

EMPOWERING LIVES THROUGH KNOWLEDGE AND IMAGINATION

MILANO | ITALY

**Aspetti operativi di gestione della documentazione
Casi applicativi ed esemplificazioni**

*Marco Mosconi
19/11/2019*

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Casi applicativi ed esemplificazioni

- **La scelta dello «standard» della documentazione**
 - Documentazione «idonea» e documentazione «OCSE»
- **Aspetti operativi di gestione della documentazione**
 - La redazione del Masterfile: spunti operativi
 - La redazione della Documentazione Nazionale: spunti operativi
 - Alcuni temi comuni a Masterfile e Documentazione Nazionale
 - «Errori» da evitare
- **I motivi di «non idoneità» della documentazione**
- **I termini per l'invio della comunicazione – la dichiarazione integrativa**
- **La «gestione» della documentazione nelle verifiche fiscali**
 - La richiesta della documentazione
 - L'approccio dell'Amministrazione finanziaria
 - Una statistica basata sull'esperienza di STS Deloitte.
- **Alcuni casi di interesse**
- **Il progetto BEPS e il CbC Reporting**

La scelta dello «standard» della documentazione

Documentazione «idonea» e documentazione «OCSE»

- La «**documentazione idonea**» si differenzia, anche significativamente, dagli standard OCSE e UE per quantità e qualità delle informazioni da fornire. In aggiunta alle informazioni indicate nel Codice di Condotta per la **documentazione «OCSE»**, per predisporre la «documentazione idonea» i contribuenti dovranno:
 - spiegare le motivazioni economiche e giuridiche per le quali l'attività d'impresa è stata strutturata secondo la dinamica dei flussi di transazioni rappresentata nella documentazione;
 - fornire una precisa mappatura di tutte le transazioni infragruppo, ivi comprese quelle di scarsa rilevanza e non attinenti la gestione ordinaria;
 - portare a conoscenza dell'Amministrazione il contenuto degli APA e dei *ruling* eventualmente conclusi con le autorità fiscali di altri Paesi UE;
 - descrivere i cambiamenti, rispetto al precedente esercizio, nelle funzioni svolte, nei rischi sopportati e nelle risorse impiegate;
 - giustificare l'eventuale non applicazione dei metodi «transazionali tradizionali» (con particolare riferimento al metodo del «confronto di prezzo»);
 - allegare i contratti che disciplinano le transazioni infragruppo.

La scelta dello «standard» della documentazione

Documentazione «idonea» e documentazione «OCSE»

- La predisposizione della **documentazione idonea** permette di conseguire degli **indubbi benefici**:
 - disapplicazione delle sanzioni in caso di rettifica dei prezzi di trasferimento (comprese tra il 90% e il 180%);
 - dimostrazione della «buona fede» e della diligenza degli amministratori;
 - onere della prova in capo all'Amministrazione finanziaria per tutte le transazioni infragruppo;
 - la necessità di documentare il valore normale delle transazioni rappresenta un incentivo alla definizione di politiche dei prezzi di trasferimento maggiormente organiche e strutturate, con ricadute positive anche sulla gestione operativa dell'impresa.
- **In alcune circostanze**, la documentazione secondo lo **standard «OCSE»** potrebbe tuttavia rappresentare **un'alternativa altrettanto valida**:
 - laddove sia difficile e/o molto oneroso documentare in modo esaustivo il valore normale di tutte le transazioni (ad esempio, gruppi multinazionali con holding o sub-holding italiane che controllano parecchie filiali, localizzate in aree geografiche diverse, stabili organizzazioni di società «holding» o «sub-holding» con molteplici transazioni infragruppo);

La scelta dello «standard» della documentazione

Documentazione «idonea» e documentazione «OCSE»

- impossibilità/difficoltà nel documentare il valore normale di alcune transazioni, magari particolarmente rilevanti (ad es. in presenza di significativi finanziamenti infruttiferi);
- preferenza del contribuente per un approccio più flessibile in sede di verifica fiscale (risposte mirate e circoscritte alle transazioni oggetto di indagine);
- ridotto rischio di irrogazione delle sanzioni (ad esempio, nel caso di disponibilità di rilevanti perdite pregresse);
- presenza di operazioni «straordinarie» che hanno modificato in modo rilevante l'assetto organizzativo del Gruppo e i flussi delle transazioni (ad esempio, la recente acquisizione di un gruppo di società da parte della società per la quale si intende predisporre la documentazione);
- introduzione di forti discontinuità nella politica dei prezzi di trasferimento, tali da rendere problematico il confronto (obbligatorio nella documentazione «idonea») tra il «prima» e il «dopo».

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione del Masterfile: spunti operativi – 1/3

- Struttura «**organizzativa**» e struttura «**operativa**» (capitolo 2)
 - E' possibile includere nella documentazione un organigramma societario di gruppo «parziale»?
 - *«omissioni o inesattezze parziali e tali da non pregiudicare l'analisi dei verificatori e la correttezza degli esiti di detta analisi e l'omissione degli allegati indicati all'articolo 2.2 non costituiscono causa ostativa all'applicazione dell'art. 1, comma 2-ter, Dlgs 18.12.1997, n. 471»*
 - Quale deve essere il livello di dettaglio nella descrizione della struttura «operativa»?
 - *«la richiesta non può ritenersi soddisfatta mediante la sola apposizione, a fianco del nome dell'impresa, di una semplice etichetta riassuntiva ...»*
 - *«occorrerà che la descrizione richiesta si estrinsechi in una descrizione succinta del profilo funzionale e operativo del soggetto in relazione all'attività complessiva del gruppo e a quella delle altre società o imprese del gruppo con cui l'entità oggetto della descrizione si relaziona» (CM 58/E 15.12.2010)*
- La descrizione delle **strategie** del gruppo (capitolo 3)
 - *«saranno considerate insufficienti descrizioni ... riassunte in forme generiche e succinte prive di riferimenti a evidenze documentate e/o documentabili e suscettibili comunque di riscontri obiettivi»*
 - Un esempio di descrizione palesemente «non idonea» (dal MF di una «sub-holding»):
«The group has a strategy aimed at increasing revenues»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione del Masterfile: spunti operativi – 2/3

- La descrizione delle **motivazioni economiche / giuridiche** dei flussi delle operazioni (capitolo 4 del MF)
 - E' necessario/opportuno illustrare ciò che può sembrare «ovvio»? Un esempio di descrizione adeguata:
 - *«La Società produce e commercializza elettrodomestici built in (da incasso) e free standing (a libera installazione) tramite le società estere del Gruppo, incaricate della distribuzione all'ingrosso dei prodotti nei rispettivi mercati locali. Lo scopo primario perseguito dalla Società attraverso le operazioni in esame è l'espansione dell'attività all'estero, attraverso una sempre maggior diffusione e internazionalizzazione del marchio e dei prodotti sul mercato globale. L'apertura ai mercati extranazionali ha reso infatti indispensabile la costituzione di società distributive, deputate alla penetrazione dei mercati locali, all'implementazione della strategia distributiva del Gruppo e alla valorizzazione del marchio aziendale nei mercati locali. L'attività distributiva è svolta effettuando operazioni di vendita intercompany sia nei mercati europei, sia in quelli statunitense e australiano. La vendita dei beni alle società estere del Gruppo consente di demandare ad esse la gestione delle scorte per il mercato locale, nonché l'assunzione e la gestione del rischio di credito.»*
- **Servizi funzionali** allo svolgimento delle attività infragruppo (paragrafo 5.2 del MF) e **accordi per la ripartizione dei costi** (paragrafo 5.3 del MF): una distinzione talvolta «sfuggente»
 - I *Cost Sharing Agreement* relativi ad attività di utilità comune, volti alla semplice ripartizione dei costi sostenuti nell'esercizio
 - I *Cost Contribution Agreement* relativi a progetti per lo sviluppo di «intangibili» (il caso tipico è quello delle attività di R&S) o per specifiche attività (ad esempio, il lancio di un nuovo marchio), volti anche alla «condivisione» dei risultati (ad esempio, la proprietà condivisa dei beni immateriali sviluppati)

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione del Masterfile: spunti operativi – 3/3

- I **beni immateriali** detenuti (capitolo 7 del MF)
 - Opportuna l'indicazione non solo dei beni «**detenuti**» ma anche di quelli «**utilizzati**» (per i quali sono corrisposti o meno dei canoni);
 - Richiesta l'indicazione dei beni immateriali non iscritti a bilancio (ad esempio, la «lista clienti» per un distributore).
- Politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo e **ragioni di conformità al principio di libera concorrenza** (capitolo 8 del MF)
 - Opportuno effettuare un chiaro collegamento con le analisi a supporto del valore normale delle transazioni, descritte in dettaglio nella Documentazione Nazionale, riassumendone i risultati.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi – 1/2

La **struttura operativa** della società (capitolo 3 della DN)

- Il capitolo può ritenersi compiutamente articolato presentando:
 - L'organigramma aziendale (anche in forma sintetica)
 - Una descrizione delle aree funzionali e/o delle divisioni in cui si articola l'organizzazione
 - Informazioni sul numero di dipendenti impiegati in ciascuna area / divisione

Esempio:

- «La Società, nasce il xx/11/cc con il nome Alfa S.p.A e, [...], una realtà con un patrimonio sociale composto dal ramo industriale riferito all'attività di progettazione e costruzione di macchine per la lavorazione di x, y e z. L'attività viene esercitata nelle unità locali di A, B, C e D.
- In particolare, la Società impiega una forza lavoro complessiva di 158 unità (dato puntuale al 31/12/2017) nell'attività di progettazione, produzione e commercializzazione di macchinari e impianti per la lavorazione di x, y e z. L'organigramma della Società vede essenzialmente, in aggiunta all'ufficio acquisti, nr.7 direzioni: direzione tecnica, direzione service, direzione amministrativa, direzione commerciale, direzione produzione, direzione CED e Amministrazione Sistema, direzione automazione, che nel loro complesso svolgono le seguenti funzioni:
 - produzione (77 dipendenti)
 - automazione (20 dipendenti)
 - amministrazione e CED (13 dipendenti)
 - ricerca & sviluppo (28 dipendenti)
 - commerciale (13 dipendenti)
 - service (7 dipendenti)»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

«Direzione tecnica

La direzione tecnica impiega 28 persone suddivise in nr. 3 subdivisioni:

- A
- b
- ricerca & sviluppo

La direzione automazione è forse tra le più delicate e strategiche nella catena del valore della Società. Il ruolo della direzione è fondamentale in quanto deve studiare e sviluppare macchine in grado di rispondere alle esigenze del cliente, coordinandosi quindi (anche presenziando agli incontri con i clienti) con la direzione commerciale e, una volta acquisito il progetto, anche con le direzioni automazione e produzione.

