

Il transfer pricing nelle operazioni internazionali infra-gruppo

Bocconi

Marco Mosconi

marco.mosconi@unibocconi.it

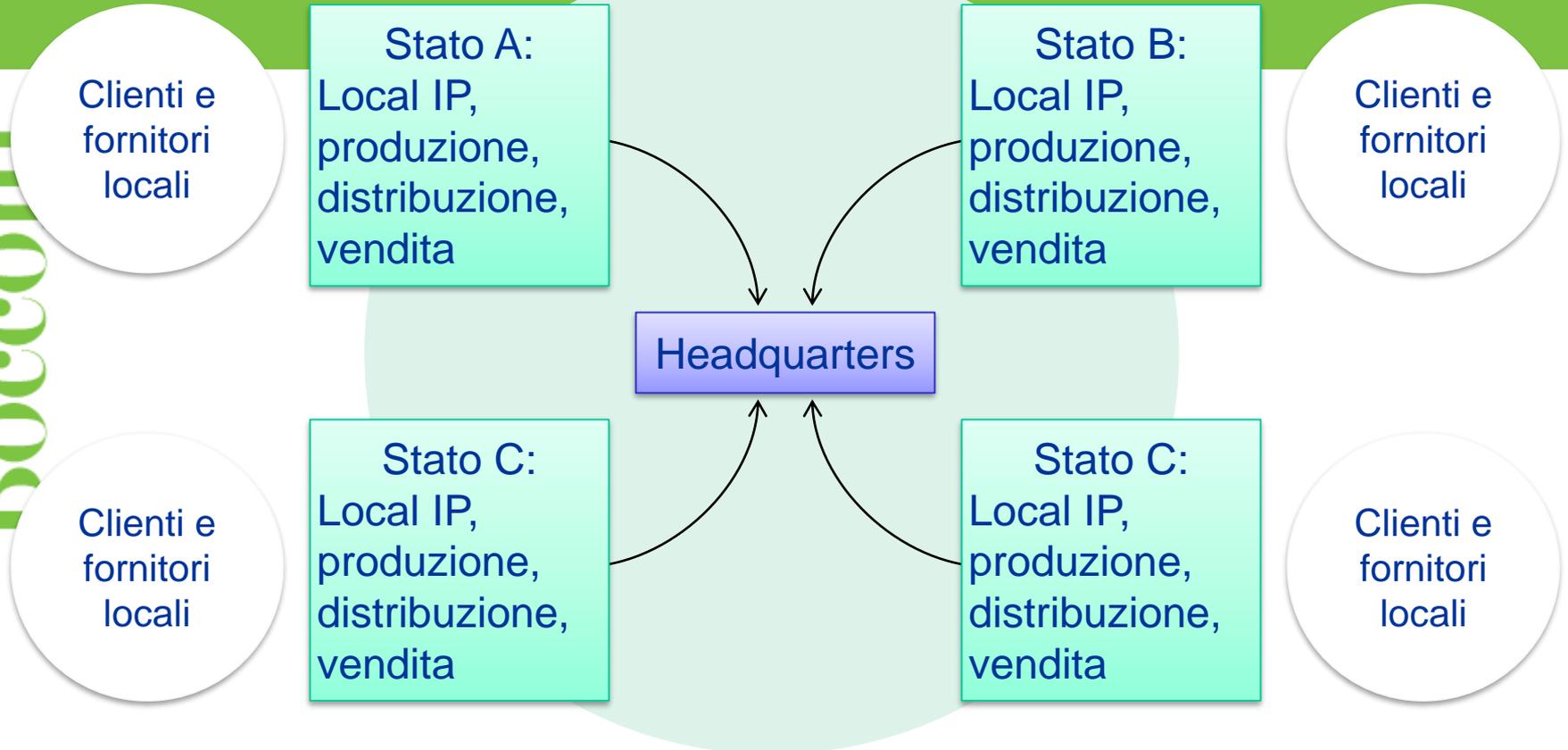
Struttura dell'intervento

- I nuovi modi di operare delle MNE
- Il quadro di riferimento nazionale
- Il quadro di riferimento internazionale, il TP nelle convenzioni bilaterali. Le linee guida OCSE
- La normativa nazionale in materia di sanzioni amministrative tributarie
- La disciplina sugli oneri documentali dal 2010

Come operano le MNE

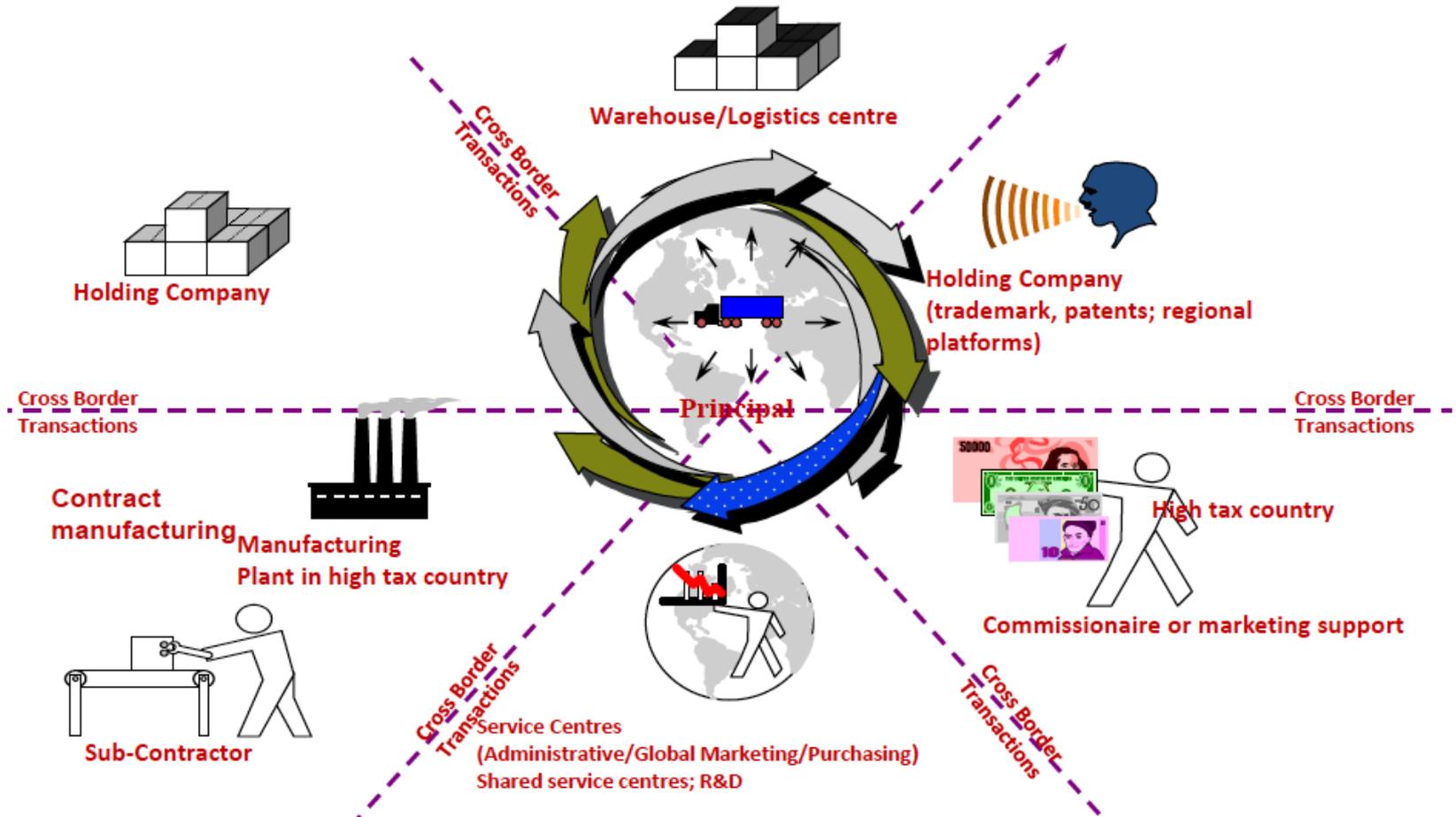
Dal modello tradizionale...

