

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX

I LA DISCIPLINA DEL *TRANSFER PRICING*¹

Sommario: **1.1** Premessa – **1.2** Il principio di libera concorrenza e l’art. 9 del Modello di Convenzione dell’OCSE – **1.3** Evoluzione delle Linee Guida OCSE – **1.3.1** I metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento: cenni – **1.3.2** La documentazione sui prezzi di trasferimento: cenni – **1.4** La disciplina italiana in materia di *transfer pricing* – **1.4.1** Il Decreto del Ministero dell’Economia e delle Finanze del 14 maggio 2018 – **1.5** *Abstract* – **1.6** Riferimenti

1.1 Premessa

Le politiche di *transfer pricing* – disciplinando il funzionamento di relazioni e transazioni infragruppo – rappresentano elemento di assoluta strategicità per le società multinazionali, nonché per le imprese con attività all’estero (costituite da una molteplicità di società-Paese).

Le politiche di *transfer pricing* richiedono interazione tra elementi di *business* e fiscali, al fine di conseguire l’allineamento della variabile fiscale stessa alle variabili strategiche dell’impresa.

Obiettivo primario delle politiche sui prezzi di trasferimento è di assicurare la *compliance* da parte del contribuente alla normativa che disciplina il *transfer pricing*, mediante la verifica del rispetto dell’*arm’s length principle*, di cui all’art. 9 del Modello di Convenzione OCSE, e alle *Transfer Pricing Guidelines* dell’OCSE (di seguito anche “*Linee Guida OCSE*” o “*Guidelines OCSE*”) oltre che alle normative nazionali previste in materia.

La disciplina internazionale in materia di *transfer pricing* si basa sul principio di libera concorrenza unanimemente riconosciuto (cd. “*arm’s length principle*”) secondo il quale, ai fini fiscali, i soggetti “*correlati*” (vale a dire appartenenti al medesimo gruppo multinazionale) devono “*allocare*” il reddito derivante dalle transazioni infragruppo secondo le modalità che sarebbero state applicate tra soggetti terzi indipendenti, operanti in circostanze comparabili.

Obiettivo dell’*arm’s length principle* è garantire che il prezzo praticato e le condizioni stabilite in transazioni intercorrenti tra soggetti collegati siano le medesime previste nei rapporti tra soggetti terzi indipendenti.

Il rispetto del principio di libera concorrenza implica che la remunerazione relativa a transazioni intercorse tra soggetti collegati debba riflettere:

- le funzioni svolte,
- i rischi assunti e
- gli *assets* utilizzati

¹ A cura di Piergiorgio Valente.

da ognuna delle parti coinvolte nelle transazioni, valorizzando pertanto il contributo apportato da ogni singola impresa alla creazione di valore nell'ambito del gruppo multinazionale.

Conseguentemente, in linea di principio, nello studio dei prezzi di trasferimento, quanto minore è il rischio (e le funzioni svolte) che una parte assume nell'operazione oggetto di esame, tanto minore dovrebbe essere il margine di profitto che ad essa è attribuito.

Secondo l'OCSE, ciò potrebbe rappresentare un incentivo a trasferire funzioni, rischi e *assets* in quelle giurisdizioni con condizioni fiscali di vantaggio².

Diverse strutture di *tax planning* esaminate dall'OCSE prevedono infatti l'allocazione di significativi rischi, funzioni e *assets* (in particolare *intangibles*) di elevato valore in giurisdizioni a fiscalità cd. "privilegiata", con conseguente erosione della base imponibile (mediante il *profit shifting*) dello Stato della casa-madre.

Ciò ha condotto le organizzazioni internazionali (*in primis* OCSE e ONU) ad elaborare delle raccomandazioni per le imprese multinazionali e le Amministrazioni finanziarie da tenere in considerazione nelle analisi sui prezzi di trasferimento così come le singole Autorità fiscali dei diversi Paesi ad emanare delle disposizioni in materia di *transfer pricing* volte a contrastare eventuali manipolazioni dei prezzi di trasferimento poste in essere dai contribuenti per ottenere vantaggi fiscali illegittimi.

1.2 Il principio di libera concorrenza e l'art. 9 del Modello di Convenzione dell'OCSE

L'adozione del principio di libera concorrenza rientra nella più generale strategia attuata dai Paesi membri dell'OCSE, volta da un lato ad assicurare la corretta determinazione della base imponibile e, dall'altro, ad evitare la doppia imposizione in Stati diversi, limitando in tal modo i conflitti tra le diverse Amministrazioni tributarie e incentivando gli investimenti internazionali.

Il principio di libera concorrenza è codificato nell'art. 9 del Modello di Convenzione dell'OCSE ("Modello OCSE").

La disposizione di cui all'art. 9 del Modello OCSE fa riferimento alle rettifiche di utili effettuate dall'Amministrazione finanziaria nel caso in cui operazioni tra imprese correlate (*i.e.*, tra società madri e società figlie ovvero tra società soggette ad un comune controllo) siano state poste in essere a condizioni diverse da quelle applicabili in situazioni di libera concorrenza³.

² Cfr. OCSE, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, 2013, p. 42.

³ Sull'art. 9 del Modello OCSE, cfr. più ampiamente Valente P., "Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni", Milano, 2016.

La disciplina convenzionale attribuisce agli Stati contraenti la possibilità di assoggettare a tassazione anche gli utili che sarebbero stati realizzati se le imprese residenti nei due Stati avessero regolato le loro relazioni commerciali o finanziarie in base alle condizioni che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti.

In altri termini, essa fornisce indicazioni in merito:

- ai criteri inerenti la determinazione del principio di libera concorrenza nelle transazioni poste in essere tra imprese appartenenti allo stesso gruppo societario;
- alle regole attraverso cui le Amministrazioni finanziarie possono rettificare il reddito delle imprese qualora sia accertata la lesione delle disposizioni interne riguardanti i prezzi di trasferimento;
- agli aggiustamenti da parte delle Amministrazioni finanziarie dello Stato di residenza della controparte del soggetto investito della rettifica.

La *ratio* di tale articolo risiede nel tentativo di prevedere un meccanismo di “*riparto del potere impositivo*” degli Stati, stabilendo “*da quale dei due Stati*” esso possa essere esercitato nei singoli casi.

Tale previsione, evidentemente di tipo non normativo (la fonte normativa in materia di imposizione fiscale risiede, infatti, esclusivamente nella legislazione interna del singolo Paese), rappresenta uno strumento di realizzazione di un comune approccio alla tematica degli utili realizzati tra imprese associate⁴.

Modello OCSE – Art. 9 (Imprese associate)

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 o dell'impresa di un altro Stato contraente
- e, nell'uno e nell'altro caso, le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni, convenute 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 sono stati realizzati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza. Allorché uno Stato contraente include fra gli utili di un'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, se le condizioni fissate fra le due imprese fossero state quelle convenute fra imprese indipendenti, allora detto altro Stato farà un'apposita correzione dell'importo dell'imposta ivi applicata su tali utili. Nel determinare tali correzioni, dovrà usarsi il dovuto riguardo alle altre disposizioni della presente Convenzione e le autorità competenti degli Stati contraenti si consulteranno, ove necessario.

⁴ In particolare, l'articolo citato – prevedendo che i maggiori utili accertati (vale a dire rideterminati secondo logiche di mercato e non influenzati dai rapporti partecipativi tra le imprese dei diversi Paesi) “may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly” – conferma che la conseguente tassazione presuppone l'esistenza di una norma interna ai singoli Paesi che ne stabilisca l'inclusione nel reddito dell'impresa che li avrebbe prodotti.

Le fonti OCSE (così come la normativa e la prassi italiana) ritengono pertanto necessaria, ai fini della determinazione del prezzo di libera concorrenza, l'identificazione delle condizioni che sarebbero state pattuite tra soggetti indipendenti in **transazioni comparabili**.

A tal proposito appare opportuno introdurre il concetto di comparabilità tra le transazioni infragruppo oggetto di analisi (cd. "*controlled transaction*") e le transazioni con/tra soggetti indipendenti considerate comparabili (cd. "*uncontrolled transactions*").

Come previsto dalle *Guidelines* OCSE, due transazioni sono tra loro comparabili allorquando vengano soddisfatte le seguenti condizioni⁵:

- nessuna delle differenze tra le situazioni oggetto del confronto può oggettivamente incidere sulla condizione da esaminare dal punto di vista del metodo utilizzato;
- correzioni economicamente accettabili possono essere effettuate al fine di eliminare le conseguenze dovute a tali differenze.

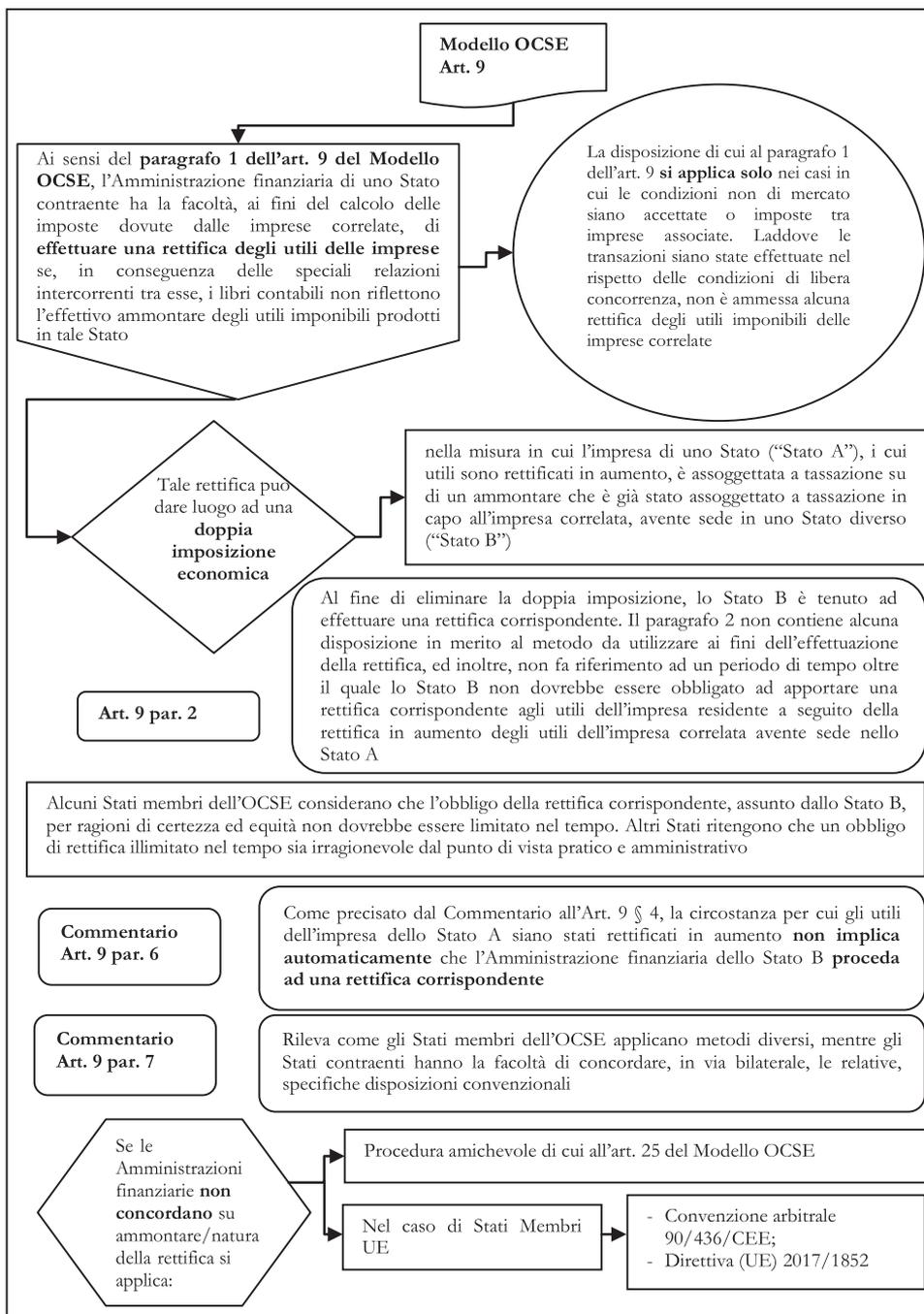
Correzioni e aggiustamenti, posti in essere al fine di rendere simili e confrontabili le transazioni, possono essere predisposti allorquando le diversità esistenti tra l'operazione "*campione*" e quella oggetto di verifica siano effettivamente quantificabili.

Come si vedrà in dettaglio nei capitoli che seguono, al fine di giungere ad un giudizio sulla comparabilità delle transazioni, è necessario procedere all'identificazione e all'analisi dei cd. "*fattori di determinazione della comparabilità*" o "*caratteristiche economicamente rilevanti*" delle transazioni di seguito elencati:

- caratteristiche dei beni e servizi;
- analisi funzionale;
- termini contrattuali;
- condizioni economiche;
- strategie di impresa.