La funzione di progettazione e sviluppo vede quali fasi di progetto:

- la definizione dei dati e dei requisiti di base del nuovo prodotto
- lo sviluppo del progetto, articolato nelle diverse fasi
- riesame di progettazione
- verifiche della progettazione
- collaudo e validazione della progettazione

attività questa che porta all'ottenimento di progetti che possono essere o meno effettivamente venduti. Elementi in uscita della fase di progettazione sono il lay-out di macchina (schema generale), lo schema delle fondazioni, i disegni tecnici da utilizzare per la produzione, la distinta tecnica, ecc. oltre alla parte a cura della divisione automazione (software, schema elettrico ecc.)

Inoltre, la direzione è responsabile di:

- redazione, conservazione e aggiornamento dei fascicoli tecnici e dei manuali operativi
- redazione della dichiarazione "CE" di conformità»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- Le **strategie** perseguite dall'impresa e i mutamenti rispetto al periodo precedente (capitolo 4 della DN)
 - Valgono le stesse considerazioni relative al MF, di cui alla CM 58/E del 15.12.2010)
 - Un esempio di descrizione «non idonea» (carente) delle strategie generali:
«Sino alla ristrutturazione, alla Società era devoluta la gestione, da effettuare in coerenza con la strategia del Gruppo, del mercato italiano per i prodotti A e B. Nel corso del 2007 la Società ha deliberato la chiusura dell'impianto di produzione, come da verbale assembleare del 21.07.2007. Anche per effetto dell'avvenuta cessazione della produzione, l'attività della Società è stata ristrutturata. Tra i mutamenti strategici ed organizzativi seguiti alla ristrutturazione vi è la previsione dell'aggiunta ai due tradizionali settori della Società dei due nuovi settori C e D.»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

Un esempio di descrizione delle strategie generali:

«Al fine di inquadrare correttamente le strategie perseguite, occorre necessariamente avere a riferimento le caratteristiche del settore di riferimento in cui la Società opera ed in particolare alle caratteristiche della domanda. Così come nel corso del 201w anche nel corso del 201x, la Società ha orientato le proprie forze in favore dell'attività di ricerca e sviluppo per innovazione tecnologica dei macchinari e degli impianti. Costante strategia della Società è quella di investire nel progresso e in nuovi prodotti, puntando al rafforzamento del proprio nome sul mercato come leader mondiale nella progettazione e produzione di linee e impianti chiavi in mano per ottenere x y e z. Nel corso del 201x è stata altresì terminata l'attività di ricerca e di costruzione di un prototipo commissionato da Mamma SpA, società che ha avviato la pratica per l'ottenimento di brevetto per alcune parti del prototipo. Al fine di andare sempre più incontro ad una domanda particolarmente esigente, la Società ha individuato tra gli obiettivi principali da perseguire quello della diversificazione orizzontale. Cercando di mantenere sempre alto il livello qualitativo degli impianti, spingendo pesantemente per la diversificazione; e così continuerà a fare pur essendo già diventata l'unica società al mondo capace di avere un portafoglio prodotti così variegato. L'impossibilità di ridurre in modo significativo i costi di produzione, gravati da una gestione su commessa, ha portato alla scelta di allargare le competenze e il know-how aziendale. Lo sviluppo di conoscenze più ampie consente così di creare ed offrire valore aggiunto al cliente ed inoltre di aumentare sempre più l'elasticità della struttura aziendale in termini di adattamento alla complessità delle richieste del cliente.

La complessità dei progetti e la necessità di una struttura flessibile sono causa ed effetto di una costante e crescente formazione delle risorse che sviluppano così capacità e competenze multifunzionali.

Un ruolo fondamentale in tal senso è giocato dal comparto R&D; l'attività di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti deve essere particolarmente reattiva e portare a risultati affidabili, proponendo in tempi ragionevoli soluzioni nuove e ricercando un continuo miglioramento dei "prodotti stella" per mantenere dinamico un mercato che è maturo.

In coerenza con la strategia delineata, la Società punta a differenziarsi caratterizzandosi anche per l'elevata qualità del servizio post-vendita e del supporto tecnico. L'elevata qualità nella gestione degli avviamenti e l'efficienza nella ricambistica costituiscono fattori vincenti, in grado di influenzare la scelta del cliente che individua nella Società un partner affidabile ed esperto.

Infine, la Società investe nell'innovazione a livello gestionale, inserendo annualmente piani di miglioramento nella gestione delle risorse al fine di ottenere una riduzione dei tempi dei costi delle diverse attività svolte.

Dal punto di vista commerciale, la Società sta tentando di sopperire al drastico calo della domanda nazionale e di»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- Le **motivazioni economiche / giuridiche** dei flussi delle operazioni (capitolo 5 della DN)
 - Valgono le stesse considerazioni relative al MF
- Illustrarlo mediante un **diagramma di flusso** ove si evidenziano gli importi di tutti i flussi realizzati nel corso dell'anno con le società del Gruppo. Opportuno segnalare che non formano oggetto di analisi le operazioni che risultano essere marginali per entità dell'importo e/o che hanno carattere non sistematico
- **Classificazione** delle operazioni e **soglie** quantitative
 - Un aspetto operativo di rilievo nella predisposizione della documentazione consiste nella distinzione tra transazioni «principali» (per le quali viene generalmente realizzata anche un'analisi economica ad hoc) e transazioni «secondarie» (le quali sono generalmente solo «descritte» all'interno della documentazione
 - Non esistono criteri quantitativi «assoluti» di riferimento;
- Come ordine di grandezza al fine di definire un'operazione “marginale” si definisce un parametro. Ad esempio una percentuale pari al 1% delle transazioni totali e quindi:
 - operazioni di importo $> 1\%$ delle transazioni totali sono state considerate non marginali e sono oggetto di analisi;
 - operazioni di importo $\leq 1\%$ delle transazioni totali sono state considerate marginali e non sono oggetto di analisi.
- E' rilevante considerare, ai fini della distinzione, i margini di profitto connessi alla transazione, piuttosto che l'ammontare della stessa (un riaddebito di costi sarà tipicamente oggetto di descrizione come transazione «secondaria»).

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- I sotto-paragrafi del Capitolo 5, paragrafo 5.1.

Esempio:

5.1 Cessioni di macchinari e pezzi di ricambio alla *sale company*

- La Società vende i propri prodotti a Beta S.A. e ciò con riferimento sia al settore X che per quello Y.
- **5.1.1** *Descrizione delle operazioni*
- «La Società ha venduto prodotti alla *sale company* la quale li ha rivenduti ai rispettivi clienti. Il tutto senza intervento di alcuna ulteriore lavorazione né di alcuna attività logistica da parte della *sale company* (che non entrano nella disponibilità fisica dei prodotti). I prezzi applicati sono in linea con le condizioni di mercato e sono concordati tra le parti in modo che la *sale company* ottenga una remunerazione allineata a parti terze che svolgono attività comparabili. Essendo l'entità dei ricambi sostanzialmente irrilevante rispetto all'ammontare delle transazioni, ci si riferirà del proseguo unicamente alle cessioni dei macchinari»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- I sotto-paragrafi del Capitolo 5, paragrafo 5.1.2 **Analisi di comparabilità**
- Paragrafo 5.1.2.a **Caratteristiche dei beni**
- Le caratteristiche dei beni oggetto della transazione hanno un ruolo determinante nella definizione del prezzo di trasferimento. In particolare, le linee guida OCSE richiedono che debba essere posta particolare attenzione a tutte quelle caratteristiche che risultino avere un impatto sul prezzo e/o margine.
- Esempio: «A tal fine i fattori di primaria importanza nel settore sono le caratteristiche fisiche del bene, la qualità e disponibilità sul mercato. I beni oggetto delle transazioni *intercompany* appartengono al settore delle macchine utensili (e loro pezzi di ricambio) con caratteristiche peculiari rispetto a quelle degli altri *competitors*. La peculiarità dei prodotti è riconducibile al fatto che essi siano realizzati “su commessa” in funzione cioè delle esigenze del committente e delle caratteristiche tecniche richieste e come tali a “valore aggiunto” e quindi *output* unici (sia in termini di bene realizzato che di servizi pattuiti con il committente)».

