

RIVISTA BIMESTRALE
ANNO XVII, GENNAIO-FEBBRAIO 2006, N. 1

PREZZO COPIA: € 23,00

DIREZIONE E REDAZIONE:
STRADA 1 PALAZZO F6
20090 MILANOFIORI ASSAGO
www.ipsoa.it



IPSOA SCUOLA D'IMPRESA



IPSOA SCUOLA D'IMPRESA

1

Transfer pricing

Il problema della valorizzazione degli scambi infragruppo ha assunto peculiarità via via più rilevanti. L'incremento del numero delle imprese multinazionali e l'integrazione di natura economica, finanziaria e commerciale tra soggetti residenti in Paesi diversi, hanno infatti comportato l'esigenza di individuare procedimenti di fissazione dei prezzi relativi alle transazioni infragruppo. In questo contesto, il transfer pricing si configura come uno strumento tecnico-amministrativo in grado di influenzare la ripartizione dei risultati in corso di formazione tra società, incidendo di conseguenza sulla ripartizione della base imponibile a livello internazionale.

ISBN 88-217-2290-2



5 000000 737956

TRANSFER PRICING

IPSOA SCUOLA D'IMPRESA

TARIFFA R.O.C.: POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1, DOB MILANO

Transfer pricing

Metodologia, tecnica e pratica

Profili market driven e tax driven

Valente Associati

GEB

Valente Associati
Studio Legale Tributario GEB Partners

Con il coordinamento di Piergiorgio Valente

IL TRANSFER PRICING E I SERVIZI INFRAGRUPPO

di Antonella Della Rovere

Nell'ambito dei gruppi multinazionali l'articolazione della catena del valore è caratterizzata da una progressiva decentralizzazione di funzioni e processi in unità organizzative dislocate in Stati diversi. Nella ricerca della massima efficienza operativa e strutturale, accade sovente che servizi di supporto e infrastrutturali (amministrativi, legali, finanziari o informatici) siano accentrati in una specifica società del gruppo ed erogati in forma centralizzata alle consociate.

Di seguito si è cercato quindi di fornire una breve disamina degli aspetti essenziali di un'analisi dei prezzi di trasferimento nell'ipotesi in cui oggetto della transazione sia la prestazione di un servizio.

Sebbene l'Amministrazione finanziaria nella circolare n. 32/80 abbia chiarito che anche nella determinazione dei prezzi di trasferimento per le prestazioni di servizi tra imprese consociate il criterio principale sia il valore normale individuato dal confronto tra la transazione in verifica e altre similari concluse tra la stessa impresa del gruppo e imprese indipendenti (confronto interno) o tra parti indipendenti (confronto esterno), nella maggior parte dei casi le prestazioni di servizi infragruppo presentano peculiarità difficilmente riscontrabili in altre transazioni e, rispondendo ad esigenze interne di unicità di gestione nell'ambito di una realtà decentralizzata, raramente sono prestati a favore di soggetti esterni al gruppo.

L'analisi del *transfer pricing* per i servizi infragruppo si articola in due profili di indagine:

- individuazione dei servizi infragruppo effettivamente prestati e natura dei servizi prestati;
- determinazione del prezzo di libera concorrenza.

INDIVIDUAZIONE DEI SERVIZI INFRAGRUPPO EFFETTIVAMENTE PRESTATI

Per stabilire se sia stato effettivamente prestato un servizio infragruppo occorre preliminarmente verificare se ciascuna impresa utilizzatrice possa trarre dall'attività prestata un valore economico o commerciale¹. Solo qualora tale requisito sia integrato si può ritenere che un servizio sia stato effettivamente reso. La sussistenza di tale requisito dipende dalle circostanze fattuali specifiche che caratterizzano ogni singola transazione, non essendo invece possibile stabilire in astratto e *a priori* classi di attività che si qualificano come servizi effettivamente resi.

Un criterio individuato in ambito internazionale dall'OCSE per determinare l'effettiva prestazione di un servizio consiste nel valutare se, in condizioni simili, un'impresa indipendente sarebbe stata disposta a pagare per ottenere il medesimo servizio da un'impresa terza o a svolgere la medesima attività internamente¹.