Bocconi

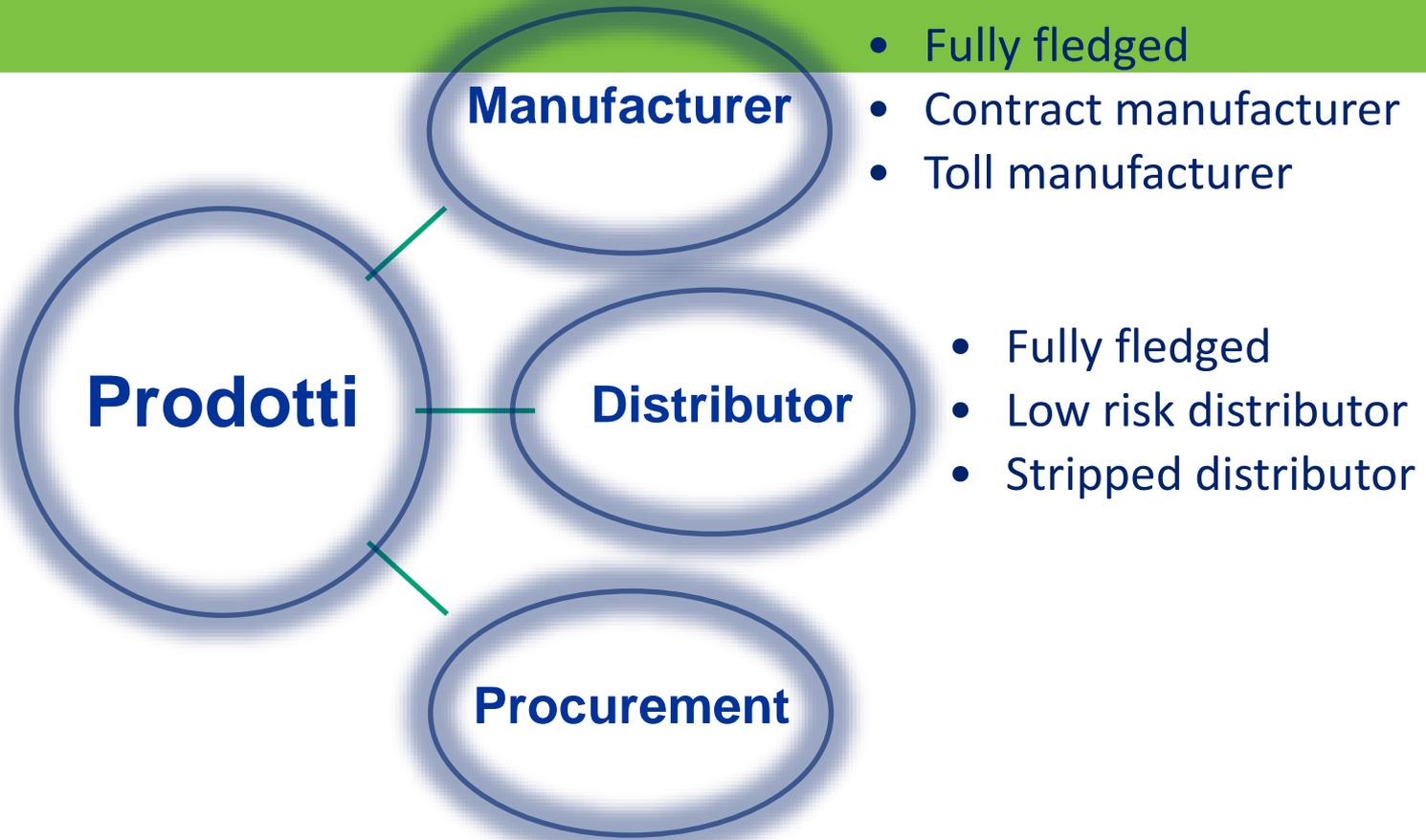


Come operano le MNE

...alla centralizzazione della catena del valore



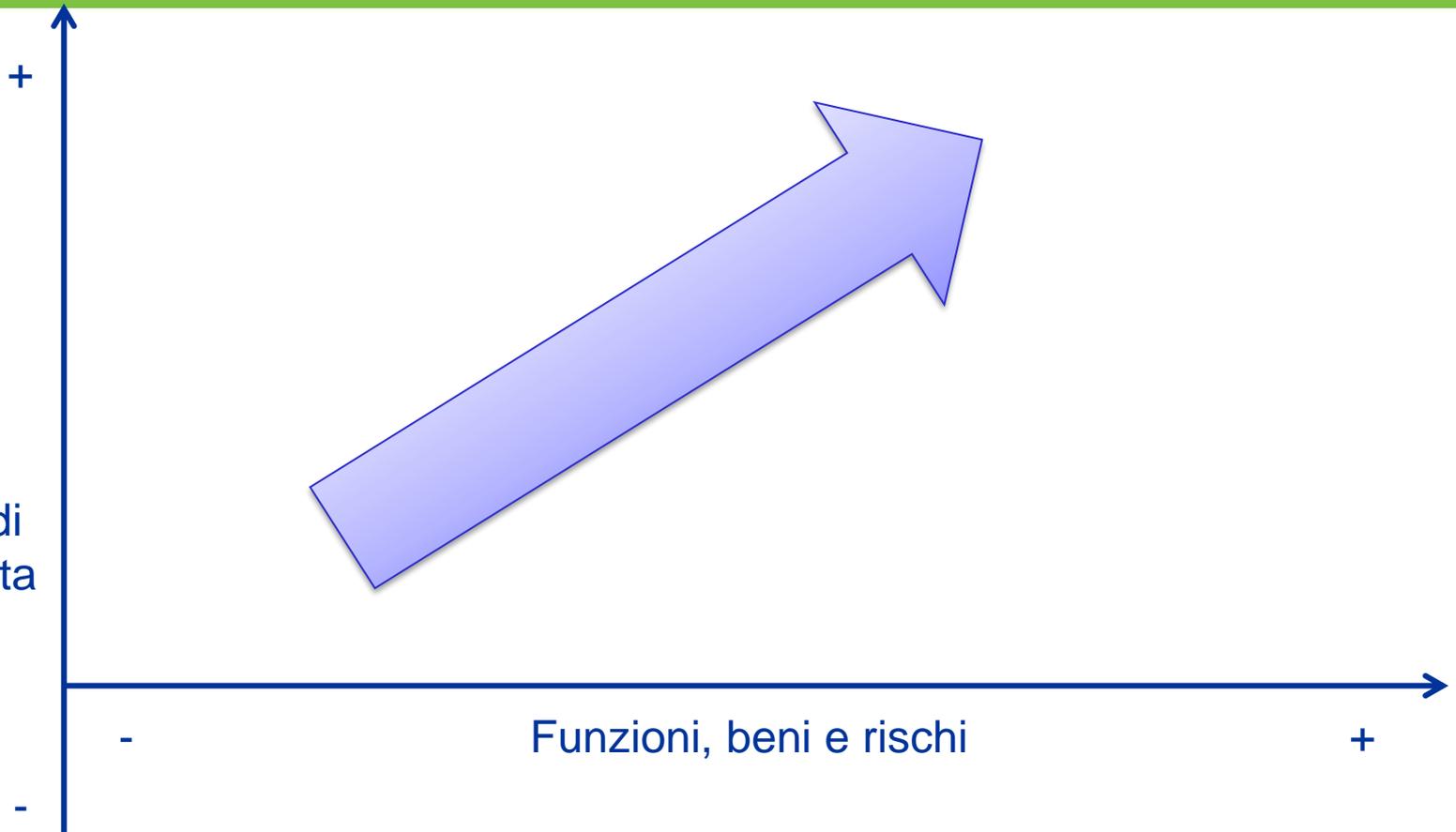
Intensità di svolgimento delle funzioni



Rischio = remunerazione attesa?

Bocconi

Potenziale di
profitto/perdita



Manufacturer: clausole contrattuali tipiche

Bocconi

**Fully
fledged**

Identificazione dei prodotti

Standard di qualità

Clausola relativa alla possibilità di svolgere
anche attività di distribuzione

Esclusiva

Responsabilità

Utilizzo della proprietà intellettuale

Utilizzo dei segreti industriali

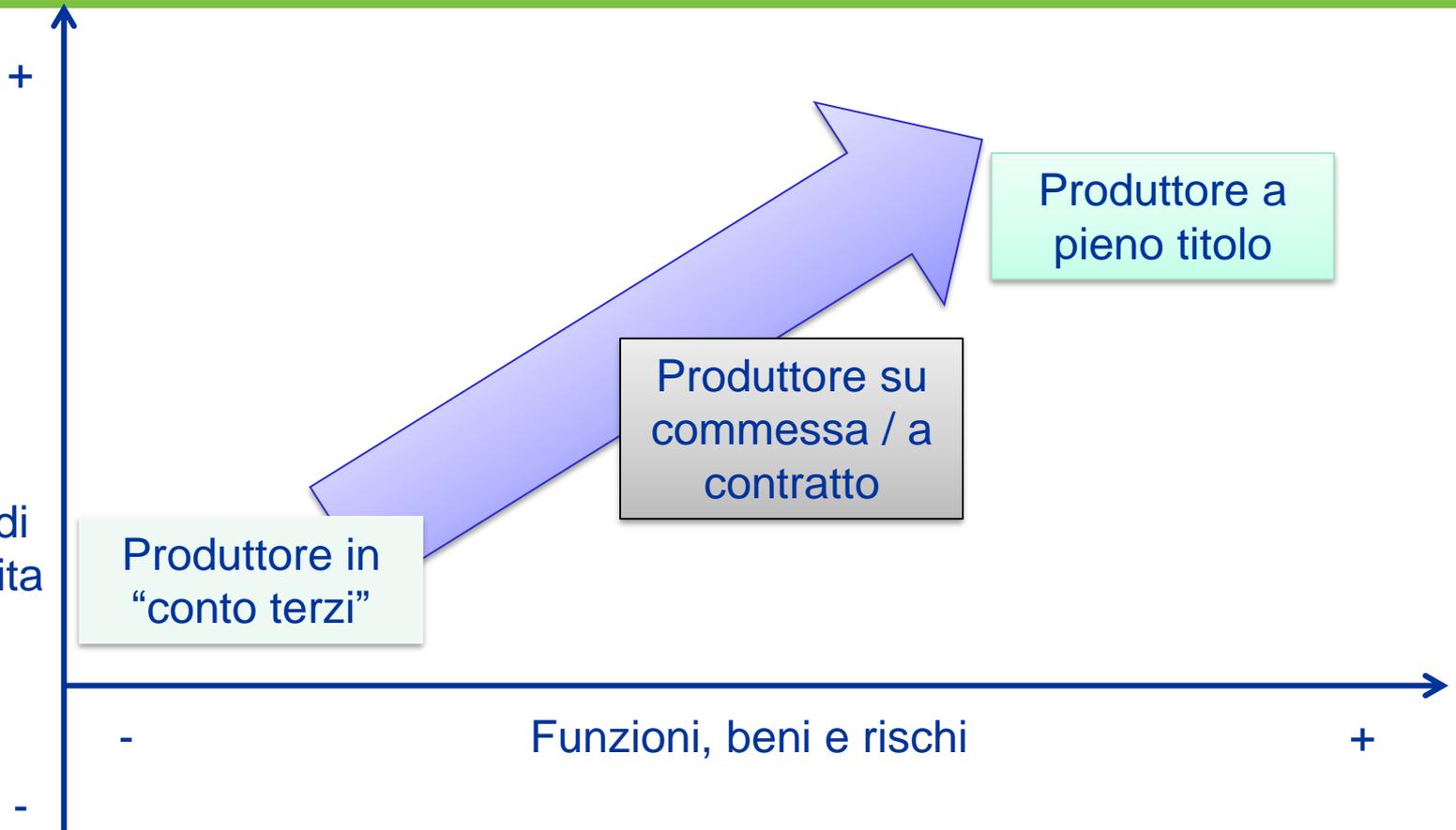
Pricing (fee)

Toller

Business model: produzione

Bocconi

Potenziale di
profitto/perdita

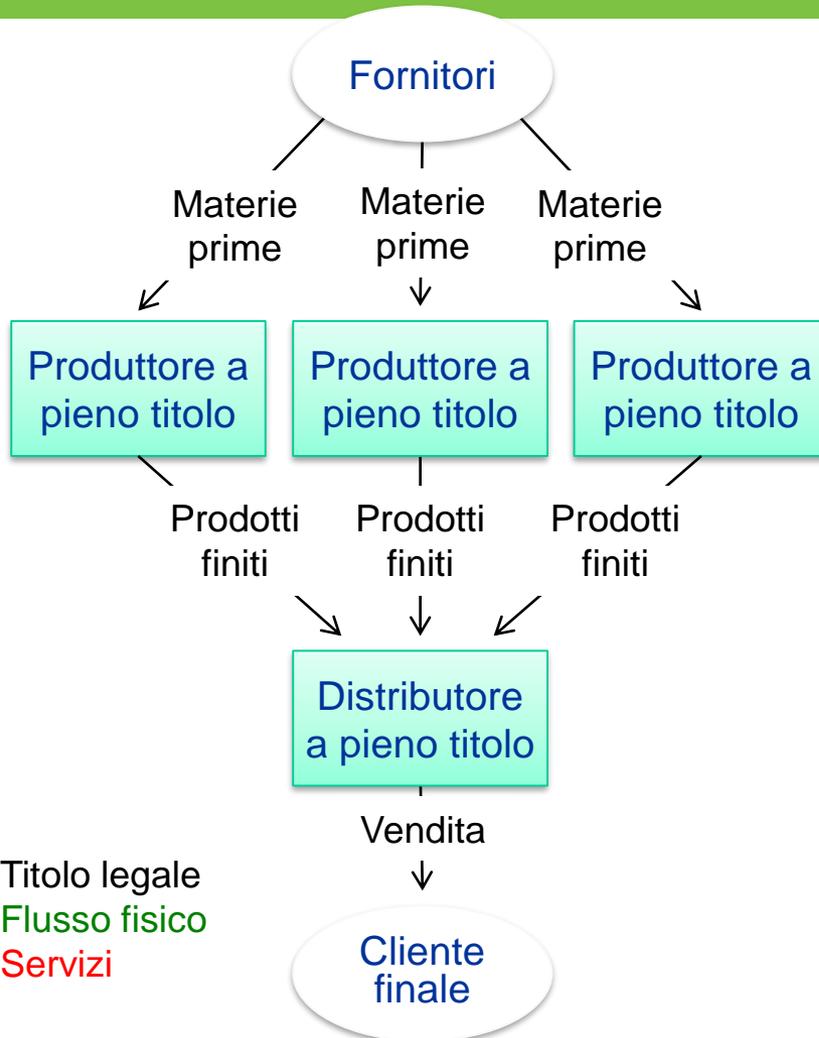


Business model: produzione (cont.)