⁵ Per approfondimenti in ordine alle *Transfer Pricing Guidelines* e ai relativi aggiornamenti cfr. Valente P., "*Manuale del Transfer Pricing*", Milano, 2018, p. 59 ss..

Tavola 1 – Il principio di libera concorrenza e le rettifiche degli utili



1.3 Evoluzione delle Linee Guida OCSE

Con riferimento alla disciplina del *transfer pricing* un ruolo fondamentale è stato svolto dalle organizzazioni internazionali, in particolare dall'OCSE, nell'individuare strumenti di cooperazione tra Stati volti a eliminare gli effetti distortivi prodotti dalle valutazioni delle Amministrazioni finanziarie dei diversi Paesi.

In ambito internazionale, il problema del *transfer pricing* è rimasto (sostanzialmente) privo di una disciplina compiutamente definita fino all'intervento del Consiglio dell'OCSE che, nel 1976, di fronte ad una diffusa esigenza di regolamentare gli investimenti internazionali e le attività svolte dalle multinazionali, ha affrontato esplicitamente il tema dei prezzi di trasferimento.

La successiva evoluzione della disciplina del *transfer pricing*, quale strumento di cooperazione tra Stati, da quel momento ha iniziato a rispecchiare il nuovo ordine economico internazionale⁶, affermatosi gradualmente dopo il secondo conflitto mondiale, e ha dato origine ad un progressivo sviluppo delle relazioni economiche e ad una marcata tendenza a favorire la circolazione di persone, capitali e merci a livello globale.

Al riguardo, decisivo è stato il contributo del Comitato per gli affari fiscali, organismo incaricato della predisposizione dei documenti in tema di fiscalità internazionale e conseguenti problematiche.

Nel 1979⁷, infatti, tale Comitato ha diffuso il Rapporto "*Transfer Pricing and Multinationals*", il quale rappresenta il primo documento emanato dall'OCSE in materia di prezzi di trasferimento e nel quale sono esplicitati i criteri utili per la determinazione⁸ del "*valore normale*" nelle operazioni poste in essere tra "*imprese associate*".

Il Rapporto del 1979 "*vede la luce*" in un momento di aperto dibattito tra la stessa OCSE e l'*Internal Revenue Service* (IRS), l'Amministrazione finanziaria

⁶ Cfr. Picone P., "Ordine economico internazionale", in Picone-Sacerdoti, *Diritto internazionale dell'economia*, Milano, 1983, p. 155 ss..

⁷ Raccomandazione del Consiglio dell'OCSE ai Governi degli Stati membri sulla determinazione dei prezzi di trasferimento tra imprese associate, adottata a Parigi il 16 maggio 1979.

⁸ La definizione di "*valore normale*", ai fini normativi italiani, va ricondotta alle previsioni contenute nell'art. 9 del TUIR, dal quale si può percepire la difficoltà operativa circa la corretta quantificazione del valore normale. L'art. 9 fissa parametri oggettivi per la determinazione del valore normale, stabilendo che occorre far riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Il concetto di valore normale, così come definito, risulta in linea rispetto a quello riportato dal comma 3 dell'art. 14 del D.P.R. n. 633/1972. Esso recepisce il principio del prezzo di libera concorrenza previsto dall'OCSE per la determinazione del prezzo di trasferimento, del prezzo, cioè, che sarebbe stato pattuito per transazioni similari da imprese indipendenti.

Il concetto di valore normale è stato successivamente sostituito dal concetto di principio di libera concorrenza, dal D.M. 14 maggio 2018, il quale ha maggiormente allineato la disciplina italiana agli *standards* previsti nelle Linee Guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento.

statunitense, circa la corretta determinazione dei prezzi di trasferimento tra imprese associate. Da questo punto di vista, già undici anni prima, nel 1968, l'*Internal Revenue Code* (IRC) statunitense aveva stabilito (Sec. 482) che i prezzi relativi a transazioni infragruppo dovevano essere valutati in ragione del valore normale, determinato in base ai metodi ammessi dall'Amministrazione finanziaria statunitense con riferimento alle singole transazioni.

In particolare, tale documento fa riferimento al principio di libera concorrenza, (cd. *arm's length principle*), prevedendo che le cessioni di beni e le prestazioni di servizi tra società appartenenti allo stesso gruppo devono avvenire al prezzo di mercato e di libera concorrenza.

Scopo di tale previsione è di evitare che le imprese multinazionali pervengano, attraverso una sovrastima o sottostima dei prezzi, al trasferimento di porzioni di reddito imponibile in Stati a più bassa fiscalità. Tale principio, assunto alla stregua di principale *driver* di valutazione delle transazioni infragruppo, si contrappone all'approccio statunitense, sancito con la citata Sec. 482 dall'IRS, basato sul "*metodo di ripartizione globale espresso in formula*" (cd. *profit sharing*)⁹.

L'importanza di tale primo Rapporto sul *transfer pricing* ha indotto l'Amministrazione finanziaria italiana ad emanare un'apposita circolare di recepimento.

Il 22 settembre 1980 il Ministero delle Finanze ha diffuso la **circolare n. 32/9/2267** che nel far proprio, in linea di principio, il contenuto del Rapporto OCSE del 1979, esplicita le prime indicazioni dell'Amministrazione finanziaria italiana con riguardo alla problematica dei prezzi di trasferimento. Con decorrenza dal 1° gennaio 1981, il Ministero delle Finanze ha, inoltre, emanato la circolare n. 42/12/1587 che fornisce ulteriori chiarimenti sul tema.

A poco meno di vent'anni dal primo Rapporto, nel 1995 l'OCSE ha emanato il documento "*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*", prevedendo ulteriori linee guida sul tema e focalizzando l'attenzione sui **metodi atti a determinare i prezzi di libera concorrenza** accettabili da parte delle Amministrazioni fiscali dei Paesi aderenti.

Tale documento ha perseguito l'obiettivo di superare l'*impasse* del precedente lavoro rispetto alle previsioni dell'IRS in tema di metodologia di calcolo (e verifica) dei prezzi di trasferimento, fornendo alle imprese multinazionali e

⁹ Tale metodologia ha lo scopo di favorire la distribuzione dell'utile globale e consolidato di un gruppo multinazionale tra le imprese associate al gruppo stesso sulla base di formule predeterminate, opportunamente composte da una combinazione di apposite *allocation keys* (costi, retribuzioni, totale dell'attivo patrimoniale, mezzi propri, fatturato, ecc.). Una esasperazione dell'uso di tale metodologia porterebbe, in ambito internazionale, a cessioni di beni e prestazioni di servizi realizzate tra imprese appartenenti allo stesso gruppo multinazionale non più valutate sulla base del prezzo di mercato, bensì conseguenti a logiche di ripartizione dell'utile consolidato del gruppo (al netto degli utili intra-gruppo) tra tutte le società del gruppo stesso, sulla base del contributo apportato da ognuna di esse in termini di fatturato e di capitale investito.

alle Amministrazioni fiscali nuovi criteri per l'analisi delle situazioni di mercato, allo scopo di agevolare la comparabilità tra le transazioni controllate (concluse tra imprese associate) e le transazioni rappresentative del cd. valore di mercato (ovvero concluse tra imprese indipendenti).

Sono state, infine, fornite le prime indicazioni circa la documentazione da redigere al fine di giustificare il metodo prescelto ed i conseguenti prezzi praticati.

Nel 2010, l'OCSE ha proceduto a pubblicare un rilevante aggiornamento delle Linee Guida del 1995, che ha comportato:

- l'eliminazione della cd. gerarchia dei metodi (prevista invece nella versione del 1995) in favore della selezione del metodo di *transfer pricing* che meglio si presta alle specifiche circostanze del caso;
- l'introduzione di un nuovo capitolo avente ad oggetto la disciplina dei prezzi di trasferimento nelle operazioni di riorganizzazione aziendale.

Nel luglio 2017, è stata pubblicata la **nuova versione delle Linee Guida OCSE** che recepisce le modifiche apportate nell'ambito del progetto "*Base Erosion and Profit Shifting*" (**BEPS**) dell'OCSE, con cui è stato individuato un pacchetto di misure volte a contrastare il fenomeno dell'erosione della base imponibile mediante lo spostamento dei profitti posto in essere soprattutto dalle imprese multinazionali.

In particolare, nella nuova versione delle Linee Guida vengono implementati i risultati derivanti dal Progetto BEPS con specifico riferimento alle **Azioni 8-10 e 13**, finalizzate a garantire che le regole sul *transfer pricing* consentano la determinazione di un'adeguata allocazione e tassazione dei profitti, in conformità con le attività economiche che li hanno generati¹⁰.

Le principali novità introdotte dalla nuova versione delle Linee Guida riguardano:

- introduzione nel capitolo II di linee guida operative sull'analisi delle transazioni aventi ad oggetto le *commodities*: l'obiettivo è fornire ulteriori indicazioni sull'applicazione del metodo del confronto di prezzo (CUP) per le transazioni tra imprese associate aventi ad oggetto *commodity* (utilizzando come riferimento ad esempio listini e quotazioni di borsa), sull'orizzonte temporale da considerare e sulla possibilità di effettuare aggiustamenti per garantire la comparabilità delle transazioni;
- revisione nel capitolo IV della disciplina dei *safe harbours*: l'obiettivo è quello di ridurre gli oneri di *compliance* a carico dei contribuenti

¹⁰ Per ulteriori dettagli sulle modifiche introdotte dalle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE pubblicate nel 2017, cfr. la Parte I, Cap. 2 del Volume Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, 2018. Cfr. inoltre Della Rovere A., Vincenti F., "Transfer Pricing: le nuove Guidelines dell'OCSE", in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 10/2017.

garantendo contemporaneamente maggiori certezze sulle modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento alle imprese di minori dimensioni e/o per le transazioni meno complesse;

- aggiornamento del capitolo VI avente ad oggetto la disciplina del *transfer pricing* dei beni immateriali: l'obiettivo del nuovo capitolo è quello di fornire una precisa definizione di bene intangibile ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento. Inoltre, le nuove Linee Guida forniscono indicazioni utili (ed esempi operativi) per identificare i soggetti che hanno diritto al ritorno economico derivante dall'utilizzo e dallo sviluppo dei beni immateriali (proprietà legale *vs* proprietà economica) e per determinare i prezzi di trasferimento nelle transazioni aventi ad oggetto i beni immateriali;
- introduzione nel capitolo VII della disciplina dei servizi a basso valore aggiunto: viene introdotta una nuova disciplina per i servizi infragruppo la quale prevede un'analisi semplificata per i cd. servizi a basso valore aggiunto, vale a dire per i servizi di supporto al *core business* del Gruppo (ad esempio servizi amministrativi, legali, contabili, ecc.). L'approccio semplificato proposto consiste nella possibilità di dimostrare che il servizio ha reso benefici e che un soggetto indipendente in circostanze comparabili avrebbe comunque proceduto ad acquistare, senza dover documentare le singole prestazioni. Una volta determinato il *quantum* allocabile viene inoltre previsto un *safe harbour* con *mark up* del 5%. Il Gruppo dovrà documentare la natura dei servizi, il beneficio che essi portano alle varie società, il *pool* di costi e le chiavi di allocazione selezionate;
- linee guida operative in tema di analisi dei rischi in uno studio sui prezzi di trasferimento;
- nuova disciplina della Documentazione sui prezzi di trasferimento e *Country-by-Country Reporting*: viene aggiornata la disciplina sulla documentazione sui prezzi di trasferimento, chiarendo alcuni dubbi interpretativi della previgente versione delle Linee Guida OCSE e prevedendo una serie di informazioni aggiuntive rispetto a quelle richieste nell'attuale documentazione di *transfer pricing*. Inoltre, viene introdotto un nuovo documento denominato *Country-by-Country Reporting* (avente ad oggetto una serie di informazioni qualitative e quantitative sulle diverse società del Gruppo) che le multinazionali con un fatturato consolidato di almeno 750 milioni di euro avranno l'obbligo di predisporre ed inviare all'Amministrazione finanziaria dello Stato in cui è residente la capogruppo.

La normativa relativa ai prezzi di trasferimento è **in continua evoluzione**. Infatti, l'OCSE ha pubblicato, in data 11 febbraio 2020, la "*Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions*", la quale introduce indicazioni specifiche sulle transazioni finanziarie e su questioni ad esse correlate, quali *cash pooling*,

garanzie finanziarie e assicurazioni vincolate e costituirà il nuovo capitolo X delle Linee Guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento.

Tavola 2 – *Transfer pricing nel BEPS Action Plan dell'OCSE*

Nel contesto del Progetto BEPS OCSE/G20, l'OCSE ha sviluppato 15 azioni volte a fornire ai Governi norme e strumenti nazionali e internazionali per affrontare l'evasione fiscale, garantendo la tassazione dei profitti nel luogo di svolgimento dell'attività economica e nel luogo in cui viene creato valore.