In ambito OCSE si ritiene che l'analisi per stabilire l'utilità economica da parte del committente debba comunque essere effettuata su un arco temporale che superi il singolo esercizio.

¹ Rapporto OCSE del 1995, § 7.6.

Servizi on call

Considerazioni specifiche si richiedono qualora l'attività svolta a favore di imprese correlate attenga alla prestazione di servizi su richiesta (*on call*). In tale ipotesi risulta necessario stabilire se la disponibilità di detti servizi possa essere considerata un servizio distinto per il quale deve determinarsi un onere di libera concorrenza (oltre alla fatturazione dei servizi effettivamente resi). In tali circostanze si può ritenere che un servizio infragruppo sia stato effettivamente reso nella misura in cui un'impresa indipendente, in circostanze comparabili, sosterebbe il costo di un accordo di assistenza (*stand by*) al fine di assicurare la disponibilità dei servizi stessi qualora questi si rendano necessari. La corresponsione di un corrispettivo per l'accordo di assistenza non sarebbe comunque giustificata laddove:

- il bisogno potenziale del servizio sia remoto;
- il vantaggio derivante dalla disponibilità di un servizio su richiesta sia trascurabile;
- i servizi possano essere ottenuti prontamente da un'altra fonte anche in assenza di un accordo di assistenza.

Detti servizi saranno fruibili su richiesta e potranno essere più o meno numerosi nonché rivestire una diversa importanza da un anno all'altro. Prima di stabilire che un servizio infragruppo sia stato effettivamente prestato si dovrà prendere in esame il particolare beneficio derivante alla società del gruppo dalla sottoscrizione di accordi di prestazione di servizi su richiesta, effettuando comunque un'analisi relativa a più esercizi e non soltanto per l'esercizio nel quale l'onere viene imputato.

Natura dei servizi prestati

La prestazione di un servizio infragruppo giustifica l'addebito di un compenso al verificarsi di alcune ulteriori condizioni. In particolare, le attività svolte da un'impresa a favore di parti correlate devono soddisfare i seguenti requisiti:

- *benefit test*: l'addebito di un *fee* si giustifica solo qualora l'attività abbia contribuito a conferire o meno agli altri membri del gruppo un beneficio. Il corrispettivo si giustifica solo qualora dall'attività prestata la società beneficiaria riceva un beneficio identificabile e ragionevolmente prevedibile. Nella valutazione del beneficio deve essere considerato non soltanto l'impatto immediato, ma anche l'impatto a lungo termine dell'attività prestata. Il beneficio ottenuto deve inoltre derivare da un'attività specificamente prestata a tal fine: le attività dalle quali derivano benefici casuali o occasionali a vantaggio di altri membri del gruppo non possono essere considerate prestazioni di servizi a favore di tali membri. Le attività dalle quali derivano benefici casuali o occasionali a vantaggio di altri membri del gruppo non possono essere

considerate prestazioni di servizi a favore di tali membri. L'esistenza di un beneficio effettivo può essere determinata verificando se, in circostanze comparabili, un'impresa indipendente sarebbe stata disposta a pagare un'altra impresa indipendente per l'effettuazione di tale attività o se essa stessa l'avrebbe svolta al proprio interno;

- *shareholding activity test*: l'addebito di un compenso al committente del servizio non si giustifica qualora l'attività sia stata svolta solo in ragione della partecipazione al capitale. Alcuni servizi resi a società controllate possono essere collegati solo alla funzione di azionista del prestatore. Si tratterebbe in questo caso di attività di coordinamento e di controllo che sono generalmente svolte all'interno di un gruppo al fine di garantire una maggiore integrazione tra le diverse unità operative a livello globale. Si pensi, ad esempio alla «*messa a punto, all'interno del gruppo, di un complesso di piani, rapporti finanziari e commerciali che consentono alla società controllante di conoscere, il più rapidamente possibile, il risultato dell'attività delle filiali al fine di valutarne l'incidenza e l'effetto sui risultati globali di gestione*»². Evidentemente tale attività è svolta nell'interesse della stessa capogruppo che eroga il servizio e non giustificerebbe l'addebito di un *fee* anche qualora dall'attività scaturisse un beneficio per le controllate stante l'occasionalità dello stesso;