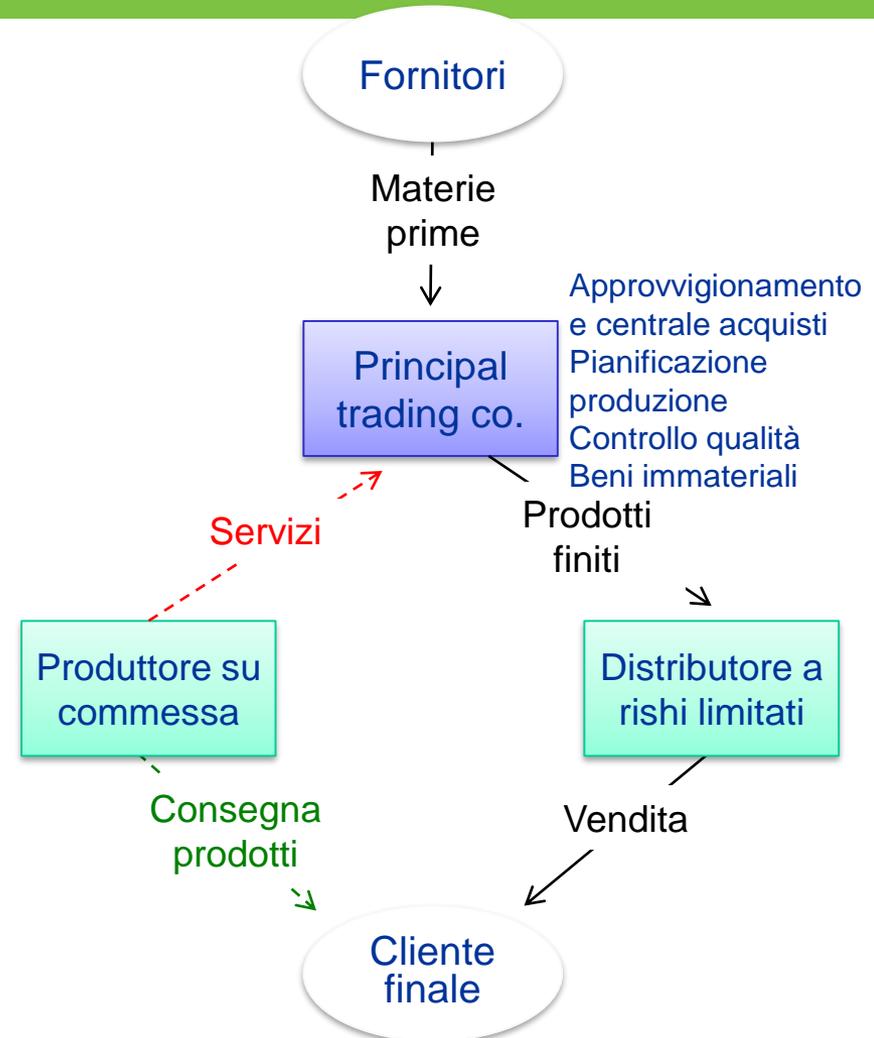
| | Produttore in "conto terzi" | Produttore su commessa / a contratto | Produttore a pieno titolo |
|--|--------------------------------|--|------------------------------|
| Approvvigionamento materie prime | | x | x |
| Spedizione materie prime | x | | x |
| Programmazione produzione | x | x | x |
| Immobilizzazioni immateriali routinarie | x | x | x |
| Immobilizzazioni immateriali specifiche di valore | | | x |
| Ricerca e sviluppo | | | x |
| Produzione | x | x | x |
| Titolo merci | | x | x |
| Assemblaggio ed imballaggio | x | x | x |
| Magazzino e logistica | (x) | x | x |
| Pricing | | | (x) |
| Fatturazione e riscossione | | x | x |
| Marketing e pubblicità | | | x |
| Controllo qualità | x | x | x |
| Vendite e distribuzione | | | x |
| Supporto post vendita | | | x |
| Garanzia e riparazione | | | x |
| Funzioni amministrative generali | x | x | x |
| Rischio ricerca e sviluppo | | | x |
| Rischio di mercato | | | x |
| Rischio magazzino | | x | x |
| Rischio operativo | x | x | x |
| Rischio cambio | | | x |
| Rischio responsabilità prodotto | | (x) | x |
| Rischio crediti inesigibili | | x | x |

