

Mastercourse Fiscalità internazionale

Parma, 16.04.2014

*Antonella Della Rovere
Federico Vincenti*

Agenda

- **Generalità e identificazione delle transazioni infragruppo**
- ***Intangibles e servizi***
- **L'Analisi Funzionale**
- **L'Analisi di comparabilità *Benchmark study* e determinazione dell'*arm's length range***
- **Documentazione di *transfer pricing*, obblighi dichiarativi e contrattualistica *intercompany***

Definizione

“(...) pratica, adottata all’interno di un gruppo di imprese, attraverso la quale si realizza un trasferimento di quote di reddito tra consociate, mediante l’effettuazione di cessione di beni o prestazioni di servizi ad un valore diverso da quello che sarebbe stato pattuito tra entità indipendenti”
(Circolare GdF 1/2008, Cap. 3, VI, “Transfer Pricing”, par.1, pag. 97).

Presupposti oggettivi

“la disciplina si applica a: tutte le transazioni che presentano una rilevanza reddituale e, quindi, a titolo meramente esemplificativo, alle operazioni (quali cessioni e locazioni anche finanziarie), che hanno per oggetto beni materiali (beni – merce o beni strumentali) o beni immateriali (quali brevetti, marchi, know how, ecc.); alle operazioni di finanziamento; ed alle prestazioni di servizi infragruppo (ad esempio per ricerca e sviluppo, servizi di tesoreria, marketing, pubblicità e così via)”.

Normativa di riferimento e prassi ministeriale

1- Piano Nazionale

- Artt. 9 e 110 TUIR
- Circolare n. 32/9/2267 del 22 settembre 1980
- Circolare n. 12/1587 del 12 dicembre 1981
- Circolare n. 53/E del 26 settembre 1999

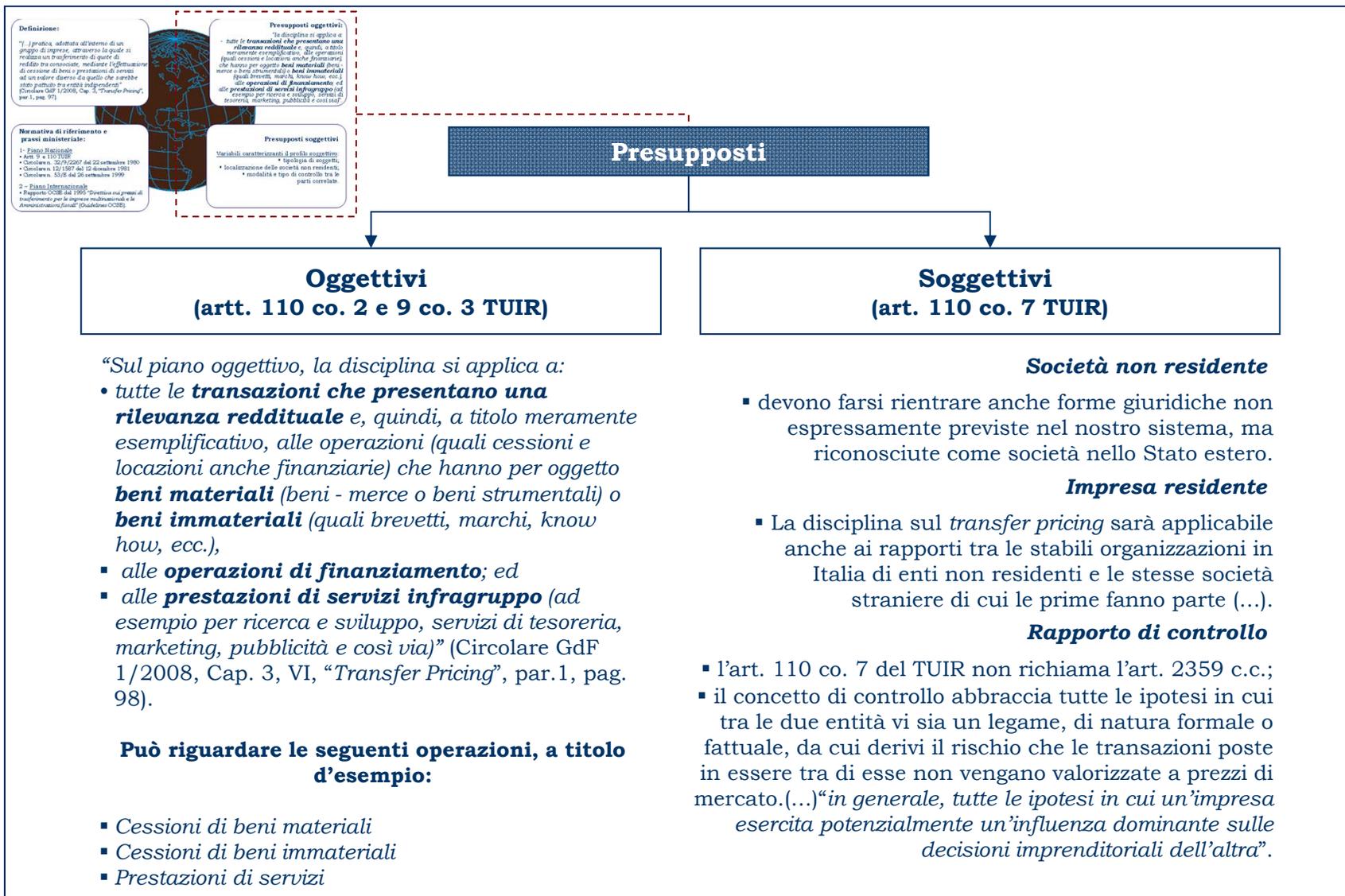
2 - Piano Internazionale

- Rapporto OCSE del 1995 “*Direttiva sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le Amministrazioni fiscali*” (Guidelines OCSE).

Presupposti soggettivi

Variabili caratterizzanti il profilo soggettivo:

- tipologia di soggetti;
- localizzazione delle società non residenti;
- modalità e tipo di controllo tra le parti correlate.



Valore Normale

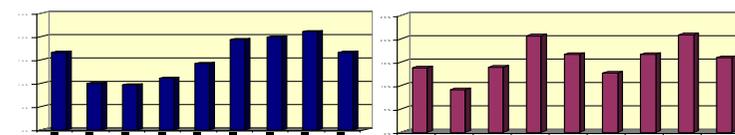
“Il legislatore nazionale ha stabilito, al **comma 7, dell’art. 110 del TUIR**, che, ai fini della determinazione del reddito di un’impresa fiscalmente residente in Italia, i componenti reddituali delle operazioni intercorse con società del medesimo gruppo fiscalmente residenti all’estero debbano essere valutati in base al cosiddetto “valore normale” dei beni o servizi che ne costituiscono l’oggetto, come definito all’art 9 dello stesso TUIR”(Circolare GdF 1/2008, Cap. 3, VI, “Transfer Pricing”, par.1, pag. 97).

L’art. 9 del TUIR- “valore normale”:

“il prezzo o il corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi”.

Analisi delle transazioni intercompany

codice	descrizione	Società				Distributore			
		tot. qta	Full cost	prz. vend	margin %	SELL. PR.	margin %	margin %	margin %
100	Prodotto 1	1.000	250	300	50	17%	348	48	14%
101	Prodotto 2	1.100	270	300	30	10%	320	20	9%
102	Prodotto 3	1.200	280	310	30	10%	360	50	14%
103	Prodotto 4	1.300	240	270	30	11%	285	15	5%
104	Prodotto 5	1.400	150	175	25	14%	210	35	17%
105	Prodotto 6	1.500	500	620	120	19%	690	70	10%
106	Prodotto 7	1.600	480	600	120	20%	710	110	15%
107	Prodotto 8	1.700	300	380	80	21%	480	100	21%
108	Prodotto 9	1.800	350	420	70	17%	500	80	16%



Analisi comparativa

Società

Società	14%
Competitor 1	20%
Competitor 2	13%
Competitor 3	14%
Competitor 4	17%
Competitor 5	22%

Mercato di riferimento

Selezione comparables

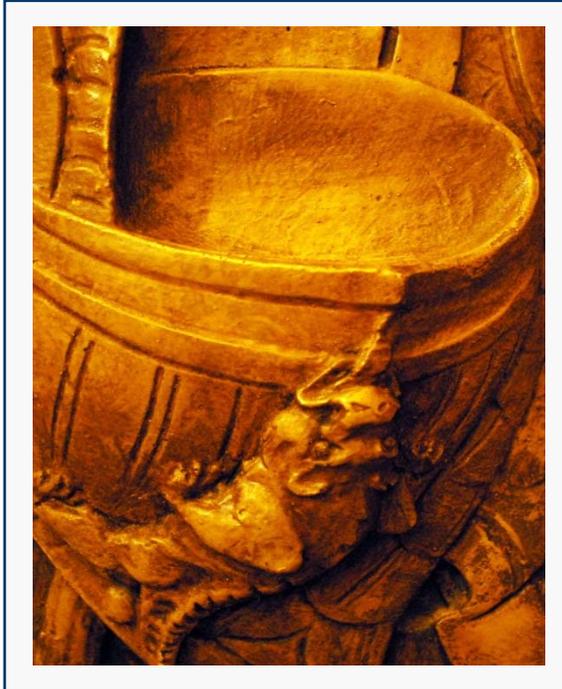
CONFRONTO MARGINE DI DISTRIBUZIONE

Vaiori espressi in €/1000	Società		Comparabile 1		Comparabile 2		Comparabile 3	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Risultati	75.000	80.000	100.000	105.000	110.000	115.000	120.000	125.000
Valore della produzione	75.000	80.000	100.000	105.000	110.000	115.000	120.000	125.000
Requisiti di mercato	40.000	51.000	56.000	36.000	51.000	62.000	35.000	21.000
Operazioni commerciali	2.000	2.000	3.000	3.000	2.000	3.000	3.000	1.000
Costi di distribuzione	38.000	48.000	57.000	38.000	48.000	62.000	28.000	44.000
Margini di utile lordo	37.000	32.000	43.000	39.000	39.000	43.000	29.000	27.000
Residenza %	49%	40%	43%	47%	43%	44%	50%	49%

Verifica ‘arm’s length principle’

Sulla base di quanto evidenziato nelle *Guidelines* OCSE, l’individuazione del prezzo di libera concorrenza non può prescindere da alcune variabili, quali, in particolare:

- caratteristiche dei prodotti e dei servizi scambiati;
- natura delle funzioni svolte, degli assets utilizzati e dei rischi assunti da ciascuna parte (cd. “analisi funzionale”);
- termini contrattuali;
- circostanze di carattere economico, di natura sia economica, sia finanziaria;
- politiche commerciali adottate.



Intangibles e servizi

Beni immateriali (*)

L'OCSE dedica il capitolo VI delle Linee Guida intitolato "Osservazioni specifiche relative ai beni immateriali" alle cessioni infragruppo che hanno ad oggetto beni immateriali.



Nella valutazione del prezzo di libera concorrenza per i beni immateriali occorre procedere ad un'attenta analisi del valore degli stessi. In termini generali, il valore dei beni immateriali è determinato facendo ricorso a metodologie che si basano sui seguenti elementi:

- **il valore di mercato:** in quest'ottica si assume sul mercato l'esistenza di un adeguato numero di transazioni realizzate tra soggetti indipendenti in reale conflitto di interesse.
- **il costo storico o di riproduzione del bene:** tale approccio si fonda sul principio che il valore del bene coincide con il costo sostenuto o da sostenersi per la sua (ri)produzione;
- **i redditi derivanti dallo sfruttamento economico del bene:** secondo tale approccio il valore dell'intangibile deriva dai flussi di reddito attualizzati, tenendo conto di un adeguato costo del capitale.

La difficoltà nella determinazione del prezzo di libera concorrenza per le transazioni che hanno ad oggetto beni immateriali si rinviene in *primis* nelle caratteristiche intrinseche degli *intangibles* che possono rendere complessa l'individuazione di beni comparabili e la determinazione del valore al momento della transazione.

(*) Tratto dal Volume «Manuale del Transfer Pricing», 2012, di Piergiorgio Valente

Problematiche nell'identificazione dei beni immateriali

Trasferimento di beni intangibili in connessione con altre transazioni (cessione di beni materiali e prestazione di servizi)

Gli intangibili possono essere “*contenuti*” in componenti e/o materie prime utilizzate nel processo produttivo; al tempo stesso, beni materiali possono essere trasferiti insieme a marchi, brevetti, denominazioni commerciali, loghi, ecc.. Beni immateriali possono anche essere utilizzati di concerto alla prestazione di servizi.

Si pone, inoltre, la problematica di come procedere alla valutazione di tali *intangibles* (tali beni devono essere oggetto di separata valutazione rispetto al bene/servizio, oppure costituiscono una componente che determina il valore del bene/servizio e come tale non richiedono una valutazione separata).

In alcune situazioni la prestazione di servizi e il trasferimento di beni intangibili sono strettamente connesse e non possono essere considerate separatamente (ad esempio, *software* che richiede una manutenzione e aggiornamento periodico).

Trasferimento di beni intangibili in connessione con altri beni immateriali

I beni intangibili possono essere trasferiti singolarmente o in combinazione con altri beni immateriali.

Ad esempio, i prodotti farmaceutici sono spesso associati a diverse tipologie di beni intangibili (brevetti, *testing process*, marchi). Si pone pertanto il problema della loro corretta identificazione e valutazione.

In un'analisi di *transfer pricing*, è necessario assicurarsi che tutti gli *intangibles* trasferiti in una particolare transazione siano identificati: può succedere che un determinato bene immateriale non possa essere trasferito senza altri intangibili; tale identificazione è fondamentale ai fini di una corretta valutazione del valore dei beni immateriali, in quanto il trasferimento combinato degli *intangibles* potrebbe aumentare il valore degli stessi.

Ad esempio, il valore del brevetto relativo ad un prodotto farmaceutico assume maggior valore se trasferito assieme all'autorizzazione a commercializzare il prodotto.

Beni immateriali: attività di distribuzione e sviluppo del marchio

Particolari problemi di *transfer pricing* possono presentarsi quando le attività di *marketing* vengono svolte da imprese non proprietarie del marchio o del nome commerciale che esse promuovono.

Distributore che non sostiene costi di *marketing* per sviluppo del marchio

- Remunerazione per attività di distribuzione e rimborso per il sostenimento di eventuali spese promozionali

Distributore che sostiene costi di *marketing* per sviluppo marchio

- Il distributore potrebbe aver diritto ad un «*additional return*» per l'attività di sviluppo di marchio svolta.

Circolare n. 1/E dell'Agenzia delle Entrate del 15 febbraio 2013

2.2 *Transfer Pricing* - Remunerazione attesa dalle Amministrazioni estere per l'attività di distribuzione.

Domanda

Tenuto conto che alcune Amministrazioni finanziarie estere presumono per le società controllate estere una percentuale di redditività costante per la remunerazione dell'attività di distribuzione, si chiede se la società italiana controllante, titolare dei marchi, possa legittimamente garantire tale minima remunerazione alle società distributrici mediante una politica di sconti volta a remunerare l'attività svolta, che non si esaurisce nella mera distribuzione ma comprende un'imprescindibile funzione di promotion (talvolta di difficile quantificazione e documentazione).

Risposta

In linea generale, l'applicazione del principio del valore normale si basa su una comparazione tra le condizioni presenti nella transazione effettuata tra parti correlate e quelle presenti in transazioni tra imprese indipendenti.

Per determinare la remunerazione a valore normale da riconoscere al distributore non si può prescindere, in generale, dall'analisi di tutti i fattori di comparabilità indicati dalle Guidelines OCSE: le caratteristiche dei beni o servizi venduti, il profilo funzionale e di rischio, le condizioni contrattuali, le circostanze economiche e le strategie di business.

