



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT

PROVA FINALE

**"ANALISI DEL TRANSFER PRICING: DALLA PIANIFICAZIONE
FISCALE AGGRESSIVA AL TRANSFER MISPRICING"**

RELATORE:

CH.MO PROF. AMEDEO PUGLIESE

LAUREANDO/A: VALENTINA FIORUCCI

MATRICOLA N. 1066468

ANNO ACCADEMICO 2016 – 2017

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
CAPITOLO 1. Il principio di Arm’s Length contro la pianificazione fiscale aggressiva	2
1.1 La pianificazione fiscale aggressiva.....	2
1.2 Il Principio di Arm’s Length	4
1.3 Analisi del Transfer Mispricing	9
CAPITOLO 2. La criticità nella definizione dei prezzi di trasferimento: metodi di calcolo e analisi di comparabilità	13
2.1 Metodi di determinazione del valore dei prezzi di trasferimento.	13
2.1.1 Metodi tradizionali.....	15
2.1.2 Metodi alternativi.....	22
2.2 Analisi di comparabilità tra prezzo praticato e prezzo di mercato.....	27
2.2.1 I fattori di comparabilità	28
2.2.2 Le fasi dell’analisi di comparabilità.....	31
CAPITOLO 3. Manipolazione dei prezzi di trasferimento: utilizzo della transfer pricing policy e analisi delle soluzioni	32
3.1 Il transfer pricing e l’ottimizzazione del business	32
3.2 Dal progetto BEPS al fisco unico europeo: il futuro del transfer pricing	34
3.2.1 Il progetto BEPS e le “Actions” relative ai prezzi di trasferimento.....	35
3.2.2 Il fisco unico europeo.....	38
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI.....	41

INTRODUZIONE

L'ultimo ventennio è stato caratterizzato da grosse modifiche dell'economia mondiale che hanno portato alla nascita di un unico grande mercato globale nel quale hanno assunto un ruolo fondamentale le imprese multinazionali.

La presenza di filiali in più Paesi ha consentito alle multinazionali da un lato di operare in più territori e dall'altro di riuscire ad abbattere l'imposizione fiscale, infatti le multinazionali riescono ad attuare delle politiche fiscali volte a diminuire l'impatto fiscale sul bilancio societario.

Il fenomeno dell'elusione fiscale non ha una rilevanza marginale, infatti solo nell'Unione Europea questo causa un danno erariale di circa 70 miliardi di euro l'anno. Secondo l'*Oxfam*, il quale opera per limitare le ingiustizie e la povertà, l'elusione fiscale delle multinazionali raggiunge i 240 miliardi di dollari annui, mentre le pratiche legate ad abusi fiscali fanno perdere ai paesi in via di sviluppo circa 170 miliardi di dollari l'anno. La maggior parte degli utili delle multinazionali vengono depositati in Paesi che vengono definiti paradisi fiscali, ovvero caratterizzati da tassazioni quasi nulle. Tra questi spiccano le Bahamas nelle quali, secondo l'*International Consortium of Investigative Journalists*, negli ultimi 26 anni sarebbero state registrate ben 175 mila *shell company* (società di comodo inattive utilizzate come strumento per manovre finanziarie).

Tra le pratiche di pianificazione fiscale aggressiva troviamo il *transfer pricing* il quale, nonostante non sia una pratica prettamente elusiva, se manipolato può permettere lo spostamento di ricchezza da uno Stato ad un altro.

Il presente lavoro introdurrà l'analisi del fenomeno dell'elusione fiscale internazionale da parte dei gruppi nazionali tramite le strategie di *aggressive tax planning* e si focalizzerà sull'analisi del metodo del *transfer pricing*. Verrà esaminato sia il fenomeno della manipolazione dei prezzi delle multinazionali o *transfer mispricing*, anche attraverso degli esempi pratici, che l'utilizzo delle corrette *transfer pricing policy* per l'ottimizzazione del business della multinazionale.

Si analizzerà il *principio di libera concorrenza*, il quale pone il primo vero limite al libero arbitrio delle multinazionali nella stima dei *transfer price*; si approfondiranno le metodologie per la corretta determinazione dei prezzi di trasferimento intercompany e per la comparazione delle transazioni infragruppo con quelle indipendenti. Questo elaborato inoltre metterà in evidenza le ultime manovre adottate dall'OCSE e dall'Unione Europea per limitare il fenomeno legato all'elusione fiscale internazionale e alla manipolazione dei prezzi di trasferimento analizzando anche i possibili riscontri futuri nell'applicazione di tali politiche.

CAPITOLO 1

IL PRINCIPIO DI ARM'S LENGTH CONTRO LA PIANIFICAZIONE FISCALE AGGRESSIVA

1.1 La pianificazione fiscale aggressiva

Le crescenti interdipendenze e interrelazioni globali hanno portato un notevole mutamento delle relazioni economico-finanziarie ed il superamento dei confini nazionali ha reso omogenee le diverse economie nazionali.

Questo fenomeno, conosciuto con il termine di *globalizzazione*, ha consentito il libero spostamento di imprese e capitali, portando una crescente concorrenza tra i diversi Paesi, i quali attraverso delle politiche fiscali mirate cercano di incrementare gli investimenti (sia esterni che interni) nel loro territorio. Per tale motivo la localizzazione strategica delle società non si basa più su parametri mirati ad un'allocazione efficiente delle risorse, ma ha finalità puramente fiscali e potrebbe impattare negativamente sulla produttività dell'impresa.

La creazione, in alcuni Stati, di questi regimi fiscali dannosi (o *harmful tax regimes*) causa la drastica riduzione del gettito fiscale nei Paesi caratterizzati da un'alta pressione fiscale, porta alla limitazione della libera concorrenza nei mercati e riduce l'imparzialità che solitamente caratterizza i sistemi fiscali degli Stati.

La globalizzazione del commercio ha permesso la creazione di attività economiche che oltrepassano i confini dei singoli Stati, ciò nonostante non è stata creata una normativa fiscale internazionale omogenea anzi, tutte le norme e gli istituti giuridici che mirano a regolare questi fenomeni continuano ad avere una portata nazionale, rispondendo solamente a necessità interne. Questi molteplici *gap*, causati dalle normative fiscali non affini, fanno sì che le multinazionali possano diminuire la base imponibile tramite delle strategie volte a ridurre l'impatto della gestione tributaria.

Le multinazionali possono quindi adottare strategie di *pianificazione fiscale lecita* o strategie di *pianificazione fiscale aggressiva*, è evidente che c'è una grande differenza tra le due.

La prima è considerata una pratica che mira alla riduzione dell'importo dell'imposta grazie a quello che viene definito "*legittimo risparmio d'imposta*" che troviamo all'articolo 37-bis del D.P.R. 600/1973 dove si specifica che questo "*si verifica quando tra vari comportamenti posti dal sistema fiscale su un piano di pari dignità, il contribuente adotta quello fiscalmente meno oneroso. Non c'è aggiramento fintanto che il contribuente si limita a scegliere tra due*

alternative che in modo strutturale e fisiologico l'ordinamento gli mette a disposizione. (...). In tutti questi casi la scelta della via fiscalmente meno onerosa non è implicitamente vietata dal sistema, ma al contrario esplicitamente o implicitamente consentita, e non è configurabile alcun aggiramento di obblighi o divieti". Questa norma dà la possibilità al soggetto passivo d'imposta di poter decidere autonomamente, tra le diverse soluzioni conformi alla legge, la tassazione che gli comporta un esborso di denaro minore.

Le multinazionali possono superare, a causa della continua ricerca mirata alla riduzione dell'imposizione fiscale, il livello del *legittimo risparmio di imposta* tramite delle strategie che possono generare le summenzionate ***pianificazioni fiscali aggressive***.

L'attuazione di ***pianificazioni fiscali aggressive*** porta alla riduzione del carico tributario sulla multinazionale, attraverso lo spostamento della ricchezza da Stati con un'elevata pressione fiscale a Stati caratterizzati da una pressione fiscale bassa o quasi nulla, portando grossi danni all'economia mondiale.

La Raccomandazione della Commissione Europea del 6 dicembre 2012 sulla pianificazione fiscale aggressiva individua due situazioni che consentono l'attuazione di tali strategie tra le quali troviamo:

- lo sfruttamento delle difformità tra i regimi fiscali dei vari Stati in cui operano,
- gli studi effettuati da parte delle multinazionali sui vari aspetti tecnici della normativa fiscale dei singoli Paesi, i quali permettono al gruppo di eludere i controlli effettuati dalle Amministrazioni fiscali.

Le ***strategie di pianificazione fiscale aggressiva*** possono comportare:

- il trasferimento di componenti positive di reddito, tra i quali troviamo i ricavi di vendita, gli interessi attivi e i dividendi, in Stati aventi una bassa pressione fiscale (comunemente definiti paradisi fiscali),
- il trasferimento di componenti negative di reddito, tra i quali troviamo i costi e gli interessi passivi, in Stati caratterizzati da un'elevata pressione fiscale.

Un chiarimento su questo fenomeno è stato fornito anche dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, o comunemente chiamata OCSE, e dalla Commissione Europea le quali sanciscono che viene definita *aggressiva* un'operazione svolta prevalentemente per l'ottenimento di un'agevolazione puramente fiscale.

Le strategie di *aggressive tax planning* mirano all'ottenimento di situazioni:

- 1) legate alla doppia non imposizione di un determinato reddito (il quale risulta escluso dalla tassazione sia nello Stato dove viene prodotto che nello Stato dove l'impresa risiede),

- 2) legate ad operazioni volte a ottenere delle doppie detrazioni (la perdita viene detratta sia nel Paese alla fonte che in quello di residenza).

Queste operazioni sono contrarie a quello che viene definito *spirit of the law* o **spirito delle leggi**, del quale troviamo la definizione nelle “*Linee Guida OCSE destinate alle imprese Multinazionali*”.

In queste Linee Guida viene esplicitato che “*un’impresa si comporta in conformità con lo spirito delle leggi e dei regolamenti fiscali se adotta misure ragionevoli per determinare quale sia l’intenzione del legislatore e interpreta le norme fiscali in coerenza con tale intenzione, alla luce del dato testuale e della giurisprudenza contemporanea rilevante.*” È fondamentale comprendere che aderendo allo spirito delle leggi si dovranno rispettare le norme cercando di perseguire il fine delineato dal legislatore. Per conformarsi allo *spirit of the law* non si deve liquidare allo Stato un importo maggiore rispetto a quello sancito dalla normativa, ma risulta fondamentale l’esecuzione di tutte le azioni volte alla corretta stima delle imposte dovute.

Il **transfer pricing** rientra tra le tecniche che possono essere utilizzate come pratica elusiva per la *pianificazione fiscale aggressiva* in quanto permette il trasferimento di redditi imponibili da una società ad un’altra. Questo avviene attraverso la manipolazione dei prezzi di trasferimento, ovvero tramite lo spostamento dei costi nei paesi a tassazione più alta in modo da ridurre la base imponibile, oppure attraverso il trasferimento dei ricavi nei paesi a tassazione più bassa in modo da minimizzare l’incidenza fiscale. Ciò che può limitare e contrastare questa pratica è sicuramente l’*arm’s length principle* il quale regola le operazioni e transazioni infragruppo. Grazie a questo principio si pone un grosso limite sul libero arbitrio che le imprese hanno nella scelta dei prezzi di trasferimento, ostacolando in questo modo l’erosione delle basi imponibili e la concentrazione di capitali all’interno dei paradisi fiscali.

1.2 Il Principio di Arm’s Length

L’*arm’s length principle* o principio di libera concorrenza è considerato il cardine della normativa che mira alla corretta determinazione dei prezzi di trasferimento da parte dei gruppi multinazionali. Questo principio stabilisce che le operazioni che avvengono tra imprese associate che risiedono in Stati diversi, aventi regimi fiscali diversi, devono avvenire a quello che viene definito **prezzo di libera concorrenza** o **prezzo at arm’s length**.

In questo modo viene stabilito che le operazioni che intercorrono tra le imprese associate dovranno esser caratterizzate da prezzi omogenei a quelli che sarebbero stati fissati in transazioni avvenute tra imprese indipendenti operanti nel mercato concorrenziale.

Bisogna effettuare questo confronto tra i prezzi perché le operazioni intercompany non sono influenzate dall'andamento del mercato come le operazioni effettuate tra le imprese indipendenti, anzi in questo caso ci potrebbero esser transazioni che non risentono assolutamente della sua azione.

Per tale motivo il principio di libera concorrenza mira a regolare i rapporti tra imprese associate in modo tale che queste rispettino le regole del libero mercato concorrenziale, e che le operazioni, specialmente quelle intercompany e la concessione di finanziamenti infragruppo, siano valutate in base ad un *valore equo* per evitare che la mancata influenza del mercato porti differenze tra queste e quelle che avvengono tra soggetti indipendenti.