Caso di studio: produzione

Pre-riorganizzazione



Post-riorganizzazione



Distributor: clausole contrattuali tipiche

**Fully
fledged**

Identificazione dei prodotti

Minimi garantiti

Standard qualitativi

Clausola di buy-back

Esclusiva

Responsabilità

Utilizzo del marchio

Contributi pubblicitari

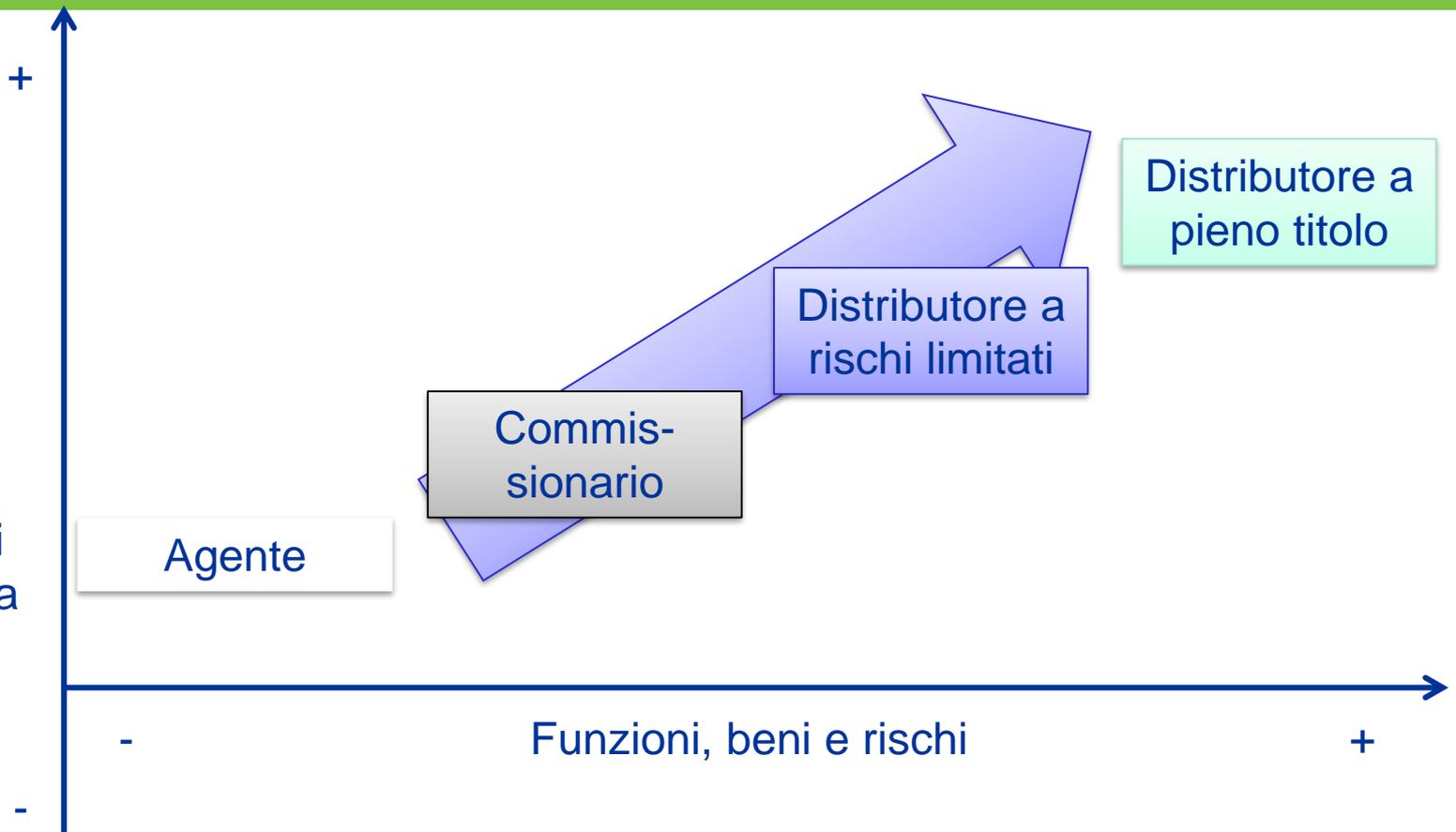
Flash title

Stripped

Business model: distribuzione

Bocconi

Potenziale di
profitto/perdita

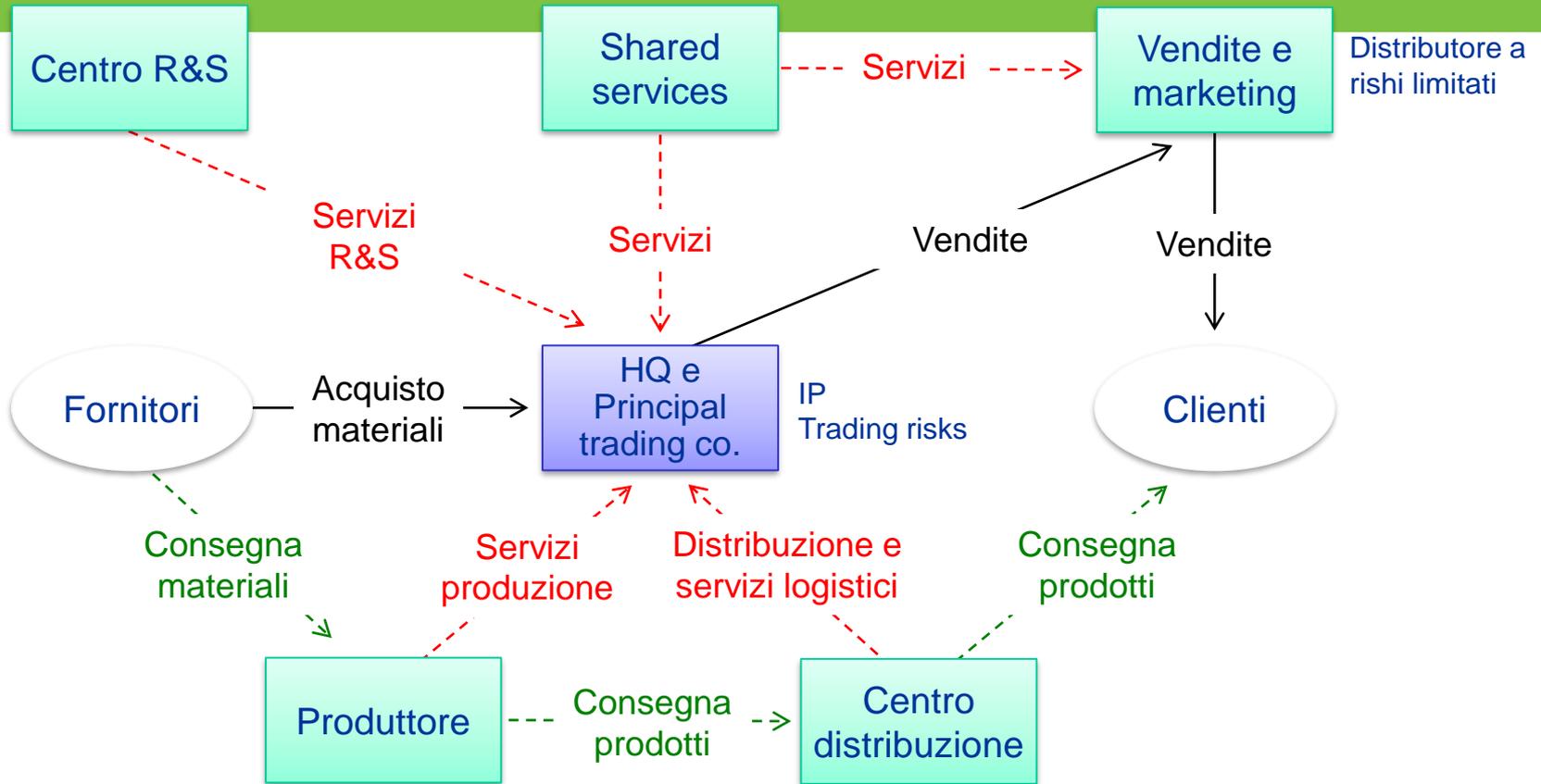


Business model: distribuzione (cont.)

| | Agente | Commissionario | Distributore a rischi limitati | Distributore a pieno titolo |
|----------------------------------|--------|----------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Titolo merci | | | x | x |
| Magazzino e logistica | | | (x) | x |
| Pianificazione acquisti | | | | x |
| Marketing e pubblicità | x | x | (x) | x |
| Controllo qualità | | | | x |
| Pricing | | | | x |
| Vendite e distribuzione | x | x | x | x |
| Supporto post vendita | | | | x |
| Garanzia e riparazione | | | | x |
| Fatturazione e riscossione | | x | x | x |
| Funzioni amministrative generali | x | x | x | x |
| Rischio magazzino | | | | x |
| Rischio di mercato | (x) | x | x | x |
| Rischio crediti inesigibili | | | x | x |
| Rischio responsabilità prodotto | | | x | x |
| Rischio cambio | | | | x |

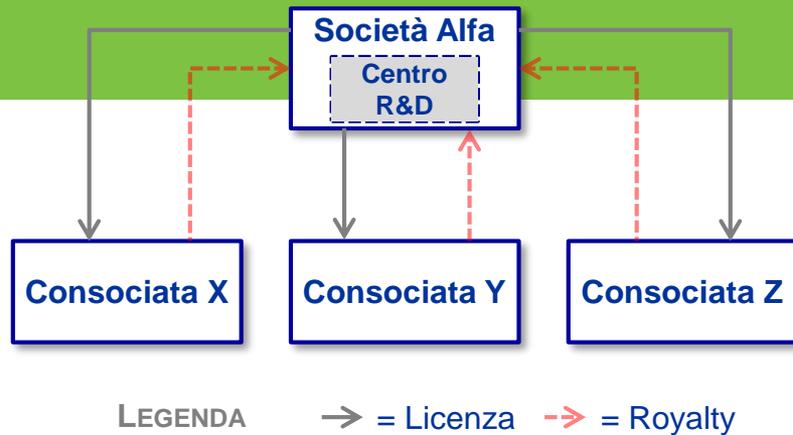
Caso di studio: centralizzazione della catena del valore

Bocconi



- Titolo legale
- > Flusso fisico
- > Servizi

Intangible: IP Company vs CCA

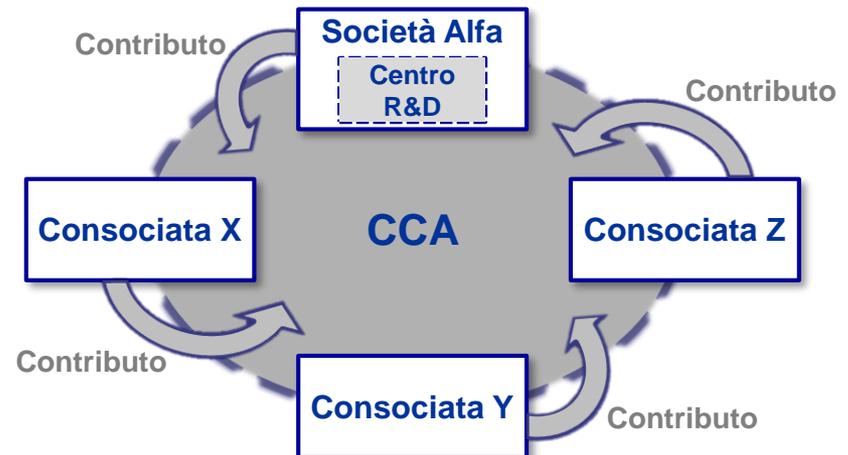


Modello "accentrato"

- Funzione R&D concentrata in capo a un singolo soggetto
- Costi e rischi connessi all'attività R&D concentrati in capo a un unico soggetto
- Unico proprietario degli eventuali beni immateriali
- Concessione in licenza di intangibile verso pagamento di royalty

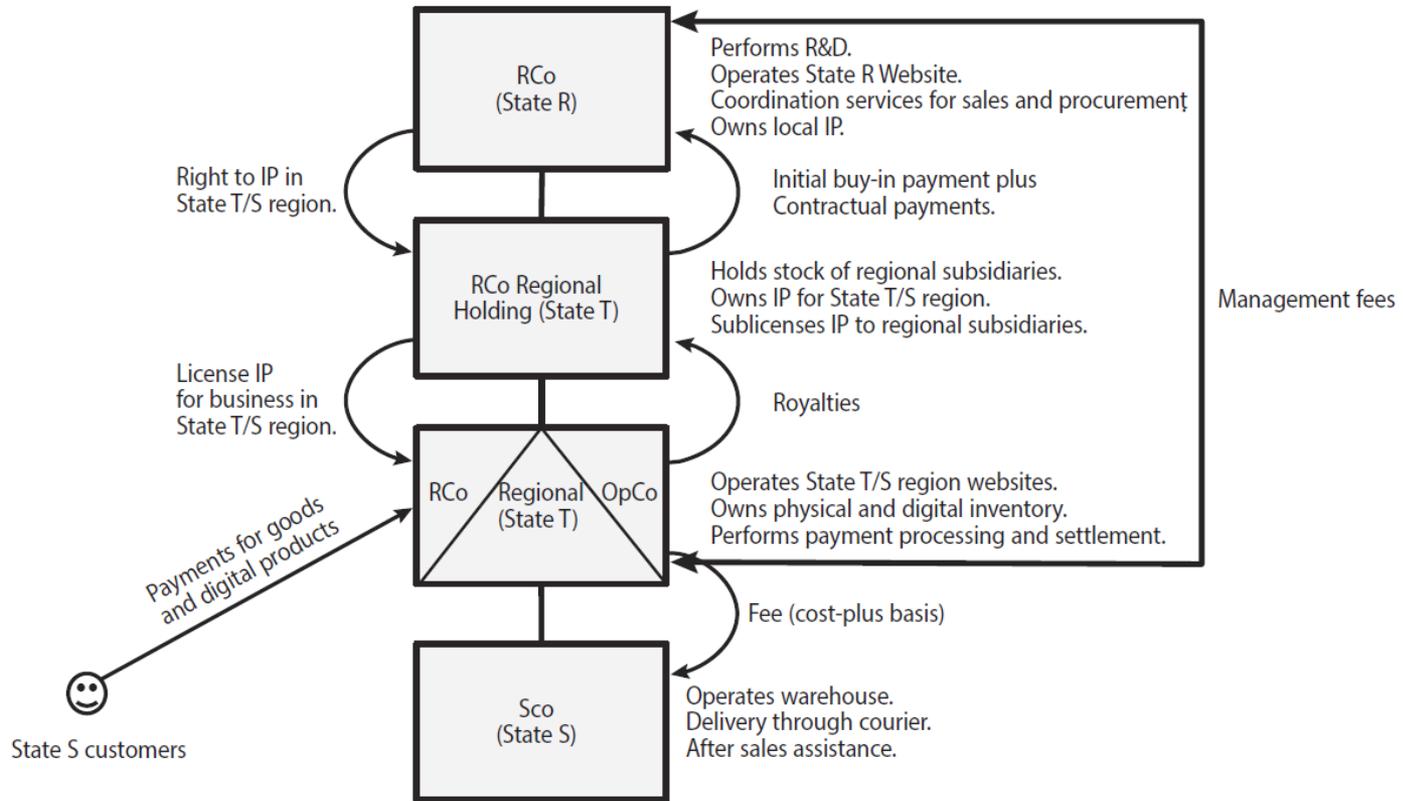
Cost Contribution Agreement (CCA)