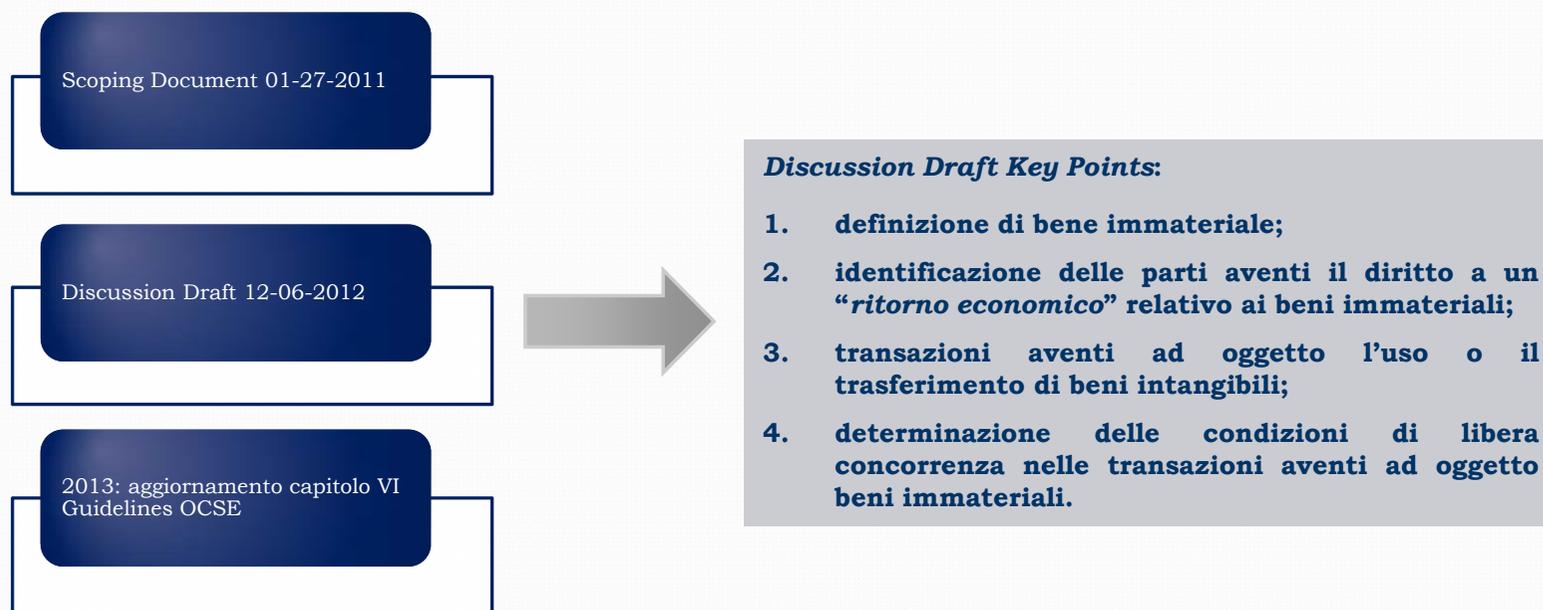
In esito a tale analisi si procederà alla individuazione del metodo più appropriato e, conseguentemente, alla determinazione della remunerazione spettante al distributore che tenga conto delle funzioni svolte e dei rischi assunti dallo stesso distributore nello svolgimento della sua attività commerciale e promozionale.

Il progetto OCSE sugli *intangibles*

Il capitolo VI delle Linee Guida OCSE relativo ai beni immateriali risale alla versione del 1995 e non è stato oggetto dell'aggiornamento avutosi nel 2010. Nel corso del 2010, l'OCSE ha avviato un progetto avente ad oggetto gli aspetti dei prezzi di trasferimento di beni immateriali, in previsione dell'aggiornamento del capitolo VI delle Linee Guida OCSE.

Il 6 giugno 2012, il WP6 ha pubblicato il cd. *“Discussion Draft: Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Related Provisions”*, contenente:

- una proposta di revisione del capitolo VI delle Linee Guida OCSE;
- una proposta di revisione dell'allegato al capitolo VI delle Linee Guida OCSE, il quale prevede esempi applicativi delle disposizioni del medesimo capitolo VI.



Prestazione di servizi

Nell'ambito dei rapporti tra imprese del medesimo gruppo si riscontra di frequente lo scambio di servizi tra le consociate e, in particolare, tra queste ultime e la casa madre. La società capogruppo, infatti, tende di norma ad accentrare su di sé numerose attività e a renderle disponibili su richiesta delle consociate, al fine di controllare l'efficienza gestionale dell'intero gruppo.

Lo scambio di servizi tra casa madre e consociate può riguardare la prestazione di attività industriali, commerciali e amministrative.

PRINCIPI GENERALI

Utilità:

per stabilire se vi sia stata prestazione di un effettivo servizio, occorre innanzitutto verificare se l'attività considerata abbia contribuito (o possa contribuire, in ottica prospettica) a conferire o meno agli altri membri del gruppo beneficiari di tale attività, un **"vantaggio"** inteso a migliorarne, direttamente od indirettamente, la posizione economica o commerciale.



Il **"vantaggio"** conseguito dalle consociate deve essere:
diretto: la società beneficiaria deve trarre il principale ed essenziale beneficio dalla prestazione e non un'utilità in via indotta e successiva rispetto ad un interesse prioritario;
effettivo: l'utilità della prestazione deve essere attuale, concreta e non potenziale od astratta; non incidentale: il beneficio derivante dalla prestazione non deve essere occasionale, incidentale od addirittura involontario, ma specificatamente ricercato.

Duplicazione:

salvo motivate eccezioni, non dovranno essere considerati servizi infragruppo le attività intraprese da un membro del gruppo che semplicemente **"duplicano"** un servizio che un altro membro del gruppo già svolge autonomamente o che riceve da un terzo



Deve considerarsi come **"duplicazione"** l'esistenza di servizi simili che tuttavia afferiscono ad **"aree"** di utilità diverse, in quanto lo stesso servizio non potrà essere fatturato due volte, a meno di dimostrare l'esistenza di elementi di differenziazione che ne giustificano la previsione in relazione ad **"aree"** differenti. Come rileva l'OCSE, *"an exception may be where the duplication of services is only temporary, for example, where an MNE group is reorganizing to centralize its management functions. Another exception would be where the duplication is undertaken to reduce the risk of a wrong business decision"*

Prestazione di servizi e documentazione di supporto (*)**Masterfile****Operazioni infragruppo**

5.1 Cessioni di beni materiali o immateriali, prestazioni di servizi, prestazioni di servizi finanziari [in ognuno dei paragrafi successivi si dovrà avere cura, per ogni tipologia di operazioni, di: (i) descrivere la natura delle operazioni infragruppo, con facoltà di escludere quelle aventi ad oggetto beni o servizi intercorrenti tra imprese associate entrambe residenti in paesi diversi da quelli membri dell'Unione europea; (ii) indicare i soggetti appartenenti al gruppo, tra quelli elencati al precedente capitolo 2, tra cui sono intercorse le operazioni aventi ad oggetto i beni ed i servizi descritti. Categorie omogenee di beni e servizi potranno essere trattate unitariamente in conformità alle indicazioni fornite dalle Linee guida OCSE]

5.2 Servizi funzionali allo svolgimento delle attività infragruppo [in ciascuno dei paragrafi successivi si dovrà avere cura di definire con sufficiente precisione le caratteristiche dei servizi funzionali allo svolgimento delle attività di gruppo resi da una o più associate a beneficio di una o più delle altre associate e i soggetti appartenenti al gruppo, tra quelli indicati al capitolo 2, tra cui gli stessi intercorrono]

Identificazione e illustrazione dei servizi infragruppo nella documentazione sui prezzi di trasferimento, distinguendo le varie tipologie di servizi prestati

Con riferimento ai servizi infragruppo, una documentazione di supporto adeguata dovrebbe presentare il seguente contenuto:

- descrizione dei servizi;
- accordi scritti;
- descrizione e valutazione del *pool* di costi;
- giustificazione della metodologia OCSE, di determinazione dei prezzi di trasferimento, applicata;
- verifica del prezzo di libera concorrenza applicato;
- sistema di fatturazione;
- fatture.

(*) Tratto dal Volume «Manuale del Transfer Pricing», 2012, di Piergiorgio Valente

Identificazione dei servizi infragruppo (*)

Una definizione esaustiva dei servizi infragruppo non è possibile, né auspicabile. Ciò è essenzialmente dovuto alla vasta gamma di servizi infragruppo forniti e alla loro diversa incidenza commerciale nel contesto di una data attività di *business*.

È possibile tuttavia individuare alcuni parametri relativi all'identificazione dei servizi infragruppo interessati, con riferimento:

- alle caratteristiche generali dei servizi infragruppo;
- alle modalità con cui i servizi vengono prestati;
- alle modalità con cui i costi vengono ripartiti e addebitati.

Servizi di supporto / servizi di natura amministrativa

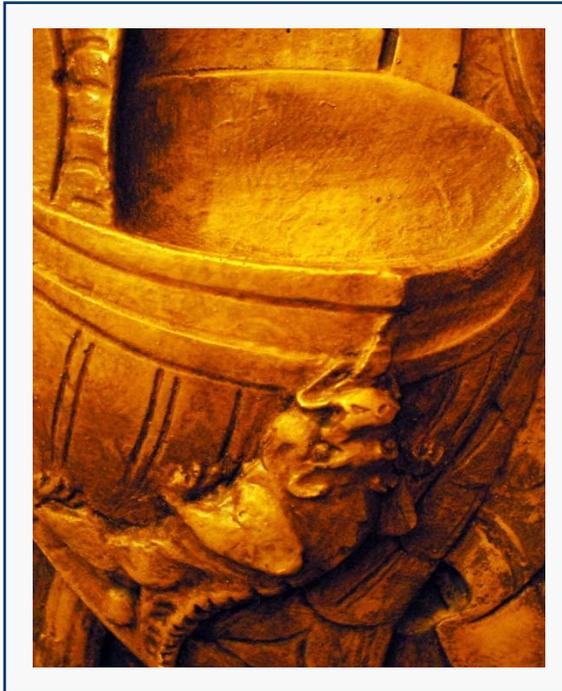
Carattere routinario

Addebito diretto / allocation keys

(*) Tratto dal Volume «Manuale del Transfer Pricing»,
2012, di Piergiorgio Valente

CSA/CCA

	Cost Sharing Agreement	Cost Contribution Agreement
Typical services	Routine, low risk, low value add	High value add, e.g. development of IP
Underlying concept	Exchange of services	Sharing of costs and risks
Entrepreneurial risk	Separately, in particular service provider but usually low risk related hereto	Jointly by participants
Ownership of underlying asset	Intercompany services provided usually do not generate IP. Any potential assets hereunder IP should stay with the service provider and costs related hereto not be allocated out	Each participant proportionate share of the overall contributions to the CCA implies joint economic ownership of the asset developed following the CCA activity.
Scope	No restrictions	No restrictions, but often research and development activities expected to generate intangible property ; generally for any joint funding or sharing of costs and risks
Profit element to service provider	Usually a profit element to the service provider as normally agreed by third parties in similar exchange of (goods and) services	As such no profit element is allocated to the participants as they share the expected benefit. However, a separate developing entity contracting to the participants of the CCA should expect an arm's length return on services rendered in relation to the CCA activity
Buy-in and buy-out payments	Normally no	Compensation of any transfer of value / property rights in accordance with the arm's length principle
Liquidation / termination	Remaining asset stays with service provider, if any	Each participant receives a beneficial interest in the results of the CCA activity consistent with the participant's proportionate share of contributions; attribution of liquidation profit / loss to participants



L'Analisi Funzionale

Rilevanza dell'analisi funzionale

L'individuazione e analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli *assets* impiegati dalle due entità coinvolte nella transazione in verifica costituisce una fase fondamentale ai fini della

Analisi di comparabilità

l'individuazione e la selezione di transazioni (o entità) comparabili con quella in verifica non può prescindere da un'indagine accurata delle funzioni effettivamente svolte, dei rischi assunti e degli *assets* impiegati dalle parti coinvolte nella transazione. La comparazione potrà ritenersi affidabile solo qualora funzioni, rischi e *assets* impiegati dai terzi indipendenti (utilizzati quali *comparables*) risultino simili a quelli impiegati dalle entità coinvolte nella transazione in verifica.

Selezione della metodologia di transfer pricing

ai fini della individuazione delle attività che devono essere poste in essere per realizzare il bene o servizio oggetto della transazione in verifica risulta necessario procedere alla rilevazione di attività o processi che compongono la *value chain*

(*) Tratto dal Volume «Manuale del Transfer Pricing»,
2012, di Piergiorgio Valente

La rilevazione delle funzioni

La rilevanza dell'analisi funzionale poggia su un principio di natura economica: alla base della valutazione e della scelta di qualsivoglia investimento, si pone una relazione positiva tra rischio - inteso come insieme di funzioni, rischi e *assets* coinvolti - e remunerazione).

Nelle relazioni economiche tra imprese indipendenti, il compenso per la cessione di beni o la prestazione di servizi riflette le funzioni che ciascuna impresa è chiamata a svolgere. Da ciò deriva che, per determinare se una transazione controllata sia o meno comparabile a una transazione indipendente, è necessario identificare e confrontare le funzioni svolte e le responsabilità assunte dalle imprese considerate.

Società	Funzioni svolte	Rischi assunti	Assets impiegati
	Acquisto materie prime	Fluttuazione materie prime	Materiali
	Ricerca e Sviluppo	Fluttuazione prodotti finiti	Immateriali
	Progettazione	Mercato	(...)
	Produzione	Magazzino	
	Assemblaggio	Credito	
	Magazzino prodotti	Cambio	
	<i>Marketing</i>	Trasporto	
	Pubblicità	Garanzia	
	Trasporto	(...)	
	Distribuzione		
	Finanziamento		
	<i>Management</i>		
	(...)		

La rilevazione delle funzioni

Strategia e amministrazione	
Comunicazione della strategia ai vari livelli	
Analisi di mercato e della concorrenza	
<i>Marketing strategico e brand management</i>	
Gestione e protezione legale dei beni immateriali	
Gestione della tesoreria di gruppo	
Coperture assicurative	
<i>Investor Relations</i>	
Stipulazione e gestione polizze assicurative	
Affari legali e societari	
Adempimenti fiscali	
Redazione bilancio/bilancio consolidato	
Audit e Reporting	
Acquisto e gestione dei sistemi informatici	
Proprietà delle licenze	
IT help desk	
....	

La rilevazione delle funzioni

Produzione	
Attività di Ricerca e Sviluppo	
Proprietà legale dei beni immateriali sviluppati	
Sviluppo di nuovi prodotti e/o tecniche di produzione	
Progettazione, creazione e sviluppo nuovi prodotti	
Programmazione della produzione	
Proprietà del <i>know-how</i> tecnologico	
Logistica <i>inbound</i>	
Gestione e pianificazione delle consegne	
Programmazione del processo produttivo	
Acquisto materie prime, semilavorati e materiale per la produzione	
Acquisto materie prime da consociate	
Controllo qualità materie prime, semilavorati e materiale di produzione	
Attività di produzione	
<i>Packaging e Labelling</i>	
Gestione magazzino e controllo inventario	
Definizione standard di qualità	
Controllo qualità prodotto finito	
Logistica <i>outbound</i> e gestione dei trasporti	
Gestione e pianificazione delle consegne	
.....	

La rilevazione delle funzioni

Vendita e distribuzione	
Strategia di marketing e definizione <i>budget</i> a livello globale	
Strategia di marketing e definizione <i>budget</i> a livello locale	
Analisi di mercato	
Sviluppo di nuovi mercati	
Pianificazione e gestione del lancio di nuovi prodotti	
Definizione strategie di marketing	
Pianificazione e copertura dei costi per attività di promozione e pubblicità a livello globale	
Pianificazione e copertura dei costi per attività di promozione e pubblicità a livello locale	
Relazione con la clientela	
Formazione per le vendite	
Contrattazione delle vendite (termini, prezzi ed eventuali quote)	
Conclusione dei contratti di vendita	
Ricezione ed elaborazione degli ordini	
Controllo del credito	
Gestione dei canali di distribuzione	
Attività di assistenza post-vendita	
Condizioni e termini di garanzia	
....	