Le multinazionali possono minimizzare il carico fiscale consolidato elaborando delle strategie fiscali globali, sfruttando in particolar modo la *delocalizzazione¹ produttiva* delle loro attività. La collocazione delle imprese, che fanno parte della multinazionale in Paesi diversi, caratterizzati da differenti livelli di tassazione può esser usata, grazie all'analisi dei sistemi normativi e fiscali dei vari Stati in cui queste operano, per il trasferimento di basi imponibili in Paesi a fiscalità privilegiata tramite la manipolazione dei prezzi, sovrastimandoli o sottostimandoli.

Nel vigilare sulla corretta applicazione del *fair price*, le amministrazioni fiscali non devono automaticamente presupporre che i gruppi multinazionali alterino sempre i prezzi nelle transazioni interne al gruppo, devono considerare che in alcune situazioni le imprese potrebbero trovare la determinazione del *prezzo equo* molto complessa a causa dell'assenza delle forze di mercato.

Molte sono le istituzioni che cercano di regolare e studiare questo fenomeno. Tra queste troviamo l'OCSE, la quale ha recepito nel Modello di Convenzione Fiscale l'*arm's length principle*. La sua disciplina è esposta all'articolo 9, paragrafo 1, ove prevede che “(Allorché) le due imprese (associate), nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni accettate o imposte diverse da quelle che sarebbero state convenute tra 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”.

Questo articolo regola la tassazione degli utili delle transazioni che non rispettano il *principio di libera concorrenza²*, in questo caso gli utili non rilevati verranno inclusi nel reddito

¹ Per delocalizzazione si intende il trasferimento delle attività di produzione in altri paesi. Si pensi ai casi di outsourcing, subfornitura o subcontrattazione.

² Laddove questo principio sia rispettato non è ammessa nessuna rettifica degli utili imponibili.

imponibile attraverso una rettifica da parte delle Amministrazioni finanziarie le quali provvederanno successivamente ad effettuare un corretto calcolo delle imposte dovute.

All'interno delle Linee Guida dell'Ocse sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali (2010) viene messo in evidenza che quando si vanno a rettificare gli utili, secondo il principio di libera concorrenza, bisogna prendere in considerazione le condizioni che solitamente si creano tra singole unità organizzative che hanno tra di loro transazioni indipendenti sul libero mercato. Questo comporta che le varie unità organizzative appartenenti al gruppo multinazionale verranno considerate come entità indipendenti e le operazioni che intercorreranno tra queste dovranno essere valutate al *valore di mercato*, che viene considerato il *prezzo di libera concorrenza*.

Questa rettifica degli utili può però portare ad una doppia imposizione economica, per questo motivo sempre nelle Linee Guida dell'OCSE all'articolo 9, paragrafo 2 troviamo che: *“Allorché uno Stato contraente include fra gli utili di un'impresa di detto Stato – e di conseguenza assoggetta a tassazione – utili sui quali un'impresa dell'altro Stato contraente è stata sottoposta a tassazione in detto altro Stato, e gli utili così inclusi sono utili che sarebbero maturati a favore dell'impresa del primo Stato, se le condizioni fissate fra le due imprese fossero state quelle convenute fra imprese indipendenti, allora detto altro Stato farà un'apposita correzione dell'importo dell'imposta ivi applicata su tali utili.(...)”*

Nel secondo paragrafo viene delineato l'obiettivo di evitare il fenomeno della doppia imposizione, situazione in cui si ha l'imposizione fiscale in capo a soggetti giuridici diversi da parte di più Paesi.

Valente P. (2013) illustra il fenomeno della doppia imposizione attraverso una situazione tipo nella quale vengono presi in considerazione gli utili di un'impresa, appartenente ad un Paese (che chiamiamo “Paese α ”), che hanno subito una rettifica in aumento. In questo caso gli sono soggetti ad una doppia imposizione perché viene tassata nuovamente una parte di reddito che era già stata tassata in capo all'impresa correlata, che risiede in un altro Paese (“Paese β ”). Al fine di evitare questa doppia imposizione è previsto che il “Paese β ” sia tenuto ad effettuare una rettifica corrispondente (o *corresponding adjustment*).

All'interno delle Linee Guida dell'OCSE tuttavia, non è previsto il metodo da utilizzare per effettuare la rettifica e i tempi previsti, perciò la quantificazione di tali variabili non è automatica ma dipende dallo Stato, il quale può o meno considerare queste rettifiche omogenee alle situazioni che si possono trovare nel libero mercato.

È importante sottolineare che, per evitare il fenomeno delle doppie imposizioni, sono state inoltre stipulate delle *convenzioni internazionali* al fine di regolamentare i rapporti fiscali tra le imprese che operano negli Stati che vi hanno aderito. Sono accordi bilaterali che vengono

redatti seguendo il modello per le convenzioni previsto dall'OCSE, oltre a regolare il fenomeno delle doppie imposizioni queste Convenzioni prevengono l'evasione³ e l'elusione fiscale⁴.

In Italia queste Convenzioni entrano in vigore dopo la ratifica da parte del Parlamento, per rendere la convenzione esecutiva è necessaria anche una legge ordinaria da parte di quest'ultimo. Per attuare queste Convenzioni i Paesi che le stipulano possono prendere accordi per facilitare lo scambio di informazioni e la realizzazione di controlli concomitanti.

Nonostante il principio di libera concorrenza sia considerato un valido strumento, permangono situazioni in cui risulta difficile la sua applicazione, come ad esempio quando ci troviamo dinnanzi a transazioni controllate che hanno ad oggetto beni e servizi altamente specializzati, in questo caso non si trovano facilmente i prezzi di transazioni similari.

Tuttavia questo principio fornisce la miglior approssimazione dei **prezzi di mercato** e viene inoltre adottato da tutti i Paesi membri dell'OCSE perché prevede uno stesso trattamento fiscale, sia per i gruppi multinazionali che per le imprese indipendenti, evitando la creazione di incentivi o disincentivi fiscali, per l'una o l'altra categoria, che potrebbero andare ad alterare la libera concorrenza nel mercato.

Naturalmente anche la normativa italiana ha inserito all'interno dell'ordinamento giuridico italiano una disciplina per i prezzi di trasferimento e per il principio di libera concorrenza, in particolare troviamo che all'articolo 110, comma 7, del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) viene sancito che : “ *I componenti del reddito derivanti da operazioni con **società non residenti** nel territorio dello Stato, che **direttamente o indirettamente** controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base **al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti**, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali "procedure amichevoli" previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi. La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o lavorazione di prodotti.*”

All'interno di questa norma è quindi stabilito che il prezzo che viene fissato per effettuare operazioni infragruppo deve esser pari al **valore normale**.

³ Per evasione fiscale si intendono tutte quelle pratiche attraverso le quali il contribuente cerca di diminuire o eliminare completamente il prelievo fiscale da parte delle Amministrazioni fiscali, tramite la violazione della normativa fiscale.

⁴ Per elusione fiscale si indica un comportamento, se pur lecito, tenuto dal contribuente che ha lo scopo di evitare l'imposizione fiscale.

La definizione di “valore normale” per l’ordinamento giuridico italiano viene sancita all’articolo 9, comma 3, del TUIR: “*Per valore normale (...) si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati (...). Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. (...)*”. Con tale espressione il legislatore non ha voluto indicare un valore preciso, ma un metodo al quale si deve ricorrere nel momento dell’individuazione della base imponibile, il cui risultato varia da caso in caso.

Dall’articolo si evince che l’ordinamento italiano per definire il concetto di **valore normale** ha tenuto conto dell’*arm’s length principle*.

È importante sottolineare che l’articolo 110, comma 7, del TUIR stabilisce quindi che tale disciplina viene applicata alle operazioni che intercorrono tra un’impresa⁵ residente e società⁶ non residenti che direttamente o indirettamente, sono sottoposte a un *comune controllo*.

La definizione del concetto di comune controllo la troviamo nel codice civile all’articolo 2359, sono considerate *controllate* le società nelle quali:

- un’altra società detiene la maggior parte dei voti che possono esser esercitati nell’assemblea ordinaria,
- un’altra società detiene un numero di voti che le consente di avere un’influenza predominante nell’assemblea ordinaria,
- nella quale risultano delle influenze dominanti da parte di un’altra società in corrispondenza di specifici vincoli contrattuali.

Il concetto di controllo però va a comprendere anche le semplici situazioni di fatto, includendo tutti i contesti ove si può sussistere un’ipotetica influenza economica attuale o potenziale.

Queste situazioni le troviamo elencate all’interno della Circolare Ministeriale n. 32/1980, tra le quali troviamo l’esclusiva alienazione dei beni prodotti dall’altra impresa, la nomina dei membri del consiglio di amministrazione, l’importanza della presenza di capitale, beni e collaborazione da parte dell’altra impresa e l’elevata dipendenza finanziaria.

⁵ Con il termine impresa si fa riferimento a quanto previsto all’art 2082 del c.c. cioè “Chiunque eserciti professionalmente – in forma individuale o collettiva – un’attività economica organizzata al fine della produzione e dello scambio di beni o servizi”.

⁶ Con il termine “società” si vuol comprendere tutte le transazioni effettuate con soggetti esteri indipendentemente dalla forma che l’ente assume.

1.3 Analisi del Transfer Mispricing

Il *transfer pricing* comprende l'insieme delle tecniche e procedure utilizzate dai gruppi multinazionali per la determinazione del prezzo di trasferimento di beni o di servizi tra le singole unità organizzative del gruppo che operano le loro attività in Stati differenti.

I prezzi di trasferimento vengono quindi fissati considerando le unità individuali di un gruppo come entità separate, operanti in libera concorrenza.

I *transfer price* potrebbero non esser stabiliti seguendo i principi fissati dal libero mercato, infatti potrebbe decidere di stabilirli l'impresa capogruppo, la quale può scegliere dei prezzi disomogenei rispetto a quelli che sarebbero stati stabiliti in una negoziazione tra soggetti indipendenti, al fine di evitare il pagamento dell'imposte.

Queste transazioni rientrano tra quelle che vengono utilizzate dai gruppi multinazionali per effettuare delle *pianificazioni fiscali aggressive*. La manipolazione di questi prezzi nelle transazioni intercompany, avente il fine di eludere le tasse, viene identificata con il nome di *transfer mispricing*.

Attraverso un esempio possiamo analizzare e comprendere meglio questo meccanismo.

Prendiamo in considerazione due imprese: *l'impresa X*, la quale risiede in uno Stato caratterizzato da un'elevata pressione fiscale (45%); e *l'impresa Y*, la quale risiede invece in uno Stato caratterizzato da una bassa pressione fiscale (17%).

L'*impresa X* acquista dall'*impresa Y* beni o servizi, i prezzi di trasferimento vengono fissati dalla società capogruppo. Se supponiamo che i prezzi siano in linea con il principio di libera concorrenza avremmo questa situazione:

	<i>Impresa X</i> pressione fiscale 45%	<i>Impresa Y</i> pressione fiscale 17%	<i>Impresa x e impresa Y</i>
Ricavi	650000	550.000	
Costi	(480.000)	(330.000)	
Margine lordo	170.000	220.000	
Imposte d'esercizio	(76.500)	(37.400)	(113.900)
Utile d'esercizio	93.500	182.600	276.100

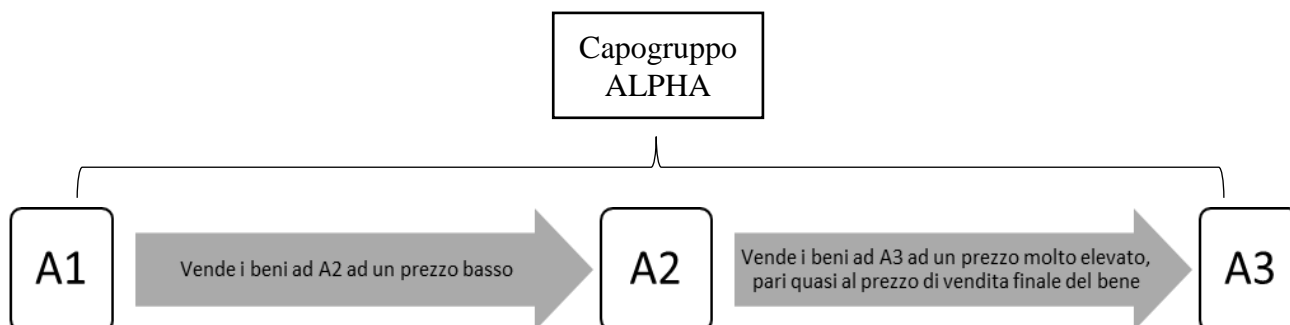
I prezzi però potrebbero anche non rispettare l'*arm's length principle*, in questo caso l'*impresa Y* potrebbe vendere i beni (o servizi) ad un prezzo più elevato rispetto a quello fissato in transazioni omogenee effettuate nel libero mercato.

