

TRANSFER PRICING: LA VALUTAZIONE DEI RISCHI SECONDO L'OCSE



PIERGIORGIO VALENTE

Chairman del Fiscal Committee della Confédération Fiscale Européenne

Le criticità che le tecniche di transfer pricing possono presentare sono significative e richiedono un notevole investimento di risorse sia da parte delle Amministrazioni finanziarie sia da parte delle società multinazionali, non solo a causa della elevata materia imponibile coinvolta, ma anche a motivo della loro complessità e specializzazione. Il 30 aprile 2013, l'OCSE ha pubblicato un Draft Handbook il quale fornisce alle Amministrazioni finanziarie linee guida e principali procedure operative per la valutazione dei rischi di transfer pricing.

1

PREMESSA

Negli ultimi anni, complessità e importanza dei rischi associati al *transfer pricing*¹ sono cresciute significativamente, in ragione dello sviluppo delle operazioni *cross-border*. Le Amministrazioni finanziarie dei diversi Paesi hanno orientato sempre più la loro attività ispettiva verso le operazioni poste in essere dalle imprese operanti in ambito internazionale.

Già nel 2010, il *Forum on Tax Administration* dell'OCSE (di seguito, "FTA") aveva pubblicato un Rapporto contenente linee guida e raccomandazioni in merito alla cooperazione fiscale

internazionale per il tramite di *audits* congiunti tra Stati, con il quale l'OCSE si poneva l'obiettivo di una più efficace gestione delle questioni fiscali nelle verifiche.

Il 19 gennaio 2012, l'OCSE ha pubblicato il Rapporto "*Dealing effectively with the challenges of the transfer pricing*" (di seguito anche, "*il Rapporto OCSE*"), il quale, sulla base delle esperienze delle Amministrazioni finanziarie dei Paesi che hanno partecipato allo studio e dei contributi della comunità imprenditoriale e degli esperti fiscali, affronta le problematiche che si presentano negli *audits* aventi ad oggetto casi di *transfer pricing*².

Il lavoro svolto da parte del FTA ha evidenzia-

1. Per ulteriori approfondimenti in materia di *transfer pricing*, cfr. Valente P. "Manuale del Transfer Pricing", IPSOA, Milano, 2012.

2. Il Rapporto è il risultato dell'attività svolta dal FTA, che nel 2011 ha identificato il *transfer pricing* come tema prioritario del suo programma di lavoro annuale. Il Rapporto è stato redatto sotto la direzione del Regno Unito e si basa sull'esperienza pratica di un certo numero di Paesi membri e di alcuni Paesi terzi. Inoltre, si è avvalso del supporto del Segretariato dell'OCSE, delle osservazioni del "*Business and Industry Advisory Committee*" (BIAC), dei consulenti e di altri rappresentanti del mondo imprenditoriale ed accademico che hanno attivamente partecipato alla realizzazione

to come siano problematiche ed "esose" per le Amministrazioni finanziarie le verifiche fiscali sui prezzi di trasferimento.

Al fine di ottimizzare la propria attività ispettiva, le Amministrazioni fiscali devono necessariamente definire un chiaro ed efficiente "**transfer pricing process**" che abbia le seguenti caratteristiche:

- efficace identificazione e valutazione dei "**transfer pricing risks**", che porti alla selezione dei casi "**rilevanti**";
- definizione di una chiara legislazione sulla predisposizione e il possesso, da parte delle società multinazionali, di un'adeguata documentazione di *transfer pricing*;
- elevato grado di cooperazione e collaborazione con il contribuente;
- definizione di un approccio operativo da utilizzare nelle verifiche fiscali e da condividere con il contribuente;
- ricorso a *transfer pricing specialists* sia interni che esterni all'organizzazione;
- ricorso a tecniche di risoluzione delle controversie fiscali che prevedano la negoziazione tra Amministrazione finanziaria e contribuente.

In data 30 aprile 2013, l'OCSE ha pubblicato il documento "*Public Consultation: Draft Handbook on Transfer Pricing Risk Assessment*" (di seguito, "**Draft Handbook**") il quale:

- definisce il concetto di "**transfer pricing risk assessment**", **identificando** le **principali aree di rischio** in tema di prezzi di trasferimento, gli **indicatori di rischio** e le **procedure** necessarie a **valutare la convenienza** ad effettuare una verifica;
- identifica le **principali risorse informative** a cui le Amministrazioni finanziarie possono far ricorso al fine di ottenere le informazioni

necessarie all'attività di valutazione;

- illustra le **diverse practices** e gli approcci seguiti dagli Stati al fine di fornire alle Amministrazioni finanziarie ulteriori informazioni in materia di *transfer pricing risk assessment*.