La rilevazione dei rischi

Rischi	
Rischio di mercato	
Rischi connessi alla produzione	
Rischi connessi alla programmazione	
Rischio di magazzino e scorte	
Rischio di qualità del prodotto (difetti e garanzie)	
Rischio di credito	
Rischio connesso alla volatilità dei prezzi	
Rischio di cambio	
Rischio connesso al trasporto	
Rischio per ritardi nella consegna (es. penali)	
Rischio di violazione della proprietà intellettuale	
.....	

La rilevazione degli assets

Beni	
Materiali	
Terreni e fabbricati	
Impianti e macchinari	
Attrezzature	
...	
Immateriali	
Tecnologia relativa al prodotto (brevettata e non)	
Processo produttivo (brevettato e non)	
Segreti commerciali	
<i>Know-how</i>	
Formule	
<i>Design</i> del prodotto	
<i>Trademark(s)</i>	
Lista clienti	



Masterfile

2. Struttura del gruppo

2.2 Struttura operativa [il paragrafo contiene la descrizione sommaria del ruolo che ciascuna delle imprese associate svolge nell'ambito delle attività del gruppo]

6. Funzioni svolte, beni strumentali impiegati e rischi assunti *[in questo capitolo dovrà essere fornita una descrizione generale delle funzioni svolte, dei beni strumentali impiegati e dei rischi assunti da ciascuna delle imprese coinvolte nelle operazioni e dei cambiamenti intervenuti nelle funzioni, nei beni e nei rischi rispetto al periodo d'imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale]*

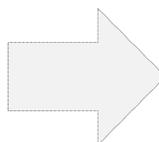
Documentazione nazionale

3. Struttura operativa della società *[il paragrafo contiene la descrizione sommaria del ruolo che ciascuna delle articolazioni e delle unità organizzative dell'impresa svolge nell'ambito dell'attività]*

5.1.2 Analisi di comparabilità

b) Analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati [in questa sezione dovranno essere anche declinati eventuali mutamenti intervenuti nelle funzioni, nei rischi e nei beni strumentali utilizzati, rispetto al periodo d'imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale]

La presentazione della Documentazione non vincola l'amministrazione finanziaria all'applicazione dell'art. 1, comma 2-ter, d.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471, quando pur rispettando la struttura formale di cui agli articoli 2.1 e 2.2, la documentazione esibita nel corso di attività di controllo non presenta contenuti informativi **completi e conformi** alle disposizioni contenute nel presente Provvedimento; ovvero quando le informazioni fornite nella documentazione esibita non corrispondono in tutto o in parte al vero.



**Idoneità della
documentazione sui prezzi di
trasferimento**



<p>Masterfile</p> <p>6. Funzioni svolte, beni strumentali impiegati e rischi assunti [in questo capitolo dovrà essere fornita una descrizione generale delle funzioni svolte, dei beni strumentali impiegati e dei rischi assunti da ciascuna delle imprese coinvolte nelle operazioni e dei cambiamenti intervenuti nelle funzioni, nei beni e nei rischi rispetto al periodo d'imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale];</p>	<p>Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010</p> <p>• Il capitolo 6 accoglie informazioni in merito alle funzioni svolte, ai beni strumentali impiegati e i rischi assunti da ognuna delle imprese associate coinvolte nelle operazioni infragruppo dando evidenza dei cambiamenti intervenuti rispetto al periodo di imposta precedente sia nelle funzioni svolte, sia nei beni strumentali utilizzati sia nei rischi assunti dalle singole imprese. Particolare attenzione dovrà essere posta ai cambiamenti intervenuti a seguito di operazioni di riorganizzazione aziendale. E' di tutta evidenza che, con riferimento ai beni strumentali, non viene richiesta una minuziosa elencazione di ogni singola variazione intervenuta a seguito di dismissioni o acquisto di singoli cespiti, bensì un'indicazione di massima di mutamenti rilevanti nella composizione e nel peso dei beni strumentali complessivamente considerati, allocati presso le singole entità del gruppo.</p>
--	--



Documentazione nazionale	Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010
<p>5.1 Operazioni di tipo 1: (...)</p> <p>5.1.2 Analisi di comparabilità:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Caratteristiche dei beni e dei servizi; b) Analisi delle funzioni svolte dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati [in questa sezione dovranno essere anche declinati eventuali mutamenti intervenuti nelle funzioni, nei rischi e nei beni strumentali utilizzati, rispetto al periodo d'imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale] c) Termini contrattuali [in questa sezione dovranno essere riportati anche i contenuti essenziali di contratti scritti che regolano le operazioni, precisando, in particolare, se si tratta di pattuizioni negoziali aventi validità generale]; d) Condizioni economiche [in questa sezione si farà anche riferimento ai lineamenti generali dei mercati di riferimento, siano essi di approvvigionamento, transito o sbocco]; e) Strategie d'impresa; 	<ul style="list-style-type: none"> • Si rileva che, coerentemente con quanto indicato dalle Linee Guida OCSE, l'analisi di comparabilità costituisce una delle parti fondamentali nel processo di determinazione dei prezzi di trasferimento e, pertanto, assume un ruolo centrale nella Documentazione Nazionale. A tal fine, al punto 2.2, il Provvedimento individua nel sottoparagrafo in commento i cosiddetti cinque fattori della comparabilità, ossia quei fattori che possono assumere, in varia misura, rilevanza nel determinare la confrontabilità tra operazioni infragruppo rispetto a quelle intercorse tra parti indipendenti in condizioni simili. • Trattasi, nella specie dei seguenti fattori: <ul style="list-style-type: none"> a) Caratteristiche dei beni e dei servizi, b) Analisi delle funzioni svolte, rischi assunti e beni strumentali utilizzati; c) Termini contrattuali; d) Condizioni economiche; e) Strategie d'impresa.

Analisi di funzionale e analisi di comparabilità: selezione della *tested party*

La selezione della *tested party* deve essere *consistent* con l'analisi funzionale della transazione/delle transazioni in esame.

Generalmente, si procede alla selezione come *tested party* dell'impresa del gruppo che risulta essere il soggetto meno complesso tra quelli coinvolti nella transazione controllata e che non possiede beni immateriali di valore o unici. Tuttavia, la scelta può essere limitata dalla disponibilità di dati in particolare per quanto riguarda le operazioni effettuate da imprese situate in una giurisdizione fiscale estera.

"(...) As a general rule, the tested party is the one to which a transfer pricing method can be applied in the most reliable manner and for which the most reliable comparables can be found, i.e. it will most often be the one that has the less complex functional analysis".



Il paragrafo 3.19 delle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE fornisce il seguente esempio:

"Assume that company A manufactures two types of products, P1 e P2, that it sells to company B, an associated enterprise in another country. Assume that A is found to manufacture P1 products using valuable, unique intangibles that belong to B and following technical specifications set by B. Assume that in this P1 transaction, A only performs simple functions and does not make any valuable, unique contribution in relation to the transaction. The tested party for this P1 transaction would most often be A. Assume now that A is also manufacturing P2 products for which it owns and uses valuable unique intangibles such as valuable patents and trademarks, and for which B act as a distributor. Assume that in this P2 transaction, B only performs simple functions and does not make any valuable, unique contribution in relation to the transaction. The tested party for the P2 transaction would most often be B".

Base Erosion and Profit Shifting

Secondo il Rapporto BEPS, l'utilizzo di politiche di *transfer pricing* finalizzate al “trasferimento” di utili tra imprese o verso Stati a fiscalità privilegiata (cd. “*profit shifting*”) ha determinato una crescente attenzione da parte delle Autorità fiscali.

In questo contesto, solo la disponibilità di una chiara ed esaustiva analisi attestante le logiche della politica di *transfer pricing* adottata consente di dimostrare la coerenza e l'allineamento della stessa con le strategie d'impresa.

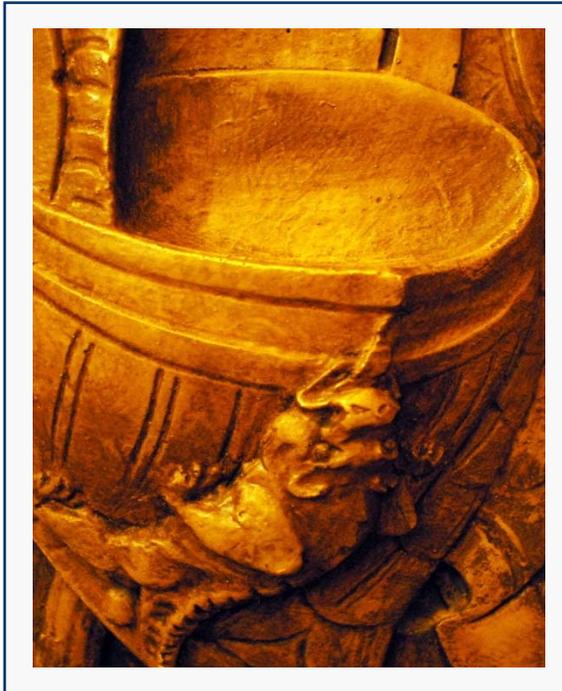
Nelle relazioni economiche tra imprese indipendenti, il compenso per la cessione di beni o la prestazione di servizi riflette le funzioni che ciascuna impresa è chiamata a svolgere.

Complementare all'individuazione e all'analisi delle funzioni esercitate è lo studio dei rischi assunti dalle parti nell'espletamento delle proprie funzioni, in quanto all'assunzione di maggiori rischi dovrebbe ragionevolmente corrispondere un aumento del rendimento previsto.

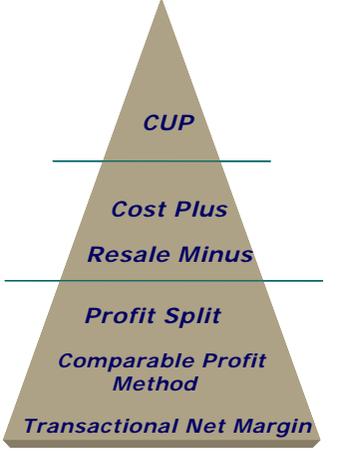
Secondo quanto previsto dalle *Transfer Pricing Guidelines* OCSE, il rispetto del principio del valore normale implica che la remunerazione relativa a transazioni intercorse tra soggetti collegati debba riflettere le funzioni svolte, i rischi assunti e gli *assets* utilizzati da ognuna delle parti coinvolte: conseguentemente, nello studio dei prezzi di trasferimento, tanto minore è il rischio (e le funzioni svolte) che una parte si assume nell'operazione oggetto di esame, tanto minore dovrebbe essere il margine di profitto che ad essa è attribuito.

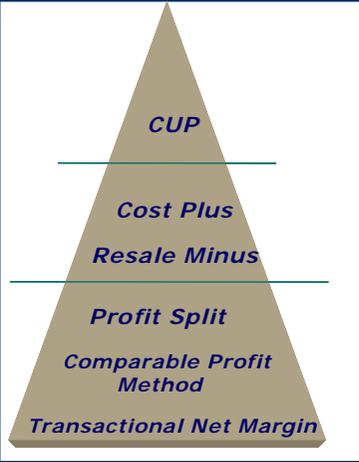
Ciò potrebbe creare, come indicato dal Rapporto BEPS, “*an incentive to shift functions/risks/assets to where their returns are taxed more favorably*”.

Gli studi effettuati dall'OCSE hanno evidenziato come numerose strutture di *tax planning* prevedano l'allocazione di significativi rischi e *intangibles* di elevato valore in giurisdizioni a fiscalità privilegiata, creando pertanto un'erosione della base imponibile mediante l'utilizzo del *profit shifting*.



Metodi

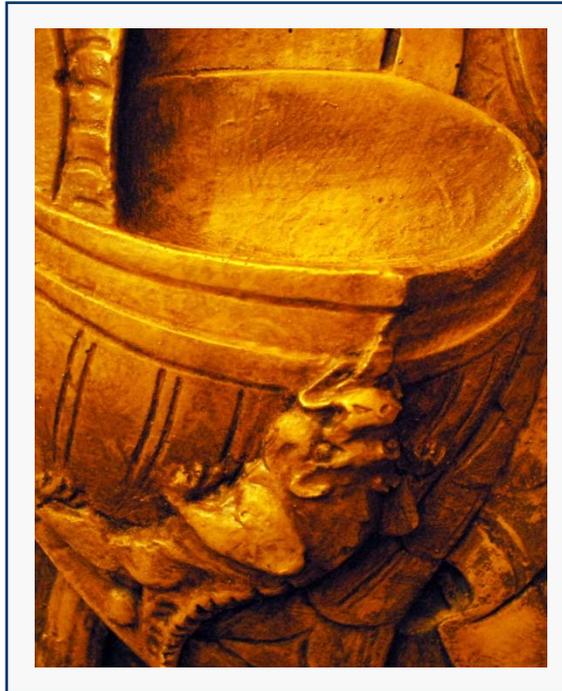
Metodi Principali		
	<p><u>CUP – Metodo del Confronto del prezzo</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ metodo da considerarsi preferenziale, rispetto agli altri; ▪ si basa nella comparazione del prezzo “in verifica” con quello praticato per transazioni comparabili; ▪ confronto può essere sia “esterno” - se riguarda il prezzo di una transazione comparabile posta in essere tra imprese indipendenti – sia “interno”, se relativo ad un’operazione tra l’impresa sottoposta a verifica ed un’impresa “terza”, cioè esterna al gruppo di riferimento. 	<p><u>Cost Plus – Metodo del Costo Maggiorato</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ il valore normale della transazione in verifica si ottiene aggiungendo al costo di produzione del bene un margine di utile lordo; <ul style="list-style-type: none"> ▪ nella quantificazione del costo di produzione (...) devono essere ricompresi sia oneri diretti (materie prime, manodopera, ecc.), che quelli indiretti (spese industriali, spese generali, ricerca e sviluppo, oneri finanziari, spese commerciali, spese direzionali, ecc.) ➤ “(...) il criterio del costo maggiorato sarà ritenuto più corretto allorquando l’impresa non si limiti alla rivendita del bene, ma lo sottoponga a lavorazioni o trattamento tali da apportare apprezzabili modifiche strutturali e/o qualitative”.
	<p><u>Resale Minus – Metodo del Prezzo di Rivendita</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ si basa sul prezzo al quale il bene o il servizio acquistato da un’impresa appartenente ad un gruppo viene rivenduto ad un’impresa indipendente; ▪ l’elemento di partenza è quello noto del prezzo di rivendita del prodotto all’impresa esterna al gruppo, cioè il corrispettivo della seconda operazione. Diminuito delle spese di distribuzione e di un ammontare pari al “profitto normale”. ➤ “Il metodo del prezzo di rivendita sarà ritenuto preferibile nel caso in cui l’impresa sottoposta a verifica sia inserita nel ciclo distributivo dei prodotti fabbricati dalle imprese del gruppo (...) In estrema sintesi, il metodo del prezzo di rivendita è proficuamente utilizzabile nelle ipotesi in cui il rivenditore non aggiunge valore sostanziale al prodotto, limitandosi alla mera commercializzazione ed il tempo che intercorre tra l’acquisto e la rivendita è particolarmente ridotto, tale da poter trascurare fattori dinamici, quali, ad esempio, il tasso di cambio e le variazioni di mercato”. 	<p>“(...) nel caso in cui non sia possibile determinare il valore normale della transazione in verifica attraverso i criteri tradizionali (perché non sia possibile individuare, in assoluto, una transazione comparabile o perché sia impossibile un confronto (...))” (Circolare GdF 1/2008, Cap. 3, VI, “Transfer Pricing”, par.2 c), pag. 100 ss.).</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #e0e0e0;"> <p>Applicazione sussidiaria dei Metodi Alternativi</p> </div>

Metodi Principali		
 <p>Metodi Principali</p> <p>CUP</p> <p>Cost Plus</p> <p>Resale Minus</p> <p>Profit Split</p> <p>Comparable Profit Method</p> <p>Transactional Net Margin</p> <p>Metodi Alternativi</p>	<p>Transactional Net Margin Method – Metodo dei margini netti delle transazioni</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ il profitto dell'impresa si calcola percentualmente in relazione al capitale investito, a prescindere dai costi di produzione o di vendita. 	<p>Profit Split – Metodo della ripartizione dei profitti globali</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ individua il prezzo di trasferimento da applicare in base alla ripartizione degli utili complessivi del Gruppo del quale fanno parte le imprese considerate.

