

Transfer pricing documentation: un ponte tra passato e presente (e futuro)

di Gian Luca Nieddu

OneDay Master

Transfer Pricing: quadro normativo di riferimento e penalty protection

Scopri di più

Con i **bilanci per l'esercizio 2023** ormai approvati, è possibile dare inizio ai lavori per la **predisposizione della documentazione sui prezzi di trasferimento 2023** (i.e., master file e documentazione nazionale) che – per quelle entità che intendono beneficiare della c.d. *penalty protection* ed hanno l'esercizio coincidente con l'anno solare – ha come **primo termine il 15.10.2024**.

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 (*operational modeling & supply chain management*) con **benefici sia operativi che di risk management**. Ecco, allora, che l'analisi dei prezzi di trasferimento consente di **raccogliere dati sull'esercizio che si è appena concluso (il 2023)** e di valutare al contempo **eventuali modifiche alle policies per l'esercizio che ha preso il via da pochi mesi (il 2024)**.

Ne consegue l'opportunità di programmare, sin dai prossimi giorni, almeno il **processo di raccolta dati 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 2023**, **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 attraverso anche **una chiara identificazione di tutte le figure** (in Italia ed all'estero) da coinvolgere nel progetto.

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 (*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**”, D.M. 14.05.2018, **riprende tali concetti affermando 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'art. 3 e dell'applicazione dei metodi di cui all'art. 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 (par. 3.11) riconosce, altresì, che, mentre alcune transazioni identificate separatamente tra imprese associate potrebbero dover essere **valutate congiuntamente** per determinare se le condizioni sono di libera concorrenza, **altre transazioni** occorse tra tali imprese sotto forma di accordo globale potranno essere **meglio valutate se considerate separatamente**.

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

- **identificare qual è la consociata che presenta** – con riferimento a ciascuna tipologia di operazione 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 simili o addirittura identici, ci si attende che i prezzi intercompany siano 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 tutti gli altri termini contrattuali) 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 disporre 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).

Questa collaborazione tra le entità del gruppo e la condivisione di informazioni di natura qualitativa, nonché di analisi quantitative, diverranno ancora più critiche all’adozione del **Transactional 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

Ora, ciò che si vuole mettere in luce nelle battute conclusive di questo contributo è come **la predisposizione della TP documentation** a partire dalle prossime settimane **rappresenti un vero e proprio «ponte tra passato e presente»**, proiettato altresì verso il futuro. È un esercizio *dinamico*, non statico.

Non si tratta di mera compliance per soddisfare un onere “burocratico” (per quanto si deve ricordare che nel nostro Paese il regime di penalty protection resta tuttora opzionale ed è, dunque, una scelta del contribuente): è – al contrario – l’occasione per verificare la **sostenibilità economica, finanziaria e fiscale** dei **prezzi di trasferimento** applicati nel corso dell’esercizio precedente, sia a livello di gruppo che di singola entity coinvolta nelle transazioni intercompany.

È *economica* (i.e., la sostenibilità dei *transfer prices*) poiché la verifica della conformità dei prezzi di trasferimento al principio di libera concorrenza richiede una analisi critica dei conti economici delle società coinvolte nella transazione infragruppo, anche quando si adotta uno dei c.d. **one-side methods**, per verificare i **margini lordi e netti derivanti dalla applicazione delle specifiche TP policies**. Ad evidenza, risultati netti in pareggio o addirittura in perdita dovranno quantomeno suscitare la curiosità di chi è coinvolto nel progetto allo scopo di approfondirne le motivazioni e comprendere se essi sono da attribuirsi (solo) ai prezzi di trasferimento oppure (anche) alle operazioni con sole terze parti.

È **finanziaria** poiché – oltre ai risultati economici – è necessario **garantire adeguati flussi di cassa** in un’ottica di continuità aziendale e per il sostentamento delle attività di business. Da questo punto di vista, l’analisi e la strutturazione delle fonti di finanziamento (intercompany e/o con terzi) sono un **elemento fondamentale della strategia di crescita** e consolidamento della propria posizione di mercato, senza dimenticare la **centralità delle attività di R&S** per quelle realtà che sono chiamate ad una innovazione continua.

Infine, è **fiscale**: ben nota è l’attenzione su scala globale (si pensi ad esempio a Pillar1, Pillar2 e Global Minimum Tax, BEFIT, progetto Tax Inspectors Without Borders dell’OCSE) di sempre **più amministrazioni finanziarie quanto ai possibili profili di elusione fiscale** cui i prezzi di trasferimento possono essere piegati allo scopo spostare artificiosamente profitto da una giurisdizione ad un’altra. Si desidera appena far notare che tale fenomeno di **profit shifting** non è sempre rivolto a trarre vantaggio da regimi a bassa fiscalità, ma può essere mosso anche **da dinamiche di gruppo di diversa natura** (ad esempio, incremento dei risultati della casa-madre le cui azioni sono quotate su mercati regolamentati) che – per quanto *distorte* e *distorsive* – devono essere **chiaramente identificate per avere piena consapevolezza** delle dinamiche di gruppo e dei correttivi da introdurre.

Ecco, allora, che **mentre si svolgono le analisi da tali e diversi punti di osservazione**, si deve necessariamente guardare il passato (i.e., periodo fiscale 2023) in una prospettiva di continuità con l’anno in corso (i.e., 2024), nonché in una sua **proiezione almeno sull’anno venturo** (ovvero,



il 2025). Con un tale sguardo d'insieme, le tematiche di varia natura che vengono sollecitate nell'ambito di una analisi complessa come quella sul transfer pricing si legano dunque in una visione strategica e trasversale sull'intero business condotto dalla realtà multinazionale, dalla **visione local** della singola subsidiary a quella consolidata di gruppo, dalla singola service line presidiata dalla entità locale fino **alla sua proiezione in un'ottica divisionale cross-border**.

In conclusione, queste brevi considerazioni non fanno altro che porre in luce – una volta ancora – come **la gestione del transfer pricing e della supply chain**, richiedano 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**.