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- I sotto-paragrafi del Capitolo 5, paragrafo 5.1.2 («Analisi di comparabilità»)
 - L'analisi delle funzioni, dei rischi e dei beni strumentali (lettera «b»)
 - Deve essere riferita alla specificata transazione;
 - E' possibile effettuare un rimando al profilo descritto per una transazione se applicabile anche ad un'altra;
 - E' importante il raffronto, in parallelo, con il profilo assunto in riferimento a eventuali transazioni potenzialmente comparabili.
- **5.1.2.b Analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati**
- L'analisi funzionale svolge un ruolo fondamentale ai fini dell'analisi di comparabilità. Obiettivo specifico è quello di identificare e paragonare le attività economicamente rilevanti e le responsabilità assunte dalle imprese coinvolte nella transazione. Devono dunque essere individuati il livello e la natura delle attività svolte, i rischi assunti e gli *assets* impiegati al fine di determinare, sulla base di detti elementi, una corretta remunerazione che le imprese associate sono titolate a ricevere, in ottemperanza all'*arm's length principle*.
- Esempio: «Come si è detto, la Società è sostanzialmente impegnata nell'attività di produzione dei beni (la produzione a commessa implica anche un suo intervento tecnico nella fase di "trattativa" con il cliente), mentre la consociata, controparte dell'operazione, è impegnata unicamente nella distribuzione ai clienti» (*segue*)

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- **Analisi delle funzioni svolte dalla Società – Un esempio**

«Le funzioni primarie, che hanno contribuito alla creazione del valore del prodotto, possono essere così individuate:

LOGISTICA IN ENTRATA E PRODUZIONE

È relativa all'organizzazione e coordinamento dell'utilizzo dei fattori produttivi al fine della loro trasformazione. La Società, la quale è impegnata nella fase di approvvigionamento delle materie prime (i.e. acquisto, ricevimento e stoccaggio), si occupa di pianificare la produzione sulla base delle commesse acquisite. [...]

RICERCA E SVILUPPO

È relativa alle attività di progettazione e miglioramento dei prodotti e dei processi. In particolare, la Società risulta essere impegnata nelle seguenti attività: [...]

LOGISTICA IN USCITA E DISTRIBUZIONE

La Società, dopo aver ricevuto ed evaso l'ordine (i.e. completato la commessa) è impegnata nelle attività di logistica e consegna dei prodotti ai clienti indicati dalle imprese associate. A tal fine ...[..]

QUALITA' E GARANZIA

Per quanto riguarda qualità e garanzia dei prodotti la Società si avvale di fornitori altamente specializzati e di piccoli fornitori a cui si richiede la certificazione ISO 9001. Si tratta comunque di ..[..]

MARKETING

La funzione è molto modesta e ridotta a poche pubblicazioni su riviste di settore.

ALTRE FUNZIONI

Accanto alle funzioni primarie, la Società è impegnata in ...[...].»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

- **Analisi dei rischi assunti dalla Società**

Premettendo che esiste una correlazione positiva tra rischio assunto e profitto atteso, i rischi che potenzialmente incidono sulla remunerazione sono così individuabili:

- RISCHIO DI MERCATO
- RISCHIO RELATIVO ALLE ATTIVITA' DI RICERCA E SVILUPPO
- RISCHIO DI MAGAZZINO
- RISCHIO GARANZIA E RESPONSABILITA'
- RISCHIO DI CAMBIO
- RISCHIO DI CREDITO
- RISCHIO RELATIVO ALLE ATTIVITA' DI MARKETING



- *Fornire adeguata descrizione dei rischi sopportati per la particolare operazione. Chi li sopporta e perché*

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

Analisi degli assets (tangible and *intangibile*) impiegati dalla Società

- In virtù di un contratto di licenza con la Gamma SpA, la società utilizza (dietro pagamento di royalty) i brevetti di proprietà della stessa per la produzione delle macchine utensili.

Analisi delle funzioni svolte dalla/e controparte/i

Esempio:

«Le imprese associate, impegnate nell'attività di commercializzazione, svolgono le seguenti funzioni economicamente rilevanti:

VENDITA

QUALITA' E GARANZIA

MARKETING

ALTRE FUNZIONI

Analisi dei rischi assunti dalla/e controparte/i

Fornire adeguata descrizione dei rischi sopportati per la particolare operazione. Chi li sopporta e perché

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

I sotto-paragrafi del Capitolo 5, paragrafo 5.1.2 («Analisi di comparabilità»)

- Termini contrattuali (lettera «c»)

Esempio: «Si riporta di seguito una scheda di sintesi delle principali condizioni relative ai contratti in essere con le imprese associate.

Il rapporto con la B S.A. è regolato da un accordo commerciale (Allegato n.) ai sensi del quale:[...]»

- Condizioni economiche (lettera «d»)

- «in questa sezione si farà anche riferimento ai lineamenti generali dei mercati di riferimento, siano essi di approvvigionamento, transito o sbocco»;
- Legittimo il riferimento al quadro complessivo delineato nel capitolo 1, se esaustivo rispetto alla fattispecie (ad esempio, società con una sola tipologia di transazioni principali). Il paragrafo dovrebbe contestualizzare le condizioni ivi descritte in riferimento alla transazione.

- Strategie di impresa (lettera «e»)

- Legittimo il riferimento al capitolo 4, se esaustivo rispetto alla fattispecie. Il paragrafo dovrebbe contestualizzare le strategie ivi descritte in riferimento alla transazione.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

5.1.3 *Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento delle operazioni*

5.1.3.a **Enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza**

La precedente sezione ha descritto le funzioni svolte ed i rischi assunti dalla Società e dalla *Consociata*. Questa sezione analizza nel dettaglio l'analisi economica effettuata, orientata a verificare la conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento delle cessioni effettuate dalla Società nei confronti delle società consociate.

Riassumere i diversi metodi per poi indicare perché sono o non sono applicabili nel caso di specie e poi dire quale si sceglie. Esempio:

«Si è quindi ritenuto preferibile riferirsi al TNMM che è basato sul confronto di altri indici di livello di profitto diversi da quello applicato nell'analisi RPM (margine lordo sui ricavi) che permettono di superare i limiti delle analisi che subiscono l'impatto delle differenze nel profilo funzionale ... [...].»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

La redazione della DN: spunti operativi

5.1.3.b Criteri di applicazione del metodo prescelto

Esempio: «Per ottenere un range di risultati “arm’s lenght” per il periodo 20ww-20wz è stata condotta un’analisi secondo le seguenti fasi:

- definizione dell’indicatore di redditività (il cui rapporto viene di seguito definito come "Indice")
- selezione dei periodi da analizzare
- selezione del campione di imprese ai fini comparativi (di seguito anche "Comparabili");
- determinazione dei valori degli Indici dei Comparabili
- determinazione dell'intervallo di valori di profittabilità degli Indici dei Comparabili.

Accordi per la ripartizione di costi o «CCA» (capitolo 6 della DN)

- Nel caso della DN il contenuto del capitolo è chiaramente riferito ai *Cost Contribution Agreement* volti a disciplinare progetti di durata generalmente pluriennale.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Tematiche comuni a Masterfile e DN – 1/3

- Le transazioni che coinvolgono **CFC**
 - Nel caso di operazioni infragruppo con società soggette alla normativa CFC, il cui reddito è tassato per trasparenza in capo alla società che predispone la documentazione, l'opportunità di realizzare analisi economiche per documentarne il valore normale va valutata caso per caso:
 - Nel caso di reddito della CFC imputato per trasparenza potrebbe di fatto non essere rilevante documentare il valore normale delle transazioni avvenute direttamente tra la CFC e la società che predispone la documentazione;
 - Potrebbe essere invece opportuno documentare il valore normale di transazioni che la CFC pone in essere con altre società del gruppo: laddove il risultato delle stesse sia riflesso in capo alla controllante italiana (nel caso di tassazione per trasparenza), si potrebbe infatti porre un problema di valore normale del reddito della CFC.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Tematiche comuni a Masterfile e DN – 2/3

- La documentazione per le **stabili organizzazioni**
 - Il Provvedimento prevede che la documentazione necessaria per le stabili organizzazioni sia definita tenendo conto della qualificazione della Casa Madre (quale «controllata», «sub-holding» o «holding») ai sensi del Provvedimento;
 - Qualora sia necessario redigere sia il Masterfile, sia la Documentazione Nazionale, si potrebbe configurare una disparità di trattamento rispetto alle società – maggiori oneri in capo alle stabili organizzazioni;
 - Non è infrequente incontrare reali difficoltà operative nella raccolta delle informazioni previste per il Masterfile, nel caso di stabili organizzazioni di società estere con molteplici «branch» o controllate (in teoria, andrebbero mappate le transazioni infragruppo di ognuna).
- La qualificazione di «piccola e media impresa» e **l'aggiornamento triennale delle analisi**
 - Riferimento al parametro dei ricavi o del volume di affari;
 - Per le imprese che hanno valori di tali parametri nell'intorno della soglia dei 50M€ è importante prestare attenzione all'eventuale superamento della soglia;
 - Dall'anno in cui la soglia è superata è necessario che le analisi economiche contenute nella documentazione siano in ogni caso aggiornate su base annuale e non più triennale – per quanto il Provvedimento non specifichi tuttavia se l'obbligo di aggiornamento annuale riguarda già l'esercizio nel quale la soglia dei 50M€ è stata superata o se l'aggiornamento annuale possa decorrere dal successivo esercizio.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Tematiche comuni a Masterfile e DN – 3/3