Tramite questa operazione è possibile spostare liquidità nell'impresa che risiede nello Stato caratterizzato da una fiscalità più dolce.

	<i>Impresa X</i> pressione fiscale 45%	<i>Impresa Y</i> pressione fiscale 17%	<i>Impresa X e impresa Y</i>
Ricavi	650.000	670.000	
Costi	(600.000) ⁷	(330.000)	
Margine lordo	50.000	340.000	
Imposte d'esercizio	(22.500)	(57.800)	(80.300)
Utile d'esercizio	27.500	282.200	309.700

L'*impresa X* sosterrà costi maggiori, che faranno ridurre l'utile e di conseguenza diminuirà anche il prelievo fiscale. La liquidità in questo modo viene spostata nell'*impresa Y*, questa nonostante realizzi ricavi maggiori, e di conseguenza un utile maggiore, gode di una fiscalità più contenuta. Tramite questa procedura possiamo notare che è stato ottimizzato il carico fiscale del gruppo, infatti se consideriamo l'incidenza tributaria di entrambe le imprese notiamo che è passata da 113.900€ a 80.300€ portando un aumento di utile per il gruppo, grazie alla sola modifica dei prezzi di trasferimento, di 33.600€⁸.

Possiamo analizzare il *transfer mispricing* con altri esempi. Immaginiamo una società multinazionale Alpha che produce beni in Africa e li rivende in Italia tramite tre imprese controllate: l'impresa A1 che risiede in Africa, l'impresa A2 che risiede in Svizzera (paradiso fiscale) e l'impresa A3 che risiede in Italia.



Naturalmente ciascuna di queste imprese agisce in base alle indicazioni date dall'impresa Alpha.

L'impresa A2 opera come semplice intermediaria, non apporta nessuna modifica che possa dare un incremento di valore ai beni, anzi è probabile che i beni verranno spediti da A1 direttamente ad A3, non transitando nemmeno attraverso l'impresa A2.

⁷ Il prezzo di trasferimento è aumentato di 120.000 euro, facendo aumentare i costi nell'impresa X e di conseguenza i ricavi nell'impresa Y.

⁸ Dato da $309.700 - 276.100 = 33.600€$

In questa situazione:

- l'impresa A1, nonostante effettivamente produca interamente i beni, avrà un basso profitto;
- l'impresa A3, acquistando i beni ad un prezzo alto realizzerà un profitto basso;
- l'impresa A2, sarà l'unica impresa a realizzare un utile molto alto.

Questo meccanismo porta l'ottimizzazione del carico fiscale del gruppo, infatti solo l'impresa A2 realizzerà un alto profitto, ma risiedendo in un paradiso fiscale ha un'imposizione fiscale molto bassa e in questo modo si otterrà un aumento dei profitti totali per la multinazionale.

I paradisi fiscali si trovano sempre più al centro dell'economia mondiale, infatti attraverso questi vi transitano la metà degli scambi mondiali e dei capitali bancari.

Tutto questo accade perché questi Paesi sono caratterizzati da:

- alti livelli di riservatezza finanziaria,
- aliquote fiscali quasi nulle per le imprese estere che decidono di stabilirsi lì,

inoltre alle imprese, in molti di questi Stati, viene concesso di poter risultare residenti anche se non svolgono nessuna attività economica. Per questi motivi i paradisi fiscali attirano molte società, soprattutto multinazionali, che in questo modo possono beneficiare di una tassazione quasi pari a 0. L'elevata riservatezza che caratterizza questi Stati fa sì che le generalità dell'impresa che risiede nel Paese, le società da questa controllate e i conti collegati rimangano in assoluta segretezza.

Il Tax Justice Network in *"Tre price of offshore revisited"* (2012) ha stimato che all'interno dei paradisi fiscali sono "nascosti" circa 32.000 miliardi di dollari, un ammontare di ricchezza che supera anche il valore dell'interna economia Americana.

Un altro metodo molto utilizzato dai gruppi per ridurre il carico fiscale è quello attraverso il quale le imprese controllate, residenti in paradisi fiscali, fanno sostenere costi molto elevati, spesso anche fittizi, alle altre imprese⁹ del gruppo attraverso il pagamento di servizi di assistenza, l'uso di marchi o brevetti. Dato che risulta difficoltosa la quantificazione di tali oneri, questi possono esser "gonfiati" ed in questo modo si avrà il passaggio di liquidità nell'impresa che risiede nello Stato a bassa fiscalità. Tramite questo meccanismo le tasse non vengono pagate né nel paese dove viene prodotta la merce, né in quello dove viene venduta.

L'organizzazione ActionAid, da sempre impegnata nella lotta contro la povertà, nel 2010 ha pubblicato uno studio sul birrificio Accra, situato in Ghana e su altre cinque imprese africane, appartenenti alla SABMiller. La SABMiller è la seconda multinazionale della birra al mondo e

⁹ Le altre imprese risiedono in paesi ad alta tassazione e solitamente sono quelle che si occupano delle attività economiche e commerciali legate ai beni prodotti.

la prima in Africa, possiede oltre 200 marchi di birra tra i quali troviamo Grolsch, Peroni e Miller e ha utili pari a circa 3.2 miliardi di dollari all'anno. Grazie ai suoi studi, ActionAid ha scoperto che tramite i 6 birrifici presenti in Africa venivano trasferiti milioni di dollari a società controllate che risiedevano in paradisi fiscali. ActionAid ha riassunto la strategia adottata dalla SABMiller in 4 *steps*:

- Step 1: le imprese africane pagano ingenti somme ad un'impresa controllata (olandese) per i diritti sull'uso dei marchi. La maggior parte dei profitti vengono trasferiti in Olanda (paradiso fiscale) e gli Stati africani in questo modo perdono circa 16 milioni di dollari all'anno.
- Step 2: Le filiali africane sostengono costi per servizi di gestione che vengono pagati a una società controllata in Svizzera (paradiso fiscale). In questo secondo step gli Stati africani hanno una perdita fiscale di 15.2 milioni di dollari all'anno.
- Step 3: per il birrificio in Ghana le materie prime venivano acquistate, sulla carta, da una controllata che risiede alle Isole Mauritius (paradiso fiscale) anche se queste erano spedite direttamente dal Sud Africa. Per il Ghana si registra una perdita fiscale di 1.1 milioni di dollari.
- Step 4: l'impresa Accra avendo ricevuto un prestito da una controllata, che risiede nelle Isole Mauritius, doveva pagare ingenti interessi, per questo ha registrato grosse perdite nonostante fosse il secondo venditore di birra dello Stato.

In questo modo la multinazionale SABMiller sottrae circa 32 milioni di dollari all'anno agli Stati Africani. Naturalmente SABMiller ha dichiarato che tali pagamenti non avevano come fine la riduzione della base imponibile.

Causando una grossa erosione della base imponibile in diversi Stati, il fenomeno del *transfer mispricing* è sempre più oggetto delle attenzioni dei gruppi transnazionali e, soprattutto, delle autorità fiscali nazionali e internazionali, le quali focalizzano il loro controllo sulla determinazione dei prezzi di trasferimento.

L'OCSE cerca di limitare l'uso improprio del *transfer pricing* attraverso la fissazione di metodologie applicative per riscontrare la congruità del prezzo praticato e l'utilizzo dell'analisi di comparabilità per evidenziare le eventuali criticità che le operazioni potrebbero riscontrare.

CAPITOLO 2

LA CRITICITÀ NELLA DEFINIZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO: METODI DI CALCOLO E ANALISI DI COMPARABILITÀ

2.1 Metodi di determinazione del valore dei prezzi di trasferimento.

L'OCSE ha individuato dei metodi che possono essere utilizzati per la determinazione del valore dei prezzi nelle transazioni infragruppo. Risulta fondamentale che i prezzi individuati tramite l'utilizzo di queste metodologie rispettino l'*arm's length principle*.

All'interno delle OCSE *Guidelines* troviamo elencati questi cinque metodi, divisi in due categorie:

- **Metodi tradizionali**, che includono:
 - Metodo del prezzo comparabile di libero mercato o *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*,
 - Metodo del prezzo di rivendita o *Resale price method*,
 - Metodo del costo maggiorato o *Cost Plus*;
- **Metodi alternativi**, che includono:
 - Metodo di ripartizione dell'utile o *Transactional profit split method (TPSM)*
 - Metodo del margine netto della transazione o *Transactional net margin method (TNMM)*.

Nella seguente tabella vengono evidenziati i metodi preferibili per ciascuna transazione in base all'oggetto:

	<i>Metodo del prezzo comparabile di libero mercato</i>	<i>Metodo del prezzo di rivendita</i>	<i>Metodo del costo maggiorato</i>	<i>Metodo di ripartizione dell'utile</i>	<i>Metodo del margine netto della transazione</i>
Beni materiali	✓	✓	✓	✓	*
Beni immateriali	✓			✓	✓
Servizi	✓		✓	✓	*
Finanziamenti	✓			✓	*

*tranne in transazioni per sfruttamento beni immateriali

Prima dell'aggiornamento delle *Guidelines* del 2010 l'OCSE prevedeva che, nella scelta dei metodi per la determinazione dei *transfer pricing*, si dovesse rispettare un rigido ordine secondo il quale il metodo che doveva venir usato principalmente era il *metodo del prezzo comparabile di libero mercato*, mentre gli altri metodi rivestivano ruolo marginale perché potevano esser utilizzati unicamente nelle situazioni in cui non era possibile usare il CUP.

Dopo l'aggiornamento l'OCSE ha stabilito che ciascuna impresa può scegliere il metodo che ritiene più appropriato ad ogni situazione, ciò nonostante permane una preferenza per l'utilizzo del metodo CUP, qualora dia risultati attendibili, e per i metodi tradizionali, i quali sono considerati più efficienti nell'individuazione dei prezzi in linea con l'*arm's length principle*.

In alcune situazioni è preferibile l'utilizzo dei metodi alternativi, come nel caso in cui un'impresa associata offra un contributo che non risulta confrontabile con altre transazioni, ovvero dà un contributo esclusivo.

Le *Guidelines* OCSE permettono alle imprese di poter utilizzare anche gli *other methods*¹⁰ se questi risultano più appropriati ad una determinata situazione, ma sull'impresa grava l'onere di dimostrare che questi metodi rispettino l'*arm's length principle*. Naturalmente tale scelta dovrà essere analizzata ed inoltre dovrà esser esposto il motivo per il quale non ci si può conformare ai metodi evidenziati nelle *Guidelines*.

L'OCSE stabilisce che il metodo deve esser selezionato considerando:

- i vantaggi e gli svantaggi di ciascun metodo;
- l'appropriatezza del metodo rispetto al caso in esame, grazie all'analisi delle funzioni;
- il grado di affidabilità delle informazioni a disposizione;
- il grado di comparabilità¹¹ tra le transazioni indipendenti e controllate.

Le Linee Guida specificano che non risulta necessaria l'analisi di tutti i metodi al fine di effettuare una scelta. È previsto però che l'impresa, dopo aver deciso quale metodo intende utilizzare, deve motivare la sua scelta, anche attraverso dei documenti, ponendo una particolare attenzione nella redazione dell'analisi di comparabilità e nell'esposizione della metodologia scelta.

¹⁰ Negli *other methods* rientrano tutti i metodi utilizzati per la determinazione del valore del prezzo di trasferimento che non vengono elencati nell'OCSE *Guidelines*.

¹¹ Per una maggior comprensione dell'analisi di comparabilità si rimanda al paragrafo 2.2.

2.1.1 Metodi tradizionali

2.1.1.1 Metodo del prezzo comparabile di libero mercato

Nel *metodo del prezzo comparabile di libero mercato* avviene il confronto tra il prezzo di trasferimento di beni o servizi applicato a una *transazione controllata*¹² e il prezzo che viene applicato nelle transazioni che intercorrono tra imprese indipendenti in condizioni comparabili.

Nel caso in cui nelle transazioni controllate non venga rispettato il principio di libera concorrenza avremo un prezzo di trasferimento infragruppo che risulterà difforme rispetto al prezzo fissato in transazioni avvenute nel mercato. In questo caso il prezzo di trasferimento applicato sulla transazione controllata verrà sostituito con il prezzo di libera concorrenza. L'OCSE stabilisce che, nel caso in cui l'impresa associata riesca ad individuare delle transazioni che risultano comparabili, è preferibile l'utilizzo del metodo CUP, dato che riesce ad individuare facilmente dei prezzi che rispettino l'*arm's length principle*.

Il confronto può classificarsi in:

- **confronto interno**, il quale consente la comparazione tra il prezzo applicato in una transazione intercompany e quello applicato da un'impresa del gruppo in transazioni con terzi;
- **confronto esterno**, quando non riuscendo ad individuare tale transazione all'interno, si opta per comparare il prezzo di trasferimento con quello applicato in transazioni similari tra soggetti indipendenti.

Possiamo analizzare il *confronto interno* attraverso un esempio: ipotizziamo che un'impresa italiana venda ad un'impresa associata francese un impianto di sua produzione per 500.000€. Durante un controllo viene rilevato che tale impresa ha venduto lo stesso impianto ad un'impresa francese indipendente per 600.000€, si può subito comprendere che i due prezzi non coincidono nonostante l'impianto sia lo stesso. Nella *transazione controllata* non è stato rispettato il principio di libera concorrenza, quindi il prezzo di trasferimento dovrà essere cambiato e passerà da 500.000 € a 600.000 €. Prendendo in considerazione il *confronto esterno*, possiamo avere ad esempio una situazione in cui un'impresa italiana acquista da un'impresa associata francese 50 barili di petrolio a 100 \$ al barile, viene rilevato però che in tale data la quotazione del petrolio al barile è pari a 85\$. Nella *transazione controllata* non è stato rispettato

¹² Transazione che avviene tra imprese appartenenti allo stesso gruppo.

il principio di libera concorrenza, e il prezzo di trasferimento dovrà esser cambiato e passerà da 100\$ al barile a 85\$.

Le Autorità fiscali consigliano l'utilizzo del confronto interno dato che ritengono ci sia una possibilità più alta di trovare situazioni facilmente comparabili all'interno, anche perché l'utilizzo del confronto esterno è legato alla presenza nel mercato di transazioni riguardanti beni o servizi omogenei, le quali potrebbero essere poche o nulle.

Per poter applicare in modo corretto il confronto esterno Valente (2013) sottolinea che le imprese dovranno considerare i seguenti elementi:

- *l'esistenza di un mercato rilevante*, il quale abbia delle transazioni omogenee a quelle in oggetto. L'affinità deve tener conto delle variabili competitive, della disciplina dei prezzi, i tassi di cambio e i costi legati alla distribuzione. Risulta molto importante che vengano esaminati i mercati dove sono venduti gli stessi prodotti.
- *Le caratteristiche del prodotto*, i prodotti devono esser omogenei sia dal punto di vista delle caratteristiche intrinseche che nell'aspetto esteriore, nel caso in cui quest'ultimo risulti rilevante.
- *I volumi di vendita*, i quali devono risultare simili.
- *Altri requisiti*, che prendono in considerazione vari elementi tra cui il trasporto e imballaggio, la pubblicità, la commercializzazione, le condizioni di vendita, la garanzia prodotti e le alienazioni promozionali e i dazi doganali.

Nel caso in cui le disuguaglianze¹³ tra i prezzi possano essere calcolate in modo preciso, è opportuno modificare il prezzo della transazione indipendente, trovando così il *valore differenziale*¹⁴, per poterlo rendere omogeneo e comparabile.

Per avere una migliore comprensione di tale metodo è utile analizzare un esempio. Prendiamo in considerazione l'alienazione del prodotto Alfa in una transazione intercompany e la vendita dello stesso prodotto in una transazione tra due imprese indipendenti in un mercato con caratteristiche omogenee.

Per poter valutare il prezzo della transazione campione e il prezzo infragruppo, e constatare se è stato rispettato il principio di libera concorrenza, è opportuno eliminare dal prezzo campione l'incidenza degli elementi esterni.

¹³ Riconducibili a dazi o a particolari condizioni di trasporto.

¹⁴ Prezzo dato dalla differenza tra il prezzo campione e gli elementi esterni che, nonostante siano influenti nella sua quantificazione, non risultano esser connessi alla commercializzazione e alienazione del bene.

Tra gli elementi esterni troviamo:

- costi di trasporto e imballaggio pari a 25,
- dazi doganali pari a 145,
- assicurazione pari a 30.

Il valore differenziale sarà così calcolato:

	<i>Prezzo campione bene Alfa</i>	<i>Prezzo infragruppo bene Alfa</i>
Prezzo di vendita	1250	1000
Trasporto e imballaggio	(25)	
Dazi	(145)	
Assicurazione	(30)	
<i>Somma elementi esterni</i>	<i>(200)</i>	
VALORE DIFFERENZIALE	1050	1000

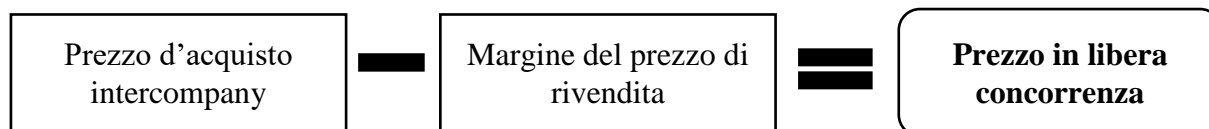
Nell'esempio considerato il prezzo infragruppo non coincide con il valore differenziale, quindi il prezzo di trasferimento dovrà esser modificato e da 1000 passerà a 1050.

Il metodo CUP viene considerato il più conforme tra i metodi da parte dell'OCSE, ciò nonostante si possono trovare concrete limitazioni nell'applicazione di tale metodo, per questo motivo viene utilizzato principalmente nelle transazioni che hanno in oggetto beni fungibili e materie prime.

2.1.1.2 Metodo del prezzo di rivendita

Il *metodo del prezzo di rivendita* viene solitamente impiegato quando non è possibile utilizzare il metodo del CUP.

Questo metodo verifica il rispetto del principio di libera concorrenza prendendo in considerazione il prezzo al quale la merce, acquistata da una delle imprese associate, viene rivenduta ad un'impresa indipendente. Questo prezzo viene successivamente diminuito di un corrispondente margine lordo o margine del prezzo di rivendita, il quale indica la cifra con cui il venditore della merce prevede di coprire le proprie spese d'alienazione e d'esercizio potendone ricavare un utile che viene definito "adeguato" dall'OCSE. La differenza tra il prezzo d'acquisto intercompany e il margine di utile lordo, può esser considerato il prezzo di libera concorrenza adottato nelle transazioni tra soggetti indipendenti.



La quantificazione del margine del prezzo di rivendita rappresenta il punto cruciale di questo metodo. Può essere determinato facendo riferimento al margine ottenuto a fronte di vendite comparabili tra l'impresa in oggetto e un'impresa indipendente.

La prassi suggerisce che questa metodologia è utilizzabile preferibilmente nei casi in cui:

- il rivenditore svolge solo attività di commercializzazione, senza effettuare alcuna modifica che possa incrementare il valore del bene,
- il rivenditore non partecipa al mantenimento dei beni immateriali legati alla merce venduta,
- il lasso di tempo che intercorre tra l'operazione di acquisto e quella di alienazione è minimo, in questo modo non incideranno gli elementi che potrebbero andare ad alterare il prezzo (ad esempio i tassi di cambio),
- si può procedere con una comparazione contabile.

Per avere una migliore comprensione di tale metodo è utile analizzare un esempio. Consideriamo l'impresa X che produce il bene Alfa e l'impresa associata Y che si occupa della sola rivendita di tale bene. Per calcolare il margine lordo prendiamo in considerazione l'impresa comparabile Z che si occupa della sola rivendita dei beni.

	<i>Produttore X</i>	<i>Rivenditore Y</i>	<i>Rivenditore comparabile Z</i>
Ricavi di vendita	285	350	500
Costi	(215)	(285)	(410)
Margine lordo	70	65	90
N.B.I Dati in grassetto vengono ricavati tramite il procedimento.			

Calcoliamo l'incidenza del margine lordo sui ricavi di Z:

$$\frac{90}{500} = 0,18 = 18\%$$

Trovando l'incidenza percentuale del margine lordo di Z, possiamo calcolare il margine lordo di Y:

$$350 \times 18\% = \mathbf{65}$$

Ora possiamo ricavare anche i costi di Y (che saranno pari alle vendite di X):

$$350 - 65 = \mathbf{285}$$

Attraverso la differenza tra i ricavi e costi di X troviamo il suo margine lordo.

Considerando che l'analisi in questo caso si focalizza sul margine lordo, risulta rilevante un esame approfondito delle funzioni dell'impresa mentre è secondaria l'analisi del prodotto e delle sue caratteristiche.

La quantità delle attività svolte dal venditore condiziona il valore del margine lordo, infatti se queste risultano numerose si avrà un elevato margine del prezzo di rivendita.

L'utilizzo di questo metodo è invece sconsigliato nel caso in cui:

- siano coinvolti semilavorati che, prima della rivendita, subiranno ulteriori trasformazioni,
 - i beni verranno incorporati in un altro prodotto prima di essere rivenduti,
 - il rivenditore utilizzi, nello svolgimento dell'attività, la propria specializzazione tecnica;
- perché il margine potrebbe esser sottostimato. Questo può accadere nel caso in cui il soggetto, che si occupa della rivendita, svolge un'attività commerciale sostanziale oltre alla semplice commercializzazione; in questo caso il margine del prezzo di rivendita dovrà esser più elevato perché il valore del bene aumenta.

Se il rivenditore nell'esercizio dell'attività assume ruoli di responsabilità e dei rischi, fornisce il suo contributo per la creazione del bene immateriale legato al prodotto (attività di marketing) oltre alla semplice attività di commercializzazione, nella comparazione si dovrà tenerne conto e si dovranno apportare le opportune modifiche¹⁵ ai margini lordi considerati per renderli comparabili.

Risultando molto complessa l'individuazione delle singole funzioni effettivamente svolte dal rivenditore viene assunto che:

- nel caso in cui le funzioni siano maggiori si assume che l'impresa sostenga dei costi operativi più alti, il margine lordo verrà diminuito;
- nel caso in cui le funzioni siano minori l'impresa sosterrà costi operativi più bassi, il margine lordo verrà aumentato.

¹⁵ Nei casi in cui non sono possibili tali modifiche questo metodo risulta inadeguato.

2.1.1.3 Metodo del costo maggiorato

Nel *metodo del costo maggiorato* si riesce a stimare il prezzo di trasferimento grazie all'individuazione degli oneri sostenuti per la realizzazione del bene o del servizio da parte del produttore ai quali verrà aggiunto un *mark-up* (o margine di utile lordo). Questo *mark-up* è una percentuale di ricarico che prende in considerazione le attività svolte, i rischi e la situazione del mercato.

$$\text{Mark - up} = \frac{\text{Margine lordo}}{\text{Costi}}$$

Sia in questo metodo che in quello del prezzo di rivendita avviene un confronto, interno o esterno, tra il margine di utile lordo della transizione in oggetto con quello di una transazione omogenea. Solitamente questo metodo viene utilizzato quando ci si trova davanti a situazioni in cui un'impresa correlata compra semilavorati o quando vengono forniti servizi a imprese del gruppo.

Per un corretto utilizzo di tale metodo risulta indispensabile:

- determinare una *base di costo*¹⁶,
- individuare un adeguato *mark-up*,
- comprendere quali sono le caratteristiche di rilievo del bene ai fini della transazione.

In questo metodo risultano importanti le qualità del bene perché ci si può trovare davanti a due situazioni:

1. il bene non presenta caratteristiche o specifiche tecniche tali da renderlo esclusivo e diverso dagli altri beni, in questo caso ai fini dell'individuazione del *mark-up* è necessario dare maggior rilievo ai fattori di comparabilità;
2. il bene presenta delle grosse differenze rispetto agli altri beni, in questo caso è necessario apportare delle modifiche che prendano in considerazione le difformità riscontrate rispetto alle transazioni similari.

L'analisi delle funzioni di rilievo svolte dal produttore e la determinazione del mercato di riferimento risultano fondamentali. Nel caso in cui vengano evidenziate delle difformità che gravano sui margini sarà necessario apportare delle modifiche a questi, ma se tali differenze sono causate da inefficienze o efficienze non verranno apportate modifiche.

¹⁶ La base di costo è composta dalla somma di costi diretti e indiretti di produzione.

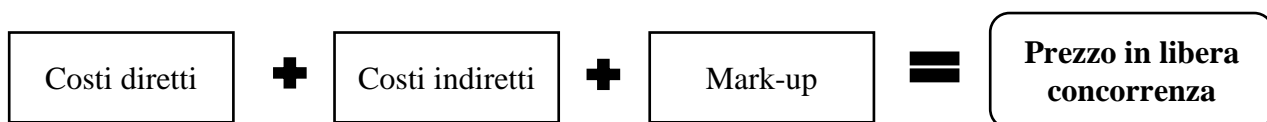
Nella circolare ministeriale 32/1980 vengono espone delle direttive operative all'Amministrazione finanziaria per la determinazione del costo base, la quale può decidere se applicare il sistema di contabilità dei costi usato dall'impresa, effettuare modifiche a questo sistema o utilizzare un sistema differente.

Nella circolare vengono evidenziati anche i sistemi per la determinazione dei costi, tra i quali troviamo:

- sistema dei **costi standard**, stima dei costi sostenuti, ipotizzando un certo livello di produzione;
- sistema dei **costi marginali**, dato dalla variazione dei costi totali in relazione all'aumento della produzione di una sola unità;
- sistema del **costo di produzione pieno**, costo di produzione che include costi diretti e indiretti.

Il sistema del *costo di produzione pieno* risulta il più usato perché permette di evitare l'analisi dei costi fissi e variabili del prodotto, inoltre risulta il più efficiente nell'individuazione del livello di copertura dei costi che risulta indispensabile per non essere considerati fuori dal mercato.

La prassi indica che per il calcolo della base di costo si devono comprendere i costi diretti e indiretti, ma devono essere escluse le spese di esercizio dell'impresa non direttamente imputabili tra le quali rientrano le spese generali e di amministrazione.



Per avere una migliore comprensione di tale metodo è utile analizzare un esempio. Consideriamo l'impresa X che vende semilavorati e l'impresa associata Y che termina il processo produttivo del bene. Per calcolare il margine lordo prendiamo in considerazione l'impresa comparabile Z che vende lo stesso semilavorato, quest'ultima ha un mark-up di 12% e il margine di utile lordo risulta comparabile con quello dell'impresa X.

	<i>Impresa X</i>
Costi diretti	230
Costi indiretti	120
<i>Totale costi sostenuti</i>	350

Mark-up (ricavato dall'impresa comparabile)	12%
Margine lordo	42
Prezzo di libera concorrenza	392
I dati in grassetto vengono ricavati tramite il procedimento.	

Grazie al mark-up ricavato dall'impresa comparabile riusciamo a calcolare il margine lordo:

$$350 \times 12\% = \mathbf{42}$$

Ora possiamo calcolare il prezzo di libera concorrenza:

$$350 + 42 = \mathbf{392}$$

In questo caso l'*impresa X*, adottando tale mark-up è certa di rispettare il principio di *arm's length* nella determinazione del prezzo di trasferimento.

Viste le caratteristiche di tale metodo questo risulta adatto in situazioni relative alla vendita di semilavorati, che dovranno esser nuovamente oggetto di trasformazioni; alla prestazione di servizi o in contesti dove esiste un contratto di fornitura a lungo termine.

2.1.2 Metodi alternativi

I *metodi alternativi*, o metodi reddituali, prendono in considerazione l'utile che deriva da determinate transazioni tra imprese associate. Gli unici metodi reddituali che rispettano il principio di libera concorrenza secondo l'OCSE sono il *metodo di ripartizione dell'utile* e il *metodo del margine netto della transizione*.

Questi metodi richiedono un livello di comparabilità, dal punto di vista funzionale, più basso e necessitano di informazioni facilmente reperibili.

2.1.2.1 Metodo di ripartizione dell'utile

Il *metodo di ripartizione dell'utile* ha come fine l'ottenimento del "profitto globale della transazione", questo importo viene successivamente suddiviso tra le parti della transazione in base ai criteri di ripartizione. In questo modo la divisione dei profitti sarà molto simile a quella che avviene in transazioni tra soggetti indipendenti.

Questo metodo quindi permette di determinare gli utili¹⁷ complessivi, derivanti da transazioni controllate, che devono essere ripartiti tra le singole unità operative appartenenti al gruppo.

Attraverso l'utilizzo di tale metodo viene individuato il risultato economico complessivo delle imprese associate il quale viene successivamente suddiviso tra queste in base ad un'analisi funzionale che dovrebbe essere in grado di ricreare la situazione tipo che si sarebbe verificata nel libero mercato.

Nel caso in cui le transazioni abbiano una correlazione tale da non poter essere valutate autonomamente, è importante che i soggetti redigano dei contratti per ripartire i profitti.

Valente (2013) evidenzia che per ripartire tali profitti tra le imprese è opportuno considerare per ciascuna società:

- le funzioni assolute,
- i rischi accollati,
- le attività usate e qualsiasi altro termine di confronto, riguardante il mercato, oggettivo, fruibile e affidabile.

Per un corretto utilizzo di questo metodo è importante:

- individuare le operazioni rilevanti per la divisione degli utili,
- determinare il livello di aggregazione,
- individuare le parti collegate, nel caso in cui la società effettui più transazioni controllate con più imprese del gruppo,
- contabilizzare le operazioni attraverso degli standard contabili che permettono di armonizzare la contabilità.

Dopo aver determinato l'utile complessivo si procederà alla ripartizione dello stesso tra le imprese che hanno partecipato alla transazione in oggetto.

La ripartizione dell'utile, in base al Rapporto OCSE, può avvenire in due metodi, cioè tramite:

- ***l'analisi contributiva***, qui il profitto¹⁸ complessivo viene ripartito tra le imprese associate approssimando la divisione degli utili in transazioni comparabili tra imprese indipendenti. Solitamente questa ripartizione si basa su dati comparabili, ma nel caso in cui questi non ci siano la divisione avviene attribuendo una percentuale di utile alle funzioni esercitate e ai rischi assunti da ciascuna impresa associata.

¹⁷ Con il termine "utili" si indicano i risultati economici che comprendono sia utili che perdite.

¹⁸ Al netto delle spese operative.

- ***l'analisi residuale***, qui il profitto viene diviso in due fasi:
 - 1) nella prima fase viene ripartito il profitto tra le imprese che hanno partecipato alla transizione controllata tramite i metodi tradizionali o il metodo del margine netto,
 - 2) nella seconda vengono ripartiti gli utili (o perdite) residui in base all'eventuale divisione che avrebbero adottato imprese indipendenti nella stessa transazione.

Attraverso un esempio analizziamo in modo più dettagliato il metodo di ripartizione dell'utile tramite *l'analisi contributiva*.

Nell'esempio in oggetto abbiamo due imprese associate e l'utile complessivo viene ripartito sulla base delle funzioni e dei rischi.

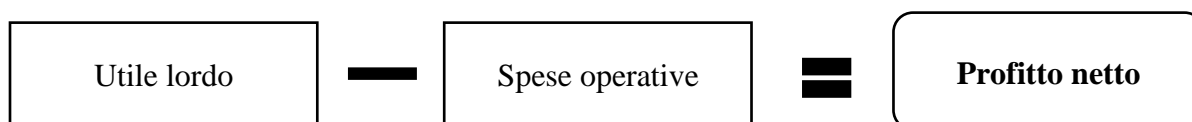
<i>Funzioni</i>	<i>Percentuale di profitto complessivo</i>	Imputazione		Percentuale imputata	
		<i>Impresa X</i>	<i>Impresa Y</i>	<i>Impresa X</i>	<i>Impresa Y</i>
Progettazione	5%	✓		5%	
Produzione	35%		✓		35%
R&D	10%	✓		10%	
Acquisti	9%		✓		9%
Distribuzione	11%	✓		11%	
Marketing	7%	✓		7%	
Amministrazione	6%	✓	✓	3%	3%
Trasporto	5%		✓		5%
<i>Totale Funzioni</i>	88%			36%	52%
Rischi					
di mercato	2%	✓		2%	
di perdite (per l'investimento e l'uso di immobilizzazioni)	3%		✓		3%
di credito	4%	✓		4%	
finanziari	3%	✓		3%	
<i>Totale rischi</i>	12%			9%	3%
<i>TOTALE</i>	100%			45%	55%

Ipotizzando un utile di 350.000€, all'*impresa X* verrà imputato un utile di 157.500€ mentre all'*impresa Y* verrà imputato un utile di 192.500€.

Questo metodo presenta dei vantaggi legati soprattutto al fatto che considera le operazioni effettuate tra imprese indipendenti per cui può essere utilizzato anche quando l'ottenimento di informazioni nel libero mercato risulta difficoltoso.

2.1.2.2 Metodo del margine netto della transazione

Il *metodo del margine netto della transazione* è definito dall'OCSE come quel metodo che prende in esame il margine netto, relativo ad una base adeguata¹⁹, che un'impresa realizza in un'operazione controllata.



Questo risulta molto simile al *metodo del costo maggiorato* e *del prezzo di rivendita*, per questo motivo nel metodo TNMM il margine netto sarà calcolato:

- facendo riferimento al margine che lo stesso soggetto avrebbe realizzato effettuando transazioni omogenee nel libero mercato (comparabilità interna),
- oppure facendo riferimento al margine netto che avrebbe realizzato un soggetto indipendente in transazioni similari (comparabilità esterna).

Anche questo metodo richiede un'accurata analisi delle funzioni e nel caso in cui vengano riscontrate delle difformità nell'analisi di comparabilità, è necessario apportare delle modifiche per ottenere dei risultati affidabili.

Valente (2013) evidenzia che tra i fattori che influenzano questo metodo troviamo:

- la posizione nel contesto competitivo,
- la strategia perseguita,
- la gestione ottimale,
- la minaccia di nuovi *competitors*,
- la maturità dell'impresa.

¹⁹ Relativamente a costi, vendite e risorse impiegate.

Questi fattori devono esser presi in considerazione in modo tale che possano esser apportate delle modifiche per rendere le transazioni similari e per effettuare un confronto corretto. La comparazione avverrà tra il profitto netto globale dell'impresa in oggetto e quello realizzato da altre imprese che operano nello stesso mercato attraverso un appropriato indicatore, scelto in base alle parti considerate: ROS²⁰ per le vendite; ROA²¹ per i costi e ROI²² per gli assets.

La scelta dell'indicatore deve prendere in considerazione l'analisi funzionale, solitamente il denominatore dell'indicatore deve avere il valore economico che meglio rappresenta le funzioni più importanti della *tested party*²³.

L'OCSE consiglia di utilizzare degli indicatori che risultino in linea con l'analisi di comparabilità effettuata e con le attività svolte dalle imprese, per questo nel caso di:

- *attività di distribuzione*, è preferibile utilizzare il ROS e il ROA;
- *attività di produzione*, è preferibile utilizzare il ROA
- *attività ad alta intensità di capitali*, è preferibile utilizzare il ROI.

Per avere una migliore comprensione di tale metodo è utile analizzare un esempio. Consideriamo *l'impresa X* che produce il bene Alfa e *l'impresa associata Y* che si occupa della distribuzione dei beni. Per calcolare il prezzo di trasferimento prendiamo in considerazione *l'impresa comparabile Z*.

	<i>Impresa X</i>	<i>Impresa Y</i>	<i>Impresa comparabile Z</i>
Ricavi di vendita	295	350	370
Costo del venduto	(215)	(295)	(298)
Margine lordo	80	55	72
Costi operativi	(20)	(20)	(35)
Margine (o profitto) netto	60	35	37
N.B.I Dati in grassetto vengono ricavati tramite il procedimento.			

$$^{20} \text{ROS} = \frac{\text{Profitto netto}}{\text{Vendite}}\%$$

$$^{21} \text{ROA} = \frac{\text{Profitto netto}}{\text{Costi operativi}}\%$$

$$^{22} \text{ROI} = \frac{\text{Profitto netto}}{\text{Capitale investito}}\%$$

²³ La *Tested party* è l'impresa del gruppo che svolge le funzioni più semplici, è il soggetto meno complesso all'interno della *supply chain* e non possiede beni di valore o unici.

Essendo imprese che operano nella distribuzione prendiamo come indice di riferimento il ROS:

$$\frac{37}{370} = 10\%$$

Ora possiamo calcolare il margine netto dell'impresa Y:

$$350 \times 10\% = 35$$

Ora troviamo per differenza il margine lordo e il costo del venduto che coincide con il prezzo di trasferimento.

2.2 Analisi di comparabilità tra prezzo praticato e prezzo di mercato

L'OCSE e il legislatore italiano considerano l'*analisi di comparabilità* uno strumento indispensabile e valido ai fini della determinazione del prezzo di libera concorrenza.

Per effettuare un'*analisi di comparabilità* è necessario confrontare le operazioni infragruppo con operazioni omogenee effettuate in un contesto di libera concorrenza. Per ottenere un risultato dell'analisi di comparabilità affidabile è opportuno constatare se i prezzi, sia quelli di trasferimento che quelli di libera concorrenza, risultano affini. Per comprendere se c'è questa affinità è necessario analizzare le operazioni da cui derivano tali prezzi e rilevare se questi sono effettivamente comparabili, ovvero presentino delle caratteristiche omogenee²⁴.

Il Rapporto *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE stabilisce che due operazioni sono comparabili se almeno uno di questi due requisiti viene soddisfatto:

- nel caso in cui ci siano delle difformità tra le operazioni in oggetto, nessuna di queste riesce a condizionare la determinazione del prezzo di trasferimento,
- nel caso in cui esistano tali difformità, e queste causino differenze importanti nella determinazione del prezzo di trasferimento, è possibile eliminarle attraverso opportune correzioni.

Nel caso in cui le difformità tra la transazione campione e quella in oggetto siano concretamente calcolabili vengono previste delle modifiche per renderle omogenee e comparabili.

²⁴ Tra le caratteristiche omogenee possiamo considerare i beni o servizi in oggetto, le caratteristiche contrattuali e la posizione di mercato in cui le imprese operano

2.2.1 I fattori di comparabilità

Per individuare il grado di comparabilità e effettuare le eventuali modifiche, risulta essenziale l'individuazione delle caratteristiche fondamentali sia delle operazioni effettuate che delle società in oggetto e per questo motivo il confronto risulterà diverso in ogni singolo caso.

Nelle OCSE *Guidelines* vengono evidenziati una serie di elementi, dalla loro esatta stima e individuazione dipende l'attendibilità dell'analisi del *transfer pricing*.

Questi elementi, chiamati fattori di comparabilità sono:

- **le caratteristiche dei beni e servizi.** Gli operatori dovranno fare molta attenzione alle diverse caratteristiche dei beni o servizi che sono oggetto delle operazioni. Il diverso valore tra beni e servizi sul mercato è dato dalle loro caratteristiche intrinseche, queste devono essere confrontate per un corretto svolgimento dell'analisi di comparabilità. Considerando le transazioni che riguardano **beni materiali** si dovranno determinare gli elementi distintivi fisici del bene, le loro caratteristiche e l'attendibilità, la semplicità di approvvigionamento e il totale di alienazioni effettuate Per quanto riguarda gli *intangibles* o **beni immateriali** verranno presi in considerazione i benefici che può portare l'impiego del bene, la tipologia dell'operazione, il bene in oggetto (come brevetti e conoscenze), la durata e il livello di tutela. Per quanto riguarda le transazioni che hanno ad oggetto la fornitura di **servizi** invece dovranno esser considerati: lo sviluppo, la natura, la tipologia e il fine del servizio.
- **L'analisi funzionale.** Se prendiamo in considerazione i rapporti economici che intercorrono tra le imprese indipendenti si può comprendere che il profitto, ottenuto grazie all'alienazione di beni o la prestazione di servizi, coincide con le attività che ogni impresa svolge. Considerato ciò, per comprendere se le operazioni che intercorrono tra imprese indipendenti e imprese del gruppo sono comparabili è fondamentale che entrambe le imprese effettuino un'analisi delle funzioni. Questa implica l'individuazione e il confronto tra le attività svolte per la produzione di beni o servizi, gli oneri e i rischi dei quali si è fatta carico l'impresa. L'analisi funzionale è un'attività complicata soprattutto a causa della scarsità delle informazioni disponibili sulle operazioni comparabili. All'interno delle *Guidelines OCSE* vengono identificate le principali **funzioni economiche**²⁵ svolte dall'impresa. Nel caso in cui vengano

²⁵ Tra le funzioni individuate dall'OCSE troviamo: progettazione, produzione, assemblaggio, ricerca e sviluppo, prestazione di servizi, acquisti, distribuzione, marketing, pubblicità, trasporti, finanziamento e management.

individuare delle difformità tra queste, sarà necessario apportare delle modifiche, per ogni differenza significativa, in modo tale da poter rendere possibile un confronto tra queste funzioni.

È importante sottolineare che le due imprese in esame possono avere funzioni differenti, infatti quello che risulta fondamentale è la loro rilevanza economica, la loro frequenza, valore e natura. Nell'analisi delle funzioni dovranno essere prese in considerazione anche la tipologia dei beni usati (beni materiali, immateriali o attività finanziarie) e le loro caratteristiche. Un punto cruciale dell'analisi funzionale è la determinazione dei rischi assunti dalle parti, dato che questa tende ad influenzare le condizioni che intercorrono nelle operazioni infragruppo. Solitamente maggiori sono i rischi assunti maggiori saranno i rendimenti attesi. Tra i rischi assunti possiamo trovare ad esempio i rischi legati all'andamento del mercato, i rischi collegati all'investimento e utilizzo degli *assets*, i rischi connessi a *R&D* e i rischi finanziari. L'analisi funzionale risulta molto difficile ed estremamente ampia, per questo motivo per facilitarne lo svolgimento è necessario comprendere la struttura dell'impresa e l'organizzazione del gruppo. Dopo aver raccolto le informazioni dalle varie unità organizzative appartenenti alla multinazionale, si prosegue con la divisione delle funzioni tra le stesse e si termina con la loro valorizzazione rispetto all'operazione considerata.

- **Le condizioni contrattuali**, Le condizioni contrattuali sottostanti a transazioni effettuate rispettando il principio di libera concorrenza definiscono, implicitamente o esplicitamente, i modi di ripartizione delle responsabilità, dei vantaggi e dei rischi. Quando ci troviamo davanti a operazioni effettuate tra imprese associate, le condizioni solitamente si deducono da un contratto scritto, ma in mancanza possono essere ricavate dalle comunicazioni o dalla corrispondenza informale. Quando consideriamo le imprese che fanno parte di un gruppo dobbiamo soffermarci sul fatto che a differenza delle imprese indipendenti, caratterizzate da interessi contrastanti che le portano ad attenersi al contratto, queste non trovandosi in situazioni caratterizzate dal conflitto di interessi potrebbero non rispettare le condizioni contrattuali e simularle. L'amministrazione finanziaria, nel caso in cui la divisione di rischi e funzioni non risulti omogenea a quella solitamente utilizzata da imprese indipendenti, può apportare delle modifiche a tali ripartizioni.
- **La strategia aziendale**. Questa solitamente risulta un fattore rilevante nell'analisi di comparabilità, grazie alla quale si possono analizzare molti aspetti di un'impresa.

Attraverso la strategia vengono stabiliti i prezzi, si prendono le decisioni relative alla creazione di nuovi prodotti e la loro differenziazione e vengono attivate politiche volte alla tutela delle quote di mercato. La strategia dell'impresa associata verrà confrontata con quella adottata da imprese indipendenti in situazioni simili per constatare se è stato rispettato il principio di libera concorrenza. L'OCSE sottolinea però che l'amministrazione finanziaria, quando effettua un controllo sulla corretta determinazione dei *transfer price*, dovrebbe prendere in considerazione l'eventualità che il contribuente stia mettendo in atto una politica espansionistica, volta a penetrare in altri mercati esistenti. In queste situazioni l'impresa tenderà ad applicare un prezzo inferiore ai suoi prodotti rispetto a quello applicato a prodotti omogenei e comparabili. Nel caso in cui un'impresa volesse entrare in un nuovo mercato o espandere la sua attuale quota potrebbe dover sopportare anche ulteriori oneri (come ad esempio costi pubblicitari o di avviamento), e questo porta alla realizzazione di utili minori rispetto alle altre imprese operanti nello stesso contesto competitivo. Le autorità dovranno valutare le strategie perseguite dalle imprese, e verificare che queste perseguano il fine di produrre, dopo un certo periodo, un utile maggiore per legittimare i maggiori oneri sostenuti e determinare se la condotta delle imprese è in linea con le strategie precedentemente stabilite. Nel caso in cui vengano rilevate delle discrepanze, le autorità potranno riconoscere il maggior prezzo dell'operazione che viene applicato nelle transazioni similari.

- ***Le condizioni economiche.*** Nell'analisi di comparabilità le condizioni economiche rappresentano un altro fattore rilevante, questo perché, *ceteris paribus*, i prezzi di libera concorrenza subiscono l'influenza del mercato e si modificano in base al suo andamento. È preferibile, per la comparazione, che le operazioni avvengano in mercati similari, per evitare rilevanti variazioni sui prezzi; ciò nonostante nel caso in cui vengano evidenziate differenze su questi è importante che possano esser attenuate attraverso delle modifiche. I requisiti economici di rilievo per la comparabilità sono il posizionamento geografico, l'ampiezza e il livello di concorrenza sui mercati, la presenza di beni e servizi succedanei, il livello della domanda e dell'offerta, il potere di acquisto dei consumatori e gli oneri di produzione e di trasporto. Viene evidenziato che nella situazione in cui un gruppo operi in più Stati con condizione economiche omogenee, si può effettuare un'analisi di comparabilità multi-paese. Nella situazione in cui il gruppo offre prodotti e servizi differenti e le strategie sono diverse l'utilizzo di un'analisi multi paese può diminuire l'affidabilità della comparazione.

2.2.2 Le fasi dell'analisi di comparabilità

L'OCSE evidenzia e descrive all'interno delle sue Linee Guida un processo tipico per effettuare una corretta analisi di comparabilità.

Per comprendere meglio questo meccanismo l'OCSE mette in evidenza l'analisi degli steps che lo compongono:

- 1) individuare gli esercizi da includere nell'analisi;
- 2) effettuare considerazioni generali riguardanti le situazioni del contribuente;
- 3) esaminare le operazioni controllate in oggetto, tramite l'analisi funzionale al fine di identificare la *tested party*, il metodo migliore per l'individuazione del prezzo di trasferimento più idoneo e i fattori di comparabilità più rilevanti;
- 4) analisi degli elementi comparabili interni (nel caso ci siano);
- 5) individuazione e valutazione delle informazioni esistenti dei *comparables* esterni;
- 6) scelta del metodo migliore per la determinazione dei prezzi di trasferimento e in base a questo procedere con l'individuazione dell'indicatore finanziario da usare;
- 7) individuazione degli elementi comparabili potenziali;
- 8) conseguimento degli aggiustamenti per rendere le operazioni comparabili;
- 9) esaminare i dati e determinare la remunerazione *at arm's length*.

L'OCSE specifica che l'iter per l'analisi comparativa non è dato da un rigido ordine di esecuzione, ad esempio le imprese possono ripetere gli *steps* 5, 6 e 7 più volte fino a quando non si giunge alla selezione del metodo più appropriato²⁶.

Nonostante questo sia considerato un metodo valido non è obbligatorio, infatti secondo l'OCSE ha più importanza la verosimiglianza del risultato rispetto alla procedura seguita. Quindi può esser utilizzato qualsiasi processo che dia la possibilità di individuare degli elementi comparabili attendibili.

²⁶ È importante perché questo può condizionare la decisione del metodo di determinazione del prezzo di trasferimento

CAPITOLO 3

MANIPOLAZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO: UTILIZZO DELLA TRANSFER PRICING POLICY E ANALISI DELLE SOLUZIONI

3.1 Il transfer pricing e l'ottimizzazione del business

Il problema della corretta determinazione del *transfer price* nelle transazioni infragruppo è sempre più attuale e sempre più oggetto di dibattito per le Autorità fiscali a causa del suo possibile utilizzo per l'elusione o l'erosione fiscale. Al fine di evitare, o comunque limitare, tale pratica sono stati previsti degli interventi ad hoc sia da parte dell'OCSE che del Legislatore italiano.

È importante evidenziare che prezzi di trasferimento non hanno solo un'accezione negativa volta all'erosione della base imponibile, ma l'attuazione di una corretta *transfer pricing policy* porta all'ottimizzazione del *business* della multinazionale. Mettere in atto una politica dei prezzi di trasferimento implica fissare dei *transfer price* omogenei a quelli che sarebbero stati adottati tra imprese indipendenti in transazioni identiche avvenute sul libero mercato.

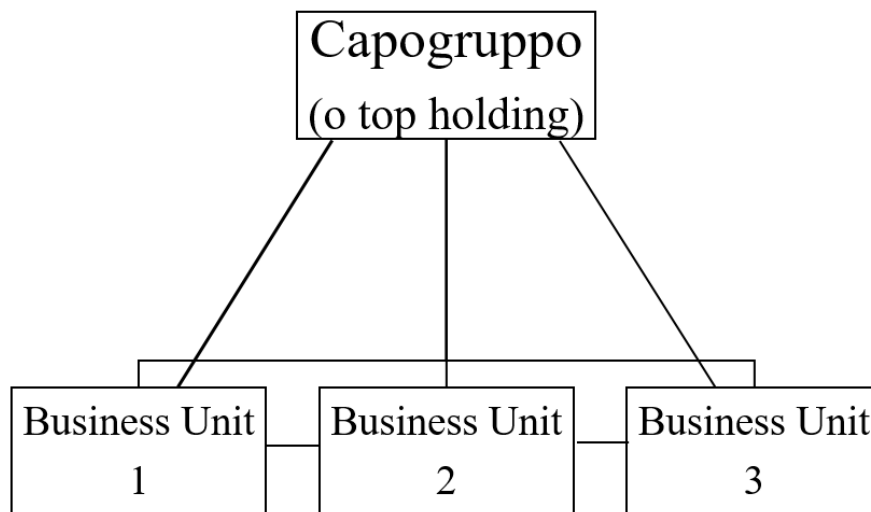
Una corretta gestione della politica dei prezzi risulta un importante elemento strategico che mira ad integrare gli obiettivi e i programmi del gruppo con le fiscalità dei vari Stati in cui risiedono le singole unità.