La scelta del metodo da utilizzare

“La selezione di un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento si pone sempre l'obiettivo di trovare il metodo più appropriato ad un particolare caso. A questo scopo, nel processo di selezione andrebbero presi in considerazione: i rispettivi vantaggi e svantaggi dei metodi riconosciuti dall'OCSE; la coerenza del metodo considerato con la natura della transazione controllata, determinata in particolar modo attraverso l'analisi funzionale; la disponibilità di informazioni affidabili (in particolar modo sugli elementi comparabili indipendenti) necessaria all'applicazione del metodo selezionato e/o degli altri metodi; il grado di comparabilità tra transazioni controllate e transazioni tra imprese indipendenti, compresa l'affidabilità degli aggiustamenti di comparabilità che siano necessari per eliminare le differenze significative tra di loro. Nessun metodo è utilizzabile in tutte le eventualità e non è necessario dimostrare la non applicabilità di un dato metodo alle circostanze del caso di specie.”

(Linee Guida OCSE par. 2.1)



L'analisi di comparabilità
Benchmark study e determinazione
dell'arm's length range

Analisi di comparabilità

Analisi di comparabilità

l'individuazione e la selezione di transazioni (o entità) comparabili con quella in verifica non può prescindere da un'indagine accurata delle funzioni effettivamente svolte, dei rischi assunti e degli *assets* impiegati dalle parti coinvolte nella transazione. La comparazione potrà ritenersi affidabile solo qualora funzioni, rischi e *assets* impiegati dai terzi indipendenti (utilizzati quali *comparables*) risultino simili a quelli impiegati dalle entità coinvolte nella transazione in verifica.

La locuzione “*analisi di comparabilità*” viene utilizzata al fine di designare due (analitici) *steps*:

- una chiara comprensione delle caratteristiche economicamente rilevanti della *controlled transaction* e del ruolo funzionale assunto dalla parti in essa coinvolte;
- il confronto tra le condizioni della *controlled transaction* e quelle previste in transazioni intercorse tra soggetti indipendenti in condizioni di mercato simili.

La conoscenza approfondita dell'azienda e della sua articolazione organizzativa e funzionale, la conoscenza del mercato e dei suoi più qualificati *players* consentono di affrontare in modo scientifico e professionale lo studio dei prezzi di trasferimento.

(*) Tratto dal Volume «Manuale del Transfer Pricing»,
2012, di Piergiorgio Valente

Analisi di comparabilità

Al fine di giungere ad un giudizio **in merito alla conformità del prezzo di trasferimento con il prezzo di libera concorrenza, si rende necessario che** le condizioni presenti in una transazione tra imprese legate da un qualsivoglia rapporto di controllo e imprese indipendenti siano comparabili.
Per determinare la comparabilità, l'OCSE individua come rilevante l'analisi dei seguenti cinque fattori:



Esistono due tipi di confronto:

Confronto interno

La fonte più rilevante del confronto è costituita dalle transazioni svolte dalla stessa società con una controparte indipendente.

Confronto esterno

Laddove non è possibile utilizzare un confronto interno, la fonte del confronto è costituita da transazioni tra società indipendenti nel libero mercato.

Confronto interno/esterno**Confronto interno**

La fonte più rilevante del confronto è costituita dalle transazioni svolte dalla stessa società con una controparte indipendente.

Confronto esterno

Laddove non è possibile utilizzare un confronto interno, la fonte del confronto è costituita da transazioni tra società indipendenti nel libero mercato.

L'utilizzo dei **confronti interni** al fine di svolgere l'analisi di comparabilità potrebbe implicare i seguenti vantaggi:

- diretta relazione con la transazione sotto verifica;
- maggiore disponibilità e maggiore facilità di reperimento delle informazioni necessarie
- analisi di comparabilità “less expensive” dal momento che non viene richiesta al contribuente nessuna ricerca sui databases.

Il metodo del **confronto esterno** è particolarmente affidabile quando un'impresa indipendente vende il medesimo prodotto scambiato tra due imprese associate. È il caso, per esempio, delle commodities, per le quali vi è spesso un prezzo di riferimento quotato nelle principali borse.

Confronto interno

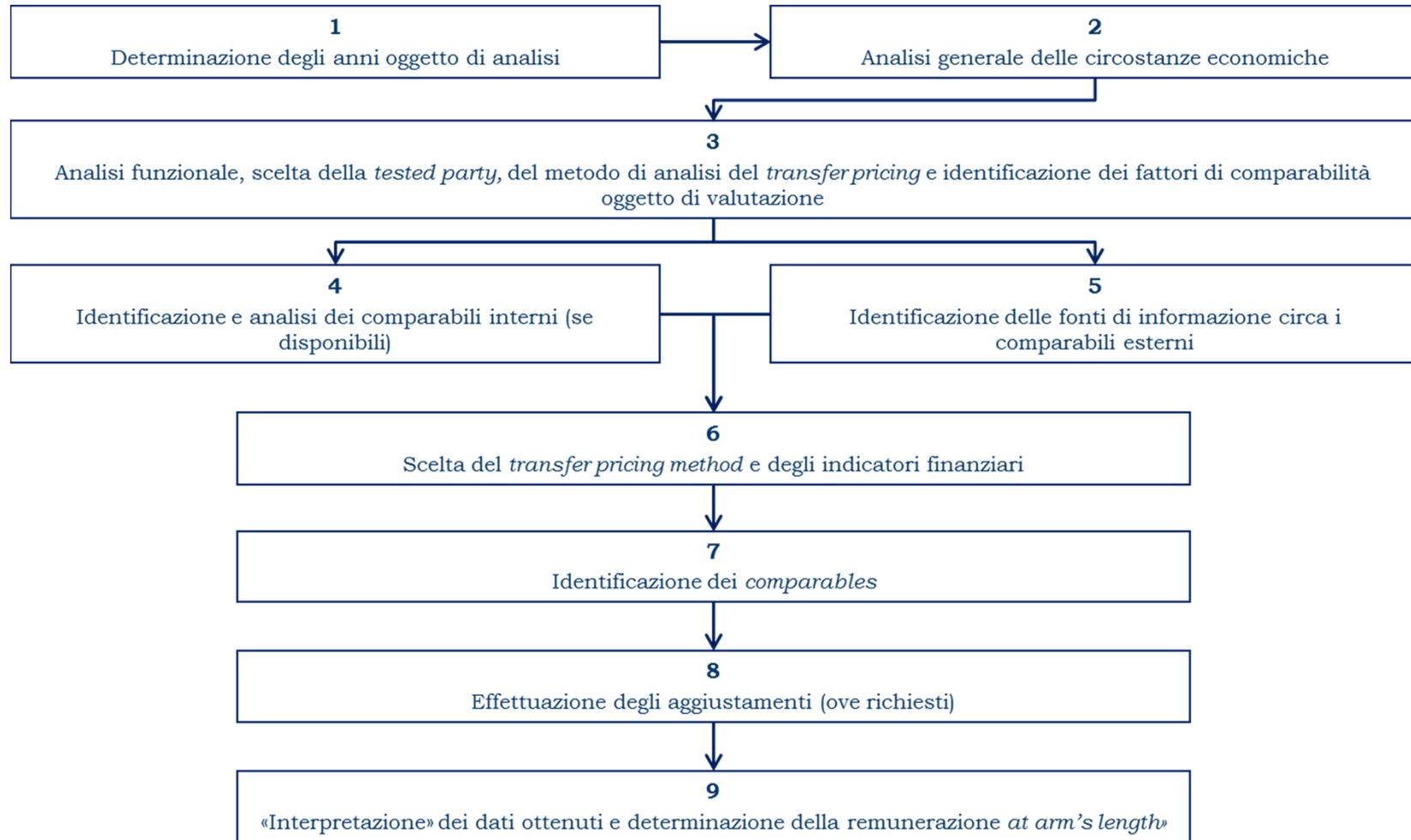
La Circolare dell’Agenzia delle Entrate n. 32 del 1980 sottolinea come in determinati casi le differenti caratteristiche delle due transazioni (quella in verifica e quella campione) sono suscettibili di quantificazione e, quindi, potrà ugualmente farsi ricorso al metodo del confronto del prezzo. In particolare, ciò sarà possibile nei casi in cui l’elemento differenziale sia facilmente quantificabile

Si ponga il caso in cui nella transazione campione siano state contrattate condizioni di trasporto differenti da quelle previste nella transazione oggetto di verifica Fob anziché Cif (pertanto, con spese di trasporto e di assicurazione a carico del destinatario), siano previsti il sostenimento di diritti doganali e termini di pagamento che abbiano comportato la corresponsione di interessi. In tal caso, le differenti caratteristiche (condizioni di trasporto, diritti doganali e prelievi all’importazione, termini di pagamento delle merci) sono oggettivamente quantificabili e consentono aggiustamenti tali da garantire la comparabilità della transazione e la conseguente affidabilità del metodo CUP.

Si ponga il caso di due transazioni aventi ad oggetto beni identici quanto a contenuto, dimensioni, condizioni di vendita, ecc., per le quali l’elemento differenziale è costituito da un involucro differente. La mera sottrazione della differenza di valore tra i due involucri potrebbe non garantire la comparabilità tra le transazioni in quanto l’imballaggio può essere, infatti, motivo di richiamo per il consumatore disposto a pagare un prezzo maggiore per le caratteristiche di presentazione del prodotto oppure potrebbe favorire trasporti a lunga distanza in quanto, ad esempio, ne allunga il periodo di conservazione, consentendo il raggiungimento di mercati più lontani con minore incidenza delle perdite sulle unità deteriorate.

(*) Tratto dal Volume «Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative», 2013, di Piergiorgio Valente, Antonella Della Rovere, Pietro Schipani

Processo di selezione dei comparables



(*) Tratto dal Volume «Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative», 2013, di Piergiorgio Valente, Antonella Della Rovere, Pietro Schipani

Benchmark Analysis

L'OCSE ritiene che rappresenti “*good practice*” procedere alla selezione di comparabili per supportare la politica di *transfer pricing* adottata (nell’ottica del contribuente) o per effettuare gli aggiustamenti dei prezzi di trasferimento (nell’ottica dell’Amministrazione finanziaria coinvolta).

Obiettivo del *benchmarking* è di identificare le società comparabili con la società *tested party*, tenendo conto della specifica transazione oggetto di analisi

Additive approach: si selezionano come comparabili (previa verifica del rispetto dei criteri di comparabilità previsti dall’OCSE) i soggetti identificati come tali dalla società (generalmente dalla Direzione amministrativa e dalla Direzione commerciale) o dal soggetto che predispone l’analisi di *benchmarking* (mediante, ad esempio, consultazione e raccolta di informazioni da specifiche associazioni di categoria).

Con riferimento all’*Additive approach*, il paragrafo 3.41 delle *Transfer Pricing Guidelines* OCSE afferma che: “(t)he first one (...) consists in the taxpayer drawing up a list of third parties that he believes carry out potential comparable transactions. The taxpayer then collects as much information as possible on transactions conducted by these third parties to confirm whether they are in effect acceptable comparables (...). This approach arguably gives well-focused results - all the transactions retained in the analysis are carried out by well-known players in the taxpayer’s market (...)”.

Deductive approach: approccio basato sulla selezione di soggetti comparabili attraverso l’utilizzo di *databases* commerciali. Il paragrafo 3.42 delle *Transfer Pricing Guidelines* OCSE stabilisce che “(...) *deductive approach starts with a wide set of companies that operate in the same sector of activity, perform similar broad functions and not present economic characteristics that are obviously different. The list is then refined using selection criteria and publicly available information (e.g. from databases, Internet sites, information on known competitors of the taxpayer). In practice the «deductive» approach typically starts with a search on a database (...)*”

Additive/Deductive Approach

Con riferimento alla trasparenza dell'analisi effettuata è opportuno evidenziare che gli *step* della selezione devono essere “riproducibili” da parte dell'Amministrazione finanziaria che intende ripetere la selezione.

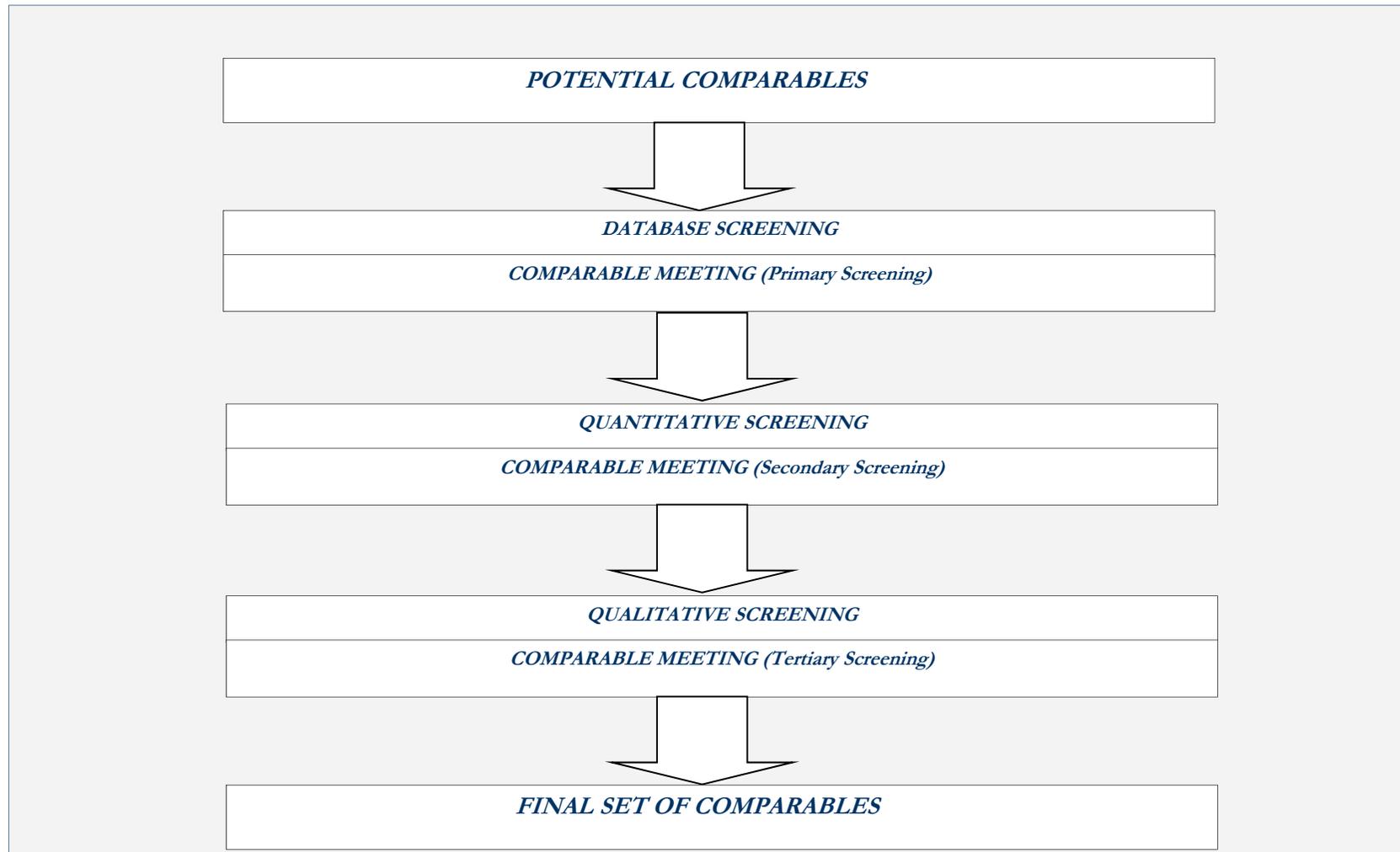
Pertanto il *deductive approach* presenta un grado di affidabilità maggiore in termini di trasparenza, oggettività e “riproducibilità” rispetto all'*additive approach*.

L'*additive approach* richiede invece un maggior grado di cautela, in quanto l'OCSE rileva la mancanza di obiettività nella selezione dei *comparables* e la tendenza del contribuente al “*cherry picking*”, ovvero alla selezione di *comparables* a lui più favorevoli.

Le banche dati per l'individuazione di soggetti comparabili rappresentano importanti strumenti per l'analisi e la comparabilità nell'ambito dei prezzi di trasferimento. I requisiti previsti per questo tipo di strumenti variano da Paese a Paese anche se sono ormai ampiamente accettati e valorizzati a livello mondiale.

Tra i vari *database* disponibili, quelli realizzati dalla multinazionale Bureau van Dijk Electronic Publishing sono sicuramente i più diffusi e accreditati presso le autorità tributarie di diversi Paesi.

Benchmark Analysis



(*) Tratto dal Volume «Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative», 2013, di Piergiorgio Valente, Antonella Della Rovere, Pietro Schipani

Searching strategy

La ricerca delle società comparabili indipendenti viene condotta attraverso l'impostazione sul *database* della cd. *searching strategy* basata sui seguenti criteri:

- **criterio geografico:** l'obiettivo è identificare società comparabili indipendenti che operano negli stessi Stati dove opera la società *tested party* o in Stati con condizioni di mercato simili;
- **codice attività (codici ATECO):** ai fini della ricerca, si impostano i codici che corrispondono strettamente alle funzioni svolte e ai servizi offerti dalla *tested party*;
- **keywords:** l'obiettivo di una ricerca per parole-chiave dell'attività, abbinata alla ricerca tramite l'impostazione dei codici attività, consiste nell'individuare le società che presentano, nella loro descrizione commerciale, parole che possono denotare che le funzioni da esse svolte sono simili a quelle della *tested party*;
- **forma giuridica:** generalmente vengono incluse nella strategia di ricerca impostata solo le società che svolgono l'attività sotto la forma giuridica di società di capitali;
- **operating revenue/turnover:** al fine di rendere maggiormente affidabile il campione di società potenzialmente comparabili, generalmente vengono selezionate società con un fatturato minimo pari o superiore ad un determinato ammontare, per ciascuno degli anni oggetto di valutazione. Ciò, in quanto società con un fatturato inferiore all'ammontare stabilito ai fini della ricerca potrebbero risultare scarsamente affidabili ai fini della comparabilità con la *tested party*;
- **disponibilità dei dati – bilanci – utile operativo:** poiché l'utile operativo è di notevole importanza nel calcolo della maggior parte dei *Profit Level Indicators* (PLI), vengono selezionate solo quelle società che rendono disponibili i dati di utile operativo durante gli anni oggetto di valutazione;
- **indipendenza:** vengono escluse le società che fanno parte di un gruppo in quanto non rispettano il requisito dell'indipendenza;
- **presenza di bilanci consolidati:** le società che hanno bilanci consolidati vengono escluse, poiché l'esistenza di un bilancio consolidato implica l'appartenenza ad un gruppo; inoltre, generalmente
- **esclusione delle società inattive:** al fine di escludere dalla ricerca le società inattive, vengono selezionate solo le società che nel database sono classificate come attive e quelle il cui stato attivo/non attivo non è noto;
- **anno di costituzione:** generalmente, non vengono considerate le società di recente costituzione.

Screening qualitativo

A seguito dell'identificazione di un *set* di società potenzialmente comparabili, si rende necessaria un'ulteriore analisi di carattere qualitativo consistente sostanzialmente nello *screening* del *set* precedentemente ottenuto con l'applicazione dei criteri precedentemente elencati.

Al fine di raffinare la ricerca ed escludere le società (di cui al suddetto *set* iniziale) ritenute non comparabili con la *tested party*, generalmente si procede:

- all'analisi delle descrizioni commerciali: le descrizioni dell'attività di ciascuna società potenzialmente comparabile, così come risultanti dal database o ottenute dopo apposita ricerca su specifici siti (ad esempio, infoimprese.it), vengono valutate per determinare la comparabilità delle società;
- all'analisi dei siti *web* delle società: per le società rimanenti, si procede alla ricerca di informazioni disponibili in internet, nei siti delle società potenzialmente comparabili. Le informazioni tratte da *internet* consentono, di norma, di ottenere dati più precisi sulle attività, sui prodotti o su eventuali rapporti *intercompany*. Nel caso in cui non fosse possibile ottenere informazioni su determinate società tramite internet, le stesse vengono considerate non comparabili per mancanza di informazioni;
- all'analisi dei bilanci: al fine di raffinare ulteriormente la ricerca, vengono analizzati i bilanci delle società considerate potenzialmente comparabili (dopo aver effettuato le attività di cui sopra), per ottenere ulteriori informazioni riguardo ai prodotti/servizi forniti dalle società, alle funzioni svolte, agli eventuali rapporti infragruppo.

Le informazioni così raccolte consentono di ridurre ad un numero ragionevole il campione delle società comparabili. In pratica, sulla base delle informazioni disponibili, si procede ad una ulteriore selezione del campione di riferimento con eventuale eliminazione delle:

- imprese che svolgono un'attività completamente differente dalla *tested party*;
- imprese che producono, ovvero distribuiscono, beni completamente non raffrontabili con quelli della *tested party*;
- imprese per le quali non vi sono informazioni sufficienti per poter affermare che trattasi di comparabili;
- imprese facenti capo a gruppi multinazionali o comunque non indipendenti (che evidentemente nella scrematura con il database hanno superato l'esame degli indicatori di indipendenza).

Utilizzo dei database

AIDA - [Ricerca (c:\aida_strategie\2012_16-08_lotto.srh) modified]

File Visualizza Comandi Ricerca Finestra Opzioni Aiuto

Ricerca Lista Rapporto Presenter Confronti Analisi Statistica Tavola Statistica Probabilità di Default

Ragione Sociale	Numeri Identificativi	Area Geografica	Attività	Numero Dipendenti	Dati Finanziari
Forma Giuridica	Azionariato	Aggiornamenti	Filiali Salvati	Varie	Stock data

Sommario della Ricerca

Chiave	Descrizione	Dettaglio della Ricerca	Chiave Risultato	Ricerca Risultato
1	Codice ATECO 2007	46421 - Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori	1.556	1.556
2	Codice ATECO 2007	46424 - Commercio all'ingrosso di calzature e accessori	483	0
3	Codice ATECO 2007	46494 - Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette)	228	0
4	Ricavi delle vendite (migl. EUR) 2010, Min = 10.000		31.744	0
5	Anni di disponibilità	2010	245.635	0
6	Anni di disponibilità	2009	249.122	0
7	Anni di disponibilità	2008	244.870	0
8	Forma Giuridica	Società di capitali, S.P.A, S.P.A. a socio unico, S.R.L, S.R.L. a socio unico, S.A.P.A	256.022	0

Tutte E Tutte O Altre Ricerche Booleane (10203)E4E5E6E7E8 OK 222

Elimina la Chiave di Ricerca Modifica la Chiave di Ricerca

BUREAU VAN DIJK Total Commander

Start W O P R S T U V X Y Z IT 13:04

Potential comparables

Num.	Ragione Sociale	Provincia	Data Chiusura del Bilancio	Ricavi delle vendite migli. EUR Ultimo Anno	Dipendenti Ultimo Anno	Numero CCIAA
1	ARCO S.R.L.	Lecco	31/12/2011	7.983		LC0234669
2	ARMANINI CARRELLI ELEVATORI S.R.L.	Bergamo	31/12/2011	5.432		BG0255847
3	ARIO SPA	Torino	31/12/2010	7.471	42	TO0667754
4	PM GROUP S.P.A.	Modena	31/12/2010	40.625	197	MO0334223
5	BEMA - S.R.L.	Reggio nell'Emilia	31/12/2011	16.215	61	RE0191183
6	RGM SRL	Reggio nell'Emilia	31/12/2010	11.848	29	RE0185974
7	C I E M - SOCIETA' PER AZIONI	Frosinone	31/12/2011	15.775	56	FR0033864
8	CMA COSTRUZIONI MONTACARICHI ED ASCENSORI SOCIETA A RESPO SABILITA LIMITATA	Bari	31/12/2010	7.989	48	BA0428686
9	CABINE EUROPA REBO SRL	Bologna	31/12/2010	5.002	0	BO0337825
10	CARPMETAL S.R.L.	Brescia	31/12/2011	5.211		BS0227316
11	CERRATO SOCIETA A RESPONSABILITA LIMITATA	Torino	31/12/2010	6.703	51	TO0590792
12	COMIAS SRL	Treviso	31/12/2010	10.771	47	TV0155298
13	COPIMA 2000 SPA	Ravenna	31/12/2010	12.588	64	RA0163111
14	CORMACH S.R.L.	Brescia	31/12/2011	11.402	83	BS0291719
15	DALDOSS ELEVTETRONIC S.P.A.	Trento	31/12/2010	13.743	116	TN0167528
16	DALMEC SPA	Trento	31/12/2010	20.507	165	TN0111425
17	DEL BO IMPIANTI SRL	Napoli	31/12/2010	8.000	43	NA0479571
18	DI NATALE - BERTELLI S.P.A.	Brescia	31/12/2011	9.849		BS0145253
19	DIMASIMMA SRL	Milano	31/12/2010	6.307	2	MI1669414
20	DUGOMIRULLI - SOCIETA A RESPONSABILITA LIMITATA	Bologna	31/12/2011	6.527	41	BO0168679
21	ELMA ASCENSORI S.P.A.	Brescia	31/12/2011	9.351	30	BS0321257
22	EUROMECC SRL	Brescia	31/12/2010	11.388	34	BS0197917
23	FALCO SRL TECNOLOGIE INNOVATIVE NEL MAGAZZINAGGIO E NELLA MOVIMENTAZIONE INTERIA	Lecco	31/12/2010	5.624	0	LE0210004
24	FOND METALLI SPA	Lecco	31/12/2010	11.407	70	PD0360636
25	FUTURA S.R.L.	Pavia	31/12/2011	6.841		PV0175203
26	GIULIANI SRL	Mantova	31/12/2010	6.310	48	MN0061412
27	GMF OLEODINAMICA SRL	Torino	31/12/2010	6.454	15	TO0689991
28	GRUPPO MILLEPIANI SPA	Varese	31/12/2010	7.635	14	VA0281865
29	GIUNTA' TRAG SRL	Reggio nell'Emilia	31/12/2010	6.960	24	RE0165822
30	HS. MARINE S.R.L.	Mantova	31/12/2011	5.316		MN0217752
31	ICOM SRL	Milano	31/12/2010	9.062	55	MI1835272
32	IDROMECC SPA	Verona	31/12/2010	12.028	28	VR0226780
33	IGV GROUP S.P.A.	Milano	31/12/2011	43.072	213	MI1855649
34	ING BONFIGLIOLI SPA	Bologna	31/12/2010	36.529	63	BO0309745
35	ITALKRANE SRL	Milano	31/12/2010	7.314	48	MI0606745
36	LAMET SOLLEVAMENTI S.R.L.	Novara	31/12/2011	5.827		NO0174097
37	LENZI S.P.A.	Bozano/Bozen	31/12/2011	6.665	43	BZ0100875
38	ITECOORITEC SRL	Modena	31/12/2010	9.903	33	MO0257312
39	METALLURGICA S.MARCO S.P.A.	Brescia	31/12/2011	150.317	100	BS0190914
40	METALPROGETTI S.P.A.	Perugia	31/12/2011	6.189	51	PG0180787
41	MICHELOTTO GRU & SERVICE SPA	Lucca	31/12/2010	12.738	40	LU0139031
42	MORA SPA CARRELLI ELEVATORI	Parma	31/12/2010	7.739	56	PR0117467
43	NEXT HYDRAULICS SRL	Reggio nell'Emilia	31/12/2010	10.737	32	RE0179973
44	NLC SRL	Reggio nell'Emilia	31/12/2010	5.170	0	RE0268271
45	NOVA SRL	Bologna	31/12/2010	7.406	35	BO0341999
46	NUOVA CIBA SPA	Reggio nell'Emilia	31/12/2010	8.101		RE0146996
47	O.M.T. - OFFICINE NASTRI TRASPORTATORI - S.P.A.	Bergamo	31/12/2011	2.887	50	BG0081033
48	OFFICINA MECCANICA FLLI TABARELLI SPA	Verona	31/12/2010	11.459	32	VR0051466
49	OFFICINE MECCANICHE GALILEO SRL	Padova	31/12/2010	23.302	36	PD0326356
50	OLEOBI S.R.L.	Bologna	31/12/2011	19.941	52	BO0259814
51	OMCI ATTACHMENTS SRL	Modena	31/12/2011	5.186	9	MO0322190
52	ORMET SPA	Treviso	31/12/2010	13.787	94	TV0192307
53	PRISMA SPA	Parma	31/12/2010	12.356	86	PR0212784
54	REIMER S.R.L.	Cagliari	31/12/2010	30.445	66	CA0134284
55	ROZZI SPA	Brescia	31/12/2010	10.787	78	BS0247647
56	SANO COSTRUZIONI MECCANICHE SRL	Pesaro Urbino	31/08/2011	6.381		PS0105196
57	SAN MARCO INTERNATIONAL SRL	Novara	31/12/2010	6.635	52	NO0134331
58	SELE S.R.L.	Bologna	31/12/2011	22.021	77	BO0326563

Rejection matrix

N.	Ragione Sociale	Codice ATECO 2007	Descrizione dell'attività	Criteri di Selezione		Ragione dell'esclusione	Sito Web	Società comparabili
				Diversi prodotti, funzioni, settore, mercato	Informazioni insufficienti sull'attività			
1	Società 1	ATECO 1	La società 1 opera nel settore del				www.societa1.com	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Società 2	ATECO 1	La società 2 opera nel settore del	<input checked="" type="checkbox"/>		Prodotti differenti	www.societa2.com	
3	Società 3	ATECO 2	La società 3 opera nel settore del	<input checked="" type="checkbox"/>		Funzioni differenti	www.societa3.com	
4	Società 4	ATECO 1	La società 4 opera nel settore del		<input checked="" type="checkbox"/>	Informazioni non disponibili		
5	Società 5	ATECO 2	La società 5 opera nel settore del		<input checked="" type="checkbox"/>	Informazioni non disponibili		

Selezione del *Profit Level Indicator*

A seguito dell'individuazione del campione, sarà possibile procedere con l'analisi statistica dei risultati ottenuti. La presenza di un certo numero di imprese comparabili porta generalmente non all'individuazione di un singolo valore, ma ad un *range* di risultati rispetto agli indicatori/margini ricercati.

Altrettanto cruciale si rivela la selezione di opportuni indicatori di profitto (*Profit Level Indicators* – PLIs) che rappresentano una misura oggettiva della redditività della *tested party* e dei *comparables* e la cui corretta selezione non è scevra da una valutazione delle voci di bilancio ad essi correlate. La normativa italiana non indica espressamente degli indicatori di profitto da applicare alle transazioni oggetto di analisi e al metodo selezionato, tuttavia possono essere individuati diversi indicatori di profitto riconosciuti nell'ambito della prassi internazionale:

Return on sales

Gross Profit Margin

Operating Profit Margin

Return on costs

Berry Ratio

Net Cost Plus Margin

Return on capital

Return on Operating Assets (ROA)

La selezione di un indicatore di profitto è fortemente influenzata dalla natura della *tested party* e dall'attività svolta nonché dalle caratteristiche delle società comparabili. Pertanto nella selezione di un indicatore occorre tenere conto delle seguenti *issues*:

- natura dell'attività svolta (*manufacturing vs distribution vs service functions*);
- identificazione dei drivers di redditività della *tested party*.

Posizionamento nell'*interquartile range*

Secondo l'OCSE, nel caso in cui le condizioni delle transazioni controllate ricadano nell'*arm's length range*, nessun aggiustamento dovrà essere effettuato. Qualora le condizioni delle transazioni controllate (i.e., il prezzo o il margine) ricadano al di fuori del *range* determinato dall'Amministrazione finanziaria, le *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE stabiliscono espressamente che il contribuente deve avere la possibilità di:

- presentare argomentazioni a supporto del rispetto del principio di libera concorrenza;
- giustificare il posizionamento all'interno dell'intervallo di libera concorrenza;
- procedere alla determinazione di un *range* diverso da quello proposto dall'Amministrazione finanziaria.

Qualora il contribuente non sia in grado di supportare la propria politica di prezzi di trasferimento, l'Amministrazione finanziaria deve procedere all'individuazione del punto dell'*arm's length range* al quale "aggiustare" le condizioni delle transazioni controllate. A seguito della selezione del *Profit Level Indicator* più idoneo si procede alla definizione di un *range* di valori: finalità della costruzione di un *arm's length range* è di verificare se i risultati realizzati dalla *tested party* si posizionano nello stesso intervallo di distribuzione di quelli conseguiti dai *comparables*.

Il paragrafo 3.62 delle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE stabilisce inoltre che "(...) **where comparability defects remain as discussed at paragraph 3.57, it may appropriate to use measures of central tendency to determine this point (for instance the median the mean or weighted averages, etc., depending on the specific characteristics of the data set), in order to minimize the risk of error due to unknown or unquantifiable remaining comparability defects**".

Posizionamento nell'*interquartile range*

In concreto, si dovrà dimostrare la correttezza della metodologia di fissazione dei prezzi di trasferimento, coerentemente con la struttura organizzativa e funzionale dei soggetti coinvolti, e rilevare altresì l'esistenza di eventuali:

- fattori straordinari che possono influenzare il posizionamento dei *Profit Level Indicators* incidendo sui componenti positivi o negativi della *tested party*;
- aggiustamenti contabili che permettono di uniformare i valori contabili posti a base del calcolo degli indicatori di profitto dei comparabili;
- rilevanti efficienze o inefficienze gestionali che possono incidere sul posizionamento del *Profit Level Indicator*;
- politiche strategiche, particolari condizioni contrattuali e mercati di riferimento in grado di influire sui prezzi di trasferimento;
- altri elementi riferibili all'analisi funzionale capaci di incidere sul posizionamento dei *Profit Level Indicators*.

Timing issues

Il 6 giugno 2012, l'OCSE ha pubblicato il documento “*Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing*”, il quale focalizza l'attenzione sulle problematiche derivanti dai due suddetti differenti approcci di applicazione dell'*arm's length principle*:

- *ex-ante basis*, secondo il quale la determinazione del valore normale avviene sulla base delle informazioni disponibili al momento della transazione;
- *ex-post basis*, secondo il quale i contribuenti e/o le Amministrazioni finanziarie testano il rispetto del principio dell'*arm's length* in un momento successivo alla transazione.

L'applicazione dei due differenti approcci presenta una serie di problematiche tra cui la disponibilità delle informazioni per determinare e/o verificare i corretti valori “*at arm's length*”. Il 29 ottobre 2012, l'OCSE ha pubblicato il documento “*The Comments Received with respect to the Discussion Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing*”, avente ad oggetto i commenti dei rappresentanti del settore privato al suddetto *Draft on Timing Issues*.

In particolare, viene sottolineato come sia inevitabile che la valutazione del rispetto del principio dell'*arm's length* effettuata dall'Amministrazione finanziaria *ex-post basis* differisca dall'analisi (e dai relativi risultati) condotta dal contribuente al momento della transazione; in particolar modo, se l'Amministrazione finanziaria fa riferimento, nella sua attività di valutazione, ad informazioni non disponibili al contribuente all'epoca della transazione.

È necessario che l'Amministrazione finanziaria non utilizzi informazioni recenti (precedentemente non a disposizione del contribuente) per “costruire” la propria analisi di transfer pricing (analisi effettuata “after a business”): la valutazione delle autorità fiscali dovrebbe rispettare l'approccio seguito dal contribuente e tentare di comprendere se i risultati ottenuti dallo stesso siano “giustificabili” ed “at arm's length”, date le informazioni disponibili e ragionevolmente prevedibili al momento dell'attività di pricing delle transazioni.

(*) Tratto dal Volume «Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative», 2013, di Piergiorgio Valente, Antonella Della Rovere, Pietro Schipani

Cherry picking

È necessario che la ricerca dei *comparables* non porti all'identificazione di soggetti che non sono comparabili dal punto di vista funzionale e organizzativo alla *tested party* o operano ad un diverso stadio produttivo o di commercializzazione. Tutto ciò potrebbe influenzare l'analisi di comparabilità e rendere non significativo l'interquartile range identificato e il posizionamento, all'interno di tale intervallo, della *tested party*.

Il punto focale in un'analisi di benchmark consiste, quindi, nell'individuazione del corretto campione di riferimento, che porti all'identificazione di soggetti che operano allo stesso stadio (si pensi ad esempio alla differenza funzionale esistente tra *wholesale* e *retail*, oppure a società che si trovano in differenti stadi del processo produttivo), nel medesimo specifico settore della *tested party* e nelle medesime condizioni operative (si pensi a società che svolgono la propria attività nei confronti di una pluralità di clienti a differenza di altre che hanno un cliente esclusivo, oppure società che svolgono l'attività di *retail* mediante uno o pochi negozi, a differenza di altre che operano con un numero elevato di negozi), che producono/distribuiscono prodotti comparabili (sia in termini di caratteristiche, sia in termini di volumi): tutto ciò al fine di evitare il fenomeno del **cherry picking**.

Nel contesto del *transfer pricing*, l'OCSE definisce il *cherry-picking* come **“una situazione in cui l'Autorità fiscale tenta di imporre un aggiustamento dei prezzi di trasferimento al contribuente basato sulla selezione di «cherry picked comparables» al fine di massimizzare il suddetto aggiustamento”**.

Tale concetto è ripreso anche dal *Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries* adottato dal “Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters” delle Nazioni Unite nel corso dell'ottava sessione annuale tenutasi a Ginevra il 15-19 ottobre 2012 (“Manuale ONU”), il quale dedica un apposito paragrafo al fenomeno del “*cherry-picking of comparables*”.

In particolare, il paragrafo 5.4.4.3. del Manuale ONU evidenzia l'importanza di supportare con un'adeguata documentazione gli *steps* che conducono all'identificazione del *set* di soggetti comparabili alla *tested party*.

(*) Tratto dal Volume «Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative», 2013, di Piergiorgio Valente, Antonella Della Rovere, Pietro Schipani

Secret comparables

I contribuenti contestano l'utilizzo da parte delle Amministrazioni fiscali di informazioni "segrete" in quanto:

- non vengono rese "disponibili" informazioni sui soggetti utilizzati come comparables;
- non vengono rese disponibili informazioni sui dati che hanno portato l'Amministrazione finanziaria a costruire l'interquartile range;
- di conseguenza il contribuente sottoposto a verifica non ha la possibilità di "difendersi" contestando l'analisi di comparabilità svolta dall'Amministrazione finanziaria.

La pratica dei *secret comparables* è stata oggetto di critiche perché non conforme ai principi fondamentali elaborati dall'OCSE ed, in particolare, a quello della necessità di utilizzare informazioni pubblicamente disponibili, evitando di "speculare" sull'asimmetria informativa.

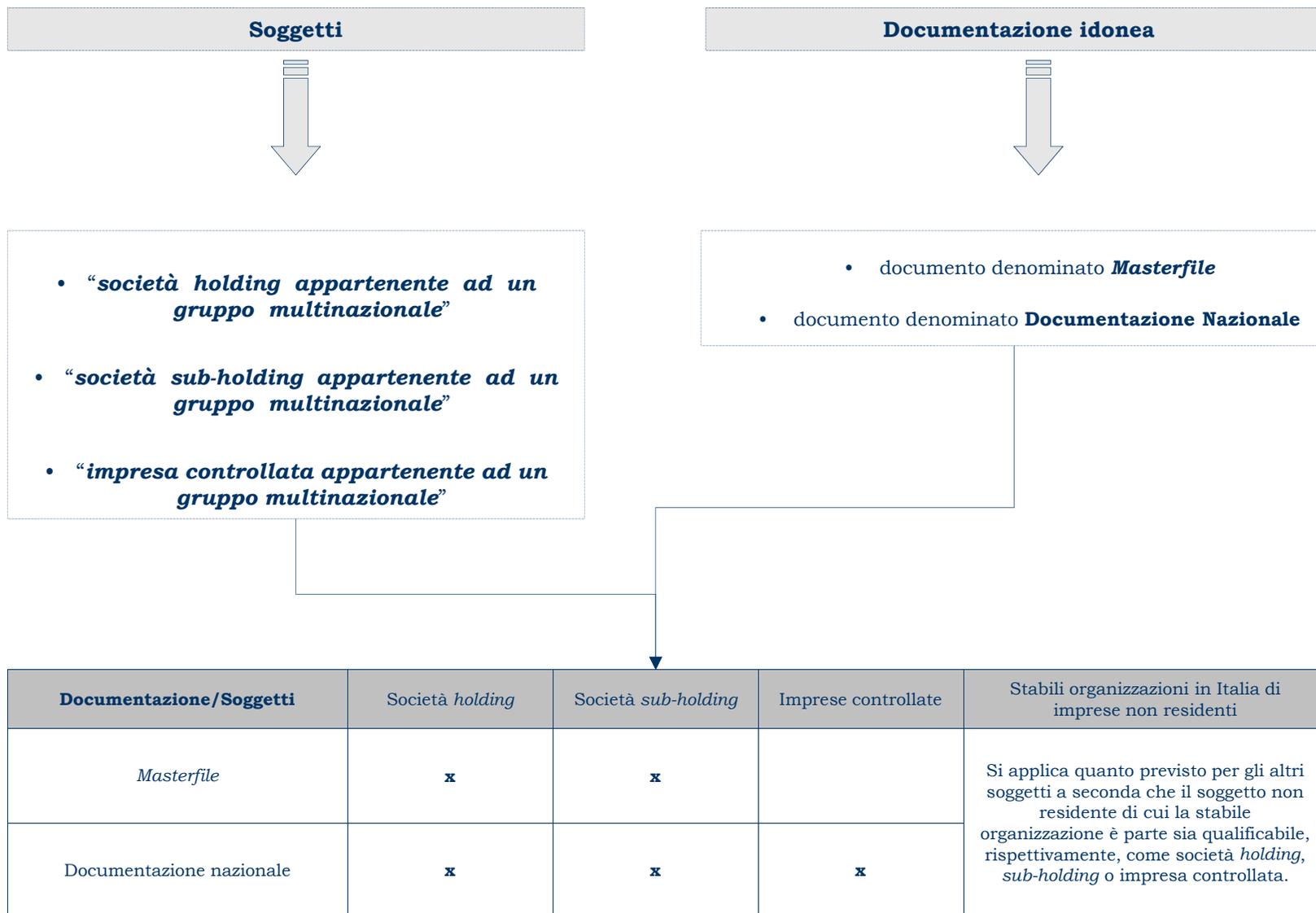
L'OCSE ha ribadito la propria posizione, nel paragrafo rubricato "*Information undisclosed to taxpayers*" delle *Transfer Pricing Guidelines*:

"Tax administrators may have information available to them from examinations of other taxpayers or from other sources of information that may not be disclosed to the taxpayer. However, it would be unfair to apply a transfer pricing method on the basis of such data unless the tax administration was able, within the limits of its domestic confidentiality requirements, to disclose such data to the taxpayer so that there would be an adequate opportunity for the taxpayer to defend its own position and to safeguard effective judicial control by the courts".

(*) Tratto dal Volume «Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative», 2013, di Piergiorgio Valente, Antonella Della Rovere, Pietro Schipani



**Documentazione di *transfer pricing*,
obblighi dichiarativi e contrattualistica
*intercompany***



1) Società <i>holding</i> appartenente ad un gruppo multinazionale	2) Società <i>sub-holding</i> appartenente ad un gruppo multinazionale	3) Impresa controllata appartenente ad un gruppo multinazionale	Definizione di Impresa di “ <i>piccole e medie</i> ” dimensioni
<ul style="list-style-type: none"> • società residente, ai fini fiscali, nel territorio dello Stato • che non è controllata da altra società o impresa commerciale o altro soggetto dotato di personalità giuridica esercente attività commerciale, ovunque residente • che controlla, anche per tramite di una <i>sub-holding</i>, una o più società non residenti ai fini fiscali nel territorio dello Stato 	<ul style="list-style-type: none"> • società residente, ai fini fiscali, nel territorio dello Stato • che è controllata da altra società o impresa commerciale o altro soggetto dotato di personalità giuridica esercente attività commerciale, ovunque residente • che controlla, a sua volta, una o più società non residenti ai fini fiscali nel territorio dello Stato 	<ul style="list-style-type: none"> • società o impresa residente, ai fini fiscali, nel territorio dello Stato • che è controllata da altra società o impresa commerciale o altro soggetto dotato di personalità giuridica esercente attività commerciale, ovunque residente • che non controlla altre società non residenti ai fini fiscali nel territorio dello Stato 	<p style="text-align: center;">I soggetti identificati come 1), 2) e 3) sono qualificabili come “<i>piccole e medie imprese</i>” qualora realizzino un volume d'affari o ricavi non superiore a € 50 Mln.</p>



Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

- a) un documento denominato **Masterfile**;
- b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.1 Masterfile

1. Descrizione generale del gruppo multinazionale;
2. Struttura del gruppo:
 - 2.1 Struttura organizzativa [ivi inclusi organigramma, elenco e forma giuridica dei membri del gruppo e relative quote partecipative];
 - 2.2 Struttura operativa [il paragrafo contiene la descrizione sommaria del ruolo che ciascuna delle imprese associate svolge nell'ambito delle attività del gruppo];
3. Strategie generali perseguite dal gruppo [con particolare riferimento alle strategie di sviluppo e consolidamento] ed eventuali mutamenti di strategia rispetto al periodo d'imposta precedente;

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

▪ I primi tre capitoli del *Masterfile* compongono idealmente una prima parte del *Masterfile*, in quanto sono destinati a fornire un quadro generale del gruppo multinazionale. La seconda parte, rappresentata dai successivi capitoli, accoglie in prevalenza elementi informativi, sempre di carattere generale, che attengono in maniera più diretta all'analisi di comparabilità.