- L'utilizzo della **lingua inglese**
 - Come unica eccezione alla regola generale dell'utilizzo della lingua italiana, il Provvedimento prevede la possibilità, per le società «sub-holding», di utilizzare il «Masterfile relativo all'intero gruppo» predisposto da una «holding» estera in lingua inglese;
 - possibilità di allegare documenti in lingua inglese sia alla Documentazione Nazionale, sia, eventualmente (il Provvedimento prevede esplicitamente allegati solo alla prima), al Masterfile (CM 58/E 15.12.2010).
- La **firma** della documentazione. E anche degli allegati?
 - Il Masterfile e la Documentazione Nazionale devono essere firmati in calce all'ultimo foglio e siglati su ogni pagina dal legale rappresentate o un suo delegato o firmati elettronicamente
 - La firma è generalmente apposta sull'ultimo foglio del capitolo 9 del MF e sull'ultimo foglio del capitolo 6 della DN;
 - Opportuno siglare anche le appendici tecniche e gli allegati.
- La predisposizione del **formato elettronico**
 - Il Provvedimento non specifica «quando» il formato elettronico debba essere predisposto: dall'espressa previsione che la documentazione possa essere esibita dapprima in formato cartaceo e in un successivo momento («entro un termine di tempo congruo») in formato elettronico si potrebbe desumere che quest'ultimo possa essere predisposto anche successivamente alla data di dichiarazione della disponibilità della documentazione (ad esempio, scansione elettronica della copia cartacea consegnata nel termine dei 10 giorni dalla richiesta).

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Errori da evitare – 1/3

- Capitoli descrittivi incentrati sul **profilo del Gruppo**
 - Talvolta le documentazioni nazionali predisposte da imprese «controllate» sono realizzate sulla base della documentazione di gruppo, attingendo ampie sezioni relative alla descrizione del profilo del gruppo, dei settori in cui opera, etc.
 - E' tuttavia fondamentale che la documentazione nazionale sia effettivamente incentrata sulla società per la quale la stessa è predisposta:
 - Idealmente, la descrizione del profilo e delle attività di gruppo dovrebbe avere una rilevanza non superiore a quella del profilo e delle attività della società «controllata»;
 - L'analisi funzionale e di rischio deve essere attentamente riscontrata e opportunamente integrata laddove si prenda spunto da un «profilo» generale delineato per le controllate del gruppo con un profilo analogo (ad es. analisi funzionale per le società distributive pan-europee), oltre che essere declinata «per transazione».
- Insufficiente motivazione dell'adozione del **metodo di Transfer Pricing**
 - A partire dall'edizione del luglio 2010, le linee guida OCSE prevedono l'adozione della cosiddetta «*best method rule*» – la prassi italiana in proposito continua però a richiedere che sia fornita un'adeguata motivazione circa l'esclusione dei metodi cd. «transazionali tradizionali».
 - Il Provvedimento richiede che «*nel caso di selezione di un metodo transazionale reddituale, in presenza del potenziale utilizzo di un metodo transazionale tradizionale, occorrerà dare conto delle motivazioni di esclusione di tale ultimo metodo. Stesso discorso vale in caso di selezione di un metodo diverso dal metodo del confronto del prezzo, in presenza di potenziale utilizzo di tale ultimo metodo*» (par. 5.1.3 della DN).
 - Il paragrafo 5.1 della DN («descrizione delle operazioni») richiede peraltro l'espressa indicazione delle operazioni con terze parti potenzialmente comparabili.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Errori da evitare – 2/3

- **Aggiornamento delle analisi economiche** non in linea con la prassi italiana:
 - Il Provvedimento prevede che solo le imprese qualificabili come «piccole e medie» possano, al ricorrere di certe condizioni, avvalersi della facoltà di aggiornare le analisi economiche ogni tre anni anziché annualmente;
 - Nella CM 58/E del 15.12.2010 è espressamente indicato che l'aggiornamento in questione è relativo ai «dati derivanti dalla procedura di selezione dei comparabili» e, «*in particolare, delle **modalità di ricerca e selezione** di transazioni comparabili basate su informazioni pubblicamente disponibili*»;
 - E' pertanto non in linea con tale prassi domestica il semplice «refresh» dei dati economico-finanziari dei soggetti comparabili selezionati nell'ambito di analisi di benchmark, prassi invece comunemente adottata in altre giurisdizioni;
 - Non è chiaro se il mancato rispetto della prassi in oggetto possa costituire, di per sé, motivo di «non idoneità» della documentazione;
 - Si segnala peraltro che l'Amministrazione finanziaria, in sede di verifica fiscale, non sempre opera secondo la prassi dettata dalla CM 58/E.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Errori da evitare – 3/3

- Gli **allegati delle analisi economiche** – il livello di dettaglio richiesto:
 - La documentazione che non fornisca una sufficiente evidenza delle analisi di comparabilità eseguite per supportare il valore normale delle transazioni potrebbe essere ritenuta «non idonea», soprattutto se, a fronte della richiesta di integrare le informazioni fornite (per evadere la quale è previsto un termine di almeno 7 giorni) non sia più possibile risalire alle stesse;
 - E' quindi fondamentale che le procedure di selezione delle transazioni / società comparabili siano esaustivamente documentate:
 - Matrice di selezione delle transazioni comparabili;
 - Documentazione di dettaglio delle transazioni / società comparabili selezionate e scartate;
 - Opportunità di conservare accuratamente l'evidenza informativa alla base dei processi di selezione operati, laddove non allegata alla documentazione (ad es. «print screen» dei siti web, «contratti» esaminati e ritenuti non comparabili);
 - E' necessario sincerarsi della possibilità di «ripercorrere» in modo oggettivo le ricerche di transazioni o società comparabili anche a distanza di tempo al fine di reperire informazioni che si rendessero necessarie in un successivo momento – operazione non possibile nel caso di utilizzo di database on-line.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

I motivi di «non idoneità» – 1/3

- **Assenza / inadeguatezza delle analisi economiche**
 - Le analisi economiche devono essere condotte secondo metodi «codificati» o ragionevolmente «accettabili» (in quanto oggettivamente riscontrabili) e non possono limitarsi a un generico giudizio di adeguatezza della politica dei prezzi di trasferimento adottata. Di seguito si riportano, a titolo esemplificativo, due **estratti da documentazioni «non idonee»**:
 - 5.1.3 Metodo adottato per la determinazione del prezzo di trasferimento delle operazioni
 - a) Enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza
Il metodo prescelto è quello del costo maggiorato («cost plus» OECD Transfer Pricing Guidelines - July 2010 - Chapter II – letter D); Il prezzo di vendita di ciascuna operazione è remunerativo dei costi fissi e variabili, con margine di utile.
 - b) Criteri di applicazione del metodo prescelto
Considerate le caratteristiche dei beni, il calcolo del prezzo di vendita è effettuato per ogni operazione.
 - c) Risultati derivanti dall'applicazione del metodo adottato
L'adozione del metodo “cost plus” consente il calcolo di un margine lordo per la copertura dei costi relativi alla vendita, nonché un utile netto.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

I motivi di «non idoneità» – 2/3

- 5.1.3 Metodo adottato per la determinazione del prezzo di trasferimento delle operazioni

a) Enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza

Considerate le caratteristiche dei beni venduti, il metodo adottato è quello del prezzo di rivendita (“resale price method”). Non appare infatti applicabile il metodo del confronto del prezzo (CUP).

b) Criteri di applicazione del metodo prescelto

I criteri applicativi sono diretti ad ottenere un margine lordo, e quindi una ragionevole quota di profitto, dopo aver dedotto il costo di acquisto dei beni, gli eventuali costi connessi, nonché i costi per le attività tecniche, commerciali ed amministrative della Società. Il calcolo del prezzo di vendita secondo detti criteri è consentito dalla sistematica ed analitica rilevazione dei costi in via preventiva, concomitante e consuntiva.

c) Risultati derivanti dall'adozione del metodo adottato

Il “Resale price method” consente di determinare, applicando le procedure di calcolo precedentemente descritte, un ragionevole margine di utile. Al riguardo va tuttavia considerato che la società deve mantenere la struttura operativa, sia che le offerte vadano a buon fine sia che ciò non accada. Si tratta in generale di personale qualificato impiegato in attività molto specialistiche. Ovviamente, in periodi di carenza di ordinativi, la parte dei costi fissi non addebitabili alle commesse può prevalere sui margini, e quindi comportare, da ultimo, una perdita d'esercizio.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

I motivi di «non idoneità» – 3/3

- Omissione di **transazioni rilevanti**
 - Le transazioni finanziarie e le garanzie
 - Le transazioni conseguenti a operazioni di riorganizzazione della catena del valore
 - Cessione di rami di azienda
 - Trasferimento di beni immateriali
 - Exit charge
- Documentazione relativa a più **periodi di imposta**
 - La documentazione deve riguardare uno specifico periodo di imposta
- La **mancata comunicazione** del possesso della documentazione
 - Salvo le eccezioni disciplinate dal Provvedimento e approfondite nelle successive CM 58/E del 15.12.2010 e CM 28/E del 21.06.2011 (attività istruttorie già in corso al 31 maggio 2010; verifiche «parziali»), la tempestiva comunicazione dell'opzione per il regime di oneri documentali costituisce *conditio sine qua non* per l'accesso al regime premiale di disapplicazione delle sanzioni