- *no duplication test*: qualora le attività intraprese da un membro del gruppo duplichino semplicemente un servizio che un altro membro del gruppo già svolge per se stesso (disponendo di personale destinato a tal uopo) o che viene ad esso prestato da un terzo, tali attività non possono essere considerate servizi infragruppo e i relativi costi non potranno essere dedotti ai fini fiscali. Eccezioni a tale regola possono derivare dalla temporaneità della duplicazione (derivante, ad esempio, da una riorganizzazione delle attività in vista di una centralizzazione delle funzioni) o dalla necessità di una duplicazione al fine di ridurre il rischio di adozione di decisioni gestionali sbagliate (ad esempio, nel caso di una *second opinion* su questioni legali o fiscali)³.

DETERMINAZIONE DEL PAGAMENTO DI LIBERA CONCORRENZA (ARM'S LENGTH TEST)

Una volta stabilito che è stato prestato un servizio infragruppo si rende necessario di correzioni al fine di consentire un confronto delle transazioni.

² Circolare n. 32/80.

³ Rapporto OCSE del 1995, § 7.11.

Può determinare se l'ammontare del pagamento viene stabilito sulla base del principio di libera concorrenza; in altri termini, il pagamento per i servizi infragruppo dovrebbe essere quello che sarebbe stato effettuato e accettato tra imprese indipendenti, in circostanze comparabili.

I metodi generalmente utilizzati per determinare il prezzo di trasferimento dei servizi infragruppo sono il CUP o il metodo del costo maggiorato (*Cost Plus*). Il metodo CUP risulta applicabile quando un servizio comparabile viene fornito tra imprese indipendenti sul mercato del beneficiario oppure quando l'impresa associata fornisce servizi ad un'impresa indipendente in circostanze comparabili. Qualora il metodo CUP non risulti affidabile, per determinare il prezzo di trasferimento dei servizi infragruppo è possibile applicare il metodo del costo maggiorato. Quando si utilizza il metodo del costo maggiorato, ai fini della comparabilità del margine lordo, è indispensabile rendere omogenea la struttura dei costi delle entità oggetto di comparazione⁴. Occorre, pertanto, considerare non solo l'impatto immediato di un servizio ma anche i suoi effetti a lungo termine, tenendo presente che alcuni costi non produrranno, di fatto, i benefici che si presumeva sarebbero stati ottenuti al momento in cui gli stessi costi sono stati sostenuti.

Metodologie per l'imputazione dei costi

Al fine di determinare l'ammontare addebitato in ragione dei servizi ricevuti o prestati, l'Amministrazione finanziaria dovrà tener conto degli accordi contrattuali conclusi tra le imprese associate per disciplinare le modalità di definizione e di addebito dei relativi compensi. Tali accordi possono prevedere un metodo di imputazione diretta o indiretta dei compensi relativi ai servizi prestati.

Metodi di imputazione diretta

Generalmente un sistema di imputazione diretta è adottato allorché servizi simili a quelli resi alle imprese associate vengano resi a imprese indipendenti. Questo metodo non è comunque appropriato se, ad esempio, i servizi a terzi vengono resi occasionalmente o marginalmente.

Metodi di imputazione indiretta

I metodi di imputazione indiretta sono generalmente applicati qualora la natura del servizio fornito non consenta una quantificazione se non su una base approssimativa o presunta o qualora una registrazione o un'analisi separata delle principali attività di servizio, per ciascun beneficiario, comporti un

⁴ Rapporto OCSE del 1995, § 7.35.

carico di lavoro amministrativo sproporzionato rispetto alle attività in se stesse. In queste circostanze, l'addebito si determina ripartendo, tra tutti i potenziali beneficiari, i costi che non possono essere ripartiti direttamente. Al fine di conformarsi al principio di libera concorrenza il metodo di ripartizione scelto deve condurre a un risultato che sia conforme a quello che imprese indipendenti comparabili sarebbero state disposte ad accettare.