Quanto alla prima parte e, segnatamente al capitolo 2 "Struttura del gruppo", paragrafo 2.2 "Struttura operativa", si ritiene utile avvertire che la richiesta ivi formulata della descrizione sommaria del ruolo che ciascuna delle imprese associate svolge nell'ambito delle attività del gruppo non può ritenersi adeguatamente soddisfatta mediante la sola apposizione, a fianco del nome dell'impresa, di una semplice etichetta riassuntiva, pur conforme ad un lessico tecnico di derivazione anglosassone largamente utilizzato nella prassi ("*contract manufacturer*", "*limited risk distributor*" etc.). Occorrerà, in altre parole, che per quanto sommaria, la descrizione richiesta sia tale e si estrinsechi pertanto in una esposizione succinta del profilo funzionale e operativo del soggetto in relazione all'operatività complessiva del gruppo e a quella delle altre società o imprese del gruppo con cui l'entità oggetto della descrizione si relaziona.

Saranno parimenti considerate insufficienti descrizioni delle Strategie generali perseguite dal gruppo (capitolo 3) riassunte in forme generiche e succinte prive di riferimenti a evidenze documentate e/o documentabili e suscettibili comunque di riscontri obiettivi.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato **Masterfile**;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.1 Masterfile

4. Flussi delle operazioni [in questo paragrafo dovrà essere dato un quadro generale dei flussi delle operazioni di cui al successivo capitolo 5, ivi incluse le modalità di fatturazione e i relativi importi, descrivendo le motivazioni economiche/giuridiche per le quali l'attività è stata strutturata secondo la dinamica dei flussi come rappresentata. I flussi delle operazioni dovranno essere descritti in un diagramma di flusso che ricomprende anche quelli afferenti a operazioni non appartenenti all'area della gestione ordinaria];

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Quanto alla seconda parte, il capitolo 4, rubricato “Flussi di operazioni”, deve fornire un quadro generale dei flussi delle operazioni infragruppo rientranti nell’ambito di applicazione delle norme in materia di prezzi di trasferimento. Si ritiene che, in tale capitolo, debbano essere anche descritte eventuali operazioni realizzate con terzi indipendenti, qualora assimilabili o aventi la stessa natura di quelle infragruppo.
 - Le operazioni infragruppo dovranno essere sintetizzate in un diagramma che sia in grado di dare evidenza della struttura e della dinamica dei flussi delle operazioni all’interno del gruppo multinazionale. A tal proposito il Provvedimento precisa che il diagramma dovrà prendere in considerazione tutte le operazioni, ivi incluse quelle non riconducibili alla gestione ordinaria ed aventi dunque carattere di straordinarietà, eccezionalità o unicità.
 - La rappresentazione grafica dei flussi delle operazioni infragruppo dovrà essere ulteriormente chiarita descrivendo le modalità e i flussi di fatturazione delle operazioni e i relativi importi, nonché la logica economico-giuridica che ha indotto a strutturare la dinamica dei flussi come rappresentata. Occorre chiarire che tale ordine di motivazione risponde a una duplice esigenza: da un lato si ricollega a elementi della cd. prima parte del *Masterfile* (capitoli da 1 a 3) e, pertanto, rappresenta una sorta di cerniera tra l’oggetto dell’attività, e relativo assetto organizzativo, e le modalità con le quali tale attività si estrinseca nei connessi flussi di operazioni; dall’altro risponde anche all’esigenza di consentire al contribuente di declinare motivazioni utili a sostenere la coerenza tra forme giuridiche adottate e le operazioni effettivamente poste in essere.
- Occorre segnalare, tuttavia, che l’eventuale non riconoscimento delle forme giuridiche adottate rispetto alla sostanza delle operazioni poste in essere rappresenta, in base alle Linee Guida OCSE (v. par. 1.64- 1.69) e al di fuori di ipotesi abusive, una eccezione alla regola generale, in base alla quale l’amministrazione è tenuta a riconoscere le forme giuridiche utilizzate dalle parti nella strutturazione delle proprie operazioni.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato **Masterfile**;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.1 Masterfile

5. Operazioni infragruppo:
 5.1 Cessioni di beni materiali o immateriali, prestazioni di servizi, prestazioni di servizi finanziari [in ognuno dei paragrafi successivi si dovrà avere cura, per ogni tipologia di operazioni, di: (i) descrivere la natura delle operazioni infragruppo, con facoltà di escludere quelle aventi ad oggetto beni o servizi intercorrenti tra imprese associate entrambe residenti in paesi diversi da quelli membri dell'Unione europea; (ii) indicare i soggetti appartenenti al gruppo, tra quelli elencati al precedente capitolo 2, tra cui sono intercorse le operazioni aventi ad oggetto i beni ed i servizi descritti. Categorie omogenee di beni e servizi potranno essere trattate unitariamente in conformità alle indicazioni fornite dalle Linee guida OCSE];

- 5.1.1 Operazioni di tipo 1;
- 5.1.2 Operazioni di tipo 2;
- 5.1.n. Operazioni di tipo n.

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Il paragrafo 5.1 deve articolarsi in tanti sottoparagrafi quante sono le tipologie di operazioni infragruppo. Ognuno dei sottoparagrafi dovrà fornire informazioni circa la natura delle operazioni infragruppo, con facoltà di escludere quelle aventi ad oggetto beni o servizi intercorrenti tra imprese associate entrambe residenti in paesi diversi da quelli membri dell'Unione europea. Per ogni tipologia di operazione, inoltre, si dovrà precisare quali dei soggetti elencati al capitolo 2 (parte relativa alla struttura organizzativa del gruppo) hanno preso parte alle operazioni aventi ad oggetto i beni ed i servizi descritti.
- Occorre inoltre segnalare che il riferimento alla possibilità di trattare unitariamente categorie omogenee di beni e servizi va interpretato in maniera coerente con le indicazioni fornite dalle Linee Guida OCSE e con la scelta dei metodi di valorizzazione delle operazioni adottati. Per ragioni di coerenza sistematica, tale impostazione vale anche per i servizi e gli accordi per la ripartizione di costi di cui alle operazioni indicate ai paragrafi 5.2 e 5.3.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

- a) un documento denominato **Masterfile**;
- b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.1 Masterfile

- 5. Operazioni infragruppo:
(...)
- 5.2 Servizi funzionali allo svolgimento delle attività infragruppo [in ciascuno dei paragrafi successivi si dovrà avere cura di definire con sufficiente precisione le caratteristiche dei servizi funzionali allo svolgimento delle attività di gruppo resi da una o più associate a beneficio di una o più delle altre associate e i soggetti appartenenti al gruppo, tra quelli indicati al capitolo 2, tra cui gli stessi intercorrono];
 - 5.2.1 Servizi di tipo 1;
 - 5.2.2 Servizi di tipo 2;
 - 5.2.n Servizi di tipo n.

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Il paragrafo 5.2 dedicato alla descrizione dei “Servizi funzionali allo svolgimento delle attività infragruppo” deve articolarsi in tanti sottoparagrafi quante sono le tipologie di servizi funzionali allo svolgimento delle attività di gruppo. Per servizi funzionali resi da una o più associate a beneficio di una o più delle altre associate si intendono i servizi di cui al capitolo VII rubricato “*Special consideration for Intra-Group Services*” delle Linee Guida OCSE (v. paragrafi 7.14, 7.22 e 7.27).
- A titolo di esempio, sono considerati servizi funzionali ai fini delle presenti istruzioni, quelli da cui originano le spese di regia ossia le spese relative a servizi infragruppo accentrati (quali, ad esempio, gestione della tesoreria, marketing, gestione delle IT).
- In ciascun sottoparagrafo si dovrà dare indicazione della natura dei servizi oltre ad una precisa definizione delle caratteristiche dei servizi di cui trattasi, degli accordi tra le parti per la ripartizione dei costi derivanti dalla prestazione dei servizi in commento.
- Per ogni tipologia di servizio, si dovrà precisare quali dei soggetti appartenenti al gruppo ed elencati al capitolo 2 relativo alla struttura organizzativa del gruppo, hanno preso parte alle operazioni descritte.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

- a) un documento denominato **Masterfile**;
- b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

<p>2.1 Masterfile</p>	<p>Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010</p>
<p>5. Operazioni infragruppo: (...)</p> <p>5.3 Accordi per la ripartizione dei costi [in questo capitolo dovrà essere fornito un elenco degli accordi per la ripartizione di costi, con indicazione, per ciascuno, del relativo oggetto, durata, soggetti partecipanti, perimetro delle attività e progetti coperti];</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il paragrafo 5.3 relativo agli “<i>Accordi per la ripartizione di costi</i>” deve riportare, oltre all’elenco completo degli accordi per la ripartizione di costi, l’indicazione, per ciascuno, del relativo oggetto, della durata dell’accordo, dei soggetti partecipanti, del perimetro delle attività e dei progetti coperti.
<p>2.1 Masterfile</p> <p>6. Funzioni svolte, beni strumentali impiegati e rischi assunti [in questo capitolo dovrà essere fornita una descrizione generale delle funzioni svolte, dei beni strumentali impiegati e dei rischi assunti da ciascuna delle imprese coinvolte nelle operazioni e dei cambiamenti intervenuti nelle funzioni, nei beni e nei rischi rispetto al periodo d’imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale];</p>	<p>Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il capitolo 6 accoglie informazioni in merito alle funzioni svolte, ai beni strumentali impiegati e i rischi assunti da ognuna delle imprese associate coinvolte nelle operazioni infragruppo dando evidenza dei cambiamenti intervenuti rispetto al periodo di imposta precedente sia nelle funzioni svolte, sia nei beni strumentali utilizzati sia nei rischi assunti dalle singole imprese. Particolare attenzione dovrà essere posta ai cambiamenti intervenuti a seguito di operazioni di riorganizzazione aziendale. E’ di tutta evidenza che, con riferimento ai beni strumentali, non viene richiesta una minuziosa elencazione di ogni singola variazione intervenuta a seguito di dismissioni o acquisto di singoli cespiti, bensì un’indicazione di massima di mutamenti rilevanti nella composizione e nel peso dei beni strumentali complessivamente considerati, allocati presso le singole entità del gruppo.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato *Masterfile*;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.1 Masterfile

7. Beni immateriali [in questo capitolo dovrà essere fornita una elencazione dei beni immateriali detenuti da ciascuna impresa coinvolta nelle operazioni, con separata indicazione di eventuali canoni, distinti per soggetto percipiente o erogante, corrisposti per lo sfruttamento degli stessi];

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Il capitolo 7 è destinato alla trattazione dei beni immateriali detenuti da ogni singola impresa associata coinvolta nelle operazioni infragruppo. Di tali beni dovrà essere fornito un elenco completo con separata indicazione di eventuali canoni corrisposti per l'utilizzo degli stessi specificando il soggetto percipiente ed erogante. Si precisa che, tenuto conto dell'importanza che i beni immateriali assumono ai fini della valutazione della correttezza dei prezzi di trasferimento praticati nell'ambito delle imprese multinazionali, dovrà essere data descrizione anche di eventuali *intangibles* non iscritti in bilancio. Ci si riferisce, per esempio, al *know how* di processo, agli effetti positivi generati dalle sinergie, agli effetti positivi di network e così via. Particolare attenzione dovrà essere posta, oltre che alla proprietà e al momento della creazione dei beni, ad eventuali operazioni di riorganizzazione aziendale che abbiano comportato una riallocazione dei beni immateriali.

2.1 Masterfile

8. Politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo [in questo capitolo dovrà essere fornita una descrizione della politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo e delle ragioni per le quali la stessa si ritenga essere conforme al principio di libera concorrenza. A sostegno di tali informazioni, occorrerà fornire anche sintetica menzione dell'esistenza e dei contenuti essenziali di contratti a base di detta politica];

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Il capitolo 8 del *Masterfile* descrive la politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo e offre evidenza delle ragioni per le quali la politica adottata dal gruppo viene ritenuta conforme al principio di libera concorrenza.
- Nell'ambito della trattazione si dovranno fornire informazioni circa i contratti stipulati dalle imprese associate del gruppo sui quali la politica sui prezzi di trasferimento si basa approfondendo l'analisi attraverso una descrizione della natura dei contratti, dei contraenti e una sintesi del contenuto degli stessi.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

- a) un documento denominato *Masterfile*;
- b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.1 Masterfile

9. Rapporti con le amministrazioni fiscali dei Paesi membri dell'Unione Europea concernenti "*Advance Price Arrangements*" (APA) e *ruling* in materia di prezzi di trasferimento [in questo paragrafo dovrà darsi una sintetica descrizione degli APA e dei *ruling* rispettivamente sottoscritti con o rilasciati dalle amministrazioni fiscali dei paesi in cui il gruppo opera, descrivendo oggetto, contenuti e periodi di validità. La struttura del paragrafo seguirà un'articolazione per Stato membro di riferimento].

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Il Masterfile si conclude con il capitolo 9 destinato ad accogliere una sintetica descrizione degli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento, siano essi gli "*Advance Price Arrangements*" (APA) ovvero *ruling* rispettivamente sottoscritti con o rilasciati dalle amministrazioni fiscali dei paesi in cui il gruppo opera, descrivendo oggetto, contenuti e periodi di validità.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato *Masterfile*;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.2 Documentazione nazionale

- La Documentazione Nazionale raccoglie informazioni relative alla società e deve essere articolata nei seguenti capitoli, paragrafi e sottoparagrafi, ciascuno contenente le informazioni desumibili dalla relativa titolazione e dalle ulteriori eventuali indicazioni apposte tra parentesi quadre:
 1. Descrizione generale della società (storia, evoluzione recente e lineamenti generali dei mercati di riferimento);
 2. Settori in cui opera la società:
 - 2.1 Settore 1;
 - 2.2 Settore 2;
 - 2.n Settore n;
 3. Struttura operativa della società [il paragrafo contiene la descrizione sommaria del ruolo che ciascuna delle articolazioni e delle unità organizzative dell'impresa svolge nell'ambito dell'attività];
 4. Strategie generali perseguite dall'impresa ed eventuali mutamenti di strategia rispetto al periodo d'imposta precedente [il paragrafo contiene informazioni relative anche a specifiche strategie legate a particolari settori o mercati];

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- La Documentazione Nazionale è il documento che, a seconda dei casi integra con il *Masterfile* la documentazione idonea e che contiene informazioni specifiche relative alle operazioni infragruppo che la società o la stabile organizzazione intendono documentare.
 - In considerazione del fatto che la Documentazione Nazionale è destinata ad accogliere informazioni specifiche riguardanti le operazioni infragruppo, trova applicazione anche in questo caso la considerazione che i relativi contenuti sostanziali dovranno essere elaborati in coerenza con le Linee Guida OCSE.
- I primi quattro capitoli della Documentazione Nazionale compongono idealmente una prima parte della Documentazione Nazionale, in quanto sono destinati a fornire un quadro generale della società.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato *Masterfile*;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.2 Documentazione nazionale

5. Operazioni infragruppo (cessioni di beni materiali o immateriali, prestazioni di servizi, prestazioni di servizi finanziari) [il presente capitolo può essere suddiviso in tanti paragrafi (da 5.1 a 5.n e relativi sottoparagrafi), quante sono le operazioni intercorse con i soggetti appartenenti al gruppo. Categorie omogenee di operazioni potranno essere trattate unitariamente in conformità alle indicazioni fornite dalle Linee guida OCSE.

 - In ognuno di detti paragrafi si dovrà avere cura di definire con sufficiente precisione la natura delle operazioni aventi ad oggetto i beni e/o i servizi oggetto di trattazione, ivi inclusi i servizi funzionali allo svolgimento delle attività di gruppo resi o ricevuti da una o più associate.
 - Nella parte introduttiva del capitolo dovrà essere fornito un sommario delle operazioni declinate nei successivi paragrafi e un quadro di dettaglio dei flussi delle operazioni, ivi inclusi i relativi importi, che descriva le motivazioni economiche/giuridiche per le quali l'attività è stata strutturata secondo la dinamica dei flussi come rappresentata].