- Funzione R&D svolta in comune
- Costi e rischi connessi all'attività R&D condivisi
- Tutti i partecipanti sono proprietari degli eventuali beni immateriali
- Tutti i partecipanti hanno diritto di sfruttamento (no pagamento di royalty)



Schemi di pianificazione

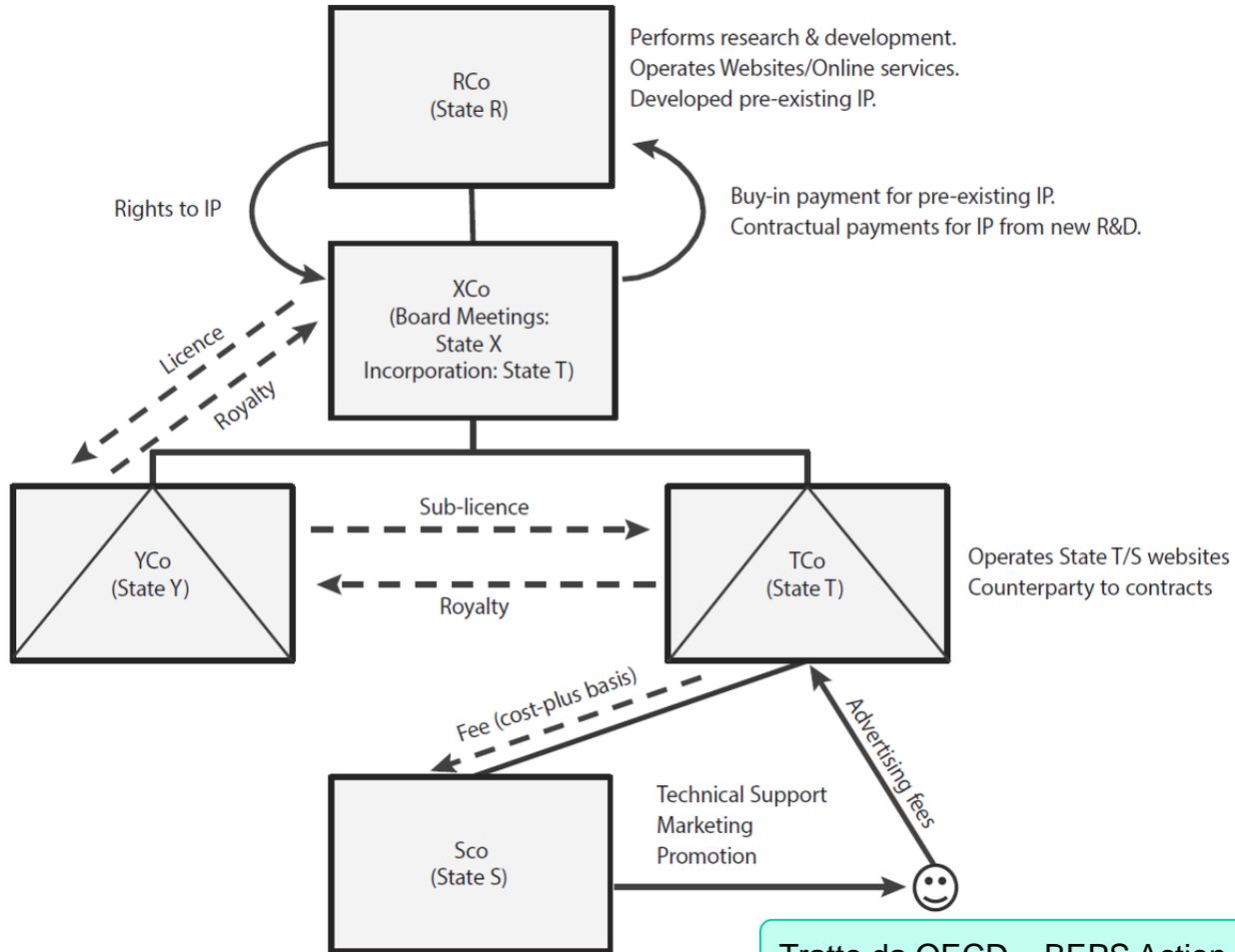
Figure B.1. **Online retailer**



Tratto da OECD – BEPS Action 1 – final report

Schemi di pianificazione

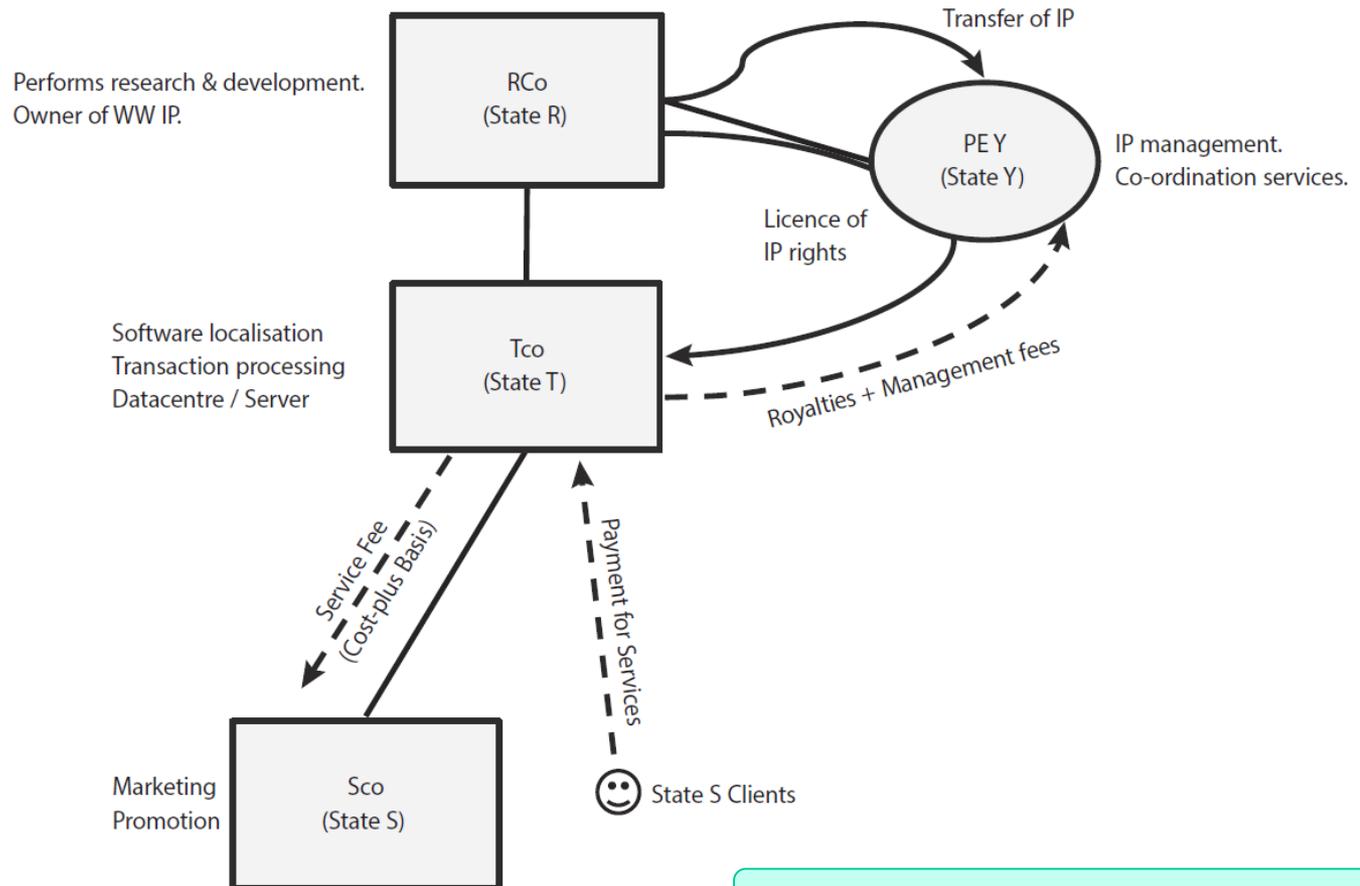
Figure B.2. Internet advertising



Tratto da OECD – BEPS Action 1 – final report

Schemi di pianificazione

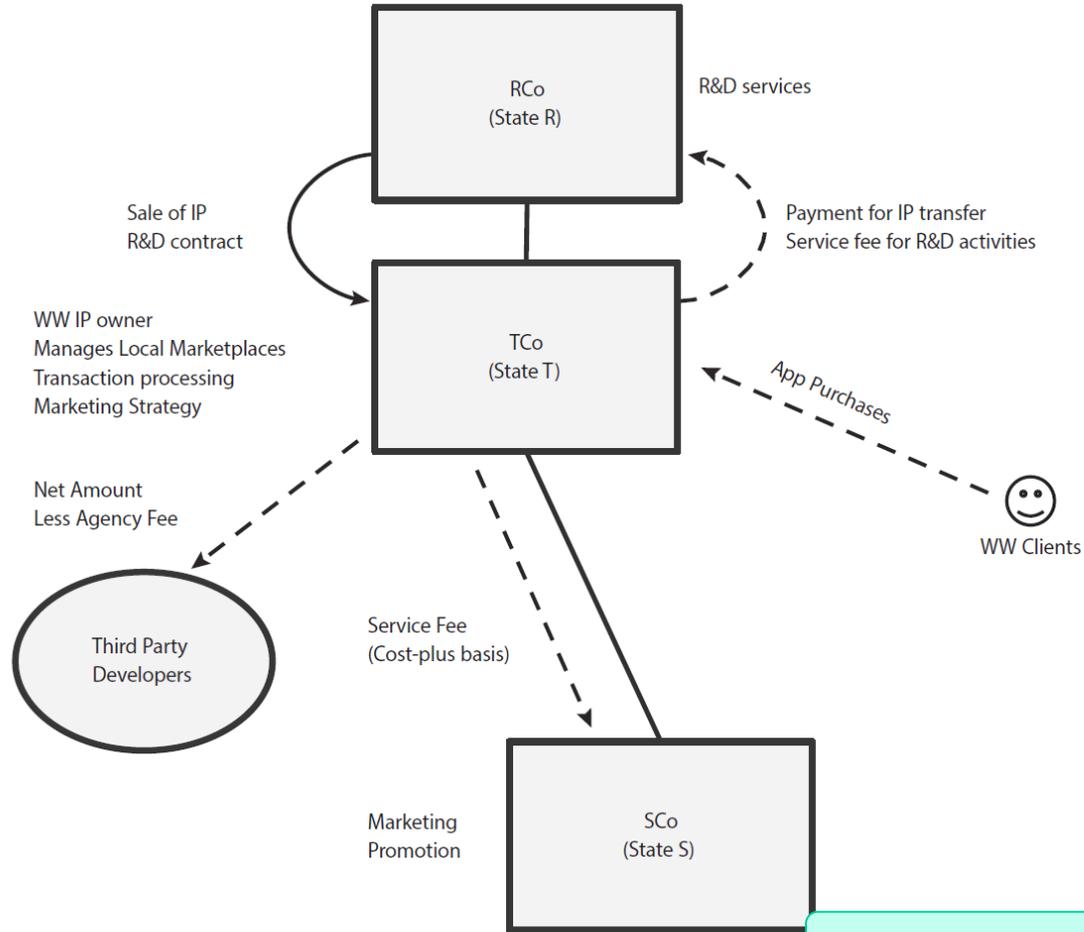
Figure B.3. Cloud computing



Tratto da OECD – BEPS Action 1 – final report

Schemi di pianificazione

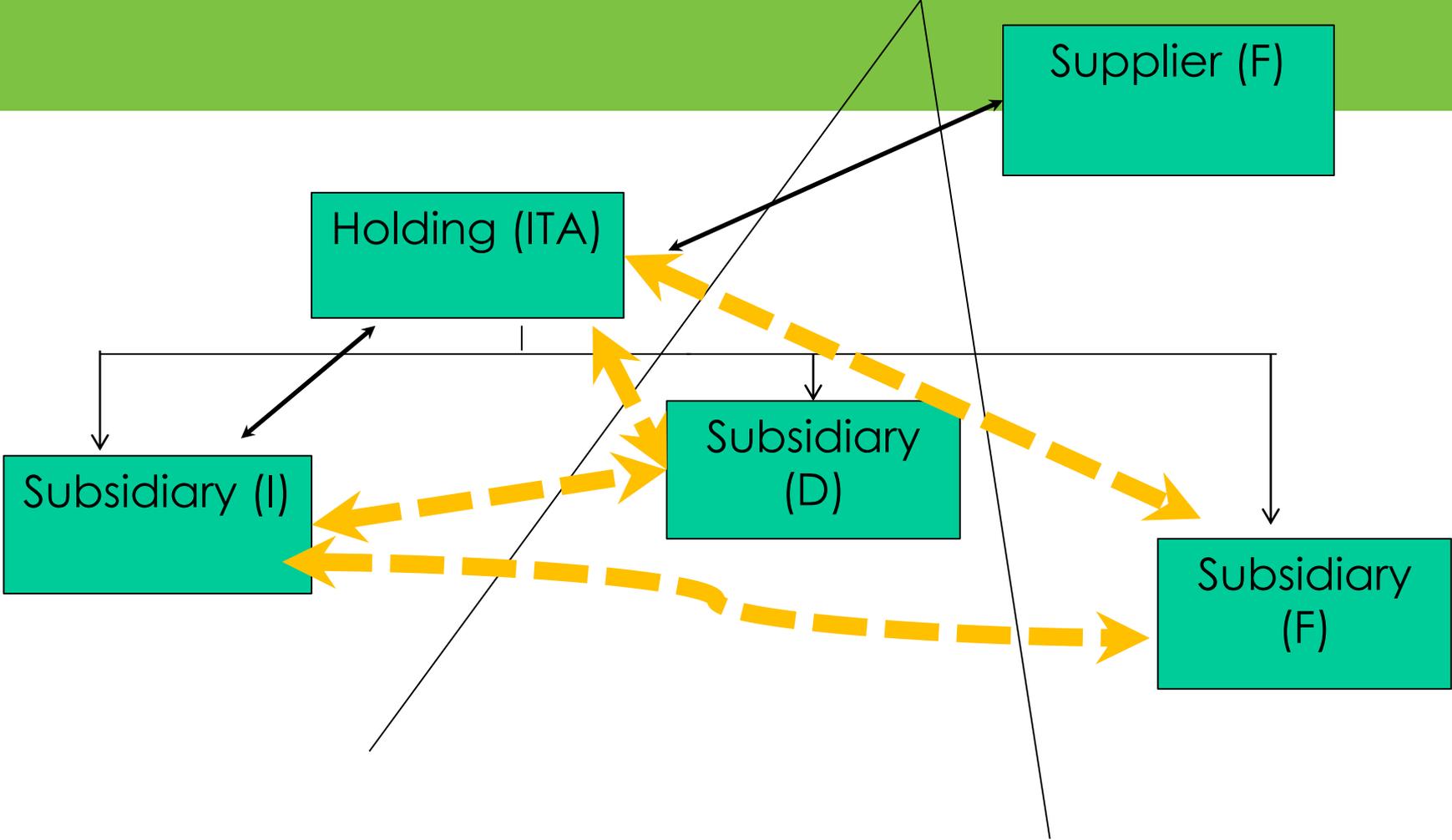
Figure B.4. Internet app store



Tratto da OECD – BEPS Action 1 – final report

La normativa nazionale (110 c. 7)

- In Italia la normativa fiscale sul *transfer pricing* è disciplinata dall'art. 110, comma 7, del TUIR (DPR 917/1986). Tale disposizione prevede che tutte le operazioni **infragrappo** intercorrenti tra un soggetto residente in Italia ed **altro soggetto non residente** devono essere determinati «con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili», se ne deriva un **aumento del reddito**.



La normativa nazionale (110 c. 7)

• Bocconi

- Ciò significa che all'interno dei gruppi multinazionali, **ogni transazione**, sia che si tratti di una cessione di beni, una prestazione di servizi, un finanziamento, una concessione riguardante l'uso di *intangible assets*, o la ripartizione di costi comuni di gruppo tra le diverse unità collocate tra diverse giurisdizioni, deve essere valutata fiscalmente come se tale operazione fosse avvenuta in condizioni di libero mercato, in analogo luogo e livello di commercializzazione, tra soggetti indipendenti.

La normativa nazionale (art. 110 c. 7)

- Quando le condizioni economiche nel concreto pattuite all'interno del gruppo sono diverse da quelle previste dalla norma citata e dall'applicazione del valore normale emergesse un maggior reddito imponibile, il soggetto residente in Italia deve operare una variazione in aumento del proprio reddito imponibile. (rigo **RF 32** di **Unico SC**, codice 15)
- Nei (rari) casi ove fosse possibile ridurre la base imponibile ovvero in presenza di Procedure amichevoli (MAP - Mutual Agreement Procedures) o nell'ambito della Convenzione Arbitrale, dovrà essere operata una variazione in diminuzione (rigo RF 54 di Unico SC – codice 21)

- «Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze (MEF), possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma».



Riferimento alle linee guida OCSE
(e/o ONU)

Decreto MEF pubblicato il 24/05/2018

La normativa nazionale: le sanzioni

• **Bocconi**

- Ove il contribuente non abbia correttamente applicato la norma, ovvero ove il verificatore ravvisi una non corretta applicazione della stessa, ne scaturisce un accertamento di maggiori redditi, quindi maggiori imposte e, nel contempo, l'irrogazione di sanzioni amministrative pari ad un importo compreso tra il 90% e il 180% della maggiore imposta accertata (D. Lgs 471/1997, art. 1, comma 2).

La normativa nazionale

- La disposizione del TUIR non è nuova (esiste da decenni), è conosciuta ormai da tempo dalle imprese e dai verificatori fiscali, che in più occasioni l'hanno utilizzata per accertare un maggior reddito imponibile in capo alle società oggetto di verifica. Tale norma accomuna l'Italia a tutti i principali paesi industrializzati ove esistono disposizioni analoghe; le amministrazioni fiscali ormai da anni utilizzano questo strumento per ricondurre a tassazione basi imponibili che, altrimenti, le multinazionali avrebbero spostato verso lidi più piacevoli, o da un punto di vista fiscale (paesi a minor tassazione), o da un punto di vista societario (verso il paese di origine della multinazionale, a scapito dei paesi "colonizzati").