La ripartizione può essere fondata su chiavi di riparto (*key allocation*) scelte in maniera appropriata in relazione al servizio reso tenendo conto della natura e dell'utilizzazione dello stesso (es. fatturato).

Ai costi ripartiti mediante un metodo di imputazione diretta o indiretta in linea di principio deve essere applicato un adeguato margine per remunerare l'impresa prestatrice del servizio per le funzioni svolte, i rischi assunti e gli *assets* impiegati.

Il margine non dovrà essere applicato e il corrispettivo dovrebbe consentire il solo recupero dei costi qualora:

- i servizi prestati non rappresentino l'attività tipica dell'impresa prestatrice. In tale circostanza la possibile assenza di competenze specifiche e di un'organizzazione dedicata e la conseguente eventuale inefficienza potrebbero indurre l'applicazione di maggiorazioni all'ammontare dei costi sostenuti al fine di evitare che il corrispettivo possa eccedere quello che sarebbe stato pattuito tra parti indipendenti⁵;
- l'impresa del gruppo individuata come prestatrice agisca solo come agente tra l'effettivo prestatore del servizio e l'utilizzatore. In tal caso, qualora un margine sia previsto, esso deve essere commisurato alla sola funzione di agenzia e calcolato su una corrispondente base di costo⁶.

Nessun riaddebito aggiuntivo dovrebbe aver luogo ove il pagamento dei servizi resi a un'impresa associata sia incluso nel prezzo dovuto per altri trasferimenti.

DOCUMENTAZIONE UTILE

La complessità di applicare i metodi tradizionali ed alternativi sviluppati in ambito internazionale per definire politiche di prezzi di trasferimento relativi ai servizi infragruppo coerenti con il principio dell'*arm's length* e la eventuale soggettività dei risultati raggiunti consiglia di supportare questi ultimi con adeguata documentazione. In particolare è utile raccogliere e conservare la seguente documentazione:

⁵ Rapporto OCSE del 1995, § 7.34; circolare n. 32/80.

⁶ Rapporto OCSE del 1995, § 7.36; circolare n. 32/80.

- accordi stipulati in forma scritta che specifichino i servizi resi, i metodi utilizzati per imputare l'addebito (diretti o indiretti e le ragioni connesse alla loro adozione) e le diverse *key allocations* (oltre alle ragioni connesse alla loro adozione);
- analisi funzionale delle attività eseguite da ciascuna società in verifica;
- descrizione analitica dei costi sostenuti dalla società prestatrice del servizio per ciascun servizio reso a società consociate (preferibilmente certificato da una società di revisione);
- documentazione attestante che dall'addebito non emerge una duplicazione dei costi;
- documentazione che specifichi in dettaglio i benefici effettivi o attesi che la società beneficiaria otterrà dal servizio (in un periodo di tempo anche superiore all'anno).

IL COST SHARING AGREEMENT

Il *Cost Sharing Agreement (CSA)* è definito come un accordo quadro tra imprese industriali e commerciali che mettono in comune risorse e competenze per finanziare e ripartire i costi e i rischi relativi alla tecnologia di produzione di beni, o per ottenere beni, servizi o diritti, in una ragionevole prospettiva di vantaggi economici reciproci proporzionati alle rispettive contribuzioni in denaro o in natura ed in relazione alle loro rispettive attività⁷.

Generalmente tale forma contrattuale viene utilizzata nei gruppi multinazionali per lo sviluppo congiunto di un bene immateriale, al fine di conseguire economie di scala e/o la minimizzazione dei rischi associati all'attività, prevedendo una contribuzione di ciascun partecipante che sia commisurata al valore dei diritti che otterrebbe dallo sfruttamento del bene oggetto di sviluppo. Non è escluso, tuttavia, che l'accordo abbia ad oggetto la condivisione di costi e rischi associati alla prestazione di servizi. I servizi possono essere erogati da una società partecipante all'accordo o anche da una società terza che dovrebbe ricevere una remunerazione adeguata all'attività svolta⁸.