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- il capitolo 5 descrive le operazioni infragruppo, siano esse cessioni di beni materiali o immateriali, prestazioni di servizi o prestazioni di servizi finanziari. Nella struttura del capitolo dovranno essere previsti tanti paragrafi quante sono le operazioni intercorse con i soggetti appartenenti al gruppo. Ogni paragrafo dovrà descrivere, con precisione, i beni e/o i servizi oggetto delle operazioni trattate oltre che i servizi funzionali allo svolgimento delle attività di gruppo resi o ricevuti da una o più associate. In analogia a quanto rilevato in merito al *Masterfile*, anche per la Documentazione Nazionale vale il riferimento alla possibilità di trattare unitariamente categorie omogenee di beni e servizi in conformità alle indicazioni fornite dalle Linee Guida OCSE.
- Nella parte introduttiva del capitolo dovrà essere fornito un sommario delle operazioni intercorse tra la società e gli altri soggetti del gruppo in maniera da fornire un primo quadro sintetico delle operazioni descritte in maniera più ampia e precisa nei successivi paragrafi. In tale ambito, si dovrà dare evidenza, in maniera dettagliata, dei flussi delle operazioni infragruppo, ivi inclusi i relativi importi, descrivendo la logica economico-giuridica sottesa alla scelta di conferire alle attività della società la struttura già rappresentata nel diagramma di flusso.
- A tal fine, il Provvedimento prevede che alla Documentazione Nazionale debba essere allegato un diagramma di flusso (allegato n. 1) che sintetizzi quanto descritto nell'ambito del capitolo 5 in commento.
- Si osserva che, il contribuente è tenuto a dare indicazione di tutte le operazioni che ricadono nell'ambito di applicazione dell'art. 110 c. 7 del TUIR.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato *Masterfile*;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.2 Documentazione nazionale

5.1 Operazioni di tipo 1:

5.1.1 Descrizione delle operazioni [in questa sezione dovrà essere fornita anche l'indicazione dei soggetti appartenenti al gruppo con i quali le operazioni sono intrattenute. Qualora medesime o analoghe operazioni fossero realizzate nei confronti di soggetti indipendenti, dovrà parimenti esserne fornita esplicita indicazione];

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Il sottoparagrafo 5.1.1 è destinato ad accogliere la descrizione della tipologia di operazioni presa in esame, unitamente all'indicazione delle relative controparti da distinguersi tra imprese associate e imprese diverse da quelle associate (il richiamo, posto nel Provvedimento tra parentesi quadra, a soggetti indipendenti è infatti da intendersi riferito a soggetti estranei al gruppo multinazionale di appartenenza, sia che si tratti di soggetti appartenenti a loro volta a gruppi, sia che si tratti di soggetti non appartenenti ad alcun gruppo). Ogni tipologia di operazione dovrà essere corredata dalla descrizione della natura e delle relative modalità di svolgimento. Anche in questo caso si dovrà avere cura di distinguere le operazioni condotte nei confronti di imprese associate da quelle intrattenute con soggetti terzi rispetto al gruppo di appartenenza.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

- a) un documento denominato *Masterfile*;
- b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.2 Documentazione nazionale

5.1 Operazioni di tipo 1:
(...)

5.1.2 Analisi di comparabilità:

- a) Caratteristiche dei beni e dei servizi;
- b) Analisi delle funzioni svolte dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati [in questa sezione dovranno essere anche declinati eventuali mutamenti intervenuti nelle funzioni, nei rischi e nei beni strumentali utilizzati, rispetto al periodo d'imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale]
- c) Termini contrattuali [in questa sezione dovranno essere riportati anche i contenuti essenziali di contratti scritti che regolano le operazioni, precisando, in particolare, se si tratta di pattuizioni negoziali aventi validità generale];
- d) Condizioni economiche [in questa sezione si farà anche riferimento ai lineamenti generali dei mercati di riferimento, siano essi di approvvigionamento, transito o sbocco];
- e) Strategie d'impresa;

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Si rileva che, coerentemente con quanto indicato dalle Linee Guida OCSE, l'analisi di comparabilità costituisce una delle parti fondamentali nel processo di determinazione dei prezzi di trasferimento e, pertanto, assume un ruolo centrale nella Documentazione Nazionale. A tal fine, al punto 2.2, il Provvedimento individua nel sottoparagrafo in commento i cosiddetti cinque fattori della comparabilità, ossia quei fattori che possono assumere, in varia misura, rilevanza nel determinare la confrontabilità tra operazioni infragruppo rispetto a quelle intercorse tra parti indipendenti in condizioni similari.
 - Trattasi, nella specie dei seguenti fattori:
 - a) Caratteristiche dei beni e dei servizi,
 - b) Analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati;
 - c) Termini contrattuali;
 - d) Condizioni economiche;
 - e) Strategie d'impresa.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

a) un documento denominato *Masterfile*;

b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.2 Documentazione nazionale

6. Operazioni infragruppo (Accordi per la ripartizione di costi o "CCA" a cui l'impresa partecipa):
 - 6.1 Soggetti, oggetto e durata del CCA;
 - 6.2 Perimetro delle attività e progetti coperti;
 - 6.3 Metodo di determinazione dei benefici attesi in capo ad ognuna delle imprese associate partecipanti all'accordo e correlative previsioni in cifre, esiti parziali e scostamenti;
 - 6.4 Forma e valore dei contributi forniti da ognuna delle imprese partecipanti, nonché metodi e criteri di determinazione dei medesimi;
 - 6.5 Formalità, procedure e conseguenze dell'ingresso e dell'uscita dall'accordo di imprese associate ad esso partecipanti, nonché del termine dello stesso;
 - 6.6 Previsioni negoziali relative a versamenti compensativi o modifiche dei termini dell'accordo dipendenti dal mutare delle circostanze;
 - 6.7 Mutamenti intervenuti medio tempo nell'accordo.

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

- Per motivi di chiarezza, il Provvedimento ha riservato una specifica parte, il capitolo 6, per l'illustrazione delle operazioni infragruppo rientranti nella tipologia dei cosiddetti Accordi per la ripartizione di costi o "CCA" ("*Cost Contribution Arrangements*") a cui l'impresa partecipa. Valgono, anche in tal caso, per quanto compatibili, le indicazioni delle Linee Guida OCSE.

Art. 2 - Documentazione idonea di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

Per **documentazione idonea** si intende la documentazione che, se consegnata nel corso di attività di controllo o di altra attività istruttoria, consente al contribuente di accedere al regime di cui all'art. 1, comma 2-ter del D.Lgs 18 dicembre 1997, n. 471. Salvo quanto stabilito agli articoli da 3 a 7 del presente Provvedimento, la stessa è costituita da:

- a) un documento denominato *Masterfile*;
- b) un documento denominato Documentazione Nazionale.

2.2 Documentazione nazionale

5.1 Operazioni di tipo 1:
(...)

5.1.3 Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento delle operazioni:
a) (...);

b) Criteri di applicazione del metodo prescelto [in cui, in particolare, dovrà essere accuratamente riprodotta la procedura di selezione di transazioni comparabili e, se del caso, dovrà parimenti essere data chiara indicazione delle ragioni di identificazione dell'intervallo di risultati conformi al principio del valore normale];

c) Risultati derivanti dall'applicazione del metodo adottato;

5.n Operazioni di tipo n [gli eventuali paragrafi e sottoparagrafi successivi al 5.1. dovranno essere predisposti secondo il medesimo schema sopra indicato].

Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010

• Il sottoparagrafo 5.1.3. accoglie il processo di selezione, e relativi esiti, del metodo che il contribuente ritiene, sulla base dell'analisi di comparabilità e delle informazioni disponibili, essere quello più appropriato alle circostanze del caso. In particolare, sono previste le seguenti tre sezioni:

a) (...);

b) Criteri di applicazione del metodo prescelto. Tale sezione deve illustrare i criteri di applicazione del metodo prescelto, ivi incluso il procedimento di selezione delle operazioni e/o dei soggetti comparabili ed i singoli passaggi intermedi del procedimento, corredati dei relativi esiti. In tale contesto si dovrà dare conto puntuale anche della fonte di dati e informazioni eventualmente utilizzati e, se del caso, dovrà parimenti essere data chiara indicazione dell'eventuale intervallo di risultati ritenuti conformi al principio del valore normale e delle ragioni sottese alla sua identificazione;

c) Risultati derivanti dall'applicazione del metodo adottato. La sezione dovrà rendere conto del confronto tra la valorizzazione attribuita alle operazioni infragruppo realizzate nel periodo d'imposta di riferimento e i valori riscontrati in esito alla procedura di selezione delle operazioni e/o dei soggetti comparabili.

Il *Masterfile* e la Documentazione Nazionale devono essere redatti in **lingua italiana**. Tuttavia, nell'ipotesi di esibizione del *Masterfile* relativo all'intero gruppo (da parte della *sub-holding*) prevista al par. 4 del Provvedimento, lo stesso può essere presentato in lingua inglese

Il *Masterfile* e la Documentazione Nazionale devono essere **siglati in ogni pagina dal legale rappresentante** del contribuente onerato o da un suo delegato e firmata in calce all'ultimo foglio dal medesimo o autenticati mediante firma elettronica

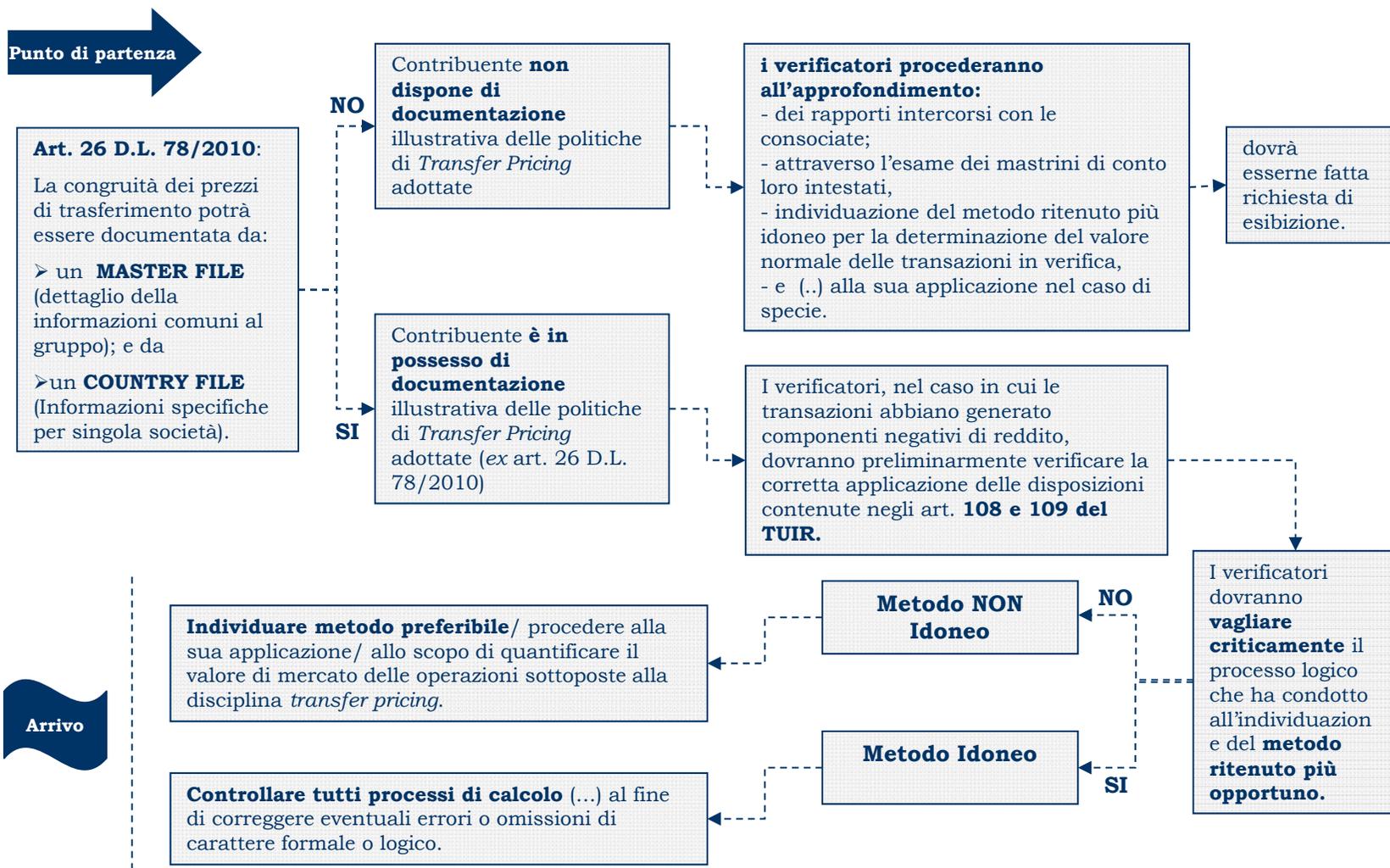
La Documentazione idonea deve essere presentata in **formato elettronico**. La esibizione della stessa in formato cartaceo non pregiudica l'applicazione dell'art. 1, co. 2-ter, D.Lgs.18 dicembre 1997, n. 471 a condizione che entro un termine di tempo congruo assegnato dagli incaricati dell'attività di controllo essa sia resa disponibile in formato elettronico a cura del contribuente

Termini di consegna

La consegna della documentazione all'Amministrazione finanziaria deve essere effettuata **entro e non oltre 10 giorni** dalla relativa richiesta.

Se nel corso del controllo o di altra attività istruttoria emerge l'esigenza di disporre di **informazioni supplementari** rispetto a quelle contenute nella documentazione consegnata all'Amministrazione finanziaria predisposta ai sensi del presente Provvedimento, le stesse devono essere fornite **entro 7 giorni** dalla richiesta ovvero entro un periodo più ampio in funzione della complessità delle operazioni sottoposte ad analisi, sempreché tale periodo sia compatibile con i tempi del controllo

Documentazione a livello Gruppo e country



“Aspetti da considerare nella fase esecutiva dell’attività ispettiva” (Circolare GdF 1/2008, Cap. 3, Vol. III, “*Transfer Pricing*”, par. 5.b), pag. 104).

Obblighi dichiarativi - Modello Unico 2013

19.19 Prezzi di trasferimento

Il presente prospetto deve essere compilato dai soggetti residenti nel territorio dello Stato, qualificabili come tali ai sensi delle disposizioni vigenti in materia di imposte sui redditi, che si trovino, rispetto a società non residenti, in una o più delle condizioni indicate nel comma 7 dell'art. 110 del TUIR.

- Nel **rigo RS106** i soggetti interessati devono barrare:
- la **casella A**, se trattasi di impresa direttamente o indirettamente controllata da società non residente;
 - la **casella B**, se trattasi di impresa che direttamente o indirettamente controlla società non residente;
 - la **casella C**, se trattasi di impresa che intrattiene rapporti con società non residente, entrambe direttamente o indirettamente controllate da un'altra società.

Qualora il contribuente abbia aderito ad un regime di oneri documentali in materia di prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni con imprese associate, deve barrare la **casella "Possesso documentazione"**. Tale indicazione è necessaria al fine di accedere al regime di esonero dalle sanzioni previste dall'art. 1, comma 2, del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 471. Trattasi, in particolare del regime di esonero, previsto dal comma 2-ter dell'art. 1 citato, inserito dall'art. 26 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010 n. 122, che dispone la disapplicazione delle sanzioni connesse alle rettifiche operate ai sensi del citato comma 7 dell'art. 110.

Con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate 29 settembre 2010 (Prot. 2010/137654), è stato previsto che la comunicazione all'Agenzia delle Entrate attestante il possesso della documentazione idonea ai sensi all'art. 1, comma 2-ter, del decreto legislativo n. 471, debba essere effettuata con la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi; al predetto provvedimento si rinvia per ogni approfondimento.
Si ricorda che in assenza di detta comunicazione, torna a essere applicabile il regime ordinario previsto dal comma 2 dell'art. 1 citato.

Inoltre, 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.

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