Con riferimento al *transfer pricing*, l'*Action Plan* individua alcuni interventi fondamentali tra i quali:

1) **Action 8** avente ad oggetto la tematica degli **intangibles nel transfer pricing**: l'OCSE promuove lo sviluppo di regole che prevenivano l'erosione della base imponibile mediante lo spostamento dei cd. *intangible asset* tra le società del gruppo localizzate nei diversi Stati. Il trasferimento dei beni intangibili può dare adito a fenomeni di *base erosion e profit shifting*, a causa della natura intrinseca di tali beni. L'OCSE sottolinea come sia necessario:

- adottare una definizione chiara di beni immateriali;
- garantire che gli utili siano associati alla creazione di valore;
- adottare norme che consentano la valutazione di beni immateriali difficilmente valutabili;
- aggiornare le modalità di ripartizione dei costi¹¹.

2) **Action 9** concernente i **risk and capital nel transfer pricing**: la gestione dei rischi costituisce un aspetto fondamentale della vita di un gruppo multinazionale. Spesso vengono poste in essere operazioni in cui una parte converte talune attività in altre a più basso rischio, in grado di assicurare un "ritorno economico" meno remunerativo, ma connotato da elementi di certezza e stabilità, mentre la controparte, nell'assumere rischi maggiori, realizza le condizioni per ottenere profitti più elevati.

L'OCSE considera necessario sviluppare, nell'ambito delle *Transfer Pricing Guidelines*, specifiche norme relative al trasferimento dei rischi e all'allocazione del capitale nei gruppi multinazionali. Tali norme dovranno avere l'obiettivo di assicurare che le società del gruppo che effettivamente sostengono i rischi siano le beneficiarie dei conseguenti "ritorni economici", evitando in tal modo che questi siano attribuiti alle diverse entità del gruppo solo in funzione di previsioni contrattuali non coerenti con la realtà economica¹²;

3) **Action 10** riguardante le **high risk transactions nel transfer pricing**: eventuali modifiche delle *Transfer Pricing Guidelines* OCSE devono consentire di prevenire il fenomeno dell'erosione della base imponibile attraverso la manipolazione dei prezzi di trasferimento e/o attraverso transazioni *intercompany* ad alto rischio.

Si rende necessario pertanto:

- prevedere quali transazioni possano essere riqualficate dalle Amministrazioni finanziarie;
- chiarire le modalità applicative dei metodi di *transfer pricing*, avendo particolare riguardo al cd. *profit split*;
- stabilire le regole sulle "management fees" e le "head office expenses";

¹¹ Per approfondimenti cfr. la Parte III, Cap. 12, del Volume Valente P, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, 2018.

¹² In particolare, l'OCSE delinea la necessità di sviluppare "rules to prevent BEPS by transferring risks among, or allocating excessive capital to, group members. This will involve adopting transfer pricing rules or special measures to ensure that inappropriate returns will not accrue to an entity solely because it has contractually assumed risks or has provided capital. The rules to be developed will also require alignment of returns with value creation. This work will be coordinated with the work on interest expense deductions and other financial payments" (cfr. l'*Action Plan*, p. 20 ss.).

4) **Action 13** avente ad oggetto *Country-by-Country Reporting*, un documento che le grandi imprese multinazionali (MNE) sono tenute a preparare contenente dati aggregati sull’allocazione globale di reddito, il profitto, le imposte pagate e l’attività economica tra le giurisdizioni fiscali in cui opera. Il rapporto CbC necessita di essere condiviso con le Amministrazioni fiscali in queste giurisdizioni, per l’uso in prezzi di trasferimento di alto livello e valutazioni del rischio BEPS¹³ dei prezzi di trasferimento. L’obiettivo è assicurare un maggiore grado di trasparenza alla *transfer pricing documentation*: in diversi Stati, le Amministrazioni finanziarie non hanno a disposizione la *value chain* globale dei gruppi multinazionali e la descrizione di funzioni, rischi e *assets* con riferimento alle singole società del gruppo. È ritenuto opportuno adottare un approccio unitario in materia di documentazione sui prezzi di trasferimento al fine di ridurre i costi di *compliance* per le imprese multinazionali.

Dovrebbe infine essere prevista l’adozione di un modello comune mediante il quale le imprese multinazionali possono comunicare informazioni relative alla propria attività economica, all’allocazione globale dei redditi e alle imposte pagate nei diversi Paesi nei quali operano, al fine di assicurare un maggiore grado di certezza per le imprese stesse e le Amministrazioni finanziarie.

Al fine di implementare quanto statuito nelle *BEPS Actions*, il 10 luglio 2017, l’OCSE ha pubblicato la nuova versione delle Linee Guida sui prezzi di trasferimento. Il documento recepisce le modifiche apportate nell’ambito del progetto “*Base erosion and profit shifting*” (BEPS), con cui è stato individuato un pacchetto di misure volte a contrastare il fenomeno dell’erosione della base imponibile posto in essere soprattutto dalle imprese multinazionali.

1.3.1 I metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento: cenni

Una tematica di particolare rilevanza trattata all’interno delle Linee Guida OCSE concerne le metodologie suggerite per la determinazione dei prezzi di trasferimento (“*price setting method*”) e per la verifica (“*price testing method*”) della loro conformità al principio di libera concorrenza.

Fino all’aggiornamento 2010 delle Linee Guida OCSE, le stesse prevedevano una distinzione tra metodi cd. **tradizionali**, basati sulla transazione, e metodi cd. **alternativi (o reddituali)**, ovvero basati sugli utili, prevedendo la cd. “*gerarchia dei metodi*”.

In particolare, i metodi tradizionali basati sulla transazione sono i seguenti:

- confronto del prezzo (**CUP**);
- metodo del prezzo di rivendita (***Resale Minus***);
- metodo del costo maggiorato (***Cost Plus***).

I metodi basati sugli utili sono:

- metodo di ripartizione dell’utile (***Profit Split***);
- metodo del margine netto della transazione (***Transactional Net Margin Method***).

¹³ L’art. 26 del D.L. 31 maggio 2010, n. 78 (“*Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e competitività*”) ha introdotto in Italia l’onere di predisporre la documentazione necessaria a supportare la politica dei prezzi di trasferimento adottata e il contestuale obbligo di darne comunicazione all’Amministrazione finanziaria.

Secondo il principio della gerarchia dei metodi, i contribuenti dovranno procedere con la determinazione e verifica dei prezzi di trasferimento selezionando uno dei metodi tradizionali e, solo in caso di non possibile applicazione di tali metodi, selezionare uno dei metodi reddituali.

Come accennato in precedenza, l'aggiornamento del 2010 ha eliminato la cd. **gerarchia dei metodi**, prevedendo, al paragrafo 2.2. delle Linee Guida OCSE, che “(l)a selezione di un metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento si pone sempre l'obiettivo di trovare quello più appropriato ad un caso particolare”.

La selezione del **metodo più appropriato al caso di specie** deve tenere in considerazione i seguenti fattori:

- rispettivi vantaggi e svantaggi dei metodi sopra indicati;
- coerenza del metodo considerato con la natura della transazione *intercompany*;
- disponibilità di informazioni affidabili per l'applicazione del metodo selezionato;
- grado di comparabilità tra le transazioni infragruppo e quelle intercorse tra parti indipendenti, compresa l'affidabilità di aggiustamenti di comparabilità necessari per eliminare eventuali differenze significative tra dette transazioni.

Pur non essendo più prevista la gerarchia dei metodi, il paragrafo 2.3 delle Linee Guida OCSE evidenzia come i **metodi tradizionali basati sulla transazione sono considerati lo strumento più diretto** per stabilire se le condizioni nelle relazioni commerciali e finanziarie fra imprese associate siano fondate sul principio di libera concorrenza.

Pertanto, nel caso in cui sia possibile applicare in maniera ugualmente affidabile un metodo tradizionale e un metodo reddituale, l'applicazione del primo è considerata preferibile. Inoltre, laddove si possa applicare in maniera ugualmente affidabile il metodo del confronto di prezzo (metodo CUP) e un altro metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento, **il metodo del confronto del prezzo è preferibile**.

L'applicazione del principio di libera concorrenza non richiede la selezione di più di un metodo per una data transazione (o per una serie di transazioni aggregate) al fine di evitare il generarsi di un onere piuttosto rilevante. Tuttavia, nella prassi è frequente riscontrare l'utilizzo da parte del contribuente di due diverse metodologie:

- **Metodologia 1** selezionata per **determinare** i prezzi di trasferimento (*price setting*), facendo riferimento in genere ad uno dei metodi tradizionali;
- **Metodologia 2** selezionata per **verificare** la conformità dei prezzi di trasferimento al principio di libera concorrenza (*price testing*), utilizzando uno dei metodi reddituali.

1.3.2 La documentazione sui prezzi di trasferimento: cenni

Secondo quanto riportato nel capitolo V delle *Guidelines* OCSE, le Amministrazioni finanziarie richiedono la predisposizione di apposita documentazione sulle politiche di *transfer pricing* adottate nelle transazioni infragruppo al fine di:

- acquisire le informazioni necessarie per effettuare una consapevole valutazione del rischio sui prezzi di trasferimento (“*TP risk assessment*”);
- assicurare che i contribuenti abbiano tenuto conto delle condizioni richieste dalla disciplina sui prezzi di trasferimento (rispetto dell’*arm’s length principle*) nella determinazione dei prezzi delle transazioni infragruppo e nell’indicazione del reddito derivante da tali transazioni nella dichiarazione dei redditi;
- acquisire tutte le informazioni necessarie per effettuare in modo corretto ed efficace le opportune verifiche sulle operazioni infragruppo.

In attuazione di quanto previsto dall’Azione 13 del *BEPS Action Plan*, “*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*”, le *Guidelines* OCSE prevedono che i vari Paesi adottino un approccio standardizzato (cd. “*three-tiered approach*”) consistente nella predisposizione di:

- un **Masterfile** contenente informazioni *standard* rilevanti per tutte le entità del gruppo multinazionale;
- un **Local File** relativo alle transazioni poste in essere dal contribuente “*locale*”;
- **Country-by-Country Report** contenente informazioni relative all’allocazione globale del reddito del gruppo multinazionale (e delle conseguenti imposte pagate) e a specifici indicatori economici (*tangible assets*, numero di dipendenti, costi del personale, ecc.) con riferimento ai vari Paesi in cui il gruppo multinazionale opera.

L’OCSE ribadisce altresì come sia necessario che la predisposizione di tale documentazione non comporti, per il contribuente, ulteriori costi di *compliance*, rendendosi, pertanto, opportuna la ricerca di un equilibrio tra le informazioni richieste dalle Amministrazioni finanziarie e le attività che le imprese multinazionali devono porre in essere per soddisfare siffatte richieste¹⁴.

¹⁴ Per ulteriori approfondimenti sul rapporto tra verifiche fiscali e documentazione sui prezzi di trasferimento in Italia, cfr. Valente P., Caraccioli I., “Valutazione di Idoneità della Documentazione sui Prezzi di Trasferimento”, in *il fisco*, n. 21/2016; Valente P., Picone M., Mattia S., “Transfer pricing: documentazione e attività ispettive”, in *Fiscalità&Commercio Internazionale*, n. 11/2016. Cfr., inoltre, Valente P., Caraccioli I., “Transfer pricing audits: suitability of transfer pricing documentation”, in *Intertax*, Vol. 45, no. 6-7/2017, p. 501-506.

L'obiettivo è di garantire l'implementazione nei vari Stati dei nuovi *standards* di predisposizione della documentazione: per tale ragione, rileva l'identificazione dei mezzi più idonei per il *filing* delle informazioni richieste e delle tempistiche di invio, nonché l'introduzione di disposizioni a garanzia della riservatezza dei dati forniti.

L'implementazione di tale sistema può permettere alle Amministrazioni finanziarie di focalizzare l'attenzione sugli aspetti rilevanti di una verifica sui prezzi di trasferimento, riducendo in tal modo i tempi della verifica, i costi e l'utilizzo inefficiente di risorse.

A tal proposito, il capitolo V delle *Guidelines* OCSE ha identificato le questioni ("*compliance issues*") che i vari Paesi dovrebbero prendere in considerazione nello sviluppo di regole in materia di *transfer pricing documentation*.

In particolare, si specifica che la disciplina sul *transfer pricing* prevede che il contribuente debba stabilire i prezzi di trasferimento in conformità all'*arm's length principle*, sulla base delle **informazioni ragionevolmente disponibili** al momento della transazione; pertanto, il contribuente dovrebbe dimostrare di aver rispettato il principio di libera concorrenza sia al momento del *pricing* che successivamente, in sede di presentazione della dichiarazione dei redditi, confermare che i propri risultati possano essere considerati conformi con l'*arm's length principle*.

La documentazione di *transfer pricing* dovrebbe essere rivista periodicamente (in genere, annualmente) al fine di verificare la validità dell'analisi funzionale effettuata e della metodologia di *transfer pricing* adottata; tuttavia, non sempre il *business* della società/gruppo, le analisi (economiche/funzionali) e i *comparables* selezionati variano di anno in anno. Per tale ragione, al fine di ridurre e semplificare gli oneri di *compliance*, le disposizioni in materia di documentazione possono prevedere che il *set* di *comparables* sia aggiornato ogni tre anni, a condizione che le analisi alla base del *transfer pricing study* non abbiano subito modificazioni significative.