I termini per l'invio della comunicazione

Comunicazione tardiva – 1/3

- Il contribuente che intenda aderire al regime degli «oneri documentali» deve provvedere a darne **tempestiva comunicazione** all'Agenzia delle Entrate.
 - Il **termine per l'invio** della comunicazione (a regime) coincide con la data di presentazione della dichiarazione dei redditi. La comunicazione è effettuata compilando l'apposita casella «Possesso documentazione» nel modello «Unico SC» – prospetto «Prezzi di trasferimento», rigo RS 106 in Unico SC 2016.
 - Il contribuente che non abbia presentato la dichiarazione dei redditi nei termini ordinari, può validamente presentarla **entro 90 giorni** dalla scadenza del termine (cd. «**dichiarazione tardiva**»), come previsto dall'art. 2, comma 7 del D.P.R. 322/1998, salva l'applicazione delle sanzioni amministrative per il ritardo (1/10 del minimo di 258 Euro).
 - Il contribuente che non abbia adempiuto all'invio della comunicazione nel termine ordinario per la presentazione della dichiarazione dei redditi, potrebbe sanare l'eventuale errore o omissione, avvalendosi della cd. «**dichiarazione integrativa**», da presentarsi **entro 90 giorni** dal termine ordinario (art. 2, comma 7 del D.P.R. 322/1998 e circolari dell'Agenzia delle Entrate 6/E del 2002 e 55/E del 2001), fatta salva l'applicazione delle sanzioni amministrative di cui sopra, previste per la regolarizzazione.

I termini per l'invio della comunicazione

Comunicazione tardiva – 2/3

- L'art. 2, comma 8 bis del D.P.R. 322/1998, recentemente modificato dal DL 193/2016 consente al contribuente di presentare una dichiarazione «integrativa» per correggere «errori od omissioni», anche a favore, **entro i termini per la decadenza del potere di accertamento** – non vi sono tuttavia indicazioni chiare circa l'applicabilità dell'art. 2, comma 8 bis ai **regimi documentali opzionali**.

La presentazione di una successiva dichiarazione potrebbe tuttavia comportare l'**estensione dei termini di accertamento**, come di fatto sostiene l'Amministrazione finanziaria (e parte della dottrina):

- in mancanza di una norma che disciplini in modo univoco la specifica fattispecie, la CTP di Siracusa, con la sentenza n. 246/2012, ha ritenuto, contrariamente alla tesi sostenuta dall'Agenzia delle Entrate, che i termini dell'accertamento decorrono dalla data di presentazione della dichiarazione originaria.
- D'altro canto l'art. 2 del D.L. 16/2012 prevede la possibilità di sanare eventuali inadempienze formali, quali possono essere la tardiva comunicazione per accedere a regimi fiscali speciali o per fruire di particolari benefici tributari, entro il termine di presentazione della prima dichiarazione «utile» o comunque prima di eventuali accessi, ispezioni, verifiche o altra attività istruttoria delle quali l'autore dell'inadempimento abbia avuto formale conoscenza (cd. «**remissione in bonis**»). Anche in tal caso, l'ambito di applicazione della norma non permette di affermare con certezza l'estensione della disciplina della «remissione in bonis» anche alla comunicazione di adozione del regime di «oneri documentali».

In concreto, non è pacifico se sia possibile inviare la comunicazione di adozione del regime di «oneri documentali» tramite dichiarazione integrativa presentata oltre i 90 giorni dalla scadenza ordinaria (seppur, nella prassi, siffatta dichiarazione integrativa sia generalmente accettata) e quale sia l'istituto eventualmente applicabile, i.e. la «Remissione in Bonis» o la «dichiarazione integrativa».

I termini per l'invio della comunicazione

Comunicazione tardiva – 3/3

DICHIARAZIONE INTEGRATIVA

- L'art. 2, comma 8 bis del D.P.R. 322/1998 (così come modificato dal DL 193/2016) statuisce che l'integrativa a favore può essere effettuata «*per correggere errori e omissioni*» ➡ La mancata comunicazione di adozione del regime di «oneri documentali» rientra in tali fattispecie?
- Potrebbe comportare l'estensione dei termini di accertamento
- Permette di emendare la dichiarazione dei redditi entro i termini per la decadenza del potere di accertamento

REMISSIONE IN BONIS

- Si applica ai regimi fiscali opzionali ➡ Il regime di «oneri documentali» è un regime fiscale?
- Non comporta l'estensione dei termini di accertamento
- Può essere effettuata entro i termini ordinari di presentazione della dichiarazione successiva, posto che non siano iniziate ispezioni, verifiche o altre attività istruttorie.

Nell'incertezza, la «**remissione in bonis**» operata tramite presentazione di dichiarazione integrativa nei termini ordinari di presentazione della dichiarazione successiva, con contestuale pagamento della sanzione di 250,00 Euro, in misura piena, sarebbe l'approccio più prudente.

La «gestione» della documentazione nelle verifiche fiscali

La richiesta della documentazione – 1/3

- Documentazione richiesta tramite **questionario**
 - A partire dal 2012 si è assistito a una diffusione crescente delle richieste, formulate da parte dell'Amministrazione finanziaria (sia Direzioni Regionali, sia Direzioni Provinciali) per mezzo di «questionari», di esibire la documentazione relativa alle transazioni infragruppo (tramite invio in formato elettronico):
 - nel caso dei primi questionari ricevuti dai contribuenti, il termine indicato per la consegna della documentazione era generalmente lo stesso per la risposta alle altre domande formulate (30 o 60 giorni) anziché di 10 giorni – come se l'Amministrazione non avesse verificato preventivamente l'eventuale comunicazione per l'adozione del regime di oneri documentali – in altri questionari è stato riscontrato un termine di 15 giorni;
 - in tali questionari è altresì previsto che, nel caso in cui il contribuente non abbia optato per il regime di oneri documentali, lo stesso debba fornire una serie di informazioni di fatto analoghe a quelle da indicare nei capitoli descrittivi della documentazione – in tal caso è peraltro possibile richiedere una proroga dei termini per la risposta al questionario, generalmente concessa dagli Uffici;
 - nel caso dei questionari inviati più di recente, nella maggior parte dei casi il questionario contiene un espresso riferimento alla presenza della comunicazione per l'adozione del regime di oneri documentali – la richiesta è conseguentemente quella di consegnare la documentazione entro 10 giorni, senza possibilità di proroghe – in alcuni questionari è stato tuttavia indicato un termine di 15 giorni.

La «gestione» della documentazione nelle verifiche fiscali

La richiesta della documentazione – 2/3

- Documentazione richiesta in sede di **verifica fiscale**
 - Qualora richiesta in sede di verifica fiscale, la documentazione deve essere necessariamente esibita entro il termine di **10 giorni** (di calendario) affinché siano rispettate le condizioni previste per l'accesso al regime di oneri documentali.
 - Occorre prestare particolare attenzione alle **modalità** secondo le quali la **richiesta della documentazione** viene formulata:
 - Richiesta verbale – nessun «obbligo» di procedere a consegnare la documentazione – fa fede la prima richiesta per iscritto di esibire la documentazione;
 - Richiesta anticipata nella comunicazione (tipicamente via fax) che annuncia la verifica (solitamente nell'ambito di una lista di informazioni e documenti da predisporre in vista dell'avvio delle operazioni di verifica) – in tal caso i 10 giorni decorrerebbero dalla data di ricezione della comunicazione di inizio verifica;
 - Richiesta formulata per iscritto nel primo (o in un successivo) PV giornaliero – in tal caso i 10 giorni decorrono dalla data del PVG contenente la richiesta;
 - Il caso delle verifiche iniziate e poi sospese per oltre 10 giorni – come ottemperare?
 - Può succedere che venga richiesto (generalmente a livello informale) di esibire la documentazione relativa a periodi di imposta non oggetto della verifica fiscale.

La «gestione» della documentazione nelle verifiche fiscali

La richiesta della documentazione – 3/3

- Le modalità di **consegna** della documentazione
 - La documentazione può essere consegnata nella versione cartacea entro il termine dei 10 giorni dalla richiesta e, in linea di principio, anche successivamente a tale termine («entro un termine di tempo congruo»), in formato elettronico.
- La gestione delle bozze e dei file elettronici – un punto di attenzione da non sottovalutare.

La «gestione» della documentazione nelle verifiche fiscali L'approccio dell'Amministrazione – 1/2

- Definitiva “consacrazione” del metodo del margine netto della transazione (**TNMM**), fino a non molti anni fa guardato con diffidenza e, spesso, contestato in quanto non previsto dalla CM 32/80;
- Elevata **flessibilità**, non sempre prevedibile, nella scelta dell'oggetto della comparazione (es. redditività complessiva dell'impresa, piuttosto che di suoi singoli “rami”) e dell'indicatore di profitto da utilizzare nella valutazione (es.: margine operativo, ROS, ecc.);
- Generale utilizzo del **valore della mediana** nell'ambito dei valori dell'intervallo interquartile (e non del primo o del terzo quartile, se non raramente);
- **CUP** e **TNMM**, comunque, “preferiti”, specialmente da Guardia di Finanza e Direzioni Provinciali, anche nel caso in cui la loro applicazione richieda notevoli approssimazioni;

La «gestione» della documentazione nelle verifiche fiscali L'approccio dell'Amministrazione – 2/2

- In presenza dell'esercizio dell'opzione per gli “oneri documentali”, verificatori e Uffici confermano spesso il metodo adottato dal contribuente, focalizzando i loro sforzi sulla contestazione della selezione dei soggetti comparabili e/o del posizionamento del risultato della società all'interno dell'intervallo (rettificato) dei valori “normali”;
- Disapplicazione di sanzioni solo in caso di contemporanea presenza della documentazione e della comunicazione (nonostante quest'ultima rappresenti un adempimento meramente formale);
- Applicazione delle rettifiche in materia di transfer pricing al reddito imponibile non solo ai fini IRES, ma **anche IRAP**, anche dopo le modifiche normative sulla base imponibile in vigore dal 2008 – applicabilità confermata dall'art. 1, commi 281-284, Legge 147/2013 (c.d. «legge di stabilità 2013»), ma smentita dalla giurisprudenza della Suprema Corte di Cassazione, con sentenza n. 14798 del 18/07/2014;
- Estensione a **più periodi** di imposta;
- In generale si riscontra una prassi, da parte degli Uffici accertatori, più formale e meno pragmatica di quella dell'**Ufficio Accordi Preventivi**, generalmente più “avanzata”.

