

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Transfer pricing documentation: mappatura delle transazioni e conti economici segregati

di Gian Luca Nieddu



Con i **progetti di bilancio 2022 ormai conclusi**, è possibile dare inizio ai **lavori preparatori del processo che condurrà alla predisposizione della documentazione sui prezzi di trasferimento** (i.e., *master file* e documentazione nazionale) che – per quelle entità che intendono beneficiare della c.d. *penalty protection* ed hanno l'esercizio solare – ha come primo termine il **30 novembre 2023** (cfr., Provvedimento prot. n. 0360494 del 23.11.2020).

È appena il caso di ricordare come l'analisi sui prezzi di trasferimento trovi la sua ragion d'essere non solo alla luce del **regime premiale italiano**, bensì – ancora prima – nell'ottica di una gestione proattiva dei rapporti infragruppo in una visione strategica sull'intera catena del valore (*supply chain management*) con benefici sia operativi che di *risk management*. Ecco, allora, che l'analisi sui prezzi di trasferimento consente – in una visione prospettica di ampio respiro – di **raccogliere dati sull'esercizio che si è appena concluso** (il 2022) e di valutare al contempo **eventuali modifiche alle policies per l'esercizio da poco avviato (il 2023)**.

Ne consegue l'opportunità di programmare ed avviare già dalle prossime settimane quantomeno il **processo di raccolta informazioni e documentazione di supporto**, tra cui sicuramente rientrano: bilanci di esercizio delle consociate e relazioni accompagnatorie, copia dei contratti intercompany in corso di validità durante il 2022, organigramma di gruppo, organigrammi aziendali delle singole entità, report (eventualmente già disponibili) riguardanti l'andamento dei mercati e dei settori in cui il gruppo è attivo, informazioni concernenti le fonti di finanziamento del gruppo.

Poiché raccolta, sistematizzazione e condivisione di tutte queste informazioni richiedono risorse dedicate (ad iniziare dal tempo) e trasversali (diverse sono le funzioni da coinvolgere, non solo amministrazione-finanza-controllo, ma sicuramente anche legale, *sales&marketing*, *operations*, R&S, produzione, distribuzione, logistica), è sicuramente consigliabile iniziare tali

attività il prima possibile.

Mappatura e conto economico segregato

Unitamente alle diverse tipologie di informazioni appena sopra menzionate, al fine di procedere ad una corretta ed efficace analisi dei prezzi di trasferimento che possa poi concretizzarsi nella predisposizione di un set documentale in grado di garantire la *penalty protection* per l'entità italiana, è indispensabile partire dalla c.d. **mappatura** delle transazioni infragruppo. In particolare, essa si articola in:

1. individuazione delle **consociate estere** con cui avvengono le transazioni;
2. per ciascuna controparte identificata, specifica individuazione delle tipologie di **operazioni compiute** (e relativi importi), tra cui:
 - compravendita di beni (es., materie prime, semilavorati, prodotti finiti)
 - prestazione di servizi di supporto all'attività (c.d., *low value adding services*)
 - prestazione di servizi ad alto valore aggiunto
 - erogazione di servizi finanziari (ex., finanziamenti, cash-pooling, garanzie, etc.)
 - cessione di *assets* materiali (es., linee di produzione) ed immateriali (es., marchi, brevetti)
 - concessione in uso di intangibili dietro corresponsione di un canone (*royalties*)
 - distacchi di personale.

Queste prime mosse della attività di mappatura delle operazioni intercompany devono essere condotte con l'obiettivo di giungere alla identificazione del **ruolo** svolto da ciascuna società coinvolta (italiana ed estera), in corrispondenza di ciascuna diversa tipologia di transazione infragruppo (c.d., *functional characterization*).

In altri termini, è indispensabile identificare le **funzioni svolte**, i **rischi assunti** e gli **assets** (materiali ed immateriali) utilizzati dalle consociate nell'ambito della specifica operazione per arrivare a comprendere – in ultima istanza – se la ripartizione del profitto (della transazione) ottenuta tramite i *transfer prices* può essere considerata in linea con quanto avrebbero fatto – in **circostanze comparabili** – soggetti indipendenti.

A tal proposito, è bene ricordare quanto affermato dalle Linee guida OCSE sui Prezzi di Trasferimento (versione gennaio 2022), in primo luogo al par. 3.9: «*Ideally, in order to arrive at the most precise approximation of arm's length conditions, the arm's length principle should be applied on a transaction-by-transaction basis. However, there are often situations where separate transactions are so closely linked or continuous that they cannot be evaluated adequately on a separate basis. Examples may include: a) some long-term contracts for the supply of commodities or services, b) rights to use intangible property, and c) pricing a range of closely-linked products (e.g. in a product line) when it is impractical to determine pricing for each individual product or transaction (...).*».