Operando in diversi Paesi, il gruppo multinazionale è tenuto alla predisposizione della documentazione sui prezzi di trasferimento nelle varie lingue locali. Al fine di ridurre costi e tempi (dovuti alla traduzione della documentazione), le *Guidelines* OCSE suggeriscono la predisposizione del *Masterfile* in inglese mentre il *Local File* dovrebbe essere redatto nella lingua locale; nel caso in cui l'Amministrazione finanziaria ritenga necessaria la traduzione nella lingua locale di specifiche parti rilevanti del *Masterfile*, essa dovrebbe farne specifica richiesta e concedere al contribuente il tempo necessario per lo svolgimento di tale attività.

Le *Guidelines* OCSE contengono infine l'Allegato al capitolo V che illustra la struttura del *Masterfile* e del *Local File* e fornisce un *template* di *Country-by-Country Reporting*.

Tavola 3 – Documentazione di *transfer pricing* – Informazioni necessarie

I documenti e le informazioni che le imprese multinazionali dovrebbero essere in grado di produrre a fronte di apposita richiesta da parte delle Amministrazioni finanziarie includono:

- la descrizione delle transazioni simili a quelle infragruppo fra l'impresa contribuente e i soggetti indipendenti;
- la descrizione dell'attività economica svolta;
- la descrizione della struttura organizzativa del gruppo;
- la descrizione dei rapporti di proprietà all'interno del gruppo;
- le indicazioni circa l'ammontare del fatturato e dei conseguenti impatti economici degli anni precedenti la transazione, nonché del peso delle transazioni infragruppo rispetto all'attività con soggetti terzi;
- la descrizione e motivazione circa le metodologie utilizzate per la determinazione dei prezzi di trasferimento;
- l'indicazione di eventuali particolari circostanze che potrebbero influire sul principio dell'*arm's length*;
- la descrizione delle condizioni commerciali, nonché industriali, del gruppo;
- la descrizione delle diverse funzioni aziendali e dei possibili rischi assunti dalle imprese associate coinvolte nelle transazioni infragruppo;
- la descrizione dei flussi finanziari all'interno del gruppo;
- la descrizione dei flussi relativi ai beni intangibili all'interno del gruppo;
- la descrizione dei processi di negoziazione posti in essere per determinare ovvero correggere i prezzi nelle transazioni infragruppo.

Stante la necessità, per il contribuente assoggettato a verifica fiscale, di dover giustificare la propria politica di prezzi di trasferimento alla luce della documentazione rinvenibile al momento della verifica stessa, le Linee Guida OCSE raccomandano la predisposizione di un apposito *set* documentale.

A tal fine, prima di procedere alla fissazione dei prezzi infragruppo, il contribuente dovrà verificare, rispetto alla propria politica di *pricing*, la sussistenza di dati relativi a transazioni comparabili in situazioni di libera concorrenza, nonché gli eventuali cambiamenti nelle condizioni utilizzate per definire il *transfer pricing* nel corso degli anni precedenti.

Risulta evidente, pertanto, il valore probatorio, specie in sede di contenzioso con l'Amministrazione finanziaria, della documentazione di supporto alle politiche di *transfer pricing* adottate.

Anche l'UE condivide le linee tracciate dall'OCSE in materia, sottolineando l'onere, in capo all'impresa, di produrre ragionevolmente la documentazione giustificativa in relazione e in proporzione alla complessità dei singoli casi sottoposti al controllo.

Tale approccio sembra essere rivolto al rispetto di un più generale principio di prudenza nell'elaborazione e strutturazione di politiche di *transfer*

pricing oltre che nella possibilità di avere un utile strumento a disposizione del *top management*.

Ne deriva che, anche a fronte dell'assenza di un obbligo specifico nell'ordinamento italiano in merito alla documentazione a supporto delle politiche di *transfer pricing*, appare opportuna la predisposizione di idonea documentazione volta a giustificare i comportamenti adottati, fermo restando l'onere di provare l'eventuale abuso in capo all'Amministrazione finanziaria.

1.4 La disciplina italiana in materia di *transfer pricing*

L'ordinamento giuridico italiano, analogamente alla maggior parte degli ordinamenti tributari degli altri Paesi, ha previsto una specifica regolamentazione della materia del *transfer pricing*, finalizzata a prevenire il trasferimento di materia imponibile verso Paesi esteri (in particolare verso Paesi dove l'onere tributario risulta ridotto o nullo).

In tale contesto si inserisce la disciplina che il nostro Legislatore ha riservato alla determinazione della congruità dei prezzi applicati alle cessioni di beni e alle prestazioni di servizi tra società appartenenti allo stesso gruppo economico che risiedono in Paesi differenti.

La disciplina dei prezzi di trasferimento è contenuta, in particolare, nell'**art. 110, comma 7**, del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917¹⁵ (TUIR) dove si prevedeva, fino alla modifica introdotta dall'art. 59 del D.L. n. 50/2017, che, ai fini fiscali, il corrispettivo dei beni ceduti, dei servizi prestati nonché dei beni e servizi ricevuti da parte dei soggetti residenti dovesse essere determinata in base al "*valore normale*". Ciò con l'obiettivo di evitare modalità di determinazione arbitrarie, svincolate dal reale valore economico dei beni ceduti e dei servizi prestati.

Tale normativa si applica anche ai fini della determinazione del reddito delle stabili organizzazioni italiane di soggetti non residenti. A tal proposito, l'art. 152 del TUIR prevede quanto segue:

¹⁵ L'art. 110 prevedeva, prima delle modifiche introdotte dal D.L. n. 50/2017, che: "(i) componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali procedure amichevoli previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi. La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o lavorazione di prodotti". Il richiamo al comma 2 concerne la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi per la quale si rinvia alle disposizioni dell'art. 9 del TUIR.

- la stabile organizzazione si considera entità separata e indipendente, svolgente le medesime o analoghe attività, in condizioni identiche o similari, tenendo conto delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni utilizzati. Il fondo di dotazione alla stessa riferibile è determinato in piena conformità ai criteri definiti in sede OCSE, tenendo conto delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni utilizzati;
- i componenti di reddito attribuibili alle stabili organizzazioni relativamente alle transazioni e alle operazioni tra la stabile organizzazione e l'entità cui la medesima appartiene sono determinati ai sensi dell'art. 110, comma 7, del TUIR.

Tavola 4 – Applicazione della disciplina del *transfer pricing* ai fini IRAP

Con riferimento all'applicazione della disciplina dei prezzi di trasferimento ai fini IRAP occorre precisare come la normativa ha subito diverse modifiche. In un primo momento la rilevanza del tributo ai fini del *transfer pricing* si considerava possibile solo fino al 31 dicembre 2007 in quanto, a partire dal 1° gennaio 2008, data di entrata in vigore della L. 24 dicembre 2007, n. 244 (*“Legge Finanziaria 2008”*), che aveva abrogato l'art. 11-*bis* del D.Lgs. 15 dicembre 1997, n. 446, si è passati alla determinazione della base imponibile IRAP sulla base del *“principio di derivazione diretta”* dal bilancio civilistico.

Ne derivava che, in linea di principio, il sistema così come novellato implicava una sostanziale irrilevanza ai fini IRAP della disciplina del *transfer pricing*, almeno a partire dall'anno d'imposta 2008.

Fino al 2013, va opportunamente precisato che sebbene non esistesse alcuna norma in tal senso, gli organi verificatori hanno giustificato l'estensione delle rettifiche dei prezzi di trasferimento al comparto IRAP sulla base di una indicazione contenuta nella circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010, laddove l'Agenzia delle Entrate, argomentando in merito all'effetto premiale derivante dall'adesione al regime documentale, affermava: *“Il beneficio in questione, consiste nell'esclusione dell'applicazione della sanzione prevista dal comma 2 dell'art. 1 del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 471 in caso di infedeltà della dichiarazione (nonché, per ragioni di coerenza sistematica, delle analoghe sanzioni previste per il comparto IRAP)”*.

In seguito, il comma 281 dell'art. 1 della cd. *“Legge di Stabilità 2014”* ha previsto l'applicabilità della disciplina sui prezzi di trasferimento di cui all'art. 110, comma 7, del TUIR anche all'IRAP.

In particolare, la norma statuisce che la disciplina prevista in materia di prezzi di trasferimento *ex art. 110, comma 7, del TUIR “deve intendersi applicabile alla determinazione del valore della produzione netta ai fini dell'imposta regionale sulle attività produttive anche ai periodi d'imposta successivi a quello in corso alla data del 31 dicembre 2007”*.

La previsione costituisce una deroga al principio di *“derivazione diretta”* dal bilancio civilistico della base imponibile IRAP, introdotto con la Legge Finanziaria 2008 (L. 24 dicembre 2007, n. 244), facendo riferimento nuovamente ad un criterio di determinazione della stessa – sebbene limitato all'art. 110, comma 7, del TUIR – simile a quello dell'allora vigente art. 11-*bis* del D.Lgs. n. 446/1997. Pertanto, appare pacifico (almeno a partire dal periodo di imposta 2014) affermare la rilevanza della disciplina sui prezzi di trasferimento ai fini IRAP¹⁶.

¹⁶ La giurisprudenza, con specifico riferimento agli effetti dell'IRAP in materia di prezzi di trasferimento, si è dimostrata altalenante. Se, da un lato, i giudici di merito hanno negato la valenza retroattiva del citato comma 281 dell'art. 1 della L. 147/2013, ritenendo la disposizione applicabile ai periodi di imposta dal 2014 in avanti in forza di una lettura costituzionalmente orientata (cfr. C.T.

(segue)

Con riferimento alla nozione di valore normale, il Ministero delle Finanze, nella circolare n. 32/1980, ha individuato una serie di criteri di determinazione, riprendendo quanto all'uopo convenuto in sede OCSE.

Più precisamente, sono stati individuati¹⁷ alcuni criteri di generale applicazione (cd. “*metodi base*”) ed alcuni criteri (cd. “*alternativi*”) di carattere sussidiario prevedendo come stabilito dall'OCSE una gerarchia dei metodi.

Come indicato in precedenza, la suddetta gerarchia dei metodi è stata successivamente eliminata dalle Linee Guida nell'OCSE nell'aggiornamento del 2010, e confermato anche successivamente, dove è stata prevista l'applicazione del cd. “*best method*”, vale a dire il metodo che meglio si presta alle specifiche circostanze del caso.

Come si vedrà nelle pagine che seguono, tale modifica è stata recepita nell'ordinamento italiano con le modifiche introdotte dal D.L. n. 50/2017 e dal D.M. 14 maggio 2018.

Difatti, al fine di allineare la disciplina nazionale in tema di prezzi di trasferimento alle indicazioni dell'OCSE, il Legislatore italiano ha modificato l'art. 110, comma 7 del TUIR mediante la pubblicazione dell'art. 59, comma 1, del D.L. n. 50/2017¹⁸.

In particolare, il nuovo comma 7 dell'art. 110 del TUIR abbandona il riferimento all'art. 9 del TUIR in tema di valore normale affermando in maniera più esplicita il concetto di principio di libera concorrenza (cd. *arm's length principle*).

La nuova formulazione della norma prevede che le transazioni intercorrenti tra un'impresa residente in Italia ed un'impresa estera appartenente al medesimo gruppo multinazionale devono essere valutate facendo “*riferimento alle condizioni ed ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti operanti in condizioni di libera concorrenza e circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600. Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, possono essere determinate,*

Prov. Reggio Emilia 19 novembre 2014 n. 510/3/14); dall'altro, hanno confermato l'efficacia retroattiva della disposizione oggetto di disamina riconoscendo la funzione interpretativa della stessa (cfr. C.T. Reg. Puglia 18 settembre 2017 n. 2691/7/17; C.T. Reg. Lombardia 29.5.2018 n. 2473).

¹⁷ Circolare 22 settembre 1980, n. 32/9/2267, integrata dalla circolare 12 dicembre 1981, n. 42/12/1587.

¹⁸ Per ulteriori approfondimenti, Della Rovere A., Vincenti F., “Italy: Changes to the TP Framework”, in *TPWeek*, 8 maggio 2017; Della Rovere A., Vincenti F., “Dal principio del «valore normale» al concetto di «libera concorrenza»: la nuova disciplina sui prezzi di trasferimento”, in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 8-9/2017.

sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma”.

In data 14 maggio 2018, come previsto dal sopra riportato nuovo art. 110, comma 7, è stato pubblicato un Decreto Ministeriale avente ad oggetto le linee guida applicative in materia di prezzi di trasferimento.

Con riferimento a tale ultimo aspetto, si specifica che, prima della pubblicazione di tali provvedimenti l'ultima circolare in materia pubblicata dall'Amministrazione finanziaria italiana è datata 1980. La circolare n. 32/1980 nasceva dall'esigenza di assicurare uniformità interpretativa ed applicativa delle richiamate disposizioni alla luce delle esperienze acquisite in altri Paesi e degli orientamenti dell'OCSE che, nelle Linee Guida del 1979, ha raccomandato alle Amministrazioni fiscali degli Stati contraenti il rispetto del principio della libera concorrenza in sede di esame e di aggiustamento dei prezzi di trasferimento. Si comprende, dunque, come fosse necessario fornire nuove indicazioni che rispecchiassero maggiormente le modifiche apportate a livello internazionale.