Apporti dei singoli partecipanti all'accordo

Coerentemente alle condizioni generali per la determinazione dei prezzi di trasferimento, anche i *CSA* devono soddisfare il principio dell'*arm's length*. In tale prospettiva, la contribuzione di ciascun partecipante all'accordo dovrebbe rispecchiare il valore di libera concorrenza ossia l'apporto che un'im-

⁷ Rapporto OCSE del 1995, § 8.3.

⁸ Rapporto OCSE del 1995, § 8.12.

presa terza, in circostanze comparabili, tenendo conto dei termini contrattuali e delle particolari condizioni economiche, sarebbe stata disposta a corrispondere.

La quota di contribuzione di ogni singolo partecipante rispetto al costo complessivo dell'attività svolta dovrebbe essere proporzionale ai benefici attesi. Risulta pertanto necessario stimare i benefici attesi da ogni singolo partecipante e allocare i costi in misura proporzionale.

Tale valutazione può essere effettuata:

- stimando il reddito addizionale che deriverebbe a ciascun associato;
- stimando la riduzione di costi di cui beneficerebbe ciascun associato;
- utilizzando appropriate chiavi di riparto (*key allocation*) (vendite, margini lordi od operativi, numero di dipendenti, capitale investito).

Pagamenti compensativi periodici (*balancing payment*) dovrebbero essere previsti ove la quota di contribuzione di un singolo partecipante rispetto al costo complessivo dell'attività svolta non sia proporzionale ai benefici⁹.

Non sempre l'attività svolta in comune deve produrre un beneficio nel senso che l'attività preordinata al raggiungimento di un determinato risultato può anche fallire nell'intento. L'Amministrazione finanziaria deve pertanto verificare se le previsioni, che poi non si sono realizzate, siano state effettuate in buona fede essendo il beneficio atteso la chiave di allocazione dei costi derivanti dall'accordo.

Qualora dall'attività svolta nell'ambito di un *CSA* derivi l'insorgenza di diritti specifici o la creazione di beni immateriali, a tutti i partecipanti dell'accordo dovrebbe spettare la titolarità giuridica ed economica degli stessi; può tuttavia essere previsto che la titolarità giuridica sia attribuita ad un unico partecipante, mentre il diritto di sfruttamento economico sia garantito a tutti. In nessun caso i partecipanti pagheranno alcun compenso (i.e., *royalties*) per l'utilizzo del risultato dell'attività svolta nell'ambito del *CSA*, né tanto meno le contribuzioni fornite da ciascun partecipante all'accordo potranno essere qualificate come *royalties* (e, pertanto, non sorgono, almeno in Italia, obblighi relativi al prelievo alla fonte)¹⁰.

Le Amministrazioni finanziarie dei Paesi in cui hanno sede le imprese partecipanti all'accordo possono operare delle rettifiche alle contribuzioni (e ai successivi *balancing payment* effettuati) laddove si rilevi che le stesse non siano proporzionali ai benefici attesi¹¹.

Le Amministrazioni finanziarie possono spingersi sino a disconoscere l'accordo nel suo complesso o alcune clausole dello stesso qualora le circostanze

⁹ Rapporto OCSE del 1995, §§ 8.16 e 8.17.

¹⁰ Rapporto OCSE del 1995, §§ 8.3 e 8.6.

¹¹ Rapporto OCSE del 1995, § 8.27.

concrete dimostrino che esso differisce da quello che avrebbero stipulato imprese indipendenti (ad esempio nell'ipotesi in cui un partecipante che stia svolgendo tutta l'attività è destinato ad ottenere soltanto una porzione minima dei benefici attesi).

Buy-in e Buy-out payments

L'adesione o il recesso dall'accordo devono essere regolati con pagamenti compensativi.

In particolare, qualora un'impresa intenda entrare a far parte di un *CSA* in un momento successivo rispetto alla stipula dell'accordo, essa dovrà corrispondere una somma (*buy-in payment*) commisurata all'eventuale risultato già conseguito (ad esempio in termini di sviluppo di un *intangible*), commisurato al valore normale del diritto sullo stesso che le deriverà dalla partecipazione all'accordo; simmetricamente, un'impresa che decida di fuoriuscire dall'accordo dovrà essere compensata per l'eventuale risultato conseguito durante la partecipazione all'accordo.