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- Documentazione di società distributive in perdita operativa – utilizzo del **Gross Margin** come indicatore di profitto – 1/2

Il caso:

- società controllata italiana, «full-fledged distributor» di gruppo multinazionale;
- TP policy basata sull'utilizzo del «Gross Margin» (margine di profitto lordo = ricavi – costo del venduto / ricavi);
- Operating Margin (margine operativo = ricavi – costi operativi / ricavi) negativo per via della congiuntura di mercato;
- analisi dei prezzi di trasferimento necessariamente incentrata su un benchmark con soggetti «comparabili», per via della mancanza di transazioni comparabili che permettessero l'utilizzo di metodi «transazionali»:
 - dati economico finanziari dei soggetti comparabili relativi ad annualità pre-crisi;
 - impossibilità di operare efficaci «aggiustamenti» all'analisi basata sull'utilizzo del margine operativo.
- ricorso al GM per documentare il valore normale dei prezzi di trasferimento e confermare che l'OM negativo è essenzialmente dovuto al temporaneo «disallineamento» tra costi operativi di struttura e volumi di vendita.

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- Documentazione di società distributive in perdita operativa – utilizzo del **Gross Margin** come indicatore di profitto – 2/2

Le motivazioni alla base dell'utilizzo del GM – **un esempio di documentazione:**

«Un appropriato indicatore di profitto per società che svolgono essenzialmente o esclusivamente attività di distribuzione è un indicatore che misura la redditività delle vendite, quale il Gross Margin o il Margine Operativo. Nel caso in esame è stato scelto, quale indicatore per l'analisi, il margine di profitto lordo o Gross Margin, calcolato come di seguito indicato:

$GM = \text{ricavi delle vendite} - \text{costo del venduto} / \text{ricavi delle vendite}$

Essendo disponibili, seppur a livello aggregato, informazioni in merito ai margini lordi conseguiti da soggetti terzi comparabili a DISTRIBUTORE SpA, il Gross Margin risulta infatti essere un indicatore di profitto appropriato al fine di verificare il valore normale dei prezzi di trasferimento applicati in transazioni di acquisto di prodotti oggetto di successiva rivendita.

DISTRIBUTORE SpA, infatti, non effettua modifiche ai prodotti acquistati, alterandoli fisicamente o utilizzando propri beni immateriali (quali marchi e denominazioni commerciali) per aggiungere un valore sostanziale alle merci, ma la sua attività si limita alla compravendita e all'eventuale installazione dei prodotti.

Il margine di profitto lordo o Gross Margin, diversamente dal Margine Operativo, permette inoltre di verificare il valore normale delle transazioni di acquisto di DISTRIBUTORE SpA senza risentire in modo sostanziale della congiuntura di mercato fortemente negativa che ha condizionato l'attività di DISTRIBUTORE SpA e degli altri operatori del settore negli anni più recenti.

A differenza del Margine Operativo, il Gross Margin è infatti meno influenzato dal volume dell'attività sviluppata, che può condizionare negativamente il Margine Operativo in caso di forte contrazione dei volumi di vendita dovuta a fattori congiunturali di mercato, estranei alla politica dei prezzi di trasferimento.

In tal senso, il Gross Margin fornisce indicazioni maggiormente oggettive rispetto al Margine Operativo laddove sia necessario verificare il valore normale dei prezzi di trasferimento in situazioni congiunturali non ordinarie (quali congiunture di mercato fortemente negative o fortemente espansive che comportino contrazioni o incrementi rilevanti del fatturato).

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- Imprese «multibusiness»: documentazione «**aggregata**» delle transazioni vs approccio «**segregato**» – 1/2
 - Nel predisporre la documentazione «idonea» si pone sovente la necessità di valutare l'opportunità di documentare il valore normale su base «aggregata» (ad esempio, tutte le transazioni di distribuzione infragruppo) o «segregata» (ad esempio, distinguendo in base al canale di vendita e/o al tipo di prodotto);
 - Spesso l'Amministrazione finanziaria chiede, in sede di verifica fiscale, l'accesso a dati della contabilità gestionale e/o segregazioni del C/E, che possono talvolta risultare artificiose e scarsamente rappresentative della realtà.

Il caso:

- Attività di distribuzione di prodotti di due differenti tipologie – prodotti per l'acquisizione di immagini in ambito industriale e prodotti per la diagnostica per immagini in ambito medicale:
 - diversità dei prodotti – «apparecchiature» vs «apparecchiature + software»
 - diversità dei mercati di commercializzazione: «imprese» vs «enti pubblici»
 - sostanziale diversità di approccio alla vendita: «negoiazione» vs «gara d'appalto»
 - sostanziale diversità delle modalità di vendita: «cessione» vs «noleggio»

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- Imprese «multibusiness»: documentazione «**aggregata**» delle transazioni vs approccio «**segregato**» – 2/2
 - Laddove si renda necessaria la segregazione del C/E occorre prestare attenzione:
 - ai criteri di ripartizione dei costi «indiretti» di struttura;
 - alla corretta imputazione di accantonamenti a fondi (ad es. accantonamenti a fondo obsolescenza magazzino) e di perdite su crediti / sopravvenienze;
 - alla ripartizione degli eventuali costi per servizi infragruppo («management fees»);
 - alla corretta imputazione degli eventuali aggiustamenti dei prezzi di trasferimento.
 - Le analisi economiche dei flussi di transazioni «segregate» possono essere potenzialmente condotte secondo approcci e metodi diversi:
 - ricorso a metodi «transazionali» vs «metodi di profitto»;
 - ricorso a «campioni» di soggetti comparabili mirati;
 - impiego di differenti indicatori di profitto (ad es. «ROA» vs «OM» / «GM»).
 - E' possibile fare ricorso a dati gestionali (reportistica di gruppo), prestando attenzione alle eventuali differenze nei «principi contabili» di riferimento
 - possibili differenze tra i dati «gestionali» e quelli «civilistici» sono tipicamente riscontrabili nella classificazione dei costi operativi.
 - La segregazione del C/E, in linea di principio, deve:
 - essere «esaustiva» (i.e. non dovrebbero residuare ricavi e/o costi non attribuiti);
 - essere «riconciliabile» con i dati di bilancio, quanto meno a livello dei ricavi e del risultato operativo (EBIT).

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- Utilizzo di metodi non espressamente codificati nelle linee guida OCSE – il **confronto «interno» dei margini lordi – 1/2**

Il caso:

- impresa farmaceutica italiana, che produce e commercializza (profilo funzionale e di rischio di tipo «imprenditoriale») i propri prodotti attraverso le consociate estere;
- manca di transazioni pienamente comparabili che permettano l'applicazione di un metodo «transazionale tradizionale» (ad esempio, attraverso il confronto con le vendite a importatori terzi);
- impossibilità di «testare» il valore normale dei prezzi di trasferimento a livello delle consociate distributive, che acquistano anche da altre società del gruppo e, in alcuni casi, svolgono attività produttive:
 - sarebbe necessario disporre di una segregazione del C/E delle consociate;
 - sarebbe necessario disporre di molteplici analisi di benchmark per tener conto della dispersione geografica delle consociate;
 - numerose «eccezioni» da gestire (ad es. vendite tramite consorzi, vendite in PVS, vendite di prodotti a scadenza ravvicinata).
- ricorso al **confronto «interno»** per aree geografiche omogenee dei **margini lordi** realizzati nelle vendite rispettivamente a consociate e a importatori terzi;

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- Utilizzo di metodi non espressamente codificati nelle linee guida OCSE – il **confronto «interno» dei margini lordi – 2/2**
 - **margini di profitto lordo** calcolati come differenza tra ricavi di vendita, costi di produzione direttamente imputabili (in base a valorizzazione di magazzino) e costi direttamente imputabili alle vendite (ad esempio, commissioni di intermediazione, costi di trasporto);
 - spiegazione delle situazioni per le quali si sia riscontrato un margine lordo verso consociate inferiore a quello verso importatori terzi nella stessa area geografica (ad esempio, vendita su mercato di nuovo ingresso, vendita di prodotti a scadenza ravvicinata, volumi di vendita significativamente diversi);
 - possibilità di diversi livelli di approfondimento / di lettura dell'analisi:
 - confronto a livello aggregato delle medie dei margini lordi (infragruppo vs terzi);
 - analisi per aree geografiche continentali;
 - analisi per mercati «particolari» (es. Cina);
 - possibilità di analisi a matrice per categorie di prodotti e per prodotti.
 - vantaggi di ordine «pratico»:
 - visibilità e controllo integrale delle informazioni alla base dell'analisi;
 - separazione delle aree di analisi (minor rischio che eventuali contestazioni si estendano alla totalità delle transazioni infragruppo).