Il D.L. n. 50/2017 ha altresì introdotto l'art. 31-*quater* del D.P.R. n. 600/1973 finalizzato a disciplinare i casi in cui le rettifiche dei prezzi di trasferimento, effettuate nello Stato estero della controparte di gruppo, possono generare una diminuzione del reddito in capo all'impresa residente in Italia anche senza l'attivazione di procedure amichevoli. Tale articolo è stato nuovamente modificato con il D.Lgs. n. 49/2020.

La norma in questione dispone che l'impresa residente in Italia potrebbe operare una variazione in diminuzione del reddito di cui all'art. 110, comma 7 del TUIR:

- in esecuzione degli accordi conclusi con le Autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle procedure amichevoli previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi o dalla Convenzione arbitrata n. 90/436/CEE, nonché delle procedure di risoluzione delle controversie in materia fiscale disciplinate dalla Direttiva (UE) 2017/1852, del Consiglio, del 10 ottobre 2017;
- a conclusione dei controlli effettuati nell'ambito di attività di cooperazione internazionale i cui esiti siano condivisi dagli Stati partecipanti;
- a seguito di istanza da parte del contribuente, a fronte di una rettifica in aumento definitiva e conforme al principio di libera concorrenza effettuata da uno Stato con il quale è in vigore una convenzione contro le doppie imposizioni che consenta un adeguato scambio di informazioni.

Prima di tale modifica normativa, una diminuzione del reddito prodotto in Italia a seguito di rettifiche dei prezzi di trasferimento era ottenibile *“soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali procedure amichevoli previste dalle Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni”.*

Pertanto, l'obiettivo è quello di garantire ai gruppi multinazionali l'eliminazione dei casi di doppia imposizione in caso di rettifica dei prezzi di trasferimento, senza ricorrere all'istituto della procedura amichevole previsto dall'art. 25 del Modello OCSE di Convenzione contro le doppie imposizioni, procedura attualmente oggetto di analisi da parte dell'OCSE nell'ambito del progetto BEPS.

Nello stesso senso, il contribuente può procedere direttamente all'attivazione delle procedure amichevoli internazionali senza ricorrere alla presentazione dell'istanza per il riconoscimento della variazione in diminuzione in Italia.

Per completezza si evidenzia anche la rilevanza ai fini della disciplina italiana sui prezzi di trasferimento dell'art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973 (avente ad oggetto i cd. "Advance Pricing Agreements" o "APA" e recentemente modificata dalla Legge di Bilancio 2021), il quale prevede per le imprese con attività internazionale la possibilità di optare per "la preventiva definizione in contraddittorio dei metodi di calcolo del valore normale" delle transazioni infragruppo rientranti nell'ambito di applicazione della disciplina sui prezzi di trasferimento¹⁹.

Tale procedura appare rilevante in quanto consente al contribuente di mitigare il rischio di aggiustamento dei prezzi di trasferimento per 5 periodi di imposta (periodi di imposta in cui viene siglato l'accordo ed i successivi quattro periodi di imposta).

Tale procedura costituisce un'occasione, sia per le Amministrazioni finanziarie che per i contribuenti, di confrontarsi in un contesto favorevole, evitando o prevenendo forme di contenzioso che potrebbero rivelarsi costose in termini di risorse impiegate, dall'una e dall'altra parte, a fronte di esiti incerti (e dilatati nel tempo).

Pertanto, in tale contesto, un contribuente residente in Italia potrebbe:

- valutare autonomamente la conformità delle proprie politiche di *transfer pricing* ai principi di libera concorrenza ai sensi dell'art. 110, comma 7, del TUIR (ed in caso di non conformità eventualmente procedere ad una variazione in aumento in sede di dichiarazione dei redditi);
- **definire preventivamente** con l'Amministrazione finanziaria (a livello unilaterale, bilaterale e multilaterale) le modalità di applicazione delle politiche di *transfer pricing* ai sensi dell'art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973;

¹⁹ Tale disposizione concerne gli accordi preventivi per le imprese con attività internazionale.

Tali accordi erano stati introdotti in Italia mediante lo strumento del *ruling* di *standard* internazionale (art. 8 del D.L. 30 settembre 2003, n. 269), abrogato dal D.Lgs. 14 settembre 2015, n. 147 che ha inserito il nuovo art. 31-ter rubricato "Accordi preventivi per le imprese con attività internazionale" nel D.P.R. n. 600/1973 attraverso cui si consente alle imprese con attività internazionale di avvalersi di uno strumento di definizione preventiva di alcune fattispecie fiscali (l'ambito di applicazione di tali accordi risulta più ampio rispetto al previgente *ruling* internazionale).

Le modalità di presentazione dell'istanza di accordo preventivo sono descritte dal Provvedimento del 21 marzo 2016.

- nel caso di aggiustamento dei prezzi di trasferimento da parte dell'Amministrazione finanziaria italiana, **procedere all'attivazione di una procedura amichevole** al fine di eliminare la doppia imposizione (o in alternativa procedere ad una variazione in diminuzione nel Paese di residenza della società estera se previsto dalla legislazione del Paese di riferimento);
- nel caso di aggiustamento dei prezzi di trasferimento da parte dell'Amministrazione finanziaria estera, relativamente ad una transazione in cui è coinvolta l'impresa italiana, **procedere all'attivazione di una procedura amichevole** al fine di eliminare la doppia imposizione o in alternativa procedere alla presentazione dell'istanza per richiedere la variazione in diminuzione ai sensi dell'art. 31-*quater* del D.P.R. n. 600/1973.

Al fine di rendere pienamente operative le modifiche apportate all'art. 110 comma 7 del TUIR, e a seguito dell'introduzione dell'art. 31-*quater* del D.P.R. n. 600/1973, il Ministero dell'Economia e delle Finanze, in data 21 febbraio 2018, ha indetto una consultazione pubblica a conclusione della quale sono stati pubblicati:

- in data **14 maggio 2018**, il Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze il quale fornisce le linee guida applicative delle disposizioni previste dall'art. 110, comma 7, del TUIR;
- in data **30 maggio 2018**, il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate previsto dall'art. 31-*quater*, comma 1, lett. c) del D.P.R. n. 600/1973.

Lo scopo perseguito dalle modifiche in questione è stato quello di rendere la disciplina in esame aderente alle direttive OCSE, superando le indicazioni contenute nella circolare ministeriale n. 32 del 1980²⁰.

Il Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, pubblicato in data 14 maggio 2018, fornisce chiarimenti in merito all'applicazione delle disposizioni previste dall'art. 110, comma 7, del TUIR incentrandosi sulle seguenti tematiche²¹:

- ambito di applicazione del Decreto e definizioni dei termini ricorrenti nello stesso;
- nozione di comparabilità;
- selezione dei metodi di *transfer pricing*;
- aggregazione delle transazioni infragruppo;
- definizione dell'intervallo di valori di libera concorrenza;

²⁰ Oltre allo schema di Decreto ministeriale richiamato dall'art. 110, c. 7, del TUIR e lo schema di provvedimento di cui all'art. 31-*quater* del D.P.R. n. 600/1973, costituisce oggetto di valutazione, osservazioni e suggerimenti da parte dei potenziali soggetti interessati anche la traduzione in lingua italiana delle parti rilevanti delle Linee Guida OCSE sui prezzi di trasferimento. Per ulteriori approfondimenti sulle consultazioni pubbliche sui prezzi di trasferimento, cfr. Parte I, Cap. 6 del presente Volume; cfr., inoltre, Della Rovere A., Vincenti F., "Novità sulla disciplina del *transfer pricing*: avviata la consultazione pubblica", in *il fisco*, n. 11/2018, p. 1055 ss..

²¹ Per ulteriori approfondimenti sulle disposizioni del Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 14 maggio 2018, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, 2018, Parte I, Cap. 6.

- disciplina dei cd. “servizi a basso valore aggiunto”;
- idoneità della documentazione sui prezzi di trasferimento.

Con la pubblicazione, in data 30 maggio 2018, del Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate, avente ad oggetto l’applicazione di quanto previsto dall’art. 31-*quater*, comma 1, lett. c) del D.P.R. n. 600/1973, è stata fatta chiarezza in merito:

- alla modalità di presentazione dell’istanza per il riconoscimento della variazione in diminuzione;
- allo svolgimento della procedura ed i rapporti con le procedure amichevoli internazionali.

In tema di documentazione sui prezzi di trasferimento, al fine di allineare la disciplina italiana alle pratiche OCSE, l’art. 26 del D.L. 31 maggio 2010, n. 78 (“*Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e competitività*”) ha introdotto per la prima volta in Italia l’onere di predisporre la documentazione necessaria a supportare la politica dei prezzi di trasferimento adottata e il contestuale obbligo di darne comunicazione all’Amministrazione finanziaria²².

La nuova disposizione ha sancito la modifica della disciplina delle sanzioni amministrative tributarie mediante l’inserimento nell’art. 1 del D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471²³ del comma 2-*ter* (oggi comma 6), ai sensi del quale non è irrogabile la sanzione per infedele dichiarazione se, nel corso di accessi, ispezioni o verifiche o altre attività istruttorie, l’impresa documenta i criteri di determinazione dei prezzi di trasferimento praticati con le altre imprese del gruppo non residenti.

In data 29 settembre 2010 è stato emanato il Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate (prot. 2010/137654) contemplato dall’art. 26 del D.L. n. 78/2010.

Il Provvedimento fa esplicito riferimento alle disposizioni contenute nel “*Code of Conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the EU*” adottato dal Consiglio UE in data 27 giugno 2006²⁴ e nelle *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* dell’OCSE, nella versione emanata il 22 luglio 2010²⁵.

²² Il D.L. 31 maggio 2010, n. 78 (cd. “*manovra correttiva*”) è stato pubblicato nel S.O. n. 114 alla GU 31 maggio 2010, n. 125 ed è entrato in vigore il giorno stesso. È stato successivamente convertito dalla L. 30 luglio 2010, n. 122, pubblicata nel S.O. n. 174 alla GU 30 luglio 2010, n. 176 ed entrata in vigore in data 31 luglio 2010.

²³ Decreto recante la “*Riforma delle sanzioni tributarie non penali in materia di imposte dirette, di imposta sul valore aggiunto e di riscossione dei tributi, a norma dell’art. 3, comma 133, lettera q), della legge 23 dicembre 1996, n. 662*”.

²⁴ Pubblicato nell’*Official Journal* C176 del 28 luglio 2006.

²⁵ Si rammenta che le *Guidelines* del luglio 2010 contengono la nuova versione dei capitoli I (*The arm’s length principle*), II (*Transfer pricing methods*) e III (*Comparability analysis*) e il nuovo capitolo IX (*Transfer pricing aspects of business restructurings*).

La circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010 ha fornito i primi chiarimenti in tema di documentazione dei prezzi di trasferimento, ribadendo, in gran parte, i principi già espressi nel Provvedimento²⁶.

In data 23 novembre 2020 è stato pubblicato il **Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate, prot. n. 360494**, relativo alla documentazione sul *transfer pricing*. Le indicazioni in esso contenute sostituiscono quelle previste nel precedente Provvedimento direttoriale, prot. 2010/137654, del 29 settembre 2010²⁷.

Mediante tale documento è stata ridefinita la struttura e il contenuto di *Masterfile* e della Documentazione Nazionale, prevedendo un maggiore allineamento con quanto previsto dalle *Guidelines* OCSE.

1.4.1 Il Decreto del Ministero dell’Economia e delle Finanze del 14 maggio 2018

Con il D.L. 24 aprile 2017, n. 50²⁸, (convertito in L. 21 giugno 2017, n. 96 pubblicata sulla G.U. n. 144 del 23 giugno 2017 ed entrata in vigore il 24 giugno 2017), sono state introdotte, nell’ambito dell’ordinamento giuridico interno, rilevanti novità in materia di prezzi di trasferimento nelle operazioni infragruppo di cui all’art. 110, comma 7 del TUIR le quali si pongono in linea di continuità con i principi riconosciuti e raccomandati in sede OCSE.

Sotto il profilo sostanziale, l’art. 59 del provvedimento in esame ha modificato l’art. 110, comma 7, TUIR con la previsione secondo cui la determinazione dei prezzi di trasferimento deve avvenire “*sulla base delle condizioni e dei prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili*”, in luogo del riferimento al principio del “*valore normale*” contenuto nella previgente formulazione della norma.

Le citate modifiche normative costituiscono chiara espressione dell’esigenza di adeguare l’ordinamento giuridico interno ai più recenti sviluppi in ambito OCSE, che hanno ribadito la validità del principio dell’“*arm’s length*” richiamato dall’art. 9 del Modello di Convenzione OCSE, dalle *Transfer Pricing Guidelines* e dalle pratiche nonché dai principi internazionali applicati nella maggior parte dei Paesi OCSE.