Evidentemente, nessuna compensazione dovrebbe invece essere prevista qualora l'oggetto dall'attività svolta nell'ambito del *CSA* sia ricollegabile alla prestazione di servizi.

Le indicazioni suesposte devono in ogni caso essere analizzate in relazione al singolo caso concreto, considerando il comportamento che avrebbe tenuto un'impresa indipendente in circostanze comparabili.

Struttura del CSA e documentazione utile

Affinché un *CSA* sia strutturato in modo conforme al principio dell'*arm's length*, il Rapporto OCSE¹² precisa che l'accordo dovrebbe integrare i seguenti requisiti:

- i partecipanti dovrebbero essere rappresentati soltanto da imprese che si aspettano di ricevere benefici reciproci dall'attività del *CSA* e non soltanto dall'attività da esse stesse prestate all'interno dell'accordo;
- l'accordo dovrebbe precisare la natura e l'entità dei benefici attesi;
- nessun pagamento diverso dai contributi al *CSA*, dai pagamenti compensativi e da *buy-in payments* dovrebbe essere effettuato da ciascun partecipante quale corrispettivo dei benefici scaturiti dall'accordo;
- la quota di contribuzione al *CSA* di ciascun partecipante dovrebbe essere determinata tramite una corretta chiave di allocazione tenendo conto della relativa quota di benefici attesi;
- l'accordo dovrebbe prevedere la corresponsione di pagamenti compensativi

¹² Rapporto OCSE del 1995, § 8.40.

o la revisione dei contributi dopo un ragionevole periodo di tempo al fine di adeguare i contributi ad eventuali cambiamenti nella quota di benefici attesi da ciascun partecipante;

- ulteriori aggiustamenti dovrebbero essere previsti (se necessari) in caso di ingresso o di uscita di un partecipante e al termine del CSA.

Nella gestione del CSA è inoltre auspicabile che ciascun partecipante predisponga e conservi documentazione attestante la natura dell'attività del CSA, i termini dell'accordo e il rispetto dell'*arm's length principle*. Evidentemente tutto ciò presuppone l'accesso da parte di ciascun partecipante a tutte le informazioni disponibili (dettagli dell'attività, proiezioni circa la corrispondenza tra contributi e benefici attesi, spese previste e spese effettive del CSA). Le informazioni che potrebbero essere infatti utili all'Amministrazione finanziaria e che il partecipante all'accordo dovrebbe sempre essere in grado di esibire su richiesta sono:

- una lista dei partecipanti;
- una lista di ogni altra impresa correlata che sarà coinvolta nell'attività del CSA o che ci si attende possa utilizzare i risultati della stessa;
- l'oggetto e i progetti specifici rientranti nell'accordo;
- la durata dell'accordo;
- la metodologia di calcolo utilizzata per determinare la quota di benefici attesi di ciascun partecipante ed ogni proiezione utilizzata a tale scopo;
- la natura e il valore del contributo iniziale di ciascun partecipante all'accordo e una dettagliata descrizione della metodologia utilizzata per calcolare il contributo iniziale e quelli successivi;
- un'analisi attestante la conformità ai principi contabili della determinazione delle spese e del valore dei contributi di ciascun partecipante;
- l'allocazione dei rischi e degli obiettivi del CSA tra i partecipanti all'accordo e altre imprese coinvolte;
- le procedure e le conseguenze dell'entrata e dell'uscita dall'accordo;
- ogni previsione di pagamenti compensativi o modifiche dell'accordo per tener conto di eventuali mutamenti nelle circostanze economiche.

Durante la durata dell'accordo può essere infine utile conservare la documentazione attestante:

- eventuali modifiche dell'accordo (condizioni, partecipanti, oggetto ecc.) e le conseguenze di tali modifiche;
- confronti tra le proiezioni effettuate per stimare i benefici attesi e i risultati effettivamente conseguiti;
- i costi annuali connessi all'attività del CSA;
- la natura e il valore dei contributi versati e una dettagliata descrizione della metodologia utilizzata per calcolarli;
- un'analisi attestante la conformità ai principi contabili della determinazione delle spese e del valore dei contributi di ciascun partecipante.