*La norma nazionale:
approfondimenti – il requisito
soggettivo / i soggetti*

• **BOCCONI**

- Per **soggetti non residenti** devono intendersi tutti coloro che, sebbene al di fuori di una struttura propriamente societaria, siano istituzionalmente o ordinariamente destinati allo svolgimento di un'attività economica d'impresa con finalità di lucro, che quindi faccia ricadere il reddito sotto l'IRES (cfr, Circolare del Ministero delle Finanze Imposte Dirette del 22/09/80, n. 32).

La norma nazionale: approfondimenti – il requisito soggettivo / i soggetti

La disciplina si applica anche

- alle operazioni effettuate da soggetti residenti con una loro **stabile organizzazione** situata in uno Stato estero ;
- Alle operazioni poste in essere da parte della stabile organizzazione in Italia di una società residente in altro Stato estero, con la casa madre e/o con altri soggetti appartenenti al medesimo gruppo (C.M. 32/1980);

La norma nazionale: approfondimenti – il requisito soggettivo / i soggetti

- L'individuazione di un'adeguata ripartizione dei mezzi finanziari messi a disposizione della stabile organizzazione rappresenta un aspetto rilevante ai fini della tassazione in Italia di una stabile organizzazione.
- L'interpretazione della nostra amministrazione finanziaria, con riferimento alla supposta indipendenza economica della stabile organizzazione, è più ampia rispetto alle tradizionali posizioni del Commentario OCSE (Report 2010 modifica l'orientamento)
- La C.M. 32/80, prevede per le SO italiane, la deducibilità di interessi passivi a fronte di finanziamenti "erogati" da altre unità dell'impresa, purché nel rispetto dei limiti stabiliti dalla normativa IRPEG (IRES).

La norma nazionale: approfondimenti – il requisito soggettivo / il controllo

La disciplina si applica nelle ipotesi di cui all'art. 2359 del Codice Civile, ma anche

- In caso di comune controllo esercitato da una persona fisica;

Il controllo deve intendersi in senso «elastico», come nel caso delle Joint Ventures (controllo congiunto), ma (secondo la prassi ministeriale) in alcuni casi anche in ipotesi di società collegate (C.M. 32/1980), applicando il concetto dell'influenza dominante

Art. 9 c. 1, Modello di convenzione fiscale OCSE:

“Allorché

- a) un'impresa di uno Stato contraente partecipa direttamente o indirettamente alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa dell'altro stato contraente; o
- b) le medesime persone partecipano direttamente o indirettamente alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa di uno Stato Contraente e di un'impresa dell'altro Stato Contraente;
- e nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni accettate o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni, sarebbero stati realizzati da una delle imprese ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza».

Commentario all'Art. 9 c. 1, Modello di convenzione fiscale OCSE:

•“le autorità fiscali di uno Stato contraente possono, al fine di calcolare le imposte dovute dalle imprese associate, rettificare la contabilità delle imprese se, in conseguenza delle speciali relazioni intercorrenti tra le imprese, i libri contabili non riflettono il vero ammontare degli utili imponibili prodotti in tale stato; è evidente ed appropriato che in tali circostanze venga effettuata una rettifica”.

