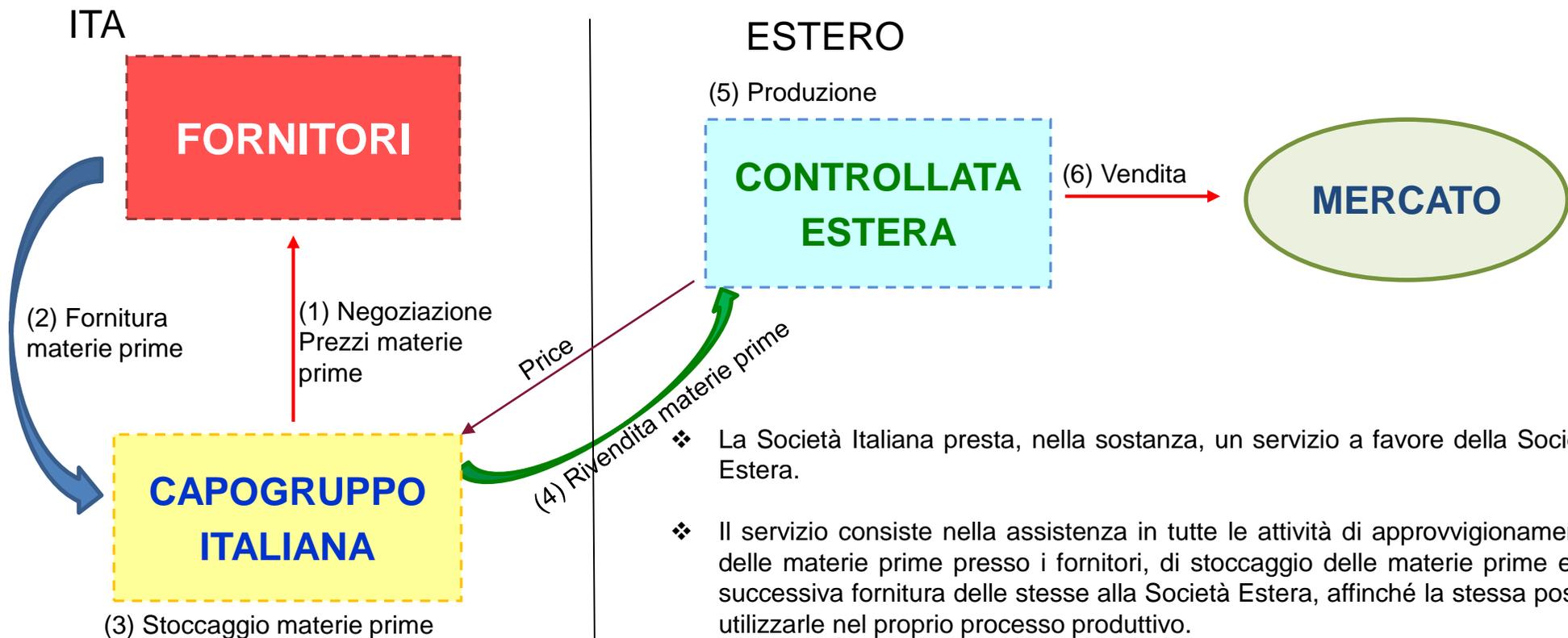


## CENTRAL PROCUREMENT - 1



- ❖ Anche in questo caso esiste un servizio che viene prestato dalla Società Italiana.
- ❖ Il servizio è relativo alla negoziazione dei prezzi delle materie prime e non include la gestione degli approvvigionamenti, dello stoccaggio e della successiva fornitura delle stesse.
- ❖ Il compenso che potrà essere richiesto dalla Società Italiana risulterà inferiore rispetto a quello precedente. Il profilo funzionale è sostanzialmente inferiore rispetto al precedente.

## CENTRAL PROCUREMENT - 2



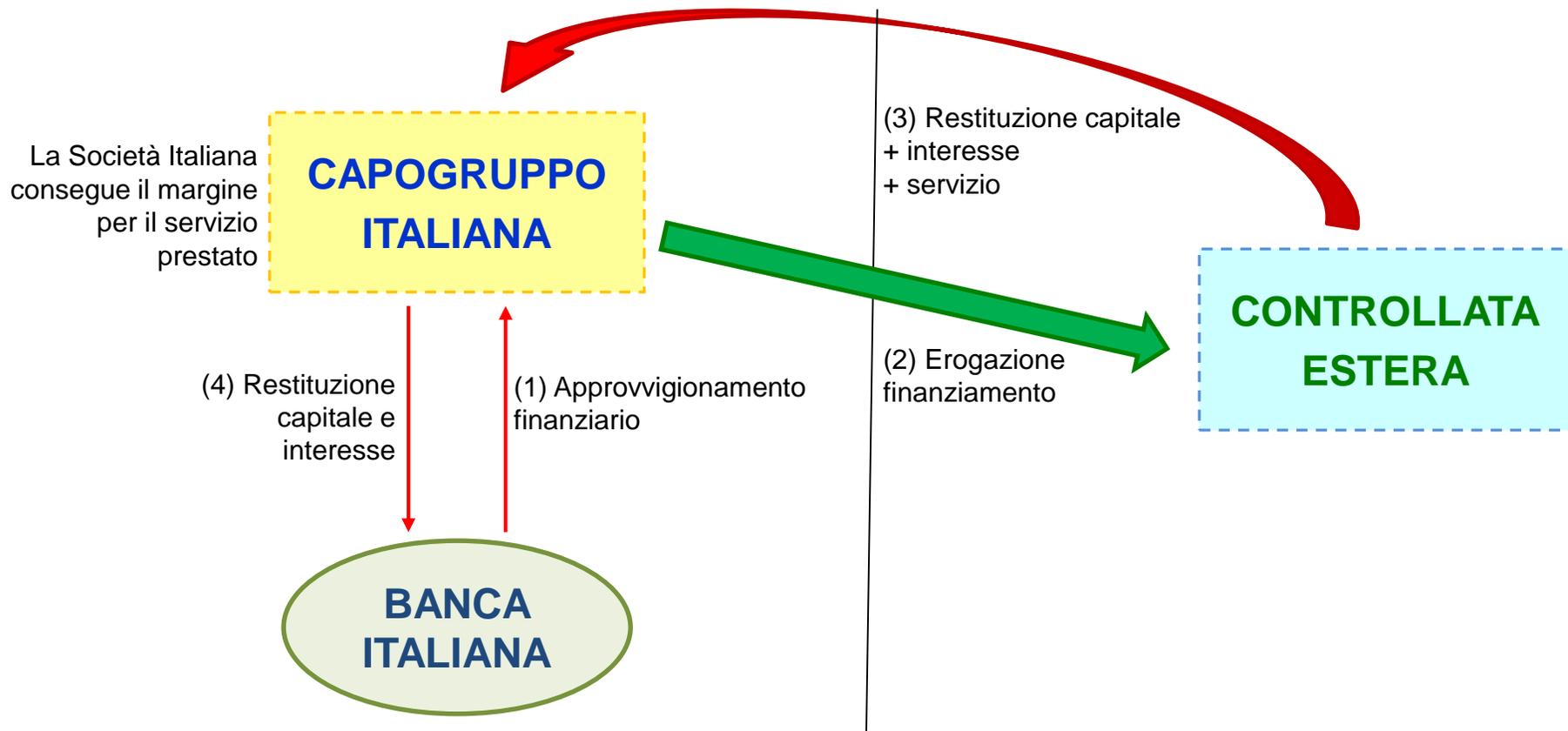
- ❖ La Società Italiana presta, nella sostanza, un servizio a favore della Società Estera.
- ❖ Il servizio consiste nella assistenza in tutte le attività di approvvigionamento delle materie prime presso i fornitori, di stoccaggio delle materie prime e di successiva fornitura delle stesse alla Società Estera, affinché la stessa possa utilizzarle nel proprio processo produttivo.
- ❖ Se non esistesse la Società Italiana, la Società Estera dovrebbe intrattenere rapporti diretti con i fornitori.
- ❖ La Società italiana presta un servizio che la Società Estera dovrà remunerare.



## FINANZIAMENTO DA CAPOGRUPPO - 1

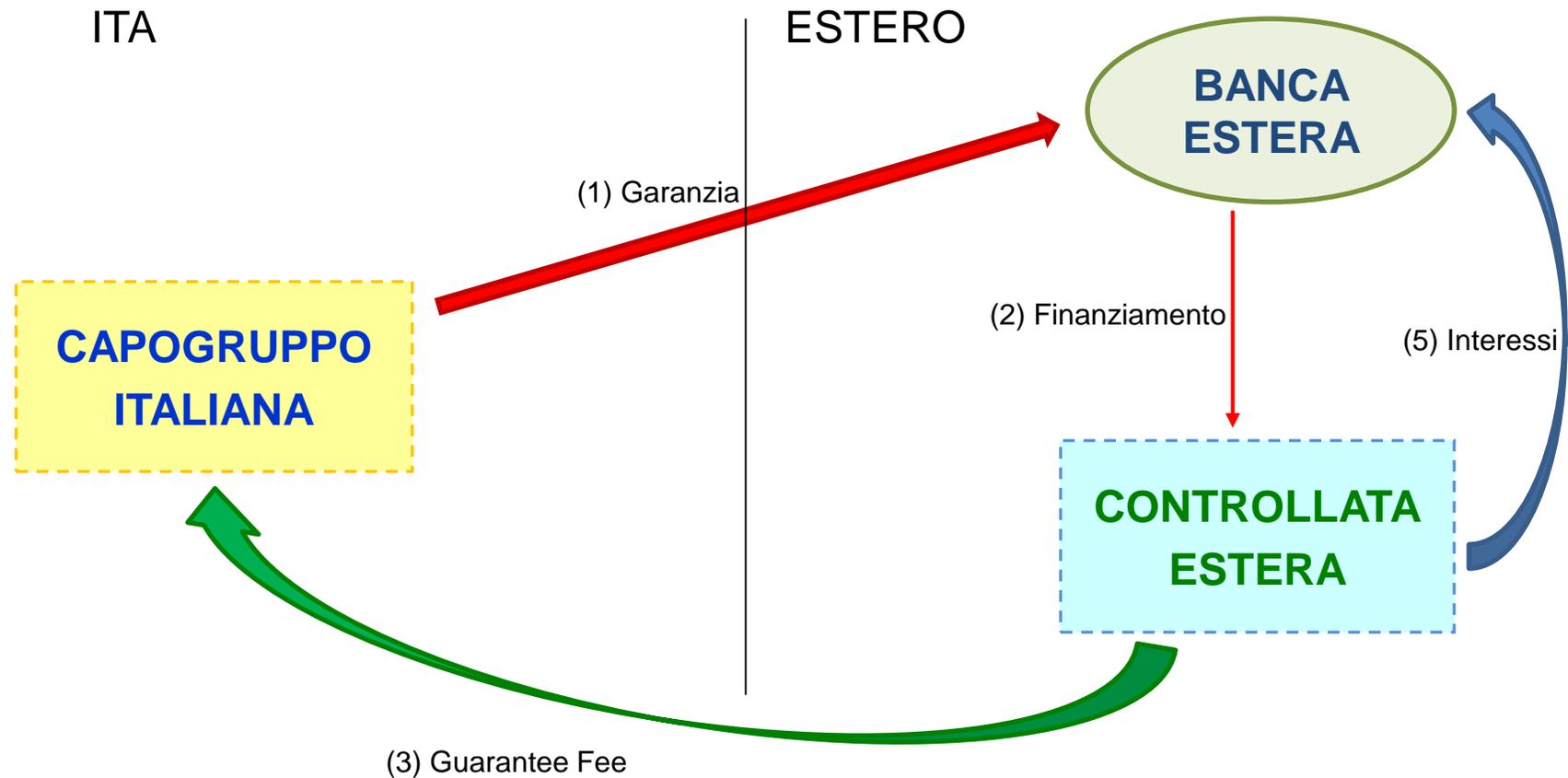
ITA

ESTERO





## FINANZIAMENTO DA BANCA ESTERA CON GARANZIA DELLA CAPOGRUPPO - 1





---

## Considerazioni conclusive



## CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

- ❖ Transfer Pricing Policy – SI o NO ?
- ❖ Contrattualistica infra-gruppo – SI o NO ?
- ❖ Documentazione Transfer Pricing – SI o NO ?



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

In collaborazione con

**BACCIARDI PARTNERS**  
legal tax finance



## GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Tommaso Fonti, LL.M. - [tommasof@bacciardistudiolegale.it](mailto:tommasof@bacciardistudiolegale.it)

Denis Amici - [denis@bacciardistudiolegale.it](mailto:denis@bacciardistudiolegale.it)

BACCIARDI PARTNERS, via Lino Liuti, 2 – 61122 Pesaro

+39 0721 371139