La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- La documentazione in presenza di **riorganizzazioni** della catena del valore – la documentazione dell'«**exit charge**» – 1/2
- **Primo caso: il commissionario**
 - modifica del profilo funzionale e di rischio da distributore «full-fledged» a commissionario di un «principal» europeo;
 - significativa riduzione della redditività operativa a livello locale (a regime, nell'ordine di 10 punti percentuali sulle vendite);
 - graduale passaggio dal modello di distribuzione a quello di commissionario (con conseguente graduale riduzione della profittabilità operativa).
 - La documentazione, per poter essere ritenuta «idonea», deve fornire un esaustivo confronto tra la situazione «ante» e «post» riorganizzazione;
 - Dovrà essere attentamente valutata la tematica dell'eventuale «exit charge» da riconoscere al distributore in virtù della sua rinuncia al «diritto» di continuare a condurre la propria attività secondo modalità potenzialmente più profittevoli, sia pur maggiormente rischiose;
 - Andrà altresì verificato se la remunerazione «di partenza» fosse effettivamente a valore normale;
 - Tanto nel caso in cui sia riconosciuto un «exit charge», quanto in quello in cui non lo sia, dovrà essere documentato adeguatamente il «valore normale» della scelta operata.

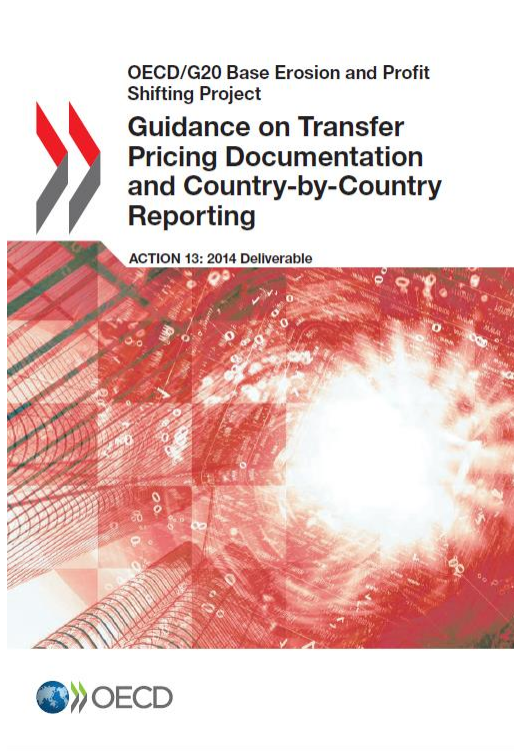
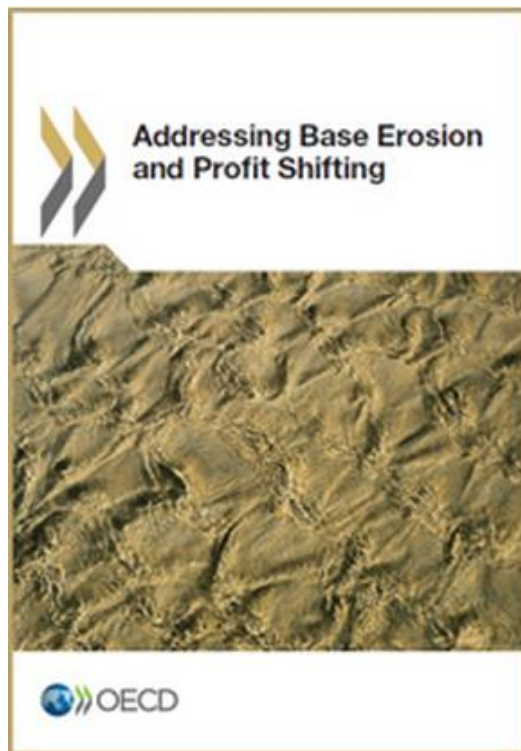
La «gestione» della documentazione

Alcuni casi di interesse

- La documentazione in presenza di **riorganizzazioni** della catena del valore – la documentazione dell'«**exit charge**» – 2/2
- **Secondo caso: l'esternalizzazione di attività produttive**
 - Società «controllata» italiana operativa nel settore dell'impiantistica industriale (progettazione, produzione, vendita);
 - Chiusura di un reparto produttivo e esternalizzazione di alcune attività di produzione a una consociata europea, in risposta a una riduzione strutturale della domanda di mercato per determinate tipologie di impianti;
 - Scelta motivata dall'esigenza di maggiore flessibilità dei costi («sostituzione» di costi fissi con costi variabili);
 - concomitante significativa riduzione della redditività operativa a livello locale rispetto agli anni passati.
 - La documentazione, per poter essere ritenuta «idonea», deve fornire un esaustivo confronto tra la situazione «ante» e «post» riorganizzazione;
 - Particolare rilevanza avrà il capitolo sulle strategie di impresa, per contestualizzare adeguatamente la scelta operata;
 - Dovrà essere attentamente valutata la tematica dell'eventuale «exit charge» da riconoscere alla società italiana da parte della consociata alla quale è stata esternalizzata l'attività produttiva e che, potenzialmente, beneficia dei margini di profitto ascrivibili a tale attività.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting



Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

- Il progetto BEPS («Base Erosion and Profit Shifting») elaborato dall'OCSE su incarico degli Stati del G20 è stato presentato il 12 febbraio 2013, mediante la pubblicazione del rapporto «**Addressing Base Erosion and Profit Shifting**», nel quale si riportano dati e studi relativi alle pratiche di erosione della base imponibile fiscale, nonché il loro effetto in termini di tassazione transfrontaliera e si forniscono delle linee guida per mettere a punto contromisure volte ad arginare il fenomeno della pianificazione fiscale «aggressiva».
- Il 19 luglio 2013, l'OCSE ha pubblicato il cd. «**BEPS Action Plan**», che identifica 15 azioni, da attuarsi in un periodo temporale di 18 -24 mesi, necessarie per contrastare il fenomeno dell'erosione della base imponibile mediante «profit shifting».
- Uno degli obiettivi principali del piano d'azione è l'incremento della trasparenza. L'Azione 13, relativa al **riesame della documentazione TP**, affronta la questione nella maniera più diretta:

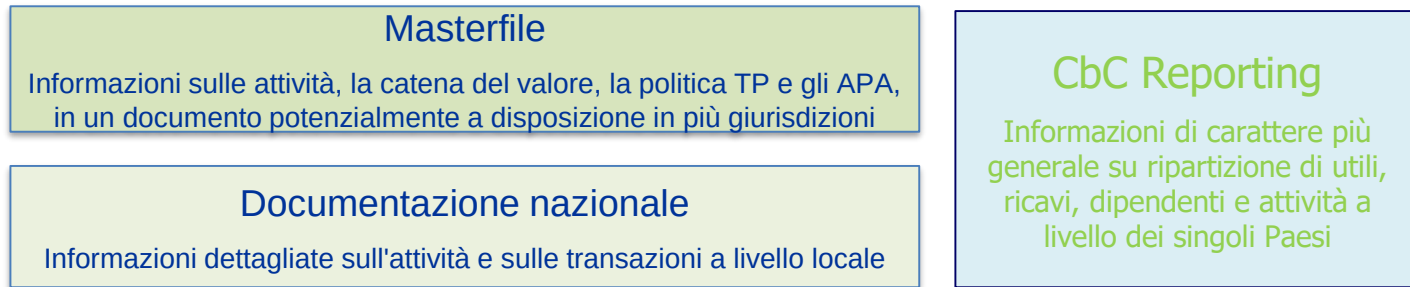
«Invitiamo l'OCSE a sviluppare un modello comune di rendicontazione Paese per Paese, a uso delle principali imprese multinazionali, per la presentazione alle autorità fiscali, tenendo conto delle questioni riguardanti le giurisdizioni non cooperative. Ciò permetterà di migliorare il flusso di informazioni tra imprese multinazionali e autorità fiscali nei Paesi in cui le imprese operano, così da incrementare la trasparenza e migliorare la valutazione dei rischi.»

Comunicato della riunione del G8 del 17-18 giugno 2013, Lough Erne, Irlanda del Nord.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

- La **finalità del CbC Reporting** è fornire alle autorità fiscali informazioni su un'impresa residente e, al contempo, sulla presenza globale dell'impresa multinazionale a cui appartiene, permettendo una valutazione di massima del profilo di rischio dei contribuenti relativamente a politiche di transfer pricing.
- Il CbC Reporting **non sostituisce la documentazione** sui prezzi di trasferimento ma la affianca.



- Il modello e i contenuti informativi sono definitivi.** Entro il 2020 i Paesi hanno l'obbligo di rivederne i contenuti e stabilire l'eventuale necessità di modifiche, per imporre la rendicontazione di dati aggiuntivi o differenti.
- La Legge di stabilità 2016 approvata il 28.12.2015 (Legge 208/2015, pubblicata in G.U. il 30.12.2015) ha **introdotto nell'ordinamento italiano l'obbligo del CbC reporting** per le imprese multinazionali di grandi dimensioni, con decorrenza dal 2016 (i.e. Gruppi multinazionali con fatturato consolidato **pari o superiore a 750 milioni di Euro**) – l'obbligo è potenzialmente esteso anche alle società controllate italiane qualora la capogruppo non sia assoggettata all'obbligo di CbC reporting o non vi sia in essere un adeguato meccanismo per lo scambio di informazioni.