Direttive operative:

•1979: primo Rapporto OCSE (*Transfer Pricing and Multinational Enterprises*)

- Fondamentale definizione del prezzo di libera concorrenza: “corrispettivo che sarebbe stato convenuto fra imprese indipendenti per operazioni identiche o simili sul mercato libero”
- Indicazione dei metodi per la determinazione del prezzo di trasferimento (recepiti in Italia con la Circ. n. 32/1980)

1995: *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*

2010: aggiornamento Guidelines (revisione capitoli I e III; inserimento capitolo IX in tema di Business Restructuring)

+ BEPS Action 8-10 + BEPS Action 13

2017: ulteriore aggiornamento delle Guidelines (incorpora proposte BEPS)

Metodi di determinazione del prezzo:

- Metodi Tradizionali

- Confronto del prezzo (CUP)
- Prezzo di rivendita (R-)
- Costo maggiorato (C+)

- Metodi Redditali:

- Transactional Net Margin (TNMM)
- Profit Split Method

Metodi di determinazione del prezzo

Gerarchia dei metodi:

- Rapporto 1979: Metodi tradizionali
- Guidelines 1995: Metodi reddituali come estrema ratio
 - Aggiornamento 2010: Best Method Approach

Corresponding Adjustment

- Art. 9 c. 2, Modello di convenzione fiscale OCSE:

“Allorché uno Stato Contraente includa fra gli utili di impresa di detto Stato – e di conseguenza assoggetta a tassazione – utili sui quali un’impresa dell’altro Stato Contraente è stata sottoposta a tassazione in detto altro Stato, e gli utili così inclusi sono utili che sarebbero maturati a favore dell’impresa del primo Stato, e se le condizioni fissate tra le due imprese fossero state quelle convenute tra imprese indipendenti, allora detto altro Stato farà una correzione all’importo dell’imposta ivi applicata su tali utili, precisando inoltre che, nel determinare le correzioni, dovrà usarsi il dovuto riguardo alle disposizioni della presente convenzione e le autorità competenti degli Stati Contraenti si consulteranno, ove necessario”

Corresponding Adjustment

Bocconi

Rettifica ex Art. 9, c.1



Doppia imposizione economica



Corresponding adjustment

Procedura amichevole OCSE

Art. 25 Modello di convenzione OCSE:

- instaurata su richiesta del contribuente quando ravvisasse che la rettifica sul transfer pricing dia luogo a doppia imposizione economica;
- promossa nei confronti dell'Amministrazione Finanziaria dello Stato in cui il contribuente è residente, indipendentemente dai ricorsi previsti dalla legislazione nazionale;
- termine di 3 anni dalla prima notifica della rettifica;
- se l'autorità competente ritiene fondata la segnalazione "farà del suo meglio per raggiungere l'accordo con l'altro Stato Contraente";
- il mancato raggiungimento di accordo entro 2 anni: caso è sottoposto, su richiesta del contribuente, a procedura arbitrale (se nel frattempo non è intervenuta una decisione giurisdizionale).

La normativa sugli oneri documentali

• **Bocconi**

L'art. 26 del decreto c.d. "Anticrisi" (D.L. 31/05/2010, n° 78, convertito con la legge 30/07/2010), ha introdotto nel nostro ordinamento un'importante novità: le imprese che predispongono un set di documentazione riguardante il *transfer pricing* in linea con quanto previsto da un apposito provvedimento emanato dall'Agenzia delle Entrate e inviano un'apposita comunicazione, non sono passibili di sanzioni tributarie in caso di verifiche fiscali su tali partite *intercompany*

I riflessi con altri tributi: IRAP, Dogane, IVA

La disciplina del transfer pricing in teoria sarebbe inapplicabile, in via automatica ad altri tributi, in particolare all'IRAP (dal 2008 non esiste più la correlazione dei valori rilevanti ai fini IRES).

La Legge di Stabilità 2014 (L. 147/2013) ha introdotto la **rilevanza ai fini IRAP** della disciplina sui **prezzi di trasferimento, disponendo** l'esonero delle sanzioni per infedele dichiarazione limitatamente ai periodi d'imposta che vanno dal 2008 al 2012 (esercizio solare).

Transfer Pricing e Dogane

Si tratta di due prospettive di valutazione diverse per genesi e finalità:

- l'Agenzia delle Entrate ha interesse a che i costi di acquisto sostenuti dal soggetto residente siano ragionevolmente bassi per evitare il trasferimento di utili in altri Paesi (specialmente se a fiscalità agevolata), onde evitare di ridurre la base imponibile ai fini delle imposte dirette
- l'Agenzia delle Dogane ha interesse che i prezzi di acquisto siano ragionevolmente alti in modo da accrescere la base imponibile ai fini del calcolo dei dazi

Transfer Pricing e Dogana

Metodi per la determinazione dei prezzi (1)

| CODICE DOGANALE COMUNITARIO | LINEE GUIDA OCSE (2017) |
|--|---|
| Art. 30, par. 2, lett. a) e b) <i>Valore di merci identiche o similari, vendute nello stesso momento.</i> | Metodo del Confronto di Prezzo <i>(Comparable Uncontrolled Price Method – C.U.P.)</i> Cap. II, Parte II, lett. B. |
| Art. 30, par. 2, lett. c) - Deductive method <i>Valore fondato sul prezzo unitario corrispondente alle vendite.</i> | Metodo del Prezzo di Rivendita <i>(Resale Price Method – R.P.M.)</i> Cap. II, Parte II, lett. C. |
| Art. 30, par. 2, lett. d) – Computed method <i>Valore calcolato eguale alla somma:</i> <ul style="list-style-type: none">- <i>del costo delle materie e delle operazioni di fabbricazione;</i>- <i>di un ammontare rappresentante gli utili e le spese generali;</i>- <i>del costo degli elementi enumerati all’art. 32, par. 1, lett. e).</i> | Metodo del Costo Maggiorato <i>(Cost Plus Method – C.P.M.)</i> Cap. II, Parte II, lett. D. |

Transfer Pricing e Dogana

Metodi per la determinazione dei prezzi (2)

| CODICE DOGANALE COMUNITARIO | LINEE GUIDA OCSE (2017) |
|-----------------------------|---|
| - | <u>METODI BASATI SULL'UTILE DELLE TRANSAZIONI (o METODI REDDITUALI)</u> |
| - | <i>Metodo del Margine Netto della Transazione (Transactional Net Margin Method – T.N.M.M.) Cap. II, Parte III, lett. B.</i> |
| - | <i>Metodo Transazionale di Ripartizione degli Utili (Transactional Profit Split Method – 'Profit Split') Cap. II, Parte III, lett. C.</i> |

La base imponibile dell'IVA all'importazione

Rinvio alle norme doganali

L'IVA all'importazione è commisurata, con le relative aliquote, al valore dei beni importati determinato ai sensi delle disposizioni in materia doganale, aumentato dell'ammontare dei diritti doganali dovuti, ad eccezione dell'imposta sul valore aggiunto, nonché dell'ammontare delle spese di inoltro fino al luogo di destinazione all'interno del territorio della Comunità che figura sul documento di trasporto sotto la cui scorta i beni sono introdotti nel territorio medesimo.



Criterio di determinazione subordinato alla normativa doganale



Per i beni che prima dello sdoganamento hanno formato oggetto nello Stato di una o più cessioni, la base imponibile è costituita dal corrispettivo dell'ultima cessione.

Parte terza: la documentazione e la penalty protection

• **BOCCONI**

L'Italia, con il citato art. 26 del decreto Anticrisi, si è quindi adeguata al Codice di Condotta europeo, prevedendo l'inserimento di un nuovo comma (il 2^{ter}) all'interno dell'art. 1 del D. Lgs 471 (la norma che nel nostro ordinamento disciplina le sanzioni amministrative in materia tributaria). Grazie a tale novità, al sussistere di determinati presupposti, di seguito illustrati, non saranno applicabili le pesanti sanzioni citate.

Parte terza: La documentazione

- Perché si possa applicare la citata esimente è necessario che:
- Nel corso della verifica l'impresa consegni ai verificatori idonea documentazione (entro 10 giorni dalla richiesta);
 - La documentazione sia coerente con quella descritta nel Provvedimento emanato dall'Agenzia delle Entrate il 29/09/2010;
 - La documentazione sia idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati;
 - Il contribuente che detiene la citata documentazione abbia dato apposita comunicazione all'Agenzia delle Entrate

Parte terza: la documentazione

In sintesi potremo trovarci di fronte alle seguenti situazioni:

| | DOCUMENTAZIONE | COMUNICAZIONE | ONERE DELLA PROVA | SANZIONI |
|---|-----------------|---------------|-------------------------------------|----------------|
| 1 | Predisposta | Inviata | A carico dell'Agenzia delle Entrate | Non Irrogabili |
| 2 | Predisposta | Non Inviata | A carico dell'Agenzia delle Entrate | 90% - 180% |
| 3 | Non Predisposta | Non Inviata | Di fatto a carico del contribuente | 90% - 180% |
| 4 | Non Predisposta | Inviata | Di fatto a carico del contribuente | 180% + |

Parte terza: la documentazione

1. Nel primo caso, il contribuente che abbia soddisfatto tutti i requisiti previsti dalla norma, anche nell'ipotesi ove i verificatori non ritenessero idonei i prezzi di trasferimento applicati, non sarà sanzionabile.
2. Nel secondo caso, il contribuente sarà invece sanzionabile, ma comunque l'accertamento fiscale rimane comunque subordinato alla capacità dei verificatori di dimostrare che le metodologie di transfer pricing utilizzate non siano corrette. In simili situazioni, comunque, l'irrogazione di sanzioni potrebbe essere solo eventuale o, comunque, limitata al minimo, poiché è difficile individuare nel contribuente un comportamento scorretto ed una volontà di sottrarsi all'obbligo tributario.