Lo sviluppo di una transfer pricing policy implica l'intervento di specialisti finanziari, fiscali e di personale operativo per valutare le priorità del business e per verificare che le politiche e le procedure adottate siano in linea con le attività perseguite dal gruppo.

È di fondamentale importanza mantenere tali procedure e politiche aggiornate e reattive dato che il mercato risulta sempre più dinamico e turbolento.

L'aggiornamento della politica dei prezzi di trasferimento dovrebbe far parte del processo di revisione della strategia aziendale complessiva ad opera della società capogruppo.

Il gruppo multinazionale ha una struttura piramidale, al vertice troviamo la società capogruppo e alla base della piramide troviamo le *business unit*, cioè tutte le società che fanno parte del gruppo e che operano sotto il controllo della capogruppo; solitamente le società sono autonome dal punto di vista giuridico, ma sono soggette al controllo economico da parte della *top holding*.



La società capogruppo è il centro decisionale, il *top management* che attua piani strategici, attività di programmazione e controllo, inoltre svolge un ruolo di coordinamento di tutte le unità. Oltre a perseguire l'obiettivo di conseguire un profitto, la *top holding* ha lo scopo di allineare le variabili fiscali con le variabili strategiche.

L'uso di politiche corrette per la determinazione dei prezzi di trasferimento deve dar la possibilità ai managers di assolvere due funzioni fondamentali:

- economizzare le decisioni relative alla quantità di beni o servizi da allineare o acquistare,
- ottimizzare la stima delle performance delle singole business unit e dei loro managers.

Nonostante i prezzi di trasferimento siano molto utili perché consentono la divisione dei risultati tra le diverse aree, dobbiamo sottolineare che questi prezzi sono il risultato di stime²⁷ e frutto di scelte discrezionali.

Le *transfer pricing policy* messe in atto dalla società capogruppo sono mirate alla gestione del rischio, soprattutto fiscale riguardante l'incidenza che ha la gestione tributaria sulle transazioni intercompany di ciascuna unità organizzativa facente parte della multinazionale.

La società capogruppo controlla il prezzo di trasferimento adottato per renderlo conforme sia con la normativa nazionale (o sovranazionale) che alle politiche interne del gruppo, con l'esigenza di preservare il proprio sistema di prezzi di trasferimento che si riferisce ad unità organizzative con fiscalità diversa.

Per effettuare una corretta gestione del rischio fiscale (o *tax risk management*) è opportuno analizzare le *aree di incertezza* per evitare contrasti con l'Amministrazione finanziaria dei vari Stati ove opera la multinazionale. È importante definire:

- la quota di rischio che si è in grado di assumere,

²⁷ Sono frutto di stime perché riguardano elementi non misurabili in modo oggettivo.

- le risorse indispensabili per gestire il rischio.

Esaminando queste variabili si potranno apportare diversi benefici al gruppo; se ci si focalizza sul transfer pricing si può inoltre comprendere e valutare qual è il contributo che da ciascuna *business unit* al raggiungimento degli obiettivi del gruppo (anche in termini di creazione di beni e servizi) e informazioni su come è strutturata l'attività e sugli effetti della tassazione.

Analizzando tutte le variabili nelle quali il *transfer pricing* può influire si può ben comprendere che non lo si può considerare solamente come un risparmio di imposta, perché si tralascerebbero delle variabili importanti quali:

- la cooperazione tra le parti per il raggiungimento di uno scopo comune,
- gli elementi che influenzano i prezzi di trasferimento e l'utile (tra i quali troviamo l'incertezza data dal mercato in cui si opera).

Come precedentemente evidenziato le *transfer pricing policy* sono un'importante variabile strategica per il gruppo perché condizionano lo svolgimento delle attività; nel caso in cui queste non avessero una visione unitaria si potrebbe incorrere in situazioni che portano a dei riscontri negativi su tutto il gruppo, quali:

- diminuzione della competitività del gruppo sul mercato (causata dal ribasso artificioso dei costi sostenuti dalle unità)
- riduzione o eccesso di liquidità all'interno del gruppo (a causa dell'uso di prezzi più o meno elevati che posso portare problemi legati alla liquidità delle unità).

L'attività di pianificazione del gruppo riguarda anche le politiche di prezzo che consentono la massimizzazione degli utili e la diminuzione dell'imposizione fiscale; una completa comprensione dell'assetto organizzativo è utile per ripartire i risultati e l'imponibile tra le varie unità in base ai fattori chiave come: prodotti e servizi, tecnologie utilizzate, marchi e prestiti intercompany.

Per una multinazionale, che attua delle corrette *transfer pricing policy*, l'osservanza della normativa fiscale negli Stati ove opera il gruppo resta un punto cruciale, per questo motivo viene attuata un'intensa attività di supervisione per il corretto adempimento degli obblighi tributari (c.d. *Tax compliance*), attività di controllo e gestione dei dati per calcolare il tasso di incidenza tributaria del gruppo.

3.2 Dal progetto BEPS al fisco unico europeo: il futuro del transfer pricing

3.2.1 Il progetto BEPS e le “Actions” relative ai prezzi di trasferimento

L’OCSE ha sempre posto molta attenzione sul *transfer pricing* e sulla manipolazione dei prezzi di trasferimento adottando politiche per contrastare tali pratiche che portano all’erosione della base imponibile di molti Stati.

Dagli studi effettuati emerge che i gruppi multinazionali hanno la tendenza ad effettuare delle pianificazioni fiscali che, soprattutto negli ultimi anni, sono diventate molto aggressive dato che hanno come scopo la riduzione dell’imposizione fiscale del gruppo, attraverso pratiche più o meno legittime.

La rigidità dei vari dei sistemi fiscali statali, il mancato coordinamento tra questi, la presenza di asimmetrie informative e il diverso trattamento fiscale delle componenti di bilancio favoriscono la creazione di *pianificazioni fiscali aggressive*.

Dopo anni di lavoro nel 2015 l’OCSE ha terminato la redazione del progetto *BEPS* un piano volto al contrasto dell’elusione e dell’evasione fiscale.

Questo programma, commissionato dal G-20²⁸ e condiviso anche da Paesi non appartenenti all’OCSE, comprende una serie di *Actions* che contrastano la pianificazione fiscale aggressiva cercando di uniformare e rendere trasparenti le norme a livello internazionale.

Il *progetto Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) contrasta una serie di strategie fiscali volte all’erosione dell’imponibile (*base erosion*) e allo spostamento dei profitti (*profit shifting*) verso Paesi a fiscalità ridotta.

L’ OCSE tramite l’attuazione del piano BEPS ha come obiettivo principale la collocazione e la successiva imposizione degli utili aziendali negli Stati dove si sono svolte le attività che hanno creato un valore aggiunto ai beni, in questo modo vengono contrastate le strategie di *base erosion* e *profit shifting* attuate dalle imprese tramite lo sfruttamento di normative obsolete e il coordinamento quasi nullo dei diversi regimi fiscali Statali.

Sono previsti degli standard minimi:

- sulle informazioni scambiate tra i Paesi per informare le amministrazioni finanziarie sulle strategie perseguite dalle multinazionali,
- sull’eventuale abuso di trattati per limitare al massimo l’uso di società veicolo aventi scopi elusivi,
- per evitare l’uso di pratiche fiscali dannose,

²⁸ Il G-20 è un forum di capi di stato e di primi ministri creato per sostenere lo sviluppo economico e affrontano le questioni di rilievo per l’economia globale. Esiste anche un forum composto da governatori delle banche centrali e ministri delle finanze.

- riguardanti gli accordi tra le autorità fiscali dei vari Stati per evitare la doppia tassazione.

All'interno del BEPS troviamo anche una revisione delle *Transfer Pricing Guidelines* per bloccare l'uso delle *cash box*²⁹ che consentono l'erosione della base imponibile.

Il piano d'azione è composto da 15 *Actions* che sono di fondamentale importanza per il raggiungimento degli obiettivi previsti dal BEPS.

L'OCSE specifica che l'*Action Plan* è articolato su 3 pilastri:

- rendere i regimi fiscali nazionali più coerenti con la fiscalità internazionale (dall'Azione 2 alla 3),
- consolidare le direttive internazionali per permettere che il profitto sia tassato nello Stato in cui è viene creato (dall'Azione 6 alla 10),
- favorire la trasparenza e garantire la certezza del diritto (dall'Azione 11 alla 14),

mentre le azioni 1 e 15 hanno carattere trasversale riguardanti il primo l'economia digitale e il secondo l'utilizzo di uno strumento di convenzione multilaterale.

Il progetto BEPS è molto attivo sulla tematica del *transfer pricing*, infatti troviamo ben 4 *Action* dedicate al contrasto della manipolazione dei prezzi di trasferimento infragruppo, nel dettaglio abbiamo:

→ **Action 8**, che riguarda la determinazione del prezzo di trasferimento relativa ad operazioni che interessano i beni immateriali (*intangibles*) e l'adeguata allocazione degli utili generati da questi.

→ **Action 9**, che riguarda l'allocazione dei rischi (*risk and capital*) in base a contratti e l'assegnazione degli utili che ne derivano, in modo tale che coincidano con le attività svolte concretamente.

All'interno di questa vengono anche analizzati i rendimenti derivanti dalla restituzione di prestiti infragruppo realizzati da un'impresa del gruppo dotata di un patrimonio ingente.

Nel caso in cui questa impresa non si accolli il rischio derivante da un prestito non potrà beneficiare degli utili che derivano da questo rischio, o meglio potrà solo auspicare di ricevere il tasso teorico di rendimento attribuito ad un investimento con rischio pari a 0 (o *risk-free return*).

→ **Action 10**, che mira a modificare le *Guidelines* per prevenire l'erosione della base imponibile causata da operazioni ad alto rischio di erosione (*high risk transactions*).

²⁹ Con il termine *cash box* ci si vuole riferire a società, localizzate in paradisi fiscali, nelle quali vengono trasferiti gli utili del gruppo. Solitamente queste non svolgono (quasi) nessuna attività per la produzione e la commercializzazione dei beni o servizi, ciò nonostante è l'impresa del gruppo con il patrimonio maggiore.

Bisogna quindi individuare le perdite o gli utili fittizi derivanti da operazioni non razionali (come l'aumento dei costi di gestione) e lo spostamento di materia imponibile attraverso l'uso del *transfer pricing*.

→ **Action 13**, che riguarda la documentazione (*transfer pricing documentation*) che viene richiesta quando vengono effettuate delle transazioni intercompany. Viene indicato uno standard, che deve essere seguito dai contribuenti, per la comunicazione delle imposte pagate nei singoli Stati, in questo modo le Autorità fiscali possono individuare le aree che sono ad alto rischio di elusione e incentrare su queste i loro controlli. All'interno di questa azione viene prevista la redazione di tre documenti, tra questi troviamo:

- il *Masterfile*, il quale deve fornire uno sguardo generale sulle attività svolte dalla multinazionale e sul suo *business*, in particolare la natura delle transazioni, le politiche di prezzo che vengono usate consentendo l'inquadramento del gruppo, la divisione del profitto globale reddituale e per attività per dar modo alle Autorità di rilevare l'eventuale presenza di una manipolazione dei prezzi di trasferimento.

Il contribuente deve presentare nel *Masterfile* le informazioni relative all'intero gruppo, al suo interno troveremo informazioni relative a: l'organizzazione del gruppo, la descrizione dell'attività, gli *intangibles*, i finanziamenti intercompany e le posizioni fiscali e finanziarie.

I contribuenti devono redigerlo trovando il giusto equilibrio tra le informazioni e il relativo onere, dovendo tener conto che l'obiettivo principale è quello di dare una panoramica di alto livello delle operazioni e delle politiche da loro adottate.

- il *Local (o country) File*, il quale mette in evidenza le operazioni intercompany tra imprese residenti in stati diversi, le informazioni al suo interno si aggiungono a quelle contenute nel *Master file* e le integrano.