²⁶ La circolare osserva che il principio di libera concorrenza regolato dall’art. 9 del Modello di Convenzione contro le doppie imposizioni dell’OCSE rappresenta un principio guida nell’ambito delle operazioni infragruppo.

²⁷ Per ulteriori approfondimenti cfr. cap. 5 del presente Volume.

²⁸ D.L. 24 aprile 2017, n. 50 recante “*Disposizioni urgenti in materia finanziaria, iniziative a favore degli enti territoriali, ulteriori interventi per le zone colpite da eventi sismici e misure per lo sviluppo*”, entrato in vigore il giorno stesso della sua pubblicazione sulla G.U. ai sensi dell’art. 67 del medesimo Decreto.

Come evidenziato dall'Agenzia delle Entrate²⁹, i citati principi, peraltro, sono già considerati punto di riferimento in materia di prezzi di trasferimento a livello di prassi (si pensi al regime dei cd. oneri documentali)³⁰ e risultano inoltre richiamati in numerose sentenze della Corte di Cassazione³¹.

Infine, il nuovo comma 7 dell'art. 110 del TUIR ha disposto che il Ministero dell'Economia e delle finanze, con apposito Decreto, possa determinare, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione della disciplina in esame.

Come già evidenziato, tale Decreto è stato pubblicato in data 14 maggio 2018, all'esito della consultazione pubblica lanciata in data 21 febbraio 2018 dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e si propone l'obiettivo di delineare le linee guida applicative delle disposizioni previste dall'art. 110, comma 7, del TUIR.

Obiettivo dell'intervento legislativo in questione è quello di:

- **rendere maggiormente coerente** la disciplina dei prezzi di trasferimento prevista dall'ordinamento italiano alle Linee Guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento;
- **fornire istruzioni interne** più recenti sull'applicazione di tale disciplina considerando che l'ultima circolare in materia pubblicata dall'Amministrazione finanziaria italiana era datata 1980. La circolare n. 32/1980 nasceva dall'esigenza di assicurare uniformità interpretativa ed applicativa delle richiamate disposizioni alla luce delle esperienze acquisite in altri Paesi e degli orientamenti dell'OCSE che, nelle Linee Guida del 1979, ha raccomandato alle Amministrazioni fiscali degli Stati contraenti

²⁹ Cfr. Audizione del Direttore dell'Agenzia delle Entrate tenutasi dinanzi alle Commissioni riunite Bilancio della Camera e del Senato in data 4 maggio 2017.

³⁰ Con riferimento agli oneri documentali in materia di prezzi di trasferimento, si veda l'art. 26, c. 1 rubricato "Adeguamento alle direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento" del D.L. 31 maggio 2010, n. 78, pubblicato sulla G.U. n. 125 del 31 maggio 2010 recante "Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica" Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010 (prot. 2010/137654) avente ad oggetto l'"Attuazione della disciplina di cui all'art. 1, comma 2-ter del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 471 concernente la documentazione idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati dalle imprese multinazionali e approvazione delle specifiche tecniche per la trasmissione telematica della comunicazione di adozione degli oneri documentali di cui all'articolo 26 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla Legge 30 luglio 2010 n. 122".

³¹ Cfr. Cass. Civ., sez. V, 22 aprile 2016, n. 8130 la quale rileva che la norma di cui all'art. 110, c. 7 del TUIR "costituisce – in conformità con le linee guida fissate dall'art. 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico) sulla determinazione dei prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e per le amministrazioni finanziarie (1995-2010) – una deroga al principio per cui, nel sistema di imposizione sul reddito, questo viene determinato sulla base dei corrispettivi pattuiti dalle parti della singola transazione commerciale".

il rispetto del principio della libera concorrenza in sede di esame e di aggiustamento dei prezzi di trasferimento.

Il Decreto, composto da nove articoli, risulta sostanzialmente in linea con quanto previsto a livello internazionale dalle Linee Guida OCSE in tema di prezzi di trasferimento.

Di seguito si illustrano le principali indicazioni del Decreto.

Definizione di “imprese associate”

Gli artt. 1 e 2 del Decreto indicano rispettivamente l’ambito di applicazione e le definizioni dei termini ricorrenti nel Provvedimento.

Tavola 5 – Decreto del Ministro dell’Economia e delle Finanze del 14 maggio 2018: definizioni

<p>“1. Ai fini del presente decreto</p> <p>a) imprese associate: l’impresa residente nel territorio dello Stato e le società non residenti allorché:</p> <ol style="list-style-type: none">1) una di esse partecipa, direttamente o indirettamente nella gestione, nel controllo o nel capitale dell’altra, o2) lo stesso soggetto partecipa, direttamente o indirettamente, nella gestione, nel controllo o nel capitale di entrambe le imprese; <p>b) partecipazione nella gestione, nel controllo o nel capitale:</p> <ul style="list-style-type: none">• la partecipazione per oltre il 50 per cento nel capitale, nei diritti di voto o negli utili di un’altra impresa; oppure• l’influenza dominante sulla gestione di un’altra impresa, sulla base di vincoli azionari o contrattuali; <p>c) imprese indipendenti: le imprese che non sono qualificabili come imprese associate;</p> <p>d) operazione controllata: qualsiasi operazione di natura commerciale o finanziaria intercorrente tra imprese associate, accuratamente delineata sulla base dei termini contrattuali ovvero dell’effettivo comportamento tenuto dalle parti se divergente dai termini contrattuali o in assenza degli stessi;</p> <p>e) operazione non controllata: qualsiasi operazione di natura commerciale o finanziaria tra imprese indipendenti;</p> <p>f) indicatore finanziario: il prezzo, il rapporto tra il margine di profitto, lordo o netto, e un’appropriata base di commisurazione a seconda delle circostanze del caso (ivi inclusi i costi, i ricavi delle vendite e le attività), nonché la percentuale di ripartizione di utili o perdite”.</p>

Risulta particolarmente rilevante, ai fini dell’applicazione della disciplina sui prezzi di trasferimento, la definizione di “imprese associate” con l’obiettivo di identificare le ipotesi in cui può considerarsi esistente il requisito del “controllo”.

Tale tematica è stata oggetto di dibattito nel corso degli ultimi anni vedendo contrapposte le due seguenti impostazioni:

- applicazione della disciplina del *transfer pricing* ai soli casi di controllo giuridico di un’impresa su un’altra impresa (o controllo di entrambe le entità da parte di un altro soggetto);

- applicazione della disciplina del *transfer pricing* ai casi di controllo giuridico ed anche ai casi in cui era possibile affermare la presenza di un controllo economico di un'impresa su un'altra.

La circolare n. 32/1980 già escludeva che la nozione di controllo cui fa riferimento l'art. 110 del TUIR fosse riferibile esclusivamente ai limiti di cui all'art. 2359 c.c., atteso che essa comprende ogni ipotesi di influenza economica potenziale o attuale, desumibile dalle singole circostanze.

Merita di essere evidenziato che in relazione alle disposizioni di cui all'art. 2359 c.c., si individua un rapporto di controllo nei casi di:

- una società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria (comma 1, punto 1);
- una società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria (comma 1, punto 2);
- una società sulla quale un'altra società esercita un'influenza notevole (comma 1, punto 3).

Secondo l'orientamento espresso dalla circolare n. 32/1980, ai fini della definizione di controllo, hanno rilevanza non soltanto i presupposti giuridico-formali appena richiamati, ma altresì le mere situazioni di fatto; ci si riferisce cioè a quelle situazioni di collegamento costituite dall'influenza economica di un'impresa sulle decisioni imprenditoriali dell'altra, che permettono di giungere ad un'alterazione dei prezzi di trasferimento.

In particolare, l'Amministrazione finanziaria rileva che le risultanze emergenti dalla pratica evidenziano come il criterio di collegamento che determina l'alterazione dei prezzi di trasferimento è costituito spesso dall'influenza di un'impresa sulle decisioni imprenditoriali dell'altra, la quale va ben oltre i vincoli contrattuali o azionari, sconfinando in considerazioni di fatto di carattere meramente economico. In tal senso, la circolare n. 32/1980³² elenca una serie di circostanze in cui l'influenza economica potenziale o attuale è suscettibile di determinare posizioni di controllo:

1. vendita esclusiva di prodotti fabbricati dall'altra impresa;
2. impossibilità di funzionamento dell'impresa senza il capitale, i prodotti e la cooperazione tecnica dell'altra impresa (fattispecie comprensiva delle *joint ventures*);
3. diritto di nomina dei membri del CdA o degli organi direttivi della società;
4. membri comuni del CdA;
5. relazioni di famiglia tra le parti;

³² La circolare n. 32/1980 precisa che la presenza di una delle circostanze [lett. da a) a l)] è indice di presunzione, mentre nel caso in cui siano verificate più circostanze la sussistenza del controllo sarebbe indubbio.

6. concessione di ingenti crediti o prevalente dipendenza finanziaria;
7. partecipazione da parte delle imprese a centrali di approvvigionamento o vendita;
8. partecipazione delle imprese a cartelli o consorzi, in particolare se finalizzati alla fissazione di prezzi;
9. controllo di approvvigionamento o di sbocchi;
10. serie di contratti che modellino una situazione monopolistica;
11. in generale **tutte le ipotesi in cui venga esercitata (potenzialmente o attualmente) un'influenza sulle decisioni imprenditoriali.**

Ne consegue che la disciplina sul *transfer pricing* trova applicazione non soltanto nelle ipotesi di controllo di cui all'art. 2359 c.c., bensì ogni qualvolta vi siano commistioni di interessi tali da far presupporre l'unicità di governo delle imprese interessate.

Nello stesso senso dell'Amministrazione finanziaria si è espressa frequentemente la Corte di Cassazione (in particolare si segnala la sentenza n. 8130 del 22 aprile 2016), la quale ha ritenuto condivisibile quanto deciso dai giudici di secondo grado, secondo cui non era vincolante la nozione civilistica di controllo societario e pertanto trovava piena applicazione la disciplina sul *transfer pricing*.

Il Decreto del 14 maggio 2018, in linea con quanto previsto dalla circolare n. 32/1980, prevede che con la locuzione “*imprese associate*” deve intendersi l'impresa residente nel territorio dello Stato e le società non residenti nei casi in cui:

- una di esse partecipa, direttamente o indirettamente nella gestione, nel controllo o nel capitale dell'altra; o
- lo stesso soggetto partecipa, direttamente o indirettamente, nella gestione, nel controllo o nel capitale di entrambe le imprese.

Per “*partecipazione nella gestione, nel controllo o nel capitale*”, deve intendersi:

- la partecipazione per oltre il 50% nel capitale, nei diritti di voto o negli utili di un'altra impresa; oppure
- l'influenza dominante sulla gestione di un'altra impresa, sulla base di vincoli azionari o contrattuali.

Ulteriori chiarimenti sulla nozione di “*influenza dominante*” ed esempi concreti sul tema dovranno essere forniti in successivi documenti di prassi, dal momento che ad oggi le uniche esemplificazioni presenti sono quelle fornite dalla circolare n. 32/1980.

Tali chiarimenti si rendono necessari per comprendere i casi in cui la disciplina sui prezzi di trasferimento è da considerare applicabile (si pensi, ad esempio, al caso di partecipazioni di minoranza, *joint ventures* o ulteriori situazioni in cui, anche in assenza di partecipazioni, dovrebbe essere valutata la presenza di un'influenza dominante).

Un ulteriore rilevante aspetto derivante dalla definizione di “*imprese associate*” concerne l’esclusione dalla disciplina sui prezzi di trasferimento delle transazioni intercorrenti tra imprese appartenenti al medesimo gruppo multinazionale ma entrambe residenti in Italia (***transfer pricing interno***).

Trattasi di un’ulteriore conferma dell’assenza della disciplina del *transfer pricing* interno in Italia dal momento che l’art. 5, comma 2, del D. Lgs. n. 147 del 2015 ha stabilito che la normativa sul *transfer pricing* “estero”, di cui all’art. 110, comma 7, del TUIR, va interpretata nel senso che la relativa disciplina non si applica alle transazioni tra società appartenenti allo stesso gruppo residenti in Italia³³.

Nessuna rilevanza invece viene al livello di tassazione del Paese di residenza della società estera ai fini dell’applicazione della disciplina italiana sui prezzi di trasferimento.

Pertanto, qualsiasi transazione intercorsa tra due imprese associate, un soggetto residente in Italia e un’entità non residente nel territorio dello Stato (a prescindere dal livello di tassazione di quest’ultima) deve considerarsi rientrante nell’ambito della disciplina sui prezzi di trasferimento.

Ciò nonostante, la stessa Amministrazione finanziaria, nella circolare n. 16/E del 28 aprile 2016 recante gli indirizzi operativi per la prevenzione e contrasto all’evasione nel periodo di imposta 2016, indica che “*i controlli riguardanti i prezzi di trasferimento, se da un lato devono essere diretti a colpire quei comportamenti suscettibili di determinare l’erosione di base imponibile, dall’altro lato devono tenere in adeguata considerazione il rischio di produrre fenomeni di doppia imposizione internazionale. Di qui l’esigenza di mirare i predetti controlli sulle ipotesi maggiormente significative di manipolazione dei prezzi di trasferimento e, in particolar modo, su quelle che portano alla delocalizzazione di redditi imponibili in Stati o territori che applicano un regime impositivo più favorevole*”.