L'articolo 5 “**Aggregazione delle operazioni**” del D.M. 14.05.2018, riprende tali concetti

affermendo che «*1. Il principio di libera concorrenza è applicato operazione per operazione. Tuttavia se un'impresa associata realizza due o più operazioni controllate che risultano tra loro strettamente legate, o che formano un complesso unitario, tale da non poter essere valutate separatamente in maniera affidabile, tali operazioni devono essere aggregate in maniera unitaria ai fini dell'analisi di comparabilità di cui all'articolo 3 e dell'applicazione dei metodi di cui all'articolo 4.*

Un altro esempio di aggregazione delle transazioni portato dalle Linee guida OCSE (sempre al par. 3.9) è rappresentato dalla **concessione in licenza** di know-how di fabbricazione e la fornitura di componenti vitali ad una **società produttrice del gruppo**.

In tal caso, potrebbe essere più ragionevole valutare i termini di libera concorrenza per i due elementi insieme (i.e., licenza di know-how e fornitura di componenti) piuttosto che individualmente.

Tali transazioni dovrebbero essere valutate congiuntamente utilizzando il metodo di *transfer pricing* più appropriato.

Un ulteriore esempio potrebbe essere la “veicolazione” di una transazione attraverso un'altra impresa associata; potrebbe allora essere più appropriato considerare la transazione nella sua interezza, **piuttosto che considerare le singole transazioni su base separata**. Ulteriori esempi sono forniti nell'allegato I del Capitolo VI delle Linee guida.

Dovendo partire dall'analisi della sostanza economica delle operazioni avvenute tra due o più consociate, l'OCSE riconosce altresì che (par. 3.11) mentre alcune transazioni identificate separatamente tra imprese associate potrebbero dover essere valutate congiuntamente per determinare se le condizioni sono di libera concorrenza, altre transazioni intrattenute tra tali imprese sotto forma di accordo globale («*as a package*») potranno essere meglio valutate se considerate separatamente.

A seguito del processo di mappatura delle transazioni infragruppo, il gruppo sarà dunque nella condizione di:

- identificare qual è la consociata che presenta – con riferimento a ciascuna tipologia di operazione intercompany oggetto di analisi – il profilo funzionale e di rischio meno complesso (i.e., **tested party**);
- comprendere la **transfer pricing policy effettivamente applicata** in ciascuna tipologia di transazione;
- in relazione ai punti precedenti, è utile ricordare che le *policies* cambiano in relazione anche alle **transazioni a monte o a valle** rispetto alla *tested party*. Ad esempio: la società italiana SOC A acquista prodotti finiti dalla consociata estera SOC B, destinati sia al canale *wholesale* che a quello *retail*. Nonostante i prodotti siano similari o addirittura identici, ci si attende che i prezzi intercompany sia ragionevolmente differenti in considerazione del diverso posizionamento lungo la catena distributiva di

SOC A;

- verificare l'applicazione in modo costante ed uniforme della **TP policy formalmente dichiarata**, ad esempio nei contratti (qualora vengano rilevate difformità o errori, sarà necessario individuare i correttivi possibili, sia per gli esercizi passati che per quello in corso ed i futuri);
- stabilire la **metodologia più appropriata al caso di specie** per comprovarne la rispondenza al principio di libera concorrenza e poter così impostare le analisi economiche.

Una volta che saranno state così mappate le **singole transazioni infragruppo** – come dire, da un punto di vista “qualitativo” – il passo successivo consisterà nell'analisi degli **aspetti quantitativi**: alla luce della tipologia di operazione in oggetto e della specifica metodologia di *transfer pricing* adottata per la dimostrazione che la *TP policy* implementata dal gruppo porta alla fissazione di prezzi in linea con il principio di libera concorrenza, sarà necessario procedere - ad esempio - a:

- raccolta dei prezzi (unitamente a tutte le altre condizioni della transazione) applicati nei confronti di terzi (i.e., **CUP interno**) oppure fra terzi (i.e., **CUP esterno**);
- calcolo del margine lordo della transazione controllata (i.e., in caso di applicazione del **Metodo del Prezzo di Rivendita** oppure del **Metodo del Costo Maggiorato**) per poterlo mettere a confronto con quello registrato in operazioni comparabili con soggetti indipendenti (versioni *interne*) oppure con quello realizzato da soggetti terzi (versioni *esterne*) in circostanze comparabili;
- calcolo del margine netto della operazione controllata (i.e., qualora si applichi il **Transactional Net Margin Method**) per poter mettere a confronto quello della *tested party* con il *profit level indicator* (PLI) dei comparabili selezionati.

Pertanto, emerge in tutta evidenza che le risorse da mettere in campo richiedono il coinvolgimento – in varia misura – di tutte le consociate del gruppo coinvolte in scambi intercompany: la casa-madre sarà quindi chiamata a coordinare l'intero processo di analisi, necessariamente coadiuvata da specifici referenti in capo a ciascuna filiale.

La **visione globale “del centro”** potrebbe **non avere a disposizione quel livello di dettaglio di analisi** necessario per una piena comprensione delle dinamiche infragruppo che potrebbero aver caratterizzato talune transazioni, special modo in quei settori che hanno vissuto forti tensioni in diversi punti nevralgici della *supply chain* (e.g., approvvigionamento di materie prime o componenti; gestione della logistica; politiche commerciali per riattivare i consumi; e altro).

Questa collaborazione tra le entità del gruppo e la condivisione di informazioni di natura qualitativa nonché di analisi quantitative diverrà ancora più critica all'adozione del **Profit Split Method**, sia nella sua versione *contribution* che in quella *residual*.

Infatti, la revisione dei presupposti che hanno condotto all'adozione del metodo della

ripartizione del profitto, della ponderazione di funzioni-rischi-assets dedicati da ciascuna consociata partecipante al flusso intercompany, del calcolo del **profitto complessivo** generato lungo la **catena del valore** e della sua attribuzione alle entità coinvolte, è un esercizio complesso che coinvolge diversi attori e richiede un tempo non breve.

In tale contesto, il coordinamento delle tempistiche per la finalizzazione dei singoli bilanci di esercizio delle consociate ed il conseguente bilancio consolidato di gruppo, l'allineamento dei principi contabili per avere dati quantitativi omogenei, le modalità di funzionamento degli ERP, la disponibilità di dati aggiornati su eventuali comparabili, sono solo alcune delle criticità che dovranno essere previste in anticipo e conseguentemente gestite.

Considerazioni finali

Alla luce di tutto quanto sopra, appare in tutta chiarezza come un progetto di *TP documentation* non possa prescindere da un **fattivo coinvolgimento della entità locale e del gruppo** nonché da una iniziale raccolta di informazioni e della documentazione rilevante: contratti in forma scritta, modalità e supporti per il calcolo dei prezzi infragruppo, fatture ed altra documentazione contabile, perizie e stime di terzi, analisi di benchmark ed altra documentazione transfer pricing, aggiornamenti su contenziosi passati e/o in essere aventi ad oggetto le operazioni infragruppo, ne rappresentano soltanto alcuni esempi.

È altresì utile sottolineare come il coinvolgimento di casa-madre e delle entità locali possa concretizzarsi anche in **interviste con i responsabili di funzione** e nella visita degli uffici e dei siti produttivi almeno della società italiana e – ove possibile – delle principali consociate estere (ad esempio, quelle con cui l'entità locale intrattiene le transazioni di maggior rilievo). Solo così si avrà la possibilità di fare quel passo “dentro” la realtà aziendale, indispensabile per coglierne le dinamiche essenziali di svolgimento del business.

I **progetti di *TP documentation*** sono, dunque, l'occasione per entrare nelle dinamiche economiche, operative e di *business* (inclusi gli aspetti legali e regolatori) dei gruppi multinazionali: infatti, soltanto “sedendoci nella stanza dei bottoni”, avremo la possibilità di comprendere le circostanze che hanno originato i flussi infragruppo ed i fattori che ne hanno portato alla definizione dei prezzi di trasferimento.

Soltanto partendo da una **analisi accurata della realtà della entità locale inserita in una più ampia visione di gruppo**, si avrà la concreta possibilità di appurare non solo se i **prezzi intercompany rispondono al principio di libera concorrenza** (*arm's length principle*), bensì anche di verificare se le modalità operative adottate dal gruppo e che coinvolgono l'entità locale sono esposte ad eventuali altre criticità, ad esempio sotto il profilo della tenuta della catena del valore (es., capacità di reagire ed adattarsi al mutare delle condizioni di mercato) oppure possono originare problematiche di natura tributaria, special modo quelle di fiscalità internazionale connesse alla residenza delle società (i.e., l'esterovestizione e la stabile organizzazione occulta, senza dimenticare le disposizioni in materia di CFC).

In conclusione, queste brevi considerazioni non fanno altro che porre in luce – una volta di più – come la gestione del *transfer pricing* e della *supply chain* richieda un atteggiamento proattivo che sappia calarsi nelle dinamiche operative del gruppo multinazionale con l'obiettivo di **coniugare aspetti di business, economici, finanziari, legali** ed anche **fiscali**, al fine di una corretta ripartizione del profitto generato lungo la catena del valore tra tutte le consociate coinvolte.