Nel *Local File* devono essere contenute le informazioni relative alla struttura organizzativa dell'impresa (con un organigramma), la descrizione delle transazioni controllate indicando le parti coinvolte e allegando anche l'analisi di comparabilità e quella funzionale, il metodo utilizzato per la determinazione dei prezzi di trasferimento (motivando il suo uso) e l'analisi delle motivazioni che supportano la tesi che il gruppo svolge le sue attività nel rispetto del principio di libera concorrenza.

- il *Country by Country Report*, un documento che è stato introdotto nell'ambito del progetto BEPS, il quale implica la presentazione di una rendicontazione annuale per ogni Stato nel quale opera il gruppo. Queste risultano delle

informazioni di rilievo in ambito economico-finanziario e adatte per poter valutare i rischi di *base erosion e profit shifting* relativi al *transfer pricing*.

È composto da due prospetti, nel primo viene indicato lo Stato di residenza di una o più *business unit* e inoltre vengono riportati: la sede della società controllante, le attività svolte, il fatturato³⁰, il risultato ante imposte, le imposte d'esercizio, il capitale sociale, gli utili (distribuiti e non), il valore delle attività, il numero di dipendenti specificando anche gli oneri sostenuti per gli stessi e il valore dei pagamenti infragruppo. Nel secondo prospetto invece si dovranno indicare, per ogni Stato, le *business unit* residenti e le attività principali esercitate dalle stesse (come R&D, marketing, produzione o vendite, ecc.).

Il set di documenti da presentare cambierà in base allo status dell'impresa, ad esempio l'holding dovrà presentare il *Masterfile* e il *Country File* mentre la semplice impresa controllata dovrà presentare solo il *Country File*.

L'OCSE tramite i suoi studi ha rilevato che le pratiche, che hanno come fine l'abbattimento delle imposte societarie e il trasferimento delle ricchezze, causano delle mancate entrate fiscali globali per un valore che va tra i 100 e i 240 miliardi di dollari ogni anno, privando gli Stati di importanti risorse che potrebbero sostenere lo sviluppo economico.

3.2.2 Il fisco unico europeo

L'Unione Europea (UE) è composta da diversi Stati aventi sistemi fiscali differenti e questo porta problematiche legate alla doppia imposizione, al sostenimento di oneri gravosi per l'adeguamento alle varie normative e inoltre consente lo spostamento di liquidità nei Paesi UE con fiscalità minore, ostacolando la crescita del mercato unico.

Negli ultimi dieci anni queste differenze tra i regimi fiscali tra i vari Stati dell'UE hanno consentito la proliferazione di sistemi di *pianificazione fiscale aggressiva*.

Nel 2011 la Commissione Europea attraverso la comunicazione COM (2011) 121 propose la ***Common Consolidated Corporate Tax Base*** (CCCTB) che porterebbe alla creazione di un ***fisco unico europeo*** per le imprese. Gli Stati appartenenti all'UE non riuscirono a raggiungere un accordo in merito, per questo motivo il progetto fu momentaneamente accantonato fino al 2016, anno in cui la Commissione europea, attraverso la comunicazione COM (2016) 683, ha approvato la proposta della creazione della CCTB.

³⁰ Bisogna distinguere la parte che deriva da transazioni infragruppo e da transazioni indipendenti.

Questa proposta è stata rilanciata aumentando il supporto verso l'innovazione e cercando di favorire l'uguaglianza di trattamento per le multinazionali che operano in Europa riducendo al minimo il rischio di incorrere in situazioni di elusione fiscale.

La *base imponibile consolidata comune consente* (CCCTB) alla multinazionale di calcolare il reddito del gruppo su base consolidata utilizzando le stesse regole per la determinazione degli utili imponibili in tutti gli Stati appartenenti all'UE. Le multinazionali che risiedono negli Stati dell'UE dovranno rispettare un unico regime fiscale per il calcolo delle imposte, questo però non implica che ci sarà un'armonizzazione delle aliquote fiscali dei vari Paesi infatti si avrà solo una coesione tra i regimi fiscali nazionali. In pratica l'utile consolidato sarà poi ripartito e imputato alle singole unità di business e l'aliquota sarà determinata dallo Stato di appartenenza delle singole unità.

Verrà istituito un sistema più chiaro, produttivo e corretto che porterà a una riforma della tassazione in ambito societario nell'UE per il calcolo della base imponibile delle multinazionali. Il *Common Consolidated Corporate Tax Base* diverrà obbligatorio per le grandi imprese, maggiormente soggette a fenomeni di *aggressive tax planning*, garantendo che le società con un volume d'affari di almeno 750 milioni di euro vengano tassate nello Stato in cui i profitti sono stati realizzati.

Le piccole e medie imprese non sono tenute a sottostare a questo regime ma potranno utilizzarlo nel caso in cui lo ritengano opportuno. Le società che adotteranno il CCCTB avranno questo tipo di tassazione su tutti i loro redditi, sia quelli prodotti nello Stato in cui è residente che negli altri Stati UE. I gruppi potranno effettuare delle compensazioni tra i profitti e le perdite sostenuti in Stati diversi.

Il CCCTB inoltre:

- eliminerà le lacune legate al trasferimento dei profitti;
- favorirà le imprese che cercheranno di investire nelle loro attività tramite il loro capitale piuttosto di ricorrere a finanziamenti;
- incoraggerà gli investimenti in Ricerca e Sviluppo grazie a una serie di deduzioni concesse, queste andranno soprattutto a favorire le imprese innovative che lo adotteranno;
- sosterrà gli investimenti legati alla crescita tramite delle deduzioni, queste avranno dei limiti connessi ai possibili abusi o fenomeni di pianificazione fiscale.

La sua attuazione garantirebbe maggior equità e assicurerebbe che ciascuna società sostenga l'onere fiscale che le spetta. All'interno della Proposta COM (2016) 683 del Consiglio Europeo

vengono evidenziati i benefici attesi³¹, tra i quali abbiamo l'aumento di investimenti pari al 3,4% (grazie alle deduzioni collegate) e l'aumento del tasso di occupazione pari al 0,6%. È stato stimato che complessivamente la crescita economica salirebbe a +1,2%. Inoltre i costi sostenuti per la costituzione di una *subsidiary* diminuirebbero anche del 67%, rendendo più semplice l'operato delle imprese all'estero (soprattutto alle piccole e medie imprese).

L'attuazione del CCTB garantirà, alle società che operano in Europa, la presenza di regole solide e attendibili e la parità di trattamento, attirando investitori e imprenditori esteri. Verranno eliminate le difformità tra i sistemi fiscali nazionali che venivano sfruttati in operazioni di *aggressive tax planning* e si cercherà di mettere la parola fine alla manipolazione dei prezzi di trasferimento all'interno degli Stati europei limitando in questo modo l'elusione fiscale.

³¹ I benefici attesi sono stati stimati dalla Commissione Europea nel Comunicato 683 del 2016.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- VALENTE, P., 2009. *Manuale del transfer pricing*. 1° ed. Milanofiori, Assago: IPSOA
- VALENTE P., 2011. *Le novità del transfer pricing*. Milanofiori, Assago: IPSOA
- VALENTE, P., 2015. *Manuale del transfer pricing*. 3° ed. Milanofiori, Assago: IPSOA
- VALENTE, P., DALLA ROVERE, A., e SCHIPANI, P., 2013. *Analisi di comparabilità nel transfer pricing. Metodologie applicative*. Milanofiori, Assago: IPSOA
- OECD, 2013. *Linee Guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali*, luglio 2010, OECD Publishing.
- OECD, 2011. *Linee Guida OCSE destinate alle Imprese Multinazionali*. OECD Publishing.
- CEROLI, P., et al., in collaborazione con lo Studio Associato Tributario CMNP, 2016. *Transfer pricing*. Gruppo 24 ore.
- ACCIARI, P., 2016. *La pianificazione fiscale internazionale e la complessità organizzativa delle imprese multinazionali*. Roma, 26 giugno 2016. Conferenza nazionale di statistica. Disponibile su: http://www.finanze.it/export/sites/finanze/it/.content/Documenti/Varie/3PPT-12Conf--AREA-4_PIANIFICAZIONE-FISCALE.pdf
- VALENTE, P., 2014. *Elusione fiscale internazionale*. Milanofiori, Assago: IPSOA
- DEOTTO, D., 2016. *Anche l'Agenzia delle Entrate riconosce il legittimo risparmio d'imposta*. IPSOA Quotidiano, Laboratorio Tributario.
- ADDA, M., 2004. *Il transfer pricing nazionale*. Fisco oggi [online]. Disponibile su: <http://www.fiscooggi.it/analisi-e-commenti/articolo/il-transfer-pricing-nazionale>
[Data di accesso: 10/03/2017]
- ŠEMETA, A., 2012. *Raccomandazione della commissione del 6 dicembre 2012 sulla pianificazione fiscale aggressiva*. Gazzetta ufficiale dell'Unione europea. Disponibile su https://www.fiscooggi.it/files/u13/articoli/raccomandazione_ue.pdf
- VALENTE, P., SCHIPANI, P., e BERNARDI, R., 2013. *Transfer Pricing Check-up d'impresa*. Milano, 14 maggio 2013. Convegno.
- RIGHINI, A., 2010. *Il Transfer Pricing alla luce dei recenti provvedimenti attuativi. "I metodi di calcolo e l'analisi di comparabilità"*. Verona, 16 dicembre 2010. Commissione diritto societario. Disponibile su <http://www.studiorighini.it/public/file/pubbl48-1312.pdf>

- CURCU, R., 2011. *Criticità fiscali nell'internazionalizzazione dell'impresa*. Trento, 23 febbraio 2011. Confindustria Trento. Disponibile su [http://www.confindustria.tn.it/confindustria/trento/istituzionale.nsf/0/207e43f97cf1fc b8c125784100489219/\\$FILE/IL%20TRANSFER%20PRICING%2011-02-16.pdf](http://www.confindustria.tn.it/confindustria/trento/istituzionale.nsf/0/207e43f97cf1fc b8c125784100489219/$FILE/IL%20TRANSFER%20PRICING%2011-02-16.pdf) >
- DE LAZZARI, S., 2016. *Transfer pricing prevenire o attendere? Introduzione al transfer pricing*. Targu-Mures, 15 novembre 2016. Confindustria Romania. Disponibile su [http://www.confindustria.ro/templates/img/online/users/admin/File/events/2011/3.%20Transfer%20Pricing%20Boscolo%20&%20Partners%20\(ita\).pdf](http://www.confindustria.ro/templates/img/online/users/admin/File/events/2011/3.%20Transfer%20Pricing%20Boscolo%20&%20Partners%20(ita).pdf)
- EURODAD, 2013. *Tasse e Sviluppo: una guida per la società civile*. Campagna Stop Tax Dodging. Disponibile su <http://www.recommon.org/?wpdmact=process&did=MTcuaG90bGluaw>
- HENRY, J., S., 2012. *The price of offshore revisited*. Tax Justice Network. Disponibile su: https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf >
- ACTIONAID AUSTRALIA, 2010. *The SABMiller Guide to Tax Dodging*. Disponibile su: <http://www.actionaid.org/australia/2010/12/sabmiller-guide-tax-dodging> [Data di accesso: 29/03/2017]
- PWC, 2013. *International Transfer Pricing 2013/14*. Disponibile su: <https://www.pwc.com/gx/en/international-transfer-pricing/assets/itp-2013-final.pdf>
- SERVIZIO DEL BILANCIO, 2015. Nota breve, “*Il Progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*”. NB n. 13, ottobre 2015, Senato della Repubblica, XVII legislatura. Disponibile su: <https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00941275.pdf>
- ALBANO, G., e BELLINI, M., 2016. *Documenti divisi in masterfile, local file e “Cbc”*. Sole 24 Ore, 8 agosto 2016. Disponibile su: <http://www.quotidianofisco.ilsole24ore.com/art/reddito-d-impresa/2016-08-05/documenti-divisi-masterfile-local-file-e-cbc-154929.php?uuid=ADDWac2>

- COMMISSIONE EUROPEA, 2016. *Proposta di direttiva del Consiglio relativa a una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società*. COM (2016) 683 final. Strasburgo, 25 ottobre 2016. Disponibile su:
<<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/IT/COM-2016-683-F1-IT-MAIN.PDF>>
- BEDA, R., 2016. *Fisco unico europeo per le imprese, ok della Commissione*. Sole 24 ore. Disponibile su: <<http://www.ilsole24ore.com/art/mondo/2016-10-25/fisco-unico-le-impres-ok-commissione-europea--180110.shtml?uuid=ADOTtBjB>> [Data di accesso 05/04/2017]
- CORDASCO, G., 2016. *Multinazionali, ecco quanto vale l'evasione fiscale nel mondo*. Panorama. Disponibile su: <<http://www.panorama.it/economia/tasse/multinazionali-ecco-quanto-vale-levasione-fiscale-nel-mondo/>> [Data di accesso 11/04/2017]