In ogni caso, il contribuente dovrebbe essere nelle condizioni di poter dimostrare che le politiche di *transfer pricing* sono state attuate come una

³³ L’art. 5, comma 2, del D. Lgs. n. 147 del 2015 è una norma di interpretazione autentica. Come sostenuto dai giudici di legittimità nell’ordinanza del 10 novembre 2017 n. 26646: “il D.Lgs. n. 147 del 2015, art. 5, comma 2 norma espressamente qualificata di interpretazione autentica, quindi applicabile retroattivamente, ha stabilito che la disposizione di cui al D.P.R. n. 917 del 1986, art. 110, comma 7 relativa alla determinazione secondo il valore normale dei prezzi di trasferimento tra imprese infragruppo internazionali controllanti o controllate (secondo la nozione fiscale di rapporto di controllo più estesa di quella prevista dall’art. 2359 c.c. - Sez. 5 n. 8130 del 2016), non si applica ai rapporti tra imprese «infragruppo» aventi sede nel territorio nazionale, alle quali pertanto deve essere applicato il criterio generale di determinazione del valore dei beni o servizi in base al corrispettivo pattuito”. Si veda, per un primo commento di tale norma, Ferranti G., “Rettifica dei corrispettivi delle transazioni domestiche: non basta lo scostamento dal valore normale”, in *fisco*, n. 39/2015, p. 3715; Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit..

vera e propria tecnica di ottimizzazione dell'iniziativa imprenditoriale (ottimizzazione fisiologica del *transfer pricing*) e non mero procedimento di pianificazione della *value chain* in ottica fiscale né, tantomeno, meccanismo per la surrettizia riduzione del carico impositivo del gruppo a livello consolidato mediante espedienti elusivi [cd. *tax planning* patologico o "*transfer (mis) pricing*"]].

Comparabilità

L'art. 3 del Decreto del 14 maggio 2018 prevede una **nozione di comparabilità** in linea con le indicazioni delle Linee Guida OCSE.

Pertanto, due transazioni si considerano comparabili quando:

- non sussistono differenze significative tali da incidere in maniera rilevante sull'indicatore finanziario utilizzabile in applicazione del metodo più appropriato;
- in presenza di differenze tra le due transazioni sia possibile effettuare in modo accurato rettifiche di comparabilità, così da eliminare o ridurre in modo significativo gli effetti di tali differenze ai fini della comparazione.

La comparabilità deve essere valutata a seguito dell'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti (o fattori di comparabilità) sottostanti le transazioni, vale a dire:

- i termini contrattuali delle operazioni;
- le funzioni svolte da ciascuna delle parti coinvolte nelle operazioni, tenendo conto dei beni strumentali utilizzati e dei rischi assunti, inclusi il modo in cui queste **funzioni si collegano alla più ampia generazione del valore all'interno del gruppo multinazionale**, le circostanze caratterizzanti le transazioni e le consuetudini del settore;
- le caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati;
- le circostanze economiche delle parti coinvolte nelle transazioni e le condizioni di mercato in cui esse operano;
- le strategie aziendali perseguite dalle parti.

Rispetto alla versione in bozza del Decreto oggetto di pubblica consultazione, a seguito della consultazione pubblica, è stata aggiunta la necessità di effettuare l'analisi funzionale tenendo in considerazione:

- l'apporto delle funzioni svolte dalle parti coinvolte nelle transazioni alla generazione di valore nell'ambito della catena del valore del gruppo multinazionale;
- le circostanze caratterizzanti le transazioni e le consuetudini del settore che possono influenzare la valutazione delle funzioni svolte dalle parti coinvolte nelle transazioni.

Tale indicazione conferma la rilevanza dell'analisi della catena del valore del settore di riferimento e del Gruppo nella definizione delle politiche di *transfer pricing*.

Si attendono ulteriori provvedimenti di prassi che forniscano linee guida operative e chiarimenti in merito a:

- utilizzo delle banche dati;
- scelta del mercato geografico di riferimento nell'analisi di comparabilità;
- orizzonte temporale dell'analisi ed adozione dell'approccio *ex-ante* o *ex-post*;
- rettifiche di comparabilità effettuate al fine di ridurre o eliminare differenze che possono inficiare la comparabilità tra transazioni e/o soggetti;
- collegamento tra funzioni, *assets* e rischi relativi alle parti coinvolte nelle transazioni infragrupo e catena del valore.

Metodi di transfer pricing

Con riferimento alla **selezione dei metodi** di *transfer pricing* da applicare nelle transazioni infragrupo, l'art. 4 del Decreto, in linea con le indicazioni delle Linee Guida OCSE e coerentemente con quanto previsto dallo schema di Decreto oggetto di pubblica consultazione, prevede che debba essere applicato il metodo più appropriato alle specifiche circostanze del caso, tenendo conto dei punti di forza e debolezza dei vari metodi, dell'adeguatezza del metodo in considerazione, delle caratteristiche economicamente rilevanti nonché della disponibilità di informazioni affidabili.

Tale previsione consente di superare pertanto la cd. *gerarchia dei metodi* prevista dalla circolare n. 32/1980 che disponeva l'applicazione dei cd. *metodi tradizionali* (metodo del confronto del prezzo, metodo del prezzo di rivendita e metodo del costo maggiorato) e solo in caso di non possibile applicazione di tali metodi, la selezione dei cd. *metodi reddituali* (metodo del margine netto della transazione e metodo transazionale di ripartizione degli utili).

Pur superando la gerarchia dei metodi, il Decreto, coerentemente con quanto previsto a livello OCSE, prevede che nel caso di applicazione - con il medesimo grado di affidabilità - di un metodo tradizionale e di un metodo reddituale, è preferibile l'applicazione del metodo tradizionale; nello stesso senso, nel caso di applicazione - con il medesimo grado di affidabilità - del metodo del confronto del prezzo e di uno degli altri metodi indicati dal Decreto, è preferibile l'applicazione del primo. Allo stesso modo, il comma 3 dell'art. 4 prevede che, qualora si possa applicare in maniera ugualmente affidabile il metodo del confronto di prezzo (metodo CUP) e uno dei metodi di *transfer pricing* previsti dal comma 1 dell'art. 4, la determinazione dei prezzi di trasferimento deve essere effettuata applicando il metodo del confronto del prezzo.

Con riferimento ai metodi di *transfer pricing*, particolarmente rilevante risulta la previsione secondo cui l'Amministrazione finanziaria, in sede di controllo,

deve basare la verifica della corretta applicazione dell'*arm's length principle* sul metodo applicato dal contribuente. Pertanto, la selezione da parte dell'Amministrazione finanziaria di una metodologia differente da quella adottata dal contribuente sarà possibile solo in caso di non corretta applicazione (secondo i criteri stabiliti dall'art. 4 del Decreto del 14 maggio 2018) da quest'ultimo.

Infine, dopo aver indicato i metodi di *transfer pricing* applicabili coerentemente con le indicazioni delle Linee Guida OCSE (metodo del confronto del prezzo, metodo del prezzo di rivendita, metodo del costo maggiorato, metodo del margine netto della transazione, metodo transnazionale di ripartizione degli utili), viene confermata la possibilità per il contribuente di applicare un metodo diverso da quelli indicati, *“qualora dimostri che nessuno di tali metodi può essere applicato in modo affidabile per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza e che tale diverso metodo produce un risultato coerente con quello che otterrebbero imprese indipendenti nel realizzare operazioni non controllate comparabili”*.

Successivi provvedimenti di prassi forniranno ulteriori chiarimenti in merito:

- al processo di individuazione del *“metodo più appropriato”* tenendo in considerazione la disponibilità e l'affidabilità delle informazioni così come le condizioni che giustificano il ricorso ai diversi metodi di *transfer pricing* previsti dal Decreto;
- all'utilizzo di metodi alternativi;
- alla scelta dell'indicatore finanziario più appropriato.

Aggregazione delle transazioni

Il Decreto del 14 maggio 2018, pur premettendo come il principio di libera concorrenza debba essere applicato transazione per transazione, conferma la possibilità di procedere all'aggregazione delle transazioni ai fini dell'analisi di comparabilità e dell'applicazione dei metodi nei casi in cui un'impresa realizza due o più transazioni controllate che risultano tra loro strettamente legate o che formano un complesso unitario, tale da non poter essere valutate separatamente in maniera affidabile.

Anche tale disposizione è conforme al concetto di *“portfolio approach”* previsto al paragrafo 3.10 delle Linee Guida OCSE e definito come *“(…) una strategia di impresa per cui il contribuente raggruppa determinate transazioni allo scopo di guadagnare un rendimento adeguato sull'intero portafoglio piuttosto che per singolo prodotto”*.

Intervallo di valori conformi al principio di libera concorrenza

L'art. 6 del Decreto prevede che si considera conforme al principio di libera concorrenza l'intervallo di valori risultante dall'indicatore

selezionato (prezzo, rapporto tra margine di profitto e costi/ricavi/attività, percentuale di ripartizione di utili o perdite), se gli stessi sono riferibili a un numero di operazioni tra e/o con società indipendenti ognuna delle quali comparabile all'operazione *intercompany* oggetto di analisi (operazione controllata).

Un'operazione controllata può considerarsi realizzata in conformità al principio di libera concorrenza nel caso in cui l'indicatore finanziario selezionato sia compreso nel sopra citato intervallo.

Al contrario, l'Amministrazione finanziaria potrà effettuare una rettifica al fine di riportare l'indicatore finanziario nell'intervallo di libera concorrenza, fatti salvi la possibilità per il contribuente di fornire gli elementi che attestino la conformità all'*arm's length principle* e la potestà per l'Amministrazione finanziaria di non tener conto di tali elementi adducendo idonea motivazione.

Servizi a basso valore aggiunto

L'art. 7 del Decreto, recependo anche le osservazioni degli operatori, introduce nella legislazione sui prezzi di trasferimento italiana la disciplina del cd. "servizi a basso valore aggiunto" (già contenuta nelle Linee Guida OCSE del 2017), prevedendo la possibilità per il contribuente di seguire il cd. "approccio semplificato" in base al quale:

"previa predisposizione di apposita documentazione, la valorizzazione del servizio è determinata aggregando la totalità dei costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio stesso, aggiungendo un margine di profitto pari al 5% dei suddetti costi".

Il Decreto fornisce la definizione di servizi a basso valore aggiunto intendendo con tale locuzione i servizi che:

- hanno natura di supporto;
- non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale;
- non richiedono l'uso di beni immateriali unici e di valore, e non contribuiscono alla creazione degli stessi;
- non comportano l'assunzione o il controllo di un rischio significativo da parte del *service provider* né generano in capo al medesimo l'insorgere di tale rischio.

Al fine di eliminare le incertezze operative in tema di idoneità della documentazione, l'art. 8 del Decreto, recependo anche le osservazioni degli operatori, prevede che con il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate saranno forniti aggiornamenti in tema di documentazione sui prezzi di trasferimento ed in particolare saranno indicati i requisiti in base ai quali la documentazione potrà essere considerata idonea.

Documentazione sui prezzi di trasferimento

L'art. 8 del Decreto prevede un importante chiarimento in merito al concetto di idoneità della documentazione sui prezzi di trasferimento, tematica frequentemente dibattuta nell'ambito delle verifiche fiscali.

Il Decreto prevede che la documentazione deve essere considerata idonea in tutti i casi in cui:

- la stessa fornisca agli organi di controllo i dati e gli elementi conoscitivi necessari ad effettuare un'analisi dei prezzi di trasferimento praticati, a prescindere dalla circostanza che il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o la selezione delle operazioni o soggetti comparabili adottati dal contribuente risultino diversi da quelli individuati dall'Amministrazione finanziaria;
- siano presenti nella stessa omissioni o inesattezze parziali non suscettibili di compromettere l'analisi degli organi di controllo.

Tale previsione dovrebbe consentire maggiore certezza in sede di verifica nella valutazione da parte degli organi di controllo dell'idoneità della documentazione predisposta dal contribuente, condizione necessaria per consentire a quest'ultimo la disapplicazione delle sanzioni in caso di rettifiche dei prezzi di trasferimento.

Inoltre, l'art. 8 del Decreto indica il successivo aggiornamento della disciplina italiana in tema di documentazione sui prezzi di trasferimento al fine di rendere la stessa maggiormente in linea con le *best practices* a livello internazionale.

Con il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, prot. n. 360494, pubblicato in data 23 novembre 2020, sono state emanate ulteriori disposizioni applicative in tema di prezzi di trasferimento.