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

Livelli informativi	Principali elementi informativi richiesti
Allocazione del reddito e delle risorse in ogni giurisdizione fiscale	• Dettaglio dei ricavi conseguiti in un determinato Paese, con evidenza di quelli derivanti da rapporti con parti correlate e terze • Reddito netto prima delle imposte conseguito in ogni Paese in cui opera il gruppo • Imposte pagate dal gruppo in ogni Paese (sia in termini di flussi di cassa sia reddituali) • Capitale aggregato delle entità residenti in ogni giurisdizione fiscale • Utile aggregati conseguiti dalle entità del gruppo in ogni Paese • Numero di dipendenti • Valori contabili degli asset aggregati (diversi da «cash and equivalent») per Paese
Dettagli sulle singole entità del gruppo (sia società che stabili organizzazioni)	• Giurisdizione fiscale di residenza • Giurisdizione fiscale dell'entità al momento della costituzione • Attività svolta da ogni singola entità del gruppo

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

Table 1. Overview of allocation of income, taxes and business activities by tax jurisdiction

Name of the MNE group: Fiscal year concerned:										
Tax Jurisdiction	Revenues			Profit (Loss) Before Income Tax	Income Tax Paid (on cash basis)	Income Tax Accrued – Current Year	Stated capital	Accumulated earnings	Number of Employees	Tangible Assets other than Cash and Cash Equivalents
	Unrelated Party	Related Party	Total							

Note:

- Dati aggregati su base nazionale
- Flessibilità delle fonti di dati (GAAP locali, contabilità, reporting package), purché coerenti rispetto agli esercizi precedenti e all'interno del gruppo
- I ricavi escludono espressamente i dividendi infragruppo
- L'utile/perdita al lordo delle imposte sul reddito comprende le partite straordinarie
- Le imposte pagate nell'esercizio comprendono le ritenute subite
- L'accantonamento imposte per l'esercizio corrente riguarda soltanto le imposte sulla gestione operativa dell'anno corrente
- Il numero di dipendenti può includere i collaboratori esterni

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

Table 2. List of all the Constituent Entities of the MNE group included in each aggregation per tax jurisdiction

Name of the MNE group: Fiscal year concerned:															
Tax Jurisdiction	Constituent Entities resident in the Tax Jurisdiction	Tax Jurisdiction of organisation or incorporation if different from Tax Jurisdiction of Residence	Main business activity(ies)												
			Research and Development	Holding or Managing intellectual property	Purchasing or Procurement	Manufacturing or Production	Sales, Marketing or Distribution	Administrative, Management or Support Services	Provision of Services to unrelated parties	Internal Group Finance	Regulated Financial Services	Insurance	Holding shares or other equity instruments	Dormant	Other ²
	1.														
	2.														
	3.														
	1.														
	2.														
	3.														

² Please specify the nature of the activity of the Constituent Entity in the “Additional Information” section.

- È possibile indicare più attività per ogni «entity», in coerenza con quanto indicato nel Masterfile

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

Table 3. Additional Information

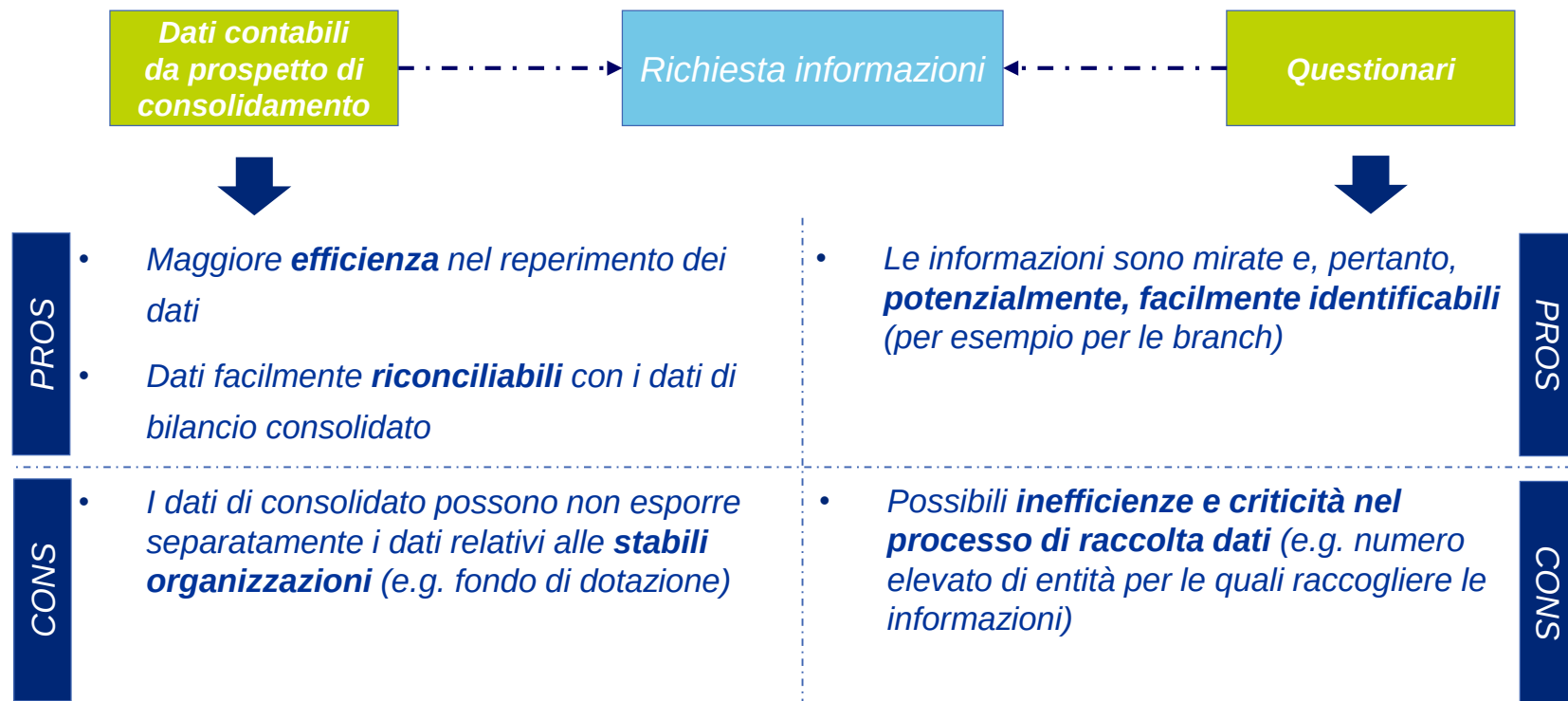
Name of the MNE group: Fiscal year concerned:
<i>Please include any further brief information or explanation you consider necessary or that would facilitate the understanding of the compulsory information provided in the country-by-country report.</i>

- La tabella 3 può essere utilizzata per distinguere l'ammontare degli utili «ordinari» da quelli derivanti da partite straordinarie
- La tabella 3 può essere utilizzata per spiegare dati anomali o «erratici»

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

La raccolta delle informazioni:



Al fine di raccogliere le informazioni per la compilazione del CbC report, le società obbligate possono inviare **appositi questionari** a tutte le entità del gruppo e/o rilevare internamente, mediante **procedure gestionali e/o di consolidamento**, i dati necessari

Aspetti operativi di gestione della documentazione

Il progetto BEPS e il CbC Reporting

Oneri per le controllate italiane:

L'art. 1, comma 146 della Legge di Stabilità 2016 prevede che **l'obbligo di predisposizione del CbC report si estenda anche alle società controllate** residenti fiscalmente in Italia, facenti parte di gruppi multinazionali che rientrano nell'ambito di applicazione della norma sulla base del requisito dimensionale, **qualora la società controllante** che ha l'obbligo di redazione del bilancio consolidato sia residente in uno Stato che:

- **non abbia introdotto l'obbligo** di presentazione della rendicontazione CbC
- **non abbia in vigore** con l'Italia **un accordo per lo scambio delle informazioni** del CbC report
- **sia inadempiente** all'obbligo di scambio delle informazioni relative al CbC report

L'art. 1, comma 145 della Legge di Stabilità 2016 prevede, in caso di **omessa presentazione** del CbC report o di invio di **dati incompleti o non veritieri**, una **sanzione amministrativa da Euro 10.000 a Euro 50.000**

Aspetti operativi di gestione della documentazione Il progetto BEPS e il CbC Reporting

Azioni da intraprendere per un'adeguata preparazione al C.b.C. Reporting:

- Integrare la determinazione dei prezzi di trasferimento con i **processi aziendali** lungo la catena del valore (acquisti, logistica, produzione, ecc.)
- Sviluppare **processi di gestione** incentrati sui prezzi di trasferimento
- Sviluppare attività di monitoraggio e reporting integrate con **soluzioni tecnologiche** avanzate di **data analytics**
- Garantire la **coerenza** tra le fonti informative (bilancio, reporting, Masterfile, Documentazione Nazionale, CbC Reporting)
- **Confrontare** le diverse aziende del Gruppo (la remunerazione di una funzione in una giurisdizione è in linea con quella della stessa funzione in un'altra giurisdizione?) → Rischio di una semplicistica **applicazione del profit split in caso di verifica**
- Rilevare e analizzare le **incongruenze** e i fattori originanti (differenze funzionali e di rischio oggettive, contesto economico, presenza di APA, trattamento delle rettifiche dei prezzi di trasferimento, ecc.)