Parte terza: la documentazione

3. Nel terzo caso, ovvero in assenza di idonea documentazione, la possibilità da parte dei verificatori di accertare maggiori redditi imponibili diventa particolarmente agevole, poiché non hanno il compito di dimostrare l'inidoneità dei metodi adottati dall'impresa per i propri prezzi di trasferimento, poiché essi, evidentemente, non appaiono esplicitati.
4. Il quarto caso, rappresenta una situazione patologica. L'impresa, pur avendo dichiarato di possedere un idoneo set di documentazione, in realtà non lo possiede. In tal caso, i verificatori, oltre ad avere gioco facile nell'evidenziare un maggiore imponibile, avrebbero anche comprensibili ragioni di irrogare le sanzioni in misura superiore al minimo, poiché si palesa l'intento di trarre in inganno l'Amministrazione Finanziaria

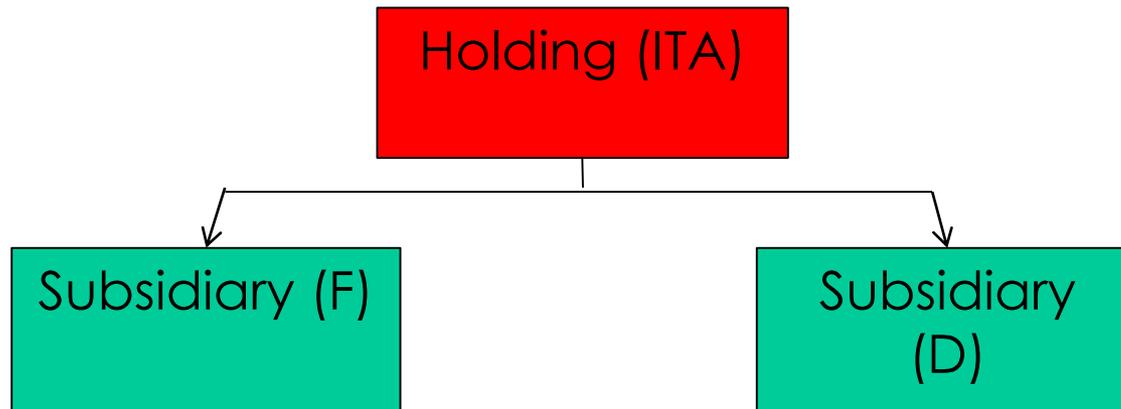
Il Provvedimento : le definizioni

Il Provvedimento fornisce alcune definizioni, volte sia ad evitare equivoci sul significato di taluni termini tecnici, sia per meglio individuare taluni testi normativi di riferimento, sia per classificare le società in raggruppamenti omogenei, poiché nelle sezioni successive vengono illustrati i diversi obblighi in capo alle differenti categorie di soggetti. In particolare si illustrano nella prima sezione cosa si intende per società holding, sub-holding e controllata.

Il Provvedimento : le definizioni

A) Per “**società holding appartenente ad un gruppo multinazionale**” si intende una società residente a fini fiscali nel territorio dello Stato che:

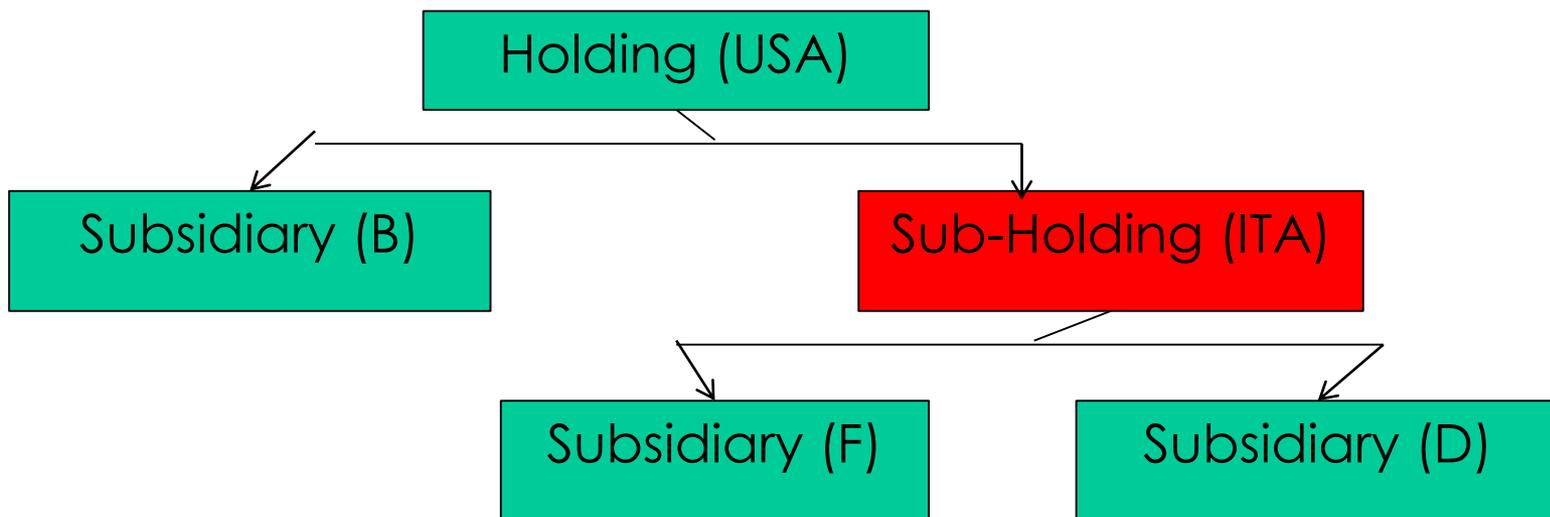
- non è controllata da altra società o impresa commerciale o da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente;
- controlla, anche per il tramite di una sub-holding, una o più società non residenti a fini fiscali nel territorio dello Stato;



Il Provvedimento : le definizioni

B) Per “società sub-holding” appartenente ad un gruppo multinazionale” si intende una società residente a fini fiscali nel territorio dello Stato che:

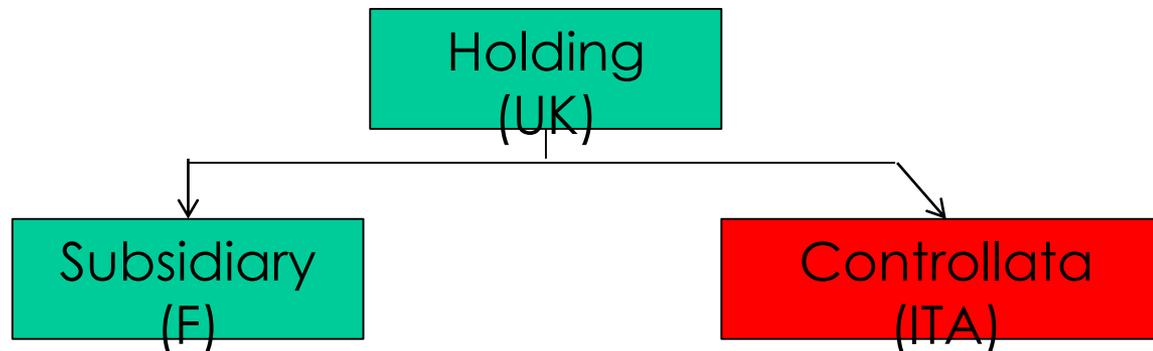
- è controllata da altra società o impresa commerciale o da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente;
- controlla a sua volta una o più società non residenti a fini fiscali nel territorio dello Stato;



Il Provvedimento : le definizioni

C) Per “impresa controllata appartenente ad un gruppo multinazionale” si intende una società o un’impresa residente a fini fiscali nel territorio dello Stato che:

- è controllata da altra società o impresa commerciale o da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente;
- non controlla altre società o imprese non residenti a fini fiscali nel territorio dello Stato;



Il Provvedimento : le definizioni

| | Soggetto non residente di cui la s.o. è parte | Documentazione idonea per la s.o. |
|---------------------------|---|--|
| Stabile Organizzazione | Holding | <ul style="list-style-type: none">• Masterfile• Documentazione Nazionale |
| | Sub-holding | <ul style="list-style-type: none">• Masterfile (contente le informazioni del solo sotto-gruppo al cui vertice è posta la sub-holding)• Documentazione Nazionale |
| | Controllata | <ul style="list-style-type: none">• Documentazione Nazionale |

Il Provvedimento : le definizioni

Bocconi I soggetti citati sono qualificabili come “piccole e medie imprese”, qualora realizzino un volume d'affari o ricavi non superiore a cinquanta milioni di euro. Non rientrano comunque in tale definizione i soggetti di cui alle lettere a) o b), qualora controllino direttamente o indirettamente almeno un soggetto non qualificabile come “piccola e media impresa”

Per le PMI è prevista la possibilità di aggiornare i dati rilevanti per la comparabilità con frequenza triennale anziché annuale.

Il Provvedimento : i documenti

La documentazione riguardante il transfer pricing si articola in due gruppi:

- Il documento chiamato “Masterfile”, che deve essere predisposto dalle società holding e sub-holding;
- Il documento chiamato “documentazione nazionale” che deve essere predisposto da tutti i soggetti residenti in Italia, quindi anche dalla società controllate.

Il Provvedimento : i documenti

Il Masterfile deve essere articolato secondo il modello indicato dal provvedimento, in particolare dovrà illustrare:

- informazioni relative al gruppo (capitoli 1, 2 e 3)
- le operazioni infragruppo (capitoli 4 e 5)
- L'analisi funzionale (capitoli 6 e 7)
- Le politiche dei prezzi di trasferimento (capitolo 8)
- I rapporti con le amministrazioni finanziarie (capitolo 9)

Il Provvedimento : i documenti

La Documentazione Nazionale raccoglie informazioni relative alla società e deve essere articolata in capitoli, paragrafi e sottoparagrafi, ciascuno contenente le informazioni desumibili dalla relativa titolazione e dalle ulteriori eventuali indicazioni indicate nel provvedimento.

La Documentazione nazionale deve contenere sia informazioni generali sulla società e sul gruppo (descrizione generale della società, settori in cui opera, struttura operativa, strategie generali perseguite), sia informazioni specifiche riguardanti le operazioni infragruppo.

Il Provvedimento : i documenti

Bocconi

Per le operazioni infragruppo, la Documentazione nazionale dovrà essere suddivisa in ragione delle diverse tipologie di transazioni effettuate.

Per tutte le attività poste in essere il documento dovrà fornire non solo le descrizioni delle operazioni, indicando anche l'esistenza di eventuali operazioni analoghe effettuate con soggetti indipendenti, ma anche analitiche informazioni per l'analisi di comparabilità, quali le caratteristiche tecniche dei beni e dei servizi, l'analisi funzionale, i termini contrattuali, le condizioni economiche e le strategie aziendali correlate.

Per ciascuna tipologia di operazioni la Documentazione dovrà infine illustrare la metodologia adottata per la determinazione dei prezzi dei trasferimenti, in conformità alle indicazioni fornite dalle Linee Guida predisposte dall'OCSE.

Il Provvedimento : i documenti

- Tutti documenti devono essere predisposti in lingua italiana, salvo in alcuni casi ove è ammessa anche documentazione predisposta in lingua inglese.
- Tutti i documenti dovranno essere siglati dal legale rappresentante della società e firmati in calce all'ultimo foglio del medesimo (eventualmente anche con firma elettronica).
- La documentazione dovrà essere esibita in formato elettronico entro dieci giorni da una eventuale richiesta.