Le principali modifiche introdotte dal Provvedimento del 23 novembre 2020 (che sostituisce il Provvedimento del 29 settembre 2010) riguardano:

- l'eliminazione della diversificazione del regime degli oneri documentali a seconda del soggetto per il quale si predispone la documentazione sui prezzi di trasferimento;
- la revisione della struttura del *Masterfile* e della Documentazione Nazionale;
- la necessità per il contribuente di apporre data certa alla documentazione sui prezzi di trasferimento;
- l'introduzione di specifica documentazione inerente i servizi a basso valore aggiunto.

1.5 Abstract

Transfer pricing rules and regulations within the OECD find their roots in the 1979 Report entitled *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*,

by means of which the OECD Committee on Fiscal Affairs intended to provide some **guidance** on intercompany transfer prices and relevant methods whereby to determine them. Subsequent updates led the same Committee to circulate in 1995 a document entitled “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*”, which collects the most recent OECD “*Guidelines*” on transfer pricing matters.

The various transfer pricing issues are treated under Art. 9 of the OECD Model Tax Convention on which basis Italy stipulates double tax treaties.

One of the fundamental issues concerning transfer pricing policies involves the documentation to be compiled for the **purpose of justifying intercompany prices** applied, guaranteeing – in case of audit by the Revenue Office – the reliability of the data/information and relevant transactions subject to audit. The possibility (and conversely, the concern) that associated enterprises, belonging to the same multinational Group, might pursue policies aimed at affecting transfer prices with the purpose of **subtracting taxable matter** from Countries with higher tax rates (achieving consequently some sort of optimized tax burden for the entire Group), has prompted the OECD to develop a number of Guidelines with the aim to determine the so-called “*arm’s length*” value of intercompany transactions, basing such estimate on assumptions deriving from the arm’s length principle (*i.e.*, keeping account of the price that would have been agreed between/among independent enterprises for identical or similar transactions) and also considering the “*comparability*” mechanisms of intercompany transactions with similar transactions carried out on an arm’s length basis.

The set of rules governing transfer pricing are set forth, in particular, under Art. 110, Para. 7 of Pres. Dec. No. 917 of 22 December 1986 (TUIR, *i.e.*, Italian Income Tax Code); such rules state that, for tax purposes, the consideration of goods transferred, of services supplied or received by resident entities is determined on the basis of the so-called “*normal value*” (modified in 2017 in “*arm’s length principle*”, in order to be more consistent with the OECD Regulations). The foregoing for the purpose of avoiding arbitrary determination procedures, disconnected from the real economic value of the goods transferred and the services supplied.

In accordance with Article 110, Paragraph 7 of the TUIR, the set of rules on transfer pricing are applicable to commercial transactions between a resident enterprise and non-resident companies which, directly or indirectly, control the Italian enterprise, are thereby controlled or are controlled by the same holding that controls the Italian enterprise.

The so-called arm’s length principle, which may be inferred by the joint provisions of Article 110, Paragraph 7, and by Article 9, Paragraph 3 of the

TUIR, as well as by Article 9, Paragraph 1, of the OECD Model, is the foundation on which transfer pricing rules rest. On the basis of such principle, the agreed price in commercial transactions between/among affiliated enterprises shall be estimated by reference to the conditions and prices that would have been agreed between subjects **operating in open market conditions under comparable circumstances**. Transactions with related parties, that are typical of Groups of companies, are likely to affect – at times quite significantly – the economic results, as well as the financial and equity position of an enterprise. Considerations paid as consequence of the transfer of goods or the supply of services between/among related parties may significantly vary from the fair market value; the above case may involve advantages for some stakeholders as opposed to others (a similar situation may arise in cases where loan transactions are at different rates with respect to those generally applied).

1.6 Riferimenti

LEGISLAZIONE	
<ul style="list-style-type: none"> • D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, art. 14. • D.P.R. 29 settembre 1973, n. 597, artt. 53 e 56. • D.P.R. 29 settembre 1973, n. 633, art. 31-ter, art. 31-<i>quater</i>. • D.P.R. 30 dicembre 1980, n. 897, art. 38. • D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, artt. 9 e 110. 	<ul style="list-style-type: none"> • L. 12 dicembre 2002, n. 273, art. 39. • D.Lgs. 12 dicembre 2003, n. 344. • D.L. 24 aprile 2017 n. 50. • D.M. 14 maggio 2018.

PRASSI	
<ul style="list-style-type: none"> • Circolare 22 settembre 1980, n. 32/9/2267. • Circolare 12 dicembre 1981, n. 42/12/1587. • Circolare 15 gennaio 2004, n. 12/E. • Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010. • Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate del 21 marzo 2016. 	<ul style="list-style-type: none"> • Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate del 30 maggio 2018. • Circolare della Guardia di Finanza n. 1/2018. • Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate del 23 novembre 2020.

BIBLIOGRAFIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Amici D., “In-depth analysis of the concept of options realistically available in transfer pricing”, in <i>International transfer pricing journal</i>, Vol. 27, n. 2/2020. • Avella F., “Selected recent Italian tax court decisions on transfer pricing”, in <i>European taxation</i>, Vol. 58, n. 2-3/2018. • Avolio D., De Angelis E., “Transfer pricing, profit split e Pillar one: quale futuro nell’era post Beps?”, in <i>il fisco</i>, n. 7/2020. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avolio D., De Angelis E., “Il report dell’Eu joint Transfer Pricing Forum sull’applicazione del metodo del profit split”, in <i>il fisco</i>, n. 19/2019. • Bilaney S.K., “Impact of BEPS Project on Centralized Operating Models”, in <i>International Transfer Pricing Journal</i>, Vol. 24, n. 3/2017. • Calderón Carrero J.M., “The EU’s coordinated approach to transfer pricing controls”, in <i>Tax notes international</i>, Vol. 94, n. 1/2019.

- Cataldi M., Alfano A., “The Impact of COVID-19 on Transfer Pricing: Issues Arising during the Economic Downturn and Possible Solutions”, in *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 27, n. 4/2020.
- Capolupo S., “Transfer Pricing interno: all’elusione subentra l’antieconomicità”, in *il fisco*, n. 20/2020.
- Caraccioli C., Valente A., “Responsabilità penale del fiscalista: il concorso nei reati tributari”, in *il fisco*, n. 22/2020.
- De Jong S., Neuvel W., Uceda Á., “Dealing with Data in a Digital Economy”, in *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 25, n. 2/2018.
- Della Rovere A., Schipani P., *Value Chain Management*, Milano, 2007.
- Della Rovere A., Vincenti F., “Transfer Pricing: le nuove Guidelines dell’OCSE”, in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 10/2017.
- Della Rovere A., Vincenti F., “Dal principio del «valore normale» al concetto di «libera concorrenza»: la nuova disciplina sui prezzi di trasferimento”, in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 8-9/2017.
- Della Rovere A., Vincenti F., “Italy: Changes to the TP Framework”, in *TPWeek*, 9 maggio 2017.
- Della Rovere A., Vincenti F., “Novità sulla disciplina del *transfer pricing*: avviata la consultazione pubblica”, in *il fisco*, n. 11/2018.
- Della Rovere A., Viola I., “Prospettive della digital economy in ambito internazionale, europeo e nazionale”, in *il fisco*, n. 10/2019.
- Della Rovere A., Parillo S., “Italy issues changes to the operation of country-by-country reporting”, in *International Tax Review*, 05 febbraio 2020.
- Foley S.F., Martin M.R., Plowgian M.H., “The state of country-by-country reporting”, in *Tax notes international*, Vol. 99, n. 9/2020.
- Gallio F., “Le rettifiche dei prezzi di trasferimento devono basarsi su elementi comparabili provati dall’ufficio”, in *il fisco*, n. 28/2019.
- Gallio F., “Transfer Pricing: è sempre necessaria la comparabilità dei beni oggetto delle transazioni”, in *il fisco*, n. 32-33/2018.
- Hafkenscheid R., “The BEPS Report on Risk Allocation: Not So Functional”, in *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 24, n. 1/2017.
- Heggmaier M., “The New Interpretation of the Arm’s Length Principle: A Post-BEPS Evaluation”, in *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 24, n. 4/2017.
- Kato H., Okoshi H., “Production location of multinational firms under transfer pricing: the impact of the arm’s length principle”, in *International tax and public finance*, Vol. 26, n. 4/2019.
- Lagarden M., Schreiber U., Simons D., Sureth-Sloane C., “Country-by-Country Reporting Goes Public – Cui Bono?”, in *International Transfer Pricing Journal*, 2020 Vol. 27, No 2/2020.
- Livingston M.A., *Tax and culture: convergence, divergence, and the future of tax law*, Cambridge University Press, 2020.
- OCSE, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, Parigi, 2013.
- OCSE, *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*, Parigi, 2015.
- OCSE, *Thin Capitalization*, Parigi, 1987.
- OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi, 1979.
- OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi, 1995.
- OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi, 2010.
- OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi, 2017.
- Plesner Rossing C., Pearson T.C., Nesimi A., “Strategic Control of Transfer Pricing in a BEPS Context”, in *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 23, n. 3/2016.
- Reyneveld J., Antoshina A., “The era of transfer pricing audits in a post-BEPS environment: are you ready?”, in *International transfer pricing journal*, Vol. 26, n. 3/2019.
- Riedl A., Steinbach T., “Transfer pricing documentation requirements”, in *International transfer pricing journal*, Vol. 24, n. 3/2017.
- Schreiber U., Simons D., Greil S., Lagarden M., “Why the Arm’s Length Principle Should Be Maintained”, in *International Transfer Pricing Journal*, Volume 27, No 6/2020.
- Silberztein C., Granel B., Tristram J.-B., “OECD Multilateral Convention to Prevent BEPS: Implementation Guide and Initial Thoughts”, in *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 24, n. 5/2017.
- Treidler O., *Transfer pricing in one lesson: a practical guide to applying the arm’s length principle in intercompany transactions*, Springer, 2020.
- Valente P., Della Rovere A., Schipani P., *Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative*, Milano, 2013.
- Valente P., *Convenzioni Internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, 2016.
- Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, 2018.
- Valente P., *Elusione Fiscale Internazionale*, Milano, 2014.

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Valente P., “Taxless Corporate Income: Balance against White Income, Grey Rules and Black Holes”, in <i>European Taxation</i>, Vol. 57, n. 7/2017. • Valente P., “Le criticità del transfer pricing nei Paesi in via di sviluppo”, in <i>Fiscalità & Commercio Internazionale</i>, n. 11/2017. • Valente P., “Overview on the BEPS Final Package”, in <i>IAFEI Quarterly</i>, 32nd Issue, aprile 2016. • Valente P., “I paradisi fiscali nell’era BEPS e dello scambio automatico di informazioni”, in <i>Fiscalità & Commercio Internazionale</i>, n. 4/2016. • Valente P., Correia F., “BEPS: What are we headed for?”, in <i>IAFEI e-Journal</i>, Agosto 2015, Issue n. 2. • Valente P., “Taxless Corporate Income: Balance against White Income, Grey Rules and Black Holes”, in <i>European Taxation</i>, Vol. 57, n. 7/2017. • Valente P., Gasparri T., Mattia S., Correia F., Vincenti F., <i>Procedure amichevoli (MAP). Rapporto internazionale Fisco-Contribuenti e tra Amministrazioni</i>, Milano, 2018. • Valente P., “Contrasto al Treaty shopping: report OCSE sull’implementazione dell’Action 6 del progetto BEPS”, <i>il fisco</i>, n. 34/2020 • Valente P., Nastasia A., Querqui M., Caraccioli I., <i>Controlli alle imprese: profili critici nelle attività estere</i>, Milano, 2015. | <ul style="list-style-type: none"> • Valente P., “Coronavirus: strategie nel transfer pricing e nella governance fiscale”, in <i>il fisco</i>, n. 14/2020. • Valente P., De Bortoli N., “Coronavirus: profili di rischio per le imprese e approcci alla clinica d’impresa”, in <i>il fisco</i>, n. 16/2020. • Valente P., Ianni G., Roccatagliata F., <i>Economia digitale e commercio elettronico: fiscalità in Internet nella gestione d’impresa</i>, Milano, 2015. • Valente P., “Il nuovo Modello OCSE di Convenzione contro le doppie imposizioni: profili di novità”, in <i>il fisco</i>, n. 6/2018. • Valente P., Ianni G., Rizzardi R., Toscano F., <i>Internazionalizzazione dell’impresa e gestione dei mercati esteri</i>, Milano, 2016. • Valente P., <i>Manuale del Transfer Pricing</i>, Milano, 2018. • Valente P., Rizzardi R., Mattia S., Consiglio P., <i>Interpello Internazionale: Modelli di Tax Compliance Preventiva</i>, Milano, 2017. • Valente P., Ianni G., Mattia S., Toscano, <i>Tax governance e tax risk management: Strategie, modelli, responsabilità</i>, Milano, 2017. • Valente P., Caraccioli I., “Transfer pricing audits: suitability of transfer pricing documentation”, in <i>Intertax</i>, Vol. 45, n. 6-7/2017. • Virilio P., <i>La bomba informatica</i>, Milano, trad. it., 2000. • Wheeler J.C., <i>The aftermath of BEPS</i>, IBFD, 2020. |
|--|---|

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX