



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI
“M. FANNO”

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**“REQUISITI DOCUMENTALI PER LA CORRETTA APPLICAZIONE
DEL PRINCIPIO “ARM’S LENGTH”, AI FINI DELLA DISCIPLINA
FISCALE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO IN ITALIA”**

RELATORE:

CH.MO PROF. MARCELLO POGGIOLI

LAUREANDA: GIOIA AURORA BACCARELLI

MATRICOLA N. 1216390

ANNO ACCADEMICO 2021 – 2022

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature) *Giaia Aurora Bernardi*

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO 1 - INTRODUZIONE AI PREZZI DI TRASFERIMENTO.....	7
1.1. Nozione e ambiti di applicazione del transfer pricing.....	7
1.2. Fonti nazionali	9
1.3. Quadro di riferimento internazionale	10
1.4. Le novità introdotte con il D.L. n. 50/2017: dal valore normale all' <i>arm's length</i>	11
<i>principle</i>	11
1.5. Le ultime novità dall'Agenzia delle Entrate. Prassi amministrativa in materia TP .	13
CAPITOLO 2 – EFFICACIA DEL SET DOCUMENTALE AI FINI DELLA DISAPPLICAZIONE DELLE SANZIONI	15
2.1. I nuovi “Oneri documentali”	15
2.1.1. Master File.....	15
2.1.2. Documentazione Nazionale.....	17
2.2. Stabili organizzazioni e PMI: documenti da presentare.....	19
2.3. I servizi a basso valore aggiunto: approccio semplificato.....	19
2.4. Penalty Protection. I presupposti per l'accesso al regime.....	21
2.5. Attestazione del contribuente sul possesso dei documenti.....	22
2.6. Il fisco esamina la validità degli oneri documentali	22
CAPITOLO 3 – CONTROLLI IN MATERIA DI TRANSFER PRICING. CASO AZIENDALE	25
3.1. L'esecuzione di verifiche in ambito dei prezzi di trasferimento	25
3.2. Set documentale Hoffmann Group	27
3.3. Osservazioni sul metodo adottato dalla Hoffmann per la determinazione dei prezzi di trasferimento	36
CONCLUSIONI	39
Riferimenti bibliografici	41
Prassi amministrativa consultata	43

INTRODUZIONE

Alla base di questo studio vi è l'ultima modifica normativa apportata all'art. 110, co. 7, del TUIR, introdotta dal D.L. n. 50 del 24/04/2017, che prevede la determinazione dei prezzi di trasferimento in base all'*arm's length principle* in luogo del "valore normale".

Alla luce di tale correzione l'Agenzia delle Entrate ha emanato il Provvedimento n. 360494, concernente la documentazione idonea a verificare la conformità delle condizioni e dei prezzi di trasferimento, applicati nelle operazioni con società collegate non residenti, al principio della libera concorrenza e successivamente ha fornito i relativi chiarimenti con Circolare n. 15/E del 26/11/2021.

L'obiettivo di questo elaborato è quello di fornire un'analisi dell'attuale disciplina domestica in materia di *transfer pricing*, la quale stabilisce i requisiti, sia sotto il profilo dei contenuti che delle formalità, che devono possedere gli oneri documentali la cui predisposizione e validità permette, al contribuente, di accedere al regime premiale della "*penalty protection*".

La tesi è articolata in tre capitoli: nel primo capitolo viene delineato il quadro normativo di riferimento in materia di prezzi di trasferimento sia a livello nazionale che internazionale. Nel secondo capitolo si è sviluppato un dettagliato resoconto sulle novità in materia di oneri documentali volti a garantire la disapplicazione delle sanzioni introdotte dal citato Provvedimento del Direttore dell'AdE e dalla pertinente Circolare n. 15/E. Il terzo capitolo descrive le modalità con le quali l'Amministrazione Finanziaria esegue un controllo in materia di *transfer pricing* e illustra un caso aziendale costituito dal contenuto (opportunamente sintetizzato) del *set documentale* predisposto da una società italiana facente parte di un gruppo multinazionale, da cui scaturisce un approfondimento sul metodo scelto per la determinazione dei prezzi di trasferimento.

Grazie a questo lavoro di osservazione è stata realizzata un'analisi precisa e puntuale dei requisiti che deve possedere la documentazione TP preparata dal contribuente, in modo che venga poi ritenuta *idonea* dagli organi di controllo.

I risultati dello studio saranno esposti nelle conclusioni finali di questo elaborato.

CAPITOLO 1 - INTRODUZIONE AI PREZZI DI TRASFERIMENTO

1.1. Nozione e ambiti di applicazione del *transfer pricing*

Negli ultimi decenni la globalizzazione, caratterizzata dal consolidamento di relazioni economico-finanziarie, ha permesso la libera circolazione di imprese e capitali, facendo crescere una maggiore concorrenza tra i vari Paesi. Quest'ultimi cercano, tramite adeguate politiche fiscali, di accrescere gli investimenti nei loro territori. È questo il motivo per cui la strategia di localizzazione delle imprese non poggia più sul raggiungimento di un'efficiente allocazione delle risorse, bensì mira a perseguire fini fiscali che potrebbero, però, incidere in modo negativo sulla produttività dell'impresa (Fondazione Nazionale dei Commercialisti, 2018).

In tale ambito nasce il fenomeno dei prezzi di trasferimento (*transfer pricing*), considerato “una tecnica volta a spostare reddito tra un Paese ed un altro attraverso l'applicazione, nelle operazioni infragruppo, di corrispettivi più elevati o più bassi di quelli che sarebbero fissati tra imprese indipendenti. Lo spostamento del reddito avviene generalmente verso i Paesi a bassa fiscalità, per usufruire del minor carico fiscale” (IPSOA Quotidiano 2022).

La disciplina sul *transfer pricing* è indirizzata a garantire che i redditi, derivanti da operazioni poste in essere tra soggetti appartenenti a gruppi d'impresa residenti in Stati diversi, siano collocati e conseguentemente tassati coerentemente con le funzioni svolte, i rischi assunti e gli assets impiegati dalle parti. Pertanto, il fine della norma è quello di impedire il trasferimento della proprietà di beni e servizi presso l'azienda residente in un Paese avente il prelievo fiscale più ridotto.

Il legislatore tributario italiano regolamentando il *transfer pricing* con l'art. 110, comma 7 del TUIR, il quale stabilisce 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 determinati con riferimento alle condizioni ed ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità ed alle condizioni di cui all'art. 31 quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600...», traccia le linee con le quali determinare il giusto prezzo ai trasferimenti di beni e servizi che avvengono nell'ambito di operazioni infra-gruppo.

Il sotteso comma sancisce gli ambiti di applicazione della disciplina, sia da una prospettiva soggettiva, che oggettiva.

L'applicazione della norma richiede, sotto il **profilo soggettivo**, l'esistenza di operazioni commerciali che intercorrono tra soggetti residenti in Italia e società non residenti nel territorio dello Stato, legate da rapporto di controllo diretto o indiretto.

La nozione di controllo non si limita a quella stabilita dall'art. 2359 C.C., ma assume una connotazione economica che si evince dalla Circolare Ministeriale n. 32/E del 1980, secondo la quale *“il concetto di “controllo” deve essere esteso ad ogni ipotesi di influenza economica potenziale o attuale desumibile dalle singole circostanze”*.

Sotto il **profilo oggettivo** la disciplina del *transfer pricing* trova applicazione in presenza di componenti di reddito derivanti da operazioni con società non residenti.

Qualsiasi componente di reddito (positivo o negativo) di qualsiasi natura (ordinaria o straordinaria) è inclusa nella disciplina dei prezzi di trasferimento, purché derivi da operazioni infragruppo effettuate tra soggetti residenti e non residenti.

Pertanto, non solo i costi e ricavi (c.d. tipici), ma anche i costi e ricavi per servizi infragruppo (*service agreement* o *cost sharing agreement*) possono essere analizzati ai fini del *transfer pricing*; allo stesso modo, l'analisi dei prezzi di trasferimento può riguardare anche le componenti reddituali relative a operazioni di finanziamento, cash pooling, garanzie finanziarie (Mattia, S., 2019).

Il D.M. del 14/05/2018, in linea con l'OCSE, delinea **cinque metodologie di determinazione del transfer pricing**, che garantiscono la corretta applicazione del principio di libera concorrenza. I metodi si suddividono in due categorie: i “metodi tradizionali basati sulla transazione” e i “metodi basati sull'utile delle transazioni”.

Sono compresi nel primo gruppo:

- il metodo del confronto di prezzo (*CUP*);
- il metodo del prezzo di rivendita (*RPM*);
- il metodo del costo maggiorato (*CPM*).

Il secondo gruppo racchiude:

- il metodo del margine netto della transazione (*TNMM*)
- il metodo di ripartizione dell'utile (*profit split method*)

Il gruppo, al fine di determinare il prezzo di libera concorrenza per una particolare transazione, deve tenere in considerazione i dati comparabili disponibili, il livello di comparabilità delle transazioni non controllate e controllate in esame e, per mezzo dell'analisi funzionale, la conformità del metodo rispetto alla transazione (Rudzikiene A., 2017).

1.2. Fonti nazionali

Al fine di comprendere ed interpretare in modo esaustivo la disciplina del *transfer pricing*, è fondamentale richiamare il quadro normativo di riferimento evolutosi nel tempo in ambito nazionale ed internazionale. Tale disciplina è sancita in diverse disposizioni, sia legislative, sia di prassi, sia giurisprudenziali.

La normativa nazionale trova espressione nell'art. 110, comma 7, D.P.R. del 22 dicembre 1986 n. 917 (c.d. Tuir), modificata successivamente dall'art. 59, comma 1, D.L. 50/2017 (entrato in vigore il 4 giugno 2017) e integrata dal D.M. 14 maggio 2018 comprensivo delle linee guida interne per l'applicazione delle nuove disposizioni.

I gruppi multinazionali, manipolando i prezzi di trasferimento di beni e servizi delle operazioni intercompany, puntano a destinare gran parte dell'imponibile del gruppo nei Paesi caratterizzati da una minore tassazione. Quindi l'obiettivo della sopracitata normativa è di arginare tale fenomeno, cercando di contrastare la diminuzione del prelievo fiscale.

L'ulteriore fonte legislativa da tenere in considerazione è rappresentata dagli artt. 1, c. 6 e 2 c. 4-ter del D.Lgs. 471/97, i quali prevedono, al verificarsi di determinate condizioni, la disapplicazione delle sanzioni per violazioni relative alle dichiarazioni delle imposte sui redditi e dei sostituti d'imposta.

Nel corso del tempo gli attori si sono avvalsi, rispettando l'uniformità tra la previsione normativa e le Linee Guida OCSE, delle molteplici indicazioni operative fornite dall'Amministrazione Finanziaria, di cui si elencano le più rilevanti:

- a) Circolare ministeriale n. 32 del 22 settembre del 1980;
- b) Circolare ministeriale n. 42/12/1587 del 12 dicembre 1981;
- c) Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 137654/2010;
- d) Circolare Agenzia delle Entrate n.58/E del 15 dicembre 2010;
- e) Circolare Agenzia delle Entrate n. 28/E del 21 giugno 2011;
- f) Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 108954 del 30 maggio 2018;
- g) Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 360494 del 23 novembre 2020;
- h) Circolare Agenzia delle Entrate n. 15/E del 26 novembre 2021.

È fondamentale precisare che, anche se nell'operatività professionale si finisce per definire le circolari come fonti, nella realtà non lo sono. *Particolarmente significativa è l'attività interpretativa, esplicitata attraverso circolari che impartiscono indirizzi agli uffici per la corretta applicazione della legge, pur non vincolando i giudici ed i contribuenti* (Cassazione, S.U., 2.11.2007, n. 23031).

Pertanto, le circolari sono atti interpretativi adottati dall'Amministrazione Finanziaria, dal Ministero dell'Economie delle Finanze e dall'Agenzia delle Entrate che, in particolare, contengono l'interpretazione astratta di un determinato provvedimento legislativo.

Contrariamente agli atti emanati da enti non fiscali, i provvedimenti dell'Agenzia delle Entrate, rientrano in quelli tipici dell'ordinamento statale, poiché all'Agenzia con D.Lgs. 30 luglio 1999, n. 300 sono state demandate le funzioni svolte dai dipartimenti del ministero, nonché la gestione delle entrate tributarie (Iorio, A., 2005).

Con successivo Decreto Ministro delle Finanze 28 dicembre 2000, *la titolarità dei rapporti giuridici e delle obbligazioni di pertinenza dei citati dipartimenti è trasferita alle Agenzie Fiscali. A tale fine, i direttori delle agenzie pongono in essere tutti gli ulteriori atti necessari a garantire la completa operatività di tali trasferimenti* [art. 3, comma 1, lettera c)].

Pertanto, ancorché al Ministero è esplicitamente riservata la potestà normativa, non può negarsi la crescente propensione del legislatore a rimettere al *Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate* l'attuazione e talora il perfezionamento delle fonti primarie; tali provvedimenti, sebbene abbiano forma amministrativa, sono caratterizzati da contenuti e valori precettivi e quindi andrebbero annoverati, almeno sul piano sostanziale, tra gli atti normativi (secondari).

1.3. Quadro di riferimento internazionale

In ambito internazionale, pur non costituendo fonti giuridiche, si considerano di particolare rilevanza alcuni documenti OCSE, diramati in materia di transfer pricing:

- art. 9, comma 1 del Modello di Convenzione OCSE contro le doppie imposizioni, espressivo del principio di *libera concorrenza*;
- OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010, successive modifiche nel 2017 e nel 2022 (20/01/2022);
- White Paper on Transfer Pricing Documentation (30/07/2013);
- Discussion draft on transfer pricing documentation and country-by-country reporting (30.01.2014);
- Transfer pricing comparability data and developing countries (30/03/2014);
- Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions (11/02/2020);
- Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic (18/12/2020).

Inoltre, il diritto europeo (U.E.) ha fornito il proprio contributo alla regolamentazione del *transfer pricing*, anche attraverso i seguenti documenti:

- Comunicazione Commissione CE 23 maggio 2001, COM (2001) 260;
- Comunicazione Commissione CE 23 aprile 2004, COM (2004) 297;

- Comunicazione Commissione CE 10 dicembre 2007, COM (2007) 785;
- Consiglio dell'Unione Europea: "Codice di condotta per l'effettiva attuazione della convenzione relativa all'eliminazione delle doppie imposizioni in caso di rettifica degli utili delle imprese associate" (27/06/2006);
- Consiglio dell'U.E.: "Codice di condotta per l'effettiva attuazione della convenzione arbitrale" (27/06/2006).

In ambito internazionale assumono rilievo anche le convezioni internazionali contro le doppie imposizioni. Trattasi di accordi tra due o più Stati che hanno il fine di eliminare o ridurre il fenomeno della doppia imposizione internazionale, criticità che nasce quando sulla stessa materia imponibile convergono le pretese di due stati diversi.

Per evitare che tale sovrapposizione generi ostacoli allo sviluppo dei commerci internazionali e quindi rallentamenti alla crescita economica, gli Stati si accordano per ripartirsi il prelievo erariale in modo da scongiurare o ridurre la doppia tassazione (Dipartimento delle Finanze 2021). In ogni caso dalle convenzioni contro le doppie imposizioni *"non derivano obbligazioni tributarie: esse attribuiscono la potestà impositiva ai singoli Stati, i quali, seguendo le norme interne provvedono poi ad applicare tale potestà impositiva ai singoli contribuenti. Quindi è sempre il singolo Stato a determinare la modalità di tassazione di un reddito, e mai la Convenzione, che si limita a stabilire quale o quali Stati possano tassare i redditi presi in considerazione"* (Perez-Corradini, D., 2016).

1.4. Le novità introdotte con il D.L. n. 50/2017: dal *valore normale* all'*arm's length*

principle

L'ultima modifica normativa apportata all'art. 110, co. 7, del TUIR, introdotta dall'art. 59 del D.L. n. 50 del 24 Aprile 2017 dispone che *"i componenti di reddito sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito."*

Tale manovra correttiva si concretizza con l'affermazione del ***arm's length principle***, che sostituisce il precedente principio del *"valore normale"*. Pertanto, le componenti di reddito, relative alle transazioni intercompany, non devono più rispettare il valore normale (definito dall'articolo 9 del TUIR), bensì devono esprimere il principio di libera concorrenza. *La modifica si è resa necessaria per armonizzare la disciplina nazionale al "principio di libera concorrenza" nella determinazione del valore delle operazioni tra imprese associate, come enunciato nell'articolo 9 del modello Ocse di convenzione contro le doppie imposizioni e*

illustrato nelle linee guida Ocse sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali (Davide, C., 2019).

Infatti, l'enunciazione del principio di libera concorrenza disposto dall'art. 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE recita: *“allorché [...] le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni, convenute 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 sono stati realizzati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza”.*

L'obiettivo perseguito dall'OCSE, con tali misure, è quello di fare in modo che vi sia un allineamento tra il luogo di esercizio dell'attività economica e la localizzazione dei redditi soggetti a imposizione (CNDCEC e FNC, 2018).

Il punto cardine su cui si fonda il principio dell'*arm's length* è l'**analisi di comparabilità**, cioè *“un confronto tra una transazione posta in essere tra imprese associate, da una parte, e una o più transazioni tra imprese indipendenti, dall'altra. Questi due tipi di transazioni sono comparabili se non esistono differenze che potrebbero influenzare in modo sostanziale i fattori di cui tener conto nella metodologia oppure se è possibile effettuare giustamente ragionevolmente accurati per eliminare gli effetti materiali di tali differenze”* (Linee Guida OCSE, 2017)

È questa una delle fasi più importanti nell'ambito delle verifiche in tema di determinazione dei prezzi di trasferimento, poiché, grazie all'analisi di comparabilità, il principio di libera concorrenza ottiene una consistenza fondata e stimabile, diventando in questo modo un criterio di giudizio dell'operazione controllata.

In conclusione il progetto BEPS dell'OCSE sottolinea che il *TP* è considerato un'area critica, che può comportare, da parte dei gruppi intercompany, rischi di erosione della materia imponibile, evidenzia nel contempo, che l'*arm's length* sia adottato a livello transnazionale; tale principio prevede che le imprese associate allo stesso gruppo multinazionale devono ripartire il reddito, derivante da operazioni intercompany, secondo quanto riscontrato tra terzi soggetti indipendenti, operanti in condizioni comparabili. *Pertanto, l'obiettivo dell'“arm's length principle” è garantire che il prezzo praticato e le condizioni stabilite in transazioni tra soggetti collegati siano le medesime previste nei rapporti tra soggetti terzi indipendenti. A tal proposito, è necessario individuare transazioni comparabili intercorse con o tra soggetti terzi indipendenti* (Della Rovere, A., e Vincenti, F., 2017).

1.5. Le ultime novità dall’Agenzia delle Entrate. Prassi amministrativa in materia TP

In attuazione dell’Action 13 del Progetto BEPS, l’OCSE raccomanda l’adozione di un approccio standardizzato (*three-tiered approach*) consistente nella predisposizione del **Master File**, del **Local File** e del c.d. **Country by Country Reporting**, al fine di contrastare lo spostamento “artificioso” dei profitti, da parte delle imprese multinazionali, in Paesi a fiscalità più favorevole (Ordine Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, 2019).

L’art. 8 del D.M. 14/05/2018, rimette ad un ulteriore Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate il compito di aggiornare, in linea con le raccomandazioni internazionali (Action 13 del BEPS), le disposizioni interne e di precisare i criteri in base ai quali, si considera idonea la documentazione predisposta dalle imprese, ai fini della conformità all’*arm’s length principle*.

Pertanto, si è resa necessaria l’emanazione del Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate n. 360494 del 23.11.2020, il quale sostituisce il Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate n. 137654 del 29 settembre 2010.

Il nuovo Provvedimento dispone, tra l’altro, che per poter beneficiare della non applicazione delle sanzioni per *infedele dichiarazione*, di cui agli artt. 1, comma 6, e 2, comma 4-ter, del D.Lgs. 471/1997, le imprese residenti o stabilite nel territorio dello Stato, devono possedere la “*documentazione idonea*” rispettosa delle condizioni previste nello stesso provvedimento.

I richiamati articoli consentono, infatti, al contribuente di accedere al regime «premile» (non applicazione delle sanzioni per infedele dichiarazione: dal 90% al 180% della maggiore imposta dovuta), nel caso in cui il medesimo:

- predisponga documentazione ritenuta «*idonea*» a consentire il riscontro della conformità al valore di «*libera concorrenza*», limitatamente a eventuali recuperi a tassazione derivanti dalla rettifica dei prezzi di trasferimento praticati;
- comunichi il possesso di detta documentazione all’Amministrazione finanziaria;
- nel corso di attività ispettiva, consegni all’organo verificatore, entro determinati termini, la stessa documentazione.

In data 20/09/2021, l’Agenzia delle Entrate, nel pubblicare una bozza di Circolare *in tema di documentazione idonea a consentire il riscontro della conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento praticati*, ha voluto coinvolgere professionisti e aziende interessati al *transfer pricing*, indicando una consultazione pubblica, al fine di stimolare osservazioni e commenti e di redimere eventuali dubbi e incertezze presenti nella stessa bozza. Il 26/11/2021 l’AdE ha emanato la Circolare N.15/E, tramite la quale chiarisce gli elementi formali inerenti il set documentale da predisporre in materia T.P.

La Circolare *“fa il punto sulla disciplina relativa alla documentazione per il riscontro della conformità al principio di libera concorrenza delle condizioni e dei prezzi di trasferimento praticati dalle imprese multinazionali nelle operazioni con imprese associate (articolo 1, comma 6, e articolo 2, comma 4-ter, del Dlgs n. 471/1997)”* (Carta, C., 2021).

CAPITOLO 2 – EFFICACIA DEL SET DOCUMENTALE AI FINI DELLA DISAPPLICAZIONE DELLE SANZIONI

2.1. I nuovi “*Oneri documentali*”

Con il provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate del 23 novembre 2020 e con la Circolare dell’Agenzia n. 15/2021 sono state introdotte direttamente nel nostro ordinamento specifiche regole riguardo la predisposizione della documentazione attinente i rapporti tra imprese consociate operanti su scala internazionale.

Entrambi i *Documenti* delle Entrate, a differenza del Provvedimento del 2010, precisano che non sussiste più la differenziazione tra società holding, sub-holding e controllate. Pertanto, alle imprese residenti o stabilite nel territorio dello Stato, definite ai sensi dell’attuale normativa in materia di imposte sui redditi, si richiede l’elaborazione del *Masterfile* e della *Documentazione Nazionale*, come già previsto in altri Paesi europei.

Non possono, in ogni caso, essere considerate piccole/medie imprese (volume d’affari o ricavi inferiori a 50 milioni di euro), le società *holding* e *sub holding* quando, le stesse controllano anche una sola impresa che supera i limiti per essere considerata piccola/media.

2.1.1. Master File

Il *Masterfile* è il documento che racchiude le informazioni concernenti il gruppo multinazionale e la politica di fissazione dei prezzi di trasferimento nel suo complesso (Tamburini, C., 2021).

Esso fornisce: *una panoramica del business del gruppo multinazionale, la natura delle operazioni commerciali a livello globale, le politiche generali dei prezzi di trasferimento e l’allocazione a livello globale del reddito e delle attività economiche; ciò al fine di consentire alle amministrazioni fiscali di valutare l’eventuale presenza di un significativo rischio sui prezzi di trasferimento* (IPSOA, 2020)

Il *Provvedimento* e la *Circolare* offrono la facoltà di predisporre più di un *Masterfile* nel caso in cui il gruppo svolga attività diversificate e regolamentate da precise linee di condotta in materia di *TP*; prevedono, inoltre, che il *Masterfile* riporti le informazioni appartenenti al gruppo e sia suddiviso nei seguenti capitoli.

- 1. Struttura organizzativa.** Il primo capitolo deve contenere la struttura organizzativa del gruppo, generalmente rappresentata su schede e organigrammi al fine di inquadrare l’assetto giuridico e partecipativo del gruppo, nonché la collocazione geografica delle *entità locali*.
- 2. Attività svolte.** Il secondo capitolo, articolato in sei paragrafi deve descrivere tutte le attività svolte dal gruppo, specificando:

- il *core-business* e le eventuali attività accessorie che accrescono valore al gruppo;
- la filiera produttiva e/o distributiva appartenente ai primi cinque *output* e/o servizi in termini di fatturato, illustrandola per mezzo di schede o diagrammi, insieme a ulteriori prodotti, laddove il fatturato generato dagli stessi sia maggiore del 5% del fatturato del gruppo;
- i contratti, stipulati tra i soggetti del gruppo, aventi ad oggetto la prestazione di servizi (fuorché i contratti di ricerca e sviluppo); occorre, altresì, precisare i motivi per cui determinate sedi diventano dei centri di competenza, la metodologia dei prezzi di trasferimento applicati sulla ripartizione delle spese, nonché procedere alla individuazione dei valori sui servizi infragruppo;
- i mercati geografici interessati ai primi cinque prodotti e/o servizi citati al secondo punto;
- l'analisi funzionale che si focalizza sulle modalità con le quali ciascuna entità apporta valore in termini di funzioni, rischi e beni strumentali;
- le operazioni di acquisizioni, dismissioni e riorganizzazioni interne, laddove avvenute nell'esercizio di riferimento.

3. Beni immateriali del gruppo multinazionale. Il terzo capitolo, deve riportare la descrizione della strategia adottata dal gruppo, l'elencazione dei beni immateriali di ciascuna entità locale e le modalità di addebito in base alla disciplina del TP, con particolare attenzione alla ricerca e sviluppo; infine, occorre menzionare le transazioni considerevoli riferite ai suddetti beni, realizzatesi tra le entità del gruppo, con la specifica del corrispettivo applicato (Albano, A., e Gnudi, M., 2021).

4. Attività finanziarie infragruppo. Il quarto capitolo deve fornire un quadro esaustivo sulle forme di finanziamento alle quali ricorre il gruppo, *evidenziando i seguenti elementi: tipologia di contratto, soggetto finanziatore, soggetto beneficiario, data di stipula, durata del contratto, importo, valuta, condizioni, tasso di interesse applicato, nonché le garanzie eventualmente prestate.* (Circolare AdE n. 15/2021).

Inoltre, laddove presente, occorre indicare l'entità che operi quale tesoreria accentrata per il gruppo (*cash pooling* o altre forme di finanziamento) e specificare la politica dei prezzi di trasferimento applicati in ragione dei finanziamenti tra associate.

5. Rapporti finanziari del gruppo multinazionale. L'ultimo capitolo, corredato necessariamente dal *bilancio consolidato* del gruppo, deve menzionare e descrivere eventuali “*accordi preventivi sui prezzi di trasferimento*” (APA) e “*ruling preventivi transfrontalieri*” stipulati. *Al riguardo, si ritiene che l'inclusione di tali informazioni possa comportare per la società italiana problematiche di violazione delle clausole di*

confidenzialità nei confronti delle amministrazioni estere firmatarie degli accordi medesimi. Le società nazionali che volessero, quindi, adempiere alla richiesta informativa da parte dell'Amministrazione italiana, senza con ciò incorrere nella violazione degli accordi citati, dovrebbero pertanto avviare delle complesse e verosimilmente non celeri richieste alle competenti amministrazioni estere (Zurzolo, V., 2021)

2.1.2. Documentazione Nazionale

Il *Local File*, concernente i rapporti che intercorrono tra l'entità residente e le consociate estere, è composto, in sintesi, da due parti:

- la prima deve fornire una panoramica di quanto già collocato nel *Masterfile*, ovvero del contesto economico-geografico, della struttura operativa e delle strategie sottese al *business*, riferendo le informazioni ai soli rapporti che coinvolgono l'impresa residente;
- la seconda dovrà descrivere il percorso di individuazione delle transazioni comparabili sul libero mercato e il metodo adottato per la valorizzazione delle stesse, procedendo con il confronto tra i risultati ottenuti e i prezzi praticati.

Il cuore del *Documento*, articolato in capitoli, paragrafi e sottoparagrafi, è indubbiamente il capitolo in cui il contribuente deve descrivere il percorso di esame della transazione controllata per esplicitarne le caratteristiche peculiari rispetto ai fattori rilevanti di comparazione.

- 1. Descrizione generale dell'entità locale.** Il primo capitolo deve descrivere le generalità dell'entità locale, facendo un *excursus* sulla storia, sull'evoluzione e sui mercati in cui opera. È suddiviso in due paragrafi, nel primo deve essere presente l'organigramma della struttura operativa con la relativa descrizione e nel secondo devono essere esposte le attività e la strategia perseguita dall'impresa locale, specificando se la stessa sia stata interessata da riorganizzazioni del gruppo o da trasferimenti di beni immateriali; da ultimo, occorre fornire informazioni anche sui concorrenti.
- 2. Operazioni infragruppo.** Il secondo capitolo, deve precisare con cura dati e notizie attinenti a ciascuna delle operazioni infragruppo in cui risulta interessata l'entità locale. Per ogni transazione dovrà essere indicata l'impresa associata con la quale la stessa operazione è avvenuta, precisando:
 - l'ammontare dei pagamenti effettuati e/o ricevuti per beni, servizi, interessi, ecc. suddivisi per beneficiario;
 - l'identità delle imprese associate interessate alle transazioni;
 - le operazioni comparabili indipendenti (esterne e interne) ed eventuali indicatori finanziari di soggetti indipendenti.

La fase essenziale del sottoparagrafo dedicato all'*analisi di comparabilità*, è l'analisi funzionale che permettere di precisare opportunamente le transazioni avvenute nel gruppo. Il terzo sottoparagrafo, ordinato in due segmenti, deve definire la metodologia di fissazione dei prezzi di trasferimento applicata dall'entità locale. Nel primo segmento occorre specificare i motivi che garantiscono l'esatta applicazione dell'*arm's length principle* e sarà necessario motivare l'eventuale sostituzione del *metodo transnazionale tradizionale* con il *metodo transnazionale reddituale* (Pwc TLS Avvocati e Commercialisti, 2021).

Il secondo segmento deve evidenziare la selezione del metodo più adeguato, per la determinazione dei prezzi di trasferimento, che sarà applicato alle operazioni messe a confronto e laddove il metodo preveda la necessità della scelta di una "*tested party*" da sottoporre ad analisi, dovrà essere indicata l'impresa associata. Sarà necessario, inoltre, descrivere l'eventuale presenza di rettifiche di comparabilità, motivando le ragioni per le quali si è proceduto a tali correzioni. Si deve, inoltre, ricalcare la procedura di selezione delle operazioni e/o dei soggetti comparabili, nonché menzionare le fonti di informazioni a cui si è attinto e gli indicatori finanziari per la misurazione del valore (prezzo, margine di commercializzazione, margine lordo, margini netti, indicatori di redditività, indicatori di remunerazione); infine, dovrà essere indicato l'intervallo di valori scaturito dall'indicatore finanziario scelto in applicazione del metodo più adatto.

Gli ultimi due sottoparagrafi devono illustrare i risultati ottenuti dall'applicazione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento e le assunzioni critiche scelte per l'utilizzo del metodo adottato.

3. **Informazioni finanziarie.** Al *Local file* dovranno essere allegati il bilancio d'esercizio o il rendiconto finanziario dell'entità nazionale comprensivo, ove presente, della certificazione apposta da revisori contabili indipendenti e i prospetti riepilogativi di informazioni e dati finanziari che avvalorino come gli stessi, utilizzati per la determinazione dei prezzi di trasferimento, siano corrispondenti a quelli indicati in bilancio.
4. **L'ALLEGATO 1**, contiene un esemplare dei contratti stipulati dall'entità locale, riguardanti le transazioni intercompany e i costi distribuiti, mentre **L'ALLEGATO 2** accoglie i contratti preventivi pertinenti al *transfer pricing* e gli accordi dei *ruling* preventivi transfrontalieri (di cui l'entità locale non è parte) connessi alle operazioni infragruppo sopra citate.

2.2. Stabili organizzazioni e PMI: documenti da presentare

In ossequio alle Linee Guida Ocse alle piccole e medie imprese (volume d'affari o ricavi inferiori a € 50 milioni), viene data la possibilità di non adeguare i nuovi elementi relativi al secondo paragrafo del *Local File* nei due periodi d'imposta seguenti a quello cui riflette il *set documentale*, a condizione che l'analisi di comparabilità si fondi su elementi accessibili a tutti e che non cambi significativamente nei citati intervalli temporali.

Al fine di individuare compiutamente tali soggetti, il Provvedimento e la Circolare precisano comunque che, non possono essere considerate piccole/medie imprese *i soggetti che direttamente o indirettamente controllano o sono controllate da un soggetto non qualificabile come piccola e media impresa.*

In tale contesto, la “*Circolare ha reso espliciti i criteri attraverso cui verificare il posizionamento dell'impresa all'interno del perimetro individuato dalla soglia dei cinquanta milioni di euro. La ratio consiste nella circostanza per cui il soggetto controllante/controllato potrebbe avere la propria residenza in uno Stato extra-UE, in cui non essendo applicabile la Direttiva 2006/112/CE, il volume di affari IVA non potrebbe costituire parametro alternativo rispetto al volume di ricavi*” (Verbena, C., 2021).

La Circolare e il Provvedimento chiariscono, inoltre, il modo in cui si deve muovere la *stabile organizzazione*¹ nella predisposizione del set documentale.

Il *Master File* e il *Local File* devono essere presentati dalle imprese non residenti che esercitano l'attività commerciale mediante stabile organizzazione nel territorio domestico e dalle imprese residenti nel territorio dello Stato con sede stabile degli affari all'estero secondo il *branch exemption*.

2.3. I servizi a basso valore aggiunto: approccio semplificato

Il D.M. 14/05/2018 introduce un approccio semplificato per la valorizzazione di servizi a basso valore aggiunto relativa ad un'operazione controllata. Infatti, secondo il suddetto decreto *sono considerati servizi a basso valore aggiunto quei servizi che:*

- *hanno natura di supporto;*
- *non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale;*
- *non richiedono l'uso di beni immateriali unici e di valore, e non contribuiscono alla creazione degli stessi;*

¹ “*In presenza di una sede fissa di affari (fixed place of business) può verificarsi l'esistenza di una stabile organizzazione se, per mezzo di tale sede, l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività*” (Dragonetti, A., Piacentini V., e Sfondrini A., 2014).

- *non comportano l'assunzione o il controllo di un rischio significativo da parte del fornitore del servizio, né generano in capo al medesimo l'insorgere di un tale rischio.*

Il decreto prevede che, nel determinare il riaddebito di libera concorrenza per i servizi infragruppo a basso valore aggiunto, il fornitore debba tenere conto dell'aggregazione della totalità dei costi, diretti e indiretti, sostenuti nel supportare l'attività delle entità del gruppo multinazionale, aggiungendo un mark-up pari al 5% dei suddetti costi (previa adeguata documentazione di supporto) (Campo, D., 2019).

Le caratteristiche di tali *servizi* sono aderenti a quelle contenute nelle *Guidelines* dell'OCSE, le quali elencano anche i servizi che potrebbero essere considerati a basso valore aggiunto: *contabilità e revisione, gestione fatturazione e degli incassi e pagamenti, attività relative al personale (assunzioni, addestramenti, gestione remunerazioni, sviluppo procedure di sicurezza), gestione procedure per la sicurezza sul lavoro, ambiente ed altre tipologie regolamentari collegate al tipo di attività svolta, Information Technology (installazione, manutenzione), pubbliche relazioni, servizi legali, attività correlate ad adempimenti fiscali, servizi amministrativi e di ufficio.*

Quindi, se il contribuente realizza un'operazione controllata avente ad oggetto la prestazione di *servizi a basso valore aggiunto* e la riporta nel *Local File*, deve descriverla seguendo i punti dal 7.1 al 7.4 del Provvedimento, in luogo dei cinque sottoparagrafi del capitolo 2.

In particolare, il contribuente, nella:

- prima sezione (*Descrizione dei servizi infragruppo*), deve delineare le categorie dei servizi prestati, precisando per ognuna di esse: il soggetto che ne beneficia, i motivi che hanno portato il servizio ad essere considerato tale, le utilità conseguite, i parametri di suddivisione applicati, i motivi per i quali gli stessi hanno condotto ai risultati; da ultimo occorre indicare il margine di profitto applicato;
- seconda sezione (*Contratti di fornitura dei servizi*), deve specificare i contratti aventi ad oggetto suddetti servizi, comprovanti i criteri di ripartizione scelti dalle consociate;
- terza sezione (*Valorizzazione delle operazioni*), deve evidenziare i calcoli usati per quantificare i costi diretti e indiretti inerenti le prestazioni rese e il margine di profitto conseguito.
- quarta sezione (*Calcoli*), deve riprodurre i calcoli attestanti l'uso dei criteri designati nella prima sezione (Palmese, V., 2021).

Tali punti devono comunque rispettare la forma, i termini e le condizioni previste nel quinto capitolo del Provvedimento.

2.4. *Penalty Protection*. I presupposti per l'accesso al regime

Oltre ai presupposti sostanziali riconducibili ai contenuti informativi previsti dal Provvedimento del Direttore dell'AdE, la *documentazione idonea* deve, in ogni caso, possedere i seguenti requisiti *formali*, delineati dalla Circolare.

Lingua: entrambi i *Documenti* devono essere redatti in lingua italiana, anche se il *Masterfile* può essere compilato in lingua inglese. Qualora gli allegati del *Local File* (ai quali è consentita la possibilità di predisporli in lingua differente dall'italiano) e le appendici del *MasterFile* sono stati predisposti in un'altra lingua il contribuente deve tradurli se, durante l'attività ispettiva, i verificatori lo richiedono.

Formato: la documentazione idonea deve essere presentata in formato elettronico; ciononostante è concessa la possibilità del formato cartaceo purché sia comunque disponibile quello elettronico entro un adeguato termine concesso dai funzionari controllori.

Il legale rappresentante della società (o un suo delegato) deve firmare il *Masterfile* e la *Documentazione Nazionale* tramite firma elettronica, con l'apposizione, nel contempo della marca temporale (da eseguirsi entro la data di presentazione della dichiarazione dei redditi), al fine di attribuire una data certa ai documenti. La firma apposta oltre la scadenza corrisponde alla mancanza della stessa. Nel caso in cui la società controllata esibisce il *Masterfile* redatto dalla società madre, sebbene sia già comprensivo della firma del legale rappresentante della controllante, deve essere comunque presente anche quella del legale della controllata (Migliorini, F., 2021).

Termini: il contribuente deve consegnare la documentazione all'organo verificatore entro e non oltre 20 giorni dalla relativa richiesta. Se nel corso dell'attività ispettiva sorge la necessità di acquisire ulteriori informazioni (aggiuntive rispetto a quelle contenute nella documentazione già consegnata all'Amministrazione Finanziaria), l'impresa deve fornirle entro 7 giorni dalla richiesta; nel caso in cui, però, le operazioni oggetto di analisi siano particolarmente complesse, può essere concesso un periodo più lungo, compatibilmente con la tempistica del controllo. Oltrepassate tali scadenze, l'amministrazione finanziaria non è vincolata all'applicazione del regime di *penalty protection*.

Si precisa, inoltre, che la predisposizione della documentazione deve avvenire su base annuale, in quanto produce i suoi effetti unicamente all'annualità d'imposta cui la medesima fa riferimento e deve essere conservata dal contribuente fino al 31 dicembre del quarto anno successivo alla presentazione della dichiarazione (relativa al citato periodo d'imposta), termine entro il quale l'Agenzia delle Entrate ha facoltà di richiederla (art. 43 DPR 660/1973).

2.5. Attestazione del contribuente sul possesso dei documenti

Al fine di poter beneficiare dell'esimente sanzionatoria, il contribuente comunica all'Agenzia delle Entrate il possesso del *set documentale* con la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi. La comunicazione può essere effettuata anche:

- tramite dichiarazione tardiva (entro 90 giorni dal termine previsto);
- ricorrendo all'istituto del ravvedimento operoso (art. 2, c.1, D.L. n. 16/2012), ovvero tramite dichiarazione integrativa da presentarsi entro il termine della dichiarazione riferita al periodo di imposta successivo a quello di riferimento.

Nello specifico, il possesso della documentazione deve essere indicato nel rigo RS106, colonna 4, del modello *REDDITI SC*; mentre nella colonna 5 e nella colonna 6 devono essere indicati, cumulativamente, gli importi corrispondenti ai componenti positivi e negativi di reddito derivanti da operazioni relativamente alle quali trova applicazione la disciplina prevista dall'art. 110, comma 7, del TUIR.

Infine, il punto 6.1. del Provvedimento 23/11/2020, chiarito successivamente dalla *Circolare* consente, inoltre, di presentare una dichiarazione integrativa «a sfavore», *per correggere eventuali errori od omissioni derivanti dalla non conformità al principio di «libera concorrenza» delle condizioni e dei prezzi di trasferimento, che abbiano determinato l'indicazione di un minore imponibile o, comunque, di un minore debito d'imposta, ovvero di un maggiore credito.*

2.6. Il fisco esamina la validità degli oneri documentali

Sulla base del *Provvedimento* e della *Circolare*, si può ragionevolmente affermare che, in linea di principio, in presenza della documentazione in materia di T.P., l'eventuale rettifica del valore ad *arm's lenght* operata dall'Amministrazione finanziaria non comporti conseguenze sul piano sanzionatorio, qualora in sede ispettiva si rilevi:

- che la documentazione esibita nel corso dell'attività di controllo, al di là del rispetto della struttura formale prevista dal Provvedimento direttoriale, presenti contenuti informativi sostanzialmente completi e coerenti, specie con riferimento ai profili dell'analisi funzionale, dei rischi e degli *asset*;
- che le informazioni contenute nella documentazione esibita (in particolare quelle rilevanti per l'analisi di merito di competenza degli organi ispettivi) siano esaustive e corrispondano al vero;

- la correttezza dell'analisi di comparabilità che ha determinato la qualificazione del metodo adottato come quello più appropriato alle circostanze del caso (indipendentemente dall'esito di tale analisi);
- la sostanziale osservanza delle procedure di selezione delle transazioni e dei soggetti comparabili.

Laddove, nel corso della verifica, emergano lievi inesattezze o omissioni tali da non rendere inattendibile né l'analisi nel suo insieme e né l'esattezza dei risultati della stessa, non compromettono l'applicazione del regime premiale.

“La valutazione dell'idoneità della documentazione deve essere effettuata dai verificatori se la stessa viene consegnata in sede di accesso, ispezione o verifica, salvo il potere dell'Ufficio competente di valutare criticamente il giudizio fornito nel processo verbale di constatazione ai fini dell'irrogazione delle sanzioni. Si richiama, pertanto, l'attenzione sul fatto che il processo verbale di constatazione dovrà indicare in maniera esplicita la valutazione dei verificatori in merito alla idoneità o meno della documentazione presentata nel corso del controllo” (Natalucci, G., Micozzi, F., e Ceroli, P., 2016).

CAPITOLO 3 – CONTROLLI IN MATERIA DI TRANSFER PRICING. CASO AZIENDALE

3.1. L'esecuzione di verifiche in ambito dei prezzi di trasferimento

L'Amministrazione Finanziaria, attraverso le verifiche fiscali, accerta che i prezzi delle transazioni intercompany, siano stati applicati correttamente dal gruppo e, soprattutto, ottemperando all'*arms length principle*.

Fuori dai casi di gravi e precisi indizi di consistente evasione fiscale o frode, di norma l'attività ispettiva dell'amministrazione finanziaria, in tale ambito, viene orientata verso soggetti appartenenti a gruppi multinazionali che non hanno aderito ai vari istituti di *compliance* previsti dall'ordinamento tributario e che non sono in possesso della documentazione TP (rigo RS106, colonna 4, del modello REDDITI SC), in quanto soggetti «fiscalmente a rischio».

Le verifiche fiscali possono essere avviate mediante:

1. invito al contribuente a presentarsi presso gli uffici dell'Amministrazione precedente ed esibire documenti rilevanti ai fini dell'accertamento (cd *verifiche a tavolino*) ex art 32, comma 1, nn. 2) e 3) del Dpr 600/73;
2. accessi, ispezioni e verifiche, ex art. 32, co. 1, n. 1) ed art. 33 del Dpr 600/73, al ricorrere delle *effettive esigenze di indagine e controllo sul luogo* (art. 12, c. 1, L. 212/2000).

In materia di TP è preferibile avviare l'attività amministrativa mediante l'accesso presso i locali del contribuente, in quanto è necessario acquisire informazioni e documenti utili per conoscere meglio i processi aziendali e poter adeguatamente eseguire l'analisi comparativa.

L'accesso è un atto amministrativo di natura autoritativa che consiste nel potere di entrare e di permanere, anche senza o contro il consenso di chi ne ha la disponibilità, nei locali destinati all'esercizio di attività commerciali, agricole, artistiche o professionali, in quelli utilizzati dagli enti non commerciali e da quelli che godono dei benefici di cui al D.Lgs. n. 460/97, nonché nei locali adibiti ad abitazione. (Circolare n. 1/2018 della Guardia di Finanza)

Una volta eseguito l'accesso i verificatori richiedono al contribuente l'esibizione della documentazione TP (master file e documentazione nazionale) ove predisposta ed i contratti tra parti correlate.

Successivamente i funzionari procedono ad analizzare la documentazione TP ed i contratti, possibilmente in contraddittorio con il contribuente, al fine di:

- conoscere il gruppo (organizzazione, filosofia, strategie sul mercato, ecc.);
- conoscere il mercato e l'entità nazionale (distribuzione dei compiti e dei ruoli, analisi delle funzioni, *assets* utilizzati, valutazione ed attribuzione dei rischi);

- comprendere le dinamiche del contesto economico generale e di settore.

In caso di dubbi o discordanza sulle modalità seguite dalla società, l'organo ispettivo predispone un proprio studio sul transfer pricing, descrivendo nel dettaglio la procedura adottata e motivando le scelte prese, quando si discostano da quelle della verificata.

La rettifica dei prezzi di trasferimento della società deve avvenire quando questi non rispettano i valori dell'*arm's length principle*, ovvero quando sono esterni all'intervallo di valori compreso tra il primo ed il terzo interquartile (art. 6 del D.M. 14 maggio 2018).

Nell'ambito dei controlli del TP, la Guardia di Finanza di avvale di uno specifico applicativo denominato *TP Catalyst*. “*Si tratta di un tool che prevede un percorso guidato, articolato su 8 step, al termine del quale viene generato un report contenente – in estrema sintesi – i dati e le caratteristiche della tested party, il metodo selezionato, nonché le ragioni dell'esclusione degli altri possibili metodi, i criteri di selezione dei comparables, le motivazioni sottese all'esclusione di taluni dei predetti comparabili, gli eventuali adjustments da operare sulla base di formule prestabilite, la selezione del profit level indicator, la suddivisione per interquartili, il calcolo della mediana e, infine, lo scarto dalla mediana dei valori della tested party*” (Circolare n. 1/2018 della Guardia di Finanza).

Nel processo verbale di costatazione finale viene espressa da parte dei verificatori una valutazione sull'idoneità della documentazione TP, anche se spetta all'Ufficio finanziario competente di valutare criticamente il giudizio fornito nel P.V.C. ai fini dell'irrogazione delle sanzioni.

Nei casi previsti dalla legge, ossia assenza o inidoneità della documentazione TP, occorre procedere con la trasmissione della comunicazione di notizia di reato alla Procura della Repubblica competente per uno dei reati previsti dal D.Lgs 74/2000 (normalmente l'art. 4 ad eccezione che non vi siano le condizioni per l'applicazione dell'articolo 3).

Si riportano, di seguito, casi concreti di documentazione considerata *inidonea* dall'Amministrazione finanziaria a seguito di attività ispettiva:

(1) Artificiosa separazione della proprietà economica e giuridica dei beni immateriali

La società nazionale cura l'attività di ricerca e sviluppo, da cui traggono origine i brevetti, accrescendo il valore degli *intangibles* formalmente detenuti da consociate estere. In tal caso, l'evasione fiscale è causata dalla mancata evidenza, nei bilanci della società domestica, della sua attività di produzione (o co-produzione) di marchi e brevetti, etc., non in termini di mero servizio a favore della consociata estera, bensì di flusso di *royalties* da riconoscersi a fronte della titolarità economica dei beni immateriali.

(2) **Occultamento di funzioni**

La società nazionale non evidenzia alcune funzioni economiche (corrispondenti ad *asset* e rischi allocati in Italia) sviluppate a favore della consociata estera, omettendo di dichiararne il relativo valore. Ad es., nella documentazione nazionale non viene rappresentata l'attività commerciale svolta dal proprio personale, consistente nella ricerca del cliente e negoziazione delle principali condizioni contrattuali, mentre si descrivono solo attività di supporto alle vendite prestate a favore di società consociata estera. Pertanto, i valori sviluppati in corrispondenza di questa funzione, realmente effettuata grazie ai fattori della produzione impiegati in Italia, sono sottratti all'imposizione.

3.2. Set documentale Hoffmann Group

Hoffmann Group è una multinazionale, fondata da Josef Hoffmann nel 1919 a Monaco di Baviera. Nel tempo, stabilendosi a livello mondiale in oltre 50 paesi, è diventata fornitore leader in Europa nel settore degli utensili di qualità. La partecipazione a livello internazionale consente di assicurare la massima sicurezza di approvvigionamento, qualità, produzione e produttività a oltre 135.000 clienti.

Dal 2000 il gruppo, ha visto una crescita organica media del 10% all'anno, raggiungendo nel 2019 1.4 Mrd di fatturato, con oltre 3000 dipendenti.

Hoffmann Italia, una delle affiliate, è una S.p.A. con socio unico nata a Padova nel 2003 che commercia all'ingrosso articoli in ferro e in altri metalli.

Viene di seguito presentata una breve sintesi della documentazione idonea ai fini della corretta applicazione dell'*arm lenght*, predisposta dalla stessa azienda riferita all'anno d'imposta 2020.

Il Master File

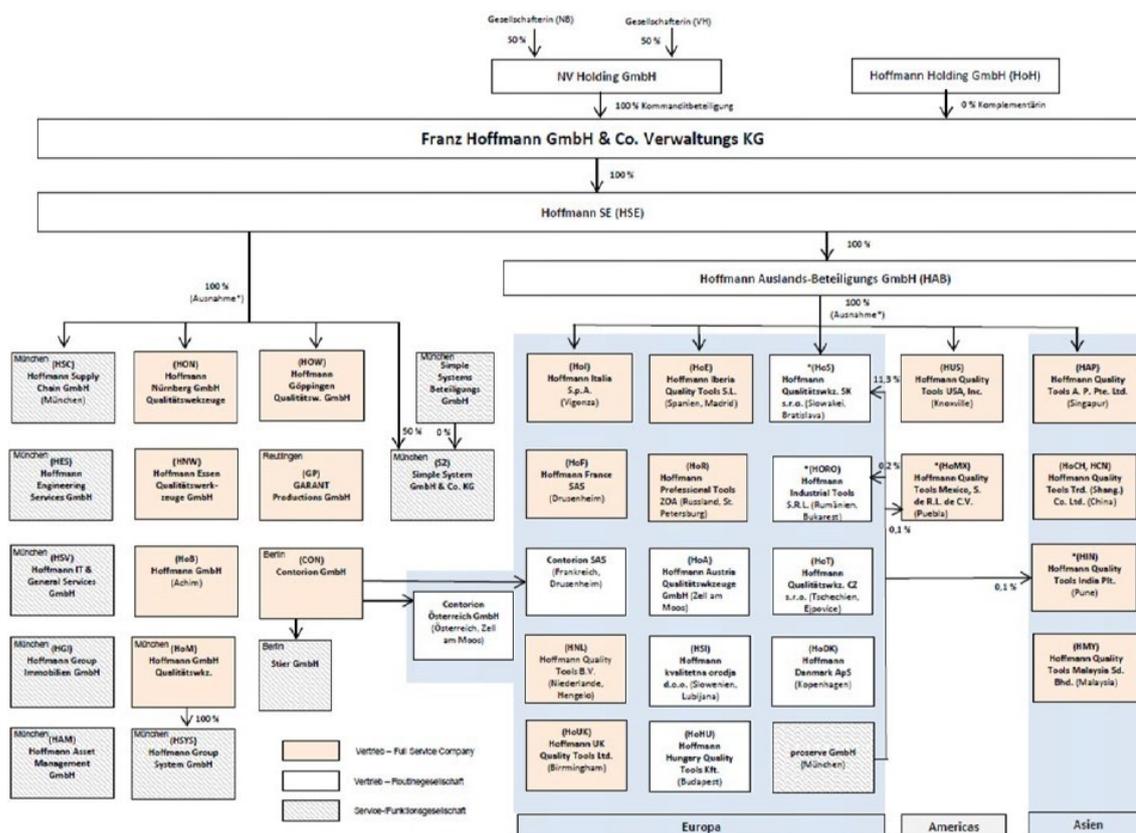
Il Master File della Hoffmann Group, nella premessa, descrive le operazioni commerciali del gruppo, le politiche sui prezzi di trasferimento e l'allocazione del reddito al fine di assistere le amministrazioni fiscali nella valutazione della presenza di un significativo rischio di prezzi di trasferimento.

Il primo capitolo analizza la struttura organizzativa del gruppo. Hoffmann ha ultimato la riorganizzazione della sua struttura legale e organizzativa in Germania, il cui fine era di ridurre la complessità funzionale delle entità tedesche Hoffmann GmbH Qualitätswerkzeuge ("HoM") e Hoffmann Nürnberg GmbH Qualitätswerkzeuge ("HoN"), con sedi rispettivamente a Monaco e Norimberga, poiché entrambe svolgevano una vasta gamma di attività. Il CdA ha, quindi, pianificato la sede centrale e le funzioni di servizio in diverse entità

di nuova costituzione in Germania, garantendo, così, una gestione efficace delle attività di vendita.

Il gruppo, inoltre, ha istituito due entità a supporto dell'attività di Contorion (società tedesca, acquisita, che sviluppa soluzioni digitali per strumenti e forniture industriali): Contorion SAS, Francia ("CONF"), che ha iniziato le sue attività di vendita online e Contorion Österreich GmbH, Austria ("CONA"), fondata per servire i clienti austriaci.

È allegata la struttura legale e organizzativa del gruppo.



Il secondo capitolo, strutturato in più paragrafi, delinea le attività svolte dalla multinazionale.

2.1 L'obiettivo di Hoffmann è quello di rendere disponibili in tutto il mondo utensili di alta qualità. I driver di profitto che portano al raggiungimento di tale obiettivo sono:

- la consulenza esperta e personale ai clienti;
- un basso tempo di risposta legato all'elevata capacità di consegna e dei prodotti.

Essi generano valore per la multinazionale grazie all'internazionalizzazione delle attività commerciali. La costituzione di filiali estere è stata fondamentale per la gestione dei key account, per i servizi di supporto locale e per il mantenimento di una solida espansione.

2.2 Per semplificare la struttura delle attività del gruppo e della catena del valore, le entità sono state classificate in tre livelli in base alle funzioni predominanti e al profilo di rischio.

Le entità del livello 1 svolgono: attività di produzione ordinaria, servizi di supporto alle attività di tipo ordinario, approvvigionamento e fornitura di prodotti finiti. I rischi sostenuti sono limitati e le funzioni sono ben definite.

Le entità del livello 2 svolgono funzioni operative più complesse legate alla distribuzione *end-to-end* e alla vendita di consulenza del portafoglio di prodotti del Gruppo nei rispettivi mercati locali. Hoffmann svolge la sua attività nei "mercati A" con l'aiuto di società di vendita a servizio completo. Le società di livello 2 sopportano rischi maggiori e hanno una posizione più elevata nella catena del valore all'interno del Gruppo.

Le entità del livello 3 svolgono funzioni di agente nei "mercati B" per conto di società di vendita di servizi completi di livello 2. Esse, generalmente, non possiedono beni immateriali relative alle vendite chiave. Per quanto riguarda il business Contorion, tali società svolgono le classiche funzioni di distribuzione e di vendita nel mercato locale. Non corrono significativi rischi di mercato o di marketing.

2.3 Una tabella descrive gli accordi di servizio relativi ai servizi di vendita e di supporto alle imprese (finanza, controllo legale, IT e marketing) con accanto indicata la politica dei prezzi di trasferimento (maggiorazione e commissione basata su TNMM sui volumi di vendita acquisti).

2.4 Anche se il mercato principale è la Germania, Hoffmann opera anche in altri mercati in Europa e nel resto del mondo. I clienti chiave sono società internazionali che operano in tutto il mondo nel settore produttivo e richiedono fornitori affidabili con bassi tempi di risposta e bassi tassi di errore.

Hoffmann è in concorrenza con società internazionali, rivenditori locali e rivenditori online (ad esempio Amazon).

2.5 Nell'anno in esame non sono avvenute importanti ristrutturazioni aziendali transfrontaliere. Il 1/01/2020 è stata costituita CONF per la distribuzione dei prodotti Contorion sul mercato francese.

Il terzo capitolo descrive i beni immateriali della multinazionale.

3.1 I principali elementi che permettono alla strategia del gruppo di migliorare i mercati esistenti e di sfruttarne nuovi sono: la strategia di assortimento, la selezione dei fornitori, il prezzo, la disponibilità della fornitura, la qualità della consulenza tecnica, la base di clienti e il marchio. I beni immateriali legalmente protetti sono di proprietà delle entità tedesche; per esempio, HoM tutela i marchi "Hoffmann Group", "GARANT" e "HOLEX".

3.2 È inserita una tabella che indica la proprietà, la gestione dei beni intangibili, nonché il soggetto che li detiene. In particolare:

- i marchi sono di proprietà e in gestione e detenuti dalle entità: HoM, HES, Contorion;
- i brevetti sono di proprietà della HoM e della HES; quest'ultima ne ha la gestione e il materiale possesso.

3.3 HoM, proprietario economico e legale del marchio, non addebita nessun corrispettivo per l'uso del marchio, né alle sue filiali né ai suoi partner di produzione o distribuzione di terze parti.

3.4/3.5 Nel 2020 non erano in essere accordi importanti relativi ai beni immateriali né sono stati effettuati importanti trasferimenti transfrontalieri di beni immateriali.

Il quarto capitolo presenta le attività finanziarie interaziendali.

4.1 Per quanto concerne la struttura di finanziamento, il Gruppo sfrutta una linea di finanziamento, pari a 350 milioni di EUR, stipulata con varie banche. Nel 2020, Hoffmann Group ha istituito un programma Asset Backed Commercial Paper con un volume massimo di 70 milioni di euro.

4.2 Nel 2020, il gruppo ha istituito il *cash pooling* tra la Hoffmann Auslands-Beteiligungs GmbH ("HAB"), quale *pooler* e le entità localizzate in Italia, Francia, Spagna, Austria e nei Paesi Bassi. HAB, a sua volta, è incorporata in un altro *cash pooling*, nel quale Hoffmann SE è leader.

4.3 I prestiti interaziendali sono sottoscritti a un tasso di interesse annuo a condizioni di mercato. Le condizioni di deposito e prestito del *cash pooling* si basano su una metodologia CUP, ovvero basata sui tassi di rifinanziamento concordati tra HSE e banche terze.

Il capitolo cinque espone la posizione finanziaria e fiscale della multinazionale, tramite l'unito bilancio consolidato. Nel 2020, non sussistevano APA unilaterali né *ruling* fiscali rilevanti.

La Documentazione nazionale

Il *Local File* spiega la ratio del sistema dei prezzi di trasferimento di Hoffmann Italia (HoI) e la relativa applicazione alle specifiche operazioni interaziendali, le quali risultano in linea con i metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento basati sui principi OCSE.

L'analisi economica fornisce le prove quantitative sulla conformità di Hoffmann rispetto allo standard sulla libera concorrenza. La relazione descrive le operazioni infragruppo in relazione alla consegna di prodotti, alla fornitura di servizi degli agenti di vendita, all'erogazione di servizi amministrativi e logistici, prestiti e distacchi.

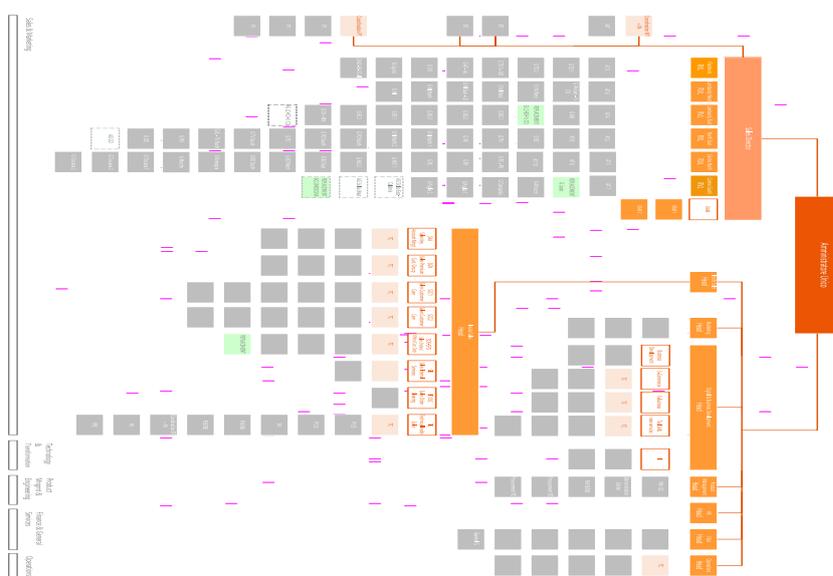
Il primo capitolo realizza l'analisi societaria al fine di:

- fornire una panoramica sulla struttura, legale e imprenditoriale di HoI;
- delineare la storia, le recenti evoluzioni e mercati in cui opera.

Hoffmann Group è presente nel mondo con più di 69 filiali, di cui 54 in Europa; garantisce logistica altamente efficiente e offre 85000 prodotti a catalogo redatto in 18 lingue.

L'analisi approfondita del mercato, globale e italiano, è stata finalizzata ad individuare la logica sottostante i prezzi di trasferimento e a dimostrare che gli stessi sono determinati a condizioni *arm's length*; infatti, tali prezzi, sono influenzati: dalla struttura del mercato, dalla concorrenza e dalle tendenze dello stesso.

1.1 È descritta la struttura operativa di HoI, a cui è allegato l'organigramma rappresentativo della struttura dirigenziale e organizzativa, come sotto illustrato. L'amministratore unico guida il management team composto dal direttore commerciale e dai responsabili dei reparti: Inside Sales, Marketing, Digital & Business Development, Product Management, Finance e Operations e dirige un totale di 148 tra impiegati e quadri.



1.2 La *vision* di HoI è diventare il System Partner leader in Italia nel settore delle attrezzature industriali con un fatturato maggiore di 100 milioni di Euro entro il 2027.

HoI realizza ciò perseguendo i seguenti obiettivi relativi al disegno strategico:

- rafforzamento ed estensione del *core business*;
- sviluppo di nuove aree di crescita;
- costruzione di una base di infrastrutture, organizzazione, ruoli e processi efficaci ed efficienti.

Le strategie societarie sono rimaste le medesime dell'esercizio finanziario precedente.

Nel 2020 non sono stati effettuate né operazioni di riorganizzazione societaria nel gruppo, né trasferimenti di attività immateriali di valore tra società del gruppo.

La performance di fatturato della società nel 2020 è stata complessivamente pari al -4.3% rispetto al 2019, mentre nel mercato di riferimento la riduzione del fatturato è stata pari al -11.8%. I principali competitors che operano nello stesso mercato di Hoffmann sono: Link Gruppo Spa, Rubix Spa, Ceratizit Italia Spa, Iscar Italia srl, BFT Burzoni srl e Wuerht Italia.

Il secondo capitolo presenta le operazioni interaziendali di Hoffmann Italia nel 2020 che si possono suddividere in due transazioni, ognuna rappresentativa di un sottoparagrafo:

- Transazione N.1: approvvigionamento e fornitura di prodotti finiti; costi di servizio logistici e di trasporto
- Transazione N.2: fornitura di servizi di supporto alle imprese.

La società è coinvolta anche in altre operazioni interaziendali, considerate marginali a causa del loro importo non superiore al 5% del totale delle componenti riportate nella dichiarazione dei redditi annuale o residuali a causa dell'irrelevanza dei loro importi.

2.1 La Transazione 1 (T1) si articola nelle sottotransazioni:

- Approvvigionamento e fornitura di prodotti finiti da HoM e HSC verso HoI, per un totale di € 26.269.003;
- Prestazione di servizi logistici e di trasporto da parte di HSC verso HoI, per un totale di € 3.376.773.

Queste sono funzionalmente connesse e complementari al *core business* di HoI, quindi non è possibile, dal punto di vista dei prezzi di trasferimento, considerarle come transazioni autonome. Per tale ragione, conformemente alle Linee Guida OCSE e alle recenti regole nazionali, si procede con l'applicazione di un approccio *overall*, ovvero analizzando le operazioni come facenti parte di un'unica transazione.

Dal momento che:

- non è stato possibile identificare transazioni interne potenzialmente comparabili;
- non erano disponibili informazioni pubbliche concernenti i prezzi addebitati per le transazioni comparabili tra parti indipendenti,

per testare la T1, sono state identificate le terze parti coinvolte in attività comparabili con quelle svolte dalla parte testata che è HSC.

Per l'analisi è stato applicato il metodo del margine netto della transazione (TNMM) ed è stato usato il *mark-up on Total Costs* (margine su costi totali) quale indicatore finanziario.

L'analisi funzionale, al fine di identificare le transazioni di mercato considerate comparabili, descrive le funzioni svolte, i rischi sostenuti e le attività svolte nelle entità Hoffmann.

La transazione in esame è regolata dal contratto sottoscritto tra HSC e HoI. Per la fornitura di prodotti/merci dal Livello 1 al Livello 2, HSC viene remunerata sulla base della metodologia del costo maggiorato, ricevendo un costo totale maggiorato del *mark-up* a seconda del volume di ordini.

Attraverso la descrizione delle funzioni, dei rischi e delle attività e tramite la loro collocazione nel gruppo, l'analisi consente di comprendere:

- le attività a valore aggiunto nella catena di approvvigionamento;
- i contributi delle entità del gruppo alla redditività complessiva della catena di approvvigionamento;
- la determinazione del prezzo delle operazioni interaziendali.

L'analisi, indispensabile per lo sviluppo delle politiche dei prezzi di trasferimento, è suddivisa in tre parti: le funzioni, i rischi e gli *assets*.

Le funzioni sono:

- **l'approvvigionamento** (gestione fornitori, pianificazione della domanda, sviluppo di prodotti, contrattazione, controllo qualità, approvvigionamenti);
- **il marketing** (ricerca di mercato, promozioni, pubblicità);
- **le vendite** (relazioni con la clientela, pianificazione vendite, prezzi, gestione ordini, contrattazione, fatturazione);
- **la logistica e la distribuzione** (gestione scorte, logistica in uscita);
- **i servizi post-vendita** (reclami, assistenza clienti).

I rischi significativi, sostenuti dalle parti nell'esercizio di riferimento, sono di: mercato, marketing, giacenza, trasporto, prodotto, liquidità, credito, cambio e, infine i rischi finanziari.

Gli assets, posseduti e impiegati dal gruppo, comprendono beni materiali, come: attrezzature per showroom e uffici, dispositivi di archiviazione, veicoli, software e hardware, nonché beni immateriali quali: marchio commerciale, base di clienti, IP di prodotti e processi.

Come risultato dell'analisi funzionale e del contributo di valore relativamente più elevato del marketing e delle vendite rispetto alla funzione di approvvigionamento e logistica, in questa transazione, il fornitore IC è visto come la parte con il profilo funzionale meno complesso (Livello 1) e, pertanto, come la parte testata ai fini dell'analisi economica.

Le circostanze economiche nelle quali si inserisce la transazione sono in linea con le tendenze economiche generali.

Dopo un *excursus* sui metodi adottati per la determinazione dei prezzi di trasferimento stabili dalle Linee Guida dell'OCSE, la Hoffmann Italia, per la transazione in esame, sceglie il TNMM al fine di valutarne la conformità con l'*arm's length principle*.

In relazione al metodo prescelto Hoffmann ha adottato i seguenti di criteri:

- I. *Impresa associata da sottoporre ad analisi*: poiché HSC svolge funzioni meno complesse e non possiede beni immateriali di valore, è stata selezionata come parte sottoposta a test al fine di valutare la transazione soggetta a revisione;
- II. *Analisi pluriennale*: non è stata effettuata un'analisi pluriennale con riferimento alla *tested party*, invece per le società comparabili sono stati presi in considerazione i dati relativi agli anni 2017-2019;
- III. *Rettifiche di comparabilità*: non sono state effettuate rettifiche di comparabilità né ai risultati della parte testata né alle operazioni comparabili indipendenti;
- IV. *Strategie di ricerca*: al fine di identificare società comparabili per l'analisi dell'attività di agente di vendita delle entità Hoffmann, è stata effettuata una "Ricerca Originale" nel database AMADEUS² per identificare entità indipendenti comparabili ai distributori di Hoffmann. La strategia di ricerca, per identificare un campione iniziale di società comparabili, ha tenuto in considerazione varie fasi, quali: il criterio geografico, i codici settoriali, le parole chiavi, lo screening dei dati di bilancio, l'indipendenza, il tipo di bilancio, l'attività/inattività, il business strategy, la revisione manuale. Dopo essere stato effettuato un aggiornamento dell'analisi usando una versione più recente del database (FY2020), la revisione manuale ha portato ad ottenere un set finale di 10 società potenzialmente comparabili, a fronte di 326 società inizialmente selezionate.
- V. *Intervallo di valori conformi al principio di libera concorrenza*. Tramite tabelle sono stati mostrati i risultati delle ricerche eseguite nel database da cui deriva un intervallo appropriato di PLI per le parti testate.

I risultati ottenuti da HSC per le sue attività di fornitore di beni nel 2020 sono stati:

- il Mark-Up on Total Costs pari al 4,94%.
- l'intervallo interquartile di MTC dal 1,68% al 7,93%;
- mediana del 3,16% su base media ponderata triennale.

² AMADEUS: Analyse MAjor Databases from European Sources.

La configurazione dei prezzi di trasferimento applicata in relazione alla transazione in esame è in conformità al principio di libera concorrenza e alle Linee Guida dell'OCSE.

2.2 La seconda transazione (T2) tratta di servizi di supporto, quali: supporto alle vendite e marketing, gestione dei key account, servizi relativi all'IT, gestione dei prodotti, operazioni HR, apprendimento e formazione, finanza, tesoreria e gestione legale, degli approvvigionamenti e della catena di fornitura, che le entità del Livello 1 forniscono anche ad altre società del Gruppo.

Sono due le operazioni relative alla T2; in entrambe l'acquirente è HoI, mentre i fornitori sono:

- HSE, società capogruppo che possiede il 100% di HAB
- HAB, società controllante che possiede il 100% di HoI

Non è stato possibile identificare transazioni interne potenzialmente comparabili, per testare T2, perciò sono state identificate terze parti coinvolte in attività comparabili con quelle svolte dalle parti testate, ovvero HSE e HAB.

Per l'analisi è stato usato il metodo TNMM e come indicatore finanziario il *margin su costi totali*. La T2 è regolata dal "Service Agreement" tra HAB e HoI e dal "Service Contract" tra HSE e HoI.

Per la fornitura di servizi di supporto alle imprese viene applicato un metodo del costo maggiorato in base al quale le entità del Livello 1 allocano i costi sostenuti applicando un mark-up del 5% a tutti i costi diretti e indiretti.

Per quantificare la base di costo vengono considerati solo i costi e i centri di costo per settore e area funzionale in cui vengono identificati i costi allocabili (quindi, i costi di amministrazione sono esenti dalla base di costo).

Su tale valore è applicato un margine di profitto uniforme determinando l'importo totale da allocare ai beneficiari della fornitura di servizi, che viene successivamente addebitato ai rispettivi destinatari del servizio in base a diverse e ragionevoli chiavi di ripartizione.

HSE e HAB sono state selezionate come parte sottoposta a test per valutare la transazione in esame soggetta a revisione. L'analisi delle funzioni, dei rischi e dei beni, le condizioni economiche, le strategie d'impresa e i criteri per l'applicazione del metodo prescelto sono analoghe a quelle adottate per la T1.

La revisione manuale delle 286 società inizialmente selezionate ha portato ad individuare un set finale di 17 società potenzialmente comparabili, eliminando le restanti. Tramite tabelle sono stati mostrati i risultati delle ricerche eseguite nel database da cui deriva un intervallo appropriato di PLI per le parti testate.

I risultati ottenuti da HSE e HAB per le loro attività di fornitore di servizi nel 2020 sono stati:

- il *Mark-Up on Total Costs* pari al 5,00%.
- l'intervallo interquartile di MTC dal 3,76% al 13,41%;
- mediana del 8,13% su base media ponderata triennale.

La configurazione dei prezzi di trasferimento applicata in relazione alla transazione in è in conformità al principio di libera concorrenza e alle Linee Guida OCSE.

3.3. Osservazioni sul metodo adottato dalla Hoffmann per la determinazione dei prezzi di trasferimento

La Hoffmann ai fini della conformità al principio di libera concorrenza ha adottato il *metodo del margine netto della transazione* risultando il più affidabile, in quanto:

- il metodo *CUP* è applicato effettuando un confronto del prezzo esterno (che richiede l'esame di prezzi applicati in transazioni simili fra due terze parti indipendenti) o interno (che si riferisce a simili transazioni fra il contribuente, o un membro del suo gruppo, e un terzo non correlato). Dal momento che non è stato possibile individuare prezzi praticati in transazioni comparabili fra parti indipendenti, non è possibile applicare tale metodo;
- non è stato applicato il metodo *RPM* per la carenza di dati finanziari pubblicamente disponibili (comparabili esterni) e di dati interni dei clienti, in relazione a transazioni con terze parti indipendenti (comparabili interni), necessarie invece per l'applicabilità del metodo;
- il metodo del *costo maggiorato* è stato scartato perché in base alle informazioni pubblicamente disponibili, non è stato possibile:
 - determinare se le società non controllate utilizzassero un metodo del costo maggiorato per la determinazione dei prezzi o, qualora lo utilizzassero, quali fossero i mark-up e le basi di costo applicabili;
 - stabilire con precisione che le convenzioni contabili adottate dal gruppo per determinare il profitto lordo e le spese operative rispettassero appieno le convenzioni contabili utilizzate dalle società comparabili non controllate;
- il metodo di ripartizione dell'utile viene utilizzato quando ciascuna parte di una transazione dà contributi di valore non di routine; è stato, perciò, escluso per le transazioni in esame poiché la parte sottoposta a test non ha fornito contributi non di routine significativi.

Alla luce della difficoltà nell'applicazione dei metodi tradizionali Hoffman, quindi, ha scelto il TNMM come metodo più adeguato per confrontare le transazioni, grazie alla disponibilità pubblica di sufficienti informazioni finanziarie sulle imprese coinvolte in attività di livello funzionale simile per applicare questo metodo alle transazioni transfrontaliere all'interno del gruppo.

In conclusione, per garantire un'applicazione affidabile e un adeguato confronto tra le transazioni, è stato necessario utilizzare il TNMM.

CONCLUSIONI

Questo lavoro si è focalizzato sui requisiti di idoneità, stabiliti dal Provvedimento del Direttore dell'AdE n. 360494/2020, con i quali il contribuente nazionale deve predisporre il set documentale (*Master File e Documentazione Nazionale*), laddove intenda beneficiare della non applicazione delle sanzioni amministrative per infedele dichiarazione in caso di rettifica del reddito, da parte dell'Amministrazione Finanziaria, scaturita da transazioni infragruppo.

L'elaborato ha, altresì, evidenziato come tale riformulazione degli oneri documentali, che nasce da un necessario allineamento alle *Guidelines OCSE 2017*, introduce la nuova disciplina dei "servizi a basso valore aggiunto".

Dalle analisi effettuate è emerso che la documentazione, aggiornata ogni anno, deve contenere solide e attendibili *analisi di benchmark*, ovvero articolati processi di selezione delle operazioni e/o dei soggetti comparabili, che puntano a provare che i prezzi praticati nell'ambito del gruppo sono equiparabili a quelli che avrebbero applicato in condizioni di libera concorrenza. Questo lavoro si è anche soffermato sulle principali formalità, non meno importanti, come anche la letteratura conferma, che deve possedere la stessa documentazione (firma elettronica del legale rappresentante, marca temporale, comunicazione di possesso e consegna documentazione, ecc.).

Al fine di rendere più completo ed esauriente il presente studio, è stato esposto, in estrema sintesi, il contenuto del *Master File* e della *Documentazione Nazionale* predisposti, per l'anno d'imposta 2020, da una società italiana, che a parere di questa laureanda (sebbene non esperta della materia) appare in linea con le nuove disposizioni.

Pertanto, l'analisi espletata nell'ambito di questo lavoro porta alla conclusione che compete al contribuente elaborare una puntuale e precisa documentazione, idonea a dimostrare che i prezzi applicati sono di libera concorrenza e che non vi è stata la volontà di trasferire materia imponibile all'estero. Va da sé che anche l'Amministrazione Finanziaria deve fare la sua parte, ovvero verificare in modo oggettivo ed equo la documentazione TP, mettendo in campo funzionari qualificati e competenti della specifica materia.

Riferimenti bibliografici

ALBANO, A., e GNUDI, M., 2021. *Prime osservazioni sulla nuova disciplina della documentazione in materia di Transfer Pricing nell'ottica del principio di proporzionalità: contenuti e forme per il riconoscimento della penalty protection dopo il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 23 Novembre 2020*. Rivista di Diritto Tributario. Disponibile su <<https://rivistadirittotributario.it>> [Data di accesso 22/05/2022].

CAMPO, D., 2019. Fisco Oggi. *Transfer pricing: il valore normale cede il passo alla libera concorrenza*. Disponibile su <<https://www.fiscooggi.it>> [Data di accesso: 15/05/2022].

CARAVELLA, V., 2021. *Transfer Pricing: oneri documentali per le Piccole e Medie Imprese*. Disponibile su <<https://ldp-ita.com>> [Data di accesso 19/05/2022].

CARTA, C. 2021. Fisco Oggi. *Transfer pricing documentation: in arrivo i chiarimenti delle Entrate*. Disponibile su <<https://www.fiscooggi.it>> [Data di accesso: 17/05/2022].

CONSIGLIO NAZIONALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI E FNC, 20/12/2018. *Transfer Pricing: riferimento al principio di libera concorrenza*. Disponibile su <<https://www.ipsoa.it>> [Data di accesso: 6/05/2022].

DELLA ROVERE, A., e VINCENTI, F., 2017. *Dal Principio del "valore normale" al concetto di "libera concorrenza": la nuova disciplina dei prezzi di trasferimento*. Disponibile su <<https://valente-geb.squarespace.com>> [Data di accesso 13/06/2022].

DRAGONETTI, A., PIACENTINI, V., E SFONDRINI, A., et al., 2014. *Manuale di fiscalità internazionale*. 6° ed. Milanofiori Assago: IPSOA Gruppo Wolters Kluwer. Pag. 983.

NAZIONALE COMMERCIALISTI, 2018. *Il Transfer Pricing. Profili tecnici e spunti operativi*. Disponibile su <<https://www.fondazione nazionalecommercialisti.it/node/1355>> [Data di accesso 12 giugno 2022].

IORIO, A., 2005. *Gli atti delle Entrate rientrano tra quelli tipici dell'ordinamento statale*. Disponibile su <<https://www.fiscooggi.it>> [Data di accesso 13/06/2022].

IPSOA QUOTIDIANO, 2022. *Transfer Pricing*. Disponibile su <<https://www.ipsoa.it>> [Data di accesso 3/05/2022].

IPSOA 2020. *Transfer Pricing: qual è l'idonea documentazione anti-sanzioni*. Disponibile su <<https://www.ipsoa.it>> [Data di accesso 20/05/2022].

MATTIA, S., (presso Valente Associati GEB Partners), 2019. *AMA Transfer pricing. Prospettiva fiscale*. Disponibile su <<https://auditorscensor.com>> [Data di accesso 11/06/2022].

MIGLIORINI, F. 2021. *Il set documentale sul Transfer Pricing*. Disponibile su <<https://fiscomaina.com>> [Data di accesso 1/06/2022].

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE, Dipartimento delle finanze, Fiscalità dell'Unione Europea e delle Finanze, 1/07/2021. *Convenzioni per evitare le doppie imposizioni*. Disponibile su <<https://www.finanze.gov.it>> [Data di accesso: 11 giugno 2022].

NATALUCCI, G., MICOZZI, F., e CEROLI, P., 2016. Il sole 24 ore. *TRANSFER PRICING*. Disponibile su <<https://www.books.google.it>> [Data di accesso: 12/06/2022].

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI di Pisa, Commissione Fiscalità internazionale, 2019. *La disciplina nazionale del Transfer pricing*. Disponibile su <<https://www.odcecpisa.it>> [Data di accesso: 31/05/2022].

PALMESE, V., 2021. *Transfer Pricing: cambiano gli oneri documentali ai fini della "penalty protection"*. Disponibile su <<https://www.bgt-grantthornton.it>> [Data di accesso 13/06/2022].

PEREZ-CORRADINI, 2016. *Guida alla fiscalità internazionale*. 1° ed. Assago Milano: Edizioni FAG. Pag. 37.

PWC TLS AVVOCATI E COMMERCIALISTI, 2021. *Transfer Pricing, Direttiva DAC6 e Digital Tax*. Disponibile su <<https://www.meetpwc.it>> [Data di accesso 8/06/2022].

RUDZIKIENE, A., 2017. *Transfer pricing methods. Royalty Range*. Disponibile su <<https://www.royaltyrange.com>> [Data di accesso 19/06/2022].

TAMBURINI, C., 2021. *La documentazione per i “servizi a basso valore aggiunto”*. Disponibile su <<https://www.4clegal.com>> [Data di accesso 27/05/2022].

ZURZOLO, V., 2021. *Transfer pricing al bivio sugli oneri documentali*. Disponibile su <<https://ntplusfisco.ilsole24ore.com>> [Data di accesso 07/06/2022].

Prassi amministrativa consultata

Circolare del 22/09/1980 n. 32 - Ministero delle Finanze – Imposte Dirette.

Circolare Agenzia delle Entrate n. 58/E del 15/12/2010.

Circolare dell’Agenzia delle Entrate n. 15/E del 26/11/2021.

Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate n. 137654 del 29/09/2010;

Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate n. 108954 del 30/05/2018.

Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate n. 358844 del 23/11/2020.

Circolare n. 1/2018 della Guardia Di Finanza. *Manuale operativo in materia di contrasto all’evasione e alle frodi fiscali*. Volume II, Pagina 12. Volume III, Pagina 381.

Le Linee Guida dell’OCSE sui Prezzi di Trasferimento per le Imprese Multinazionali e le Amministrazioni Fiscali. Luglio 2017.

OCSE - Modello di Convenzione contro la doppia imposizione. 2019.