L'OCSE ha invitato i rappresentanti degli interessi del *business* a fornire eventuali commenti sulle previsioni contenute nel *Draft Handbook* entro il 13 settembre 2013.

2

L'IDENTIFICAZIONE E LA VALUTAZIONE DEI **TRANSFER PRICING RISKS**

Le Amministrazioni finanziarie operano con risorse limitate; pertanto, hanno la necessità di "**massimizzare**" il rapporto risorse/entrate fiscali, al fine, anche, di infondere fiducia nel sistema fiscale ed assicurare che esso operi correttamente: un'efficace identificazione e valutazione dei rischi associati alle transazioni infragruppo sono necessarie per consentire alle Amministrazioni finanziarie la selezione dei casi "**rilevanti**".

Difatti, la preventiva valutazione del rischio, in una fase precedente all'inizio di una verifica sui prezzi di trasferimento, consente un controllo effettivo mirato, efficiente e poco dispendioso. In particolare, una corretta analisi e valutazione dei *transfer pricing risks* consente all'Amministrazione finanziaria di:

- identificare il grado di rischio presentato da un determinato contribuente;
- stabilire il grado di dettaglio di un eventuale *audit*;
- sviluppare un piano concreto e coerente con le operazioni infragruppo che saranno oggetto di verifica ed assegnare le risorse adeguate

del progetto. Il Rapporto delinea le modalità attraverso cui la gestione dei controlli dei prezzi di trasferimento può essere ottimizzata, in modo da consentire che gli *audits* sui prezzi di trasferimento si svolgano in modo efficiente e tempestivo, a beneficio delle imprese multinazionali e delle Amministrazioni fiscali. Il progetto ha preso il via da un'intervista alle varie Amministrazioni fiscali dei Paesi membri del FTA, con il fine di fornire una generale *overview* delle attuali *practices* delle Amministrazioni finanziarie nella gestione delle problematiche di *transfer pricing*. L'intervista alle Amministrazioni finanziarie è stata seguita da un "*two-day workshop*" al quale hanno partecipato gli esperti di *transfer pricing* di 11 Amministrazioni finanziarie. Inoltre, il gruppo di studio ha tenuto conto anche delle osservazioni e dei punti di vista degli esperti di *transfer pricing* delle Amministrazioni finanziarie di Cina e Singapore. Le Amministrazioni fiscali di Sud Africa, Nigeria, Ruanda e Ghana sono state consultate al fine di analizzare particolari problematiche di *transfer pricing* dei Paesi in via di sviluppo. Per ulteriori approfondimenti, cfr. Valente P. "Transfer pricing: le verifiche fiscali nel Rapporto del Forum on Tax Administration", *il fisco*, 23, 2012, p. 3588; Valente P. "Verifiche fiscali di Transfer Pricing: selezione dei contribuenti e attività ispettive", *Fiscalità & Commercio Internazionale*, 5, 2013.

e necessarie per la suddetta verifica;

- identificare le ulteriori attività di verifica necessarie per il corretto *audit* dei prezzi di trasferimento praticati all'interno del gruppo multinazionale.

Il **processo di valutazione** dei *transfer pricing risks* presuppone la **verifica** della:

- **presenza di transazioni infragruppo:** tale analisi comporta, in particolar modo, la verifica dell'esistenza di transazioni intercorse tra parti correlate, non indicate in contabilità o di cui non risulta "tracciato" il relativo pagamento³; una volta accertata l'esistenza di transazioni *intercompany*, è necessario effettuare un'analisi sul contribuente e sul volume delle transazioni intercorse all'interno del gruppo multinazionale, tenendo in considerazione anche le caratteristiche del Paese nel quale tali operazioni hanno luogo⁴;
- **sussistenza di un potenziale rischio:** il *Draft Handbook* individua la presenza di un *transfer pricing risk* nei casi in cui le transazioni infragruppo siano potenzialmente effettuate al fine di erodere la base imponibile mediante lo spostamento di profitti all'estero;
- **convenienza ad effettuare una verifica sui prezzi di trasferimento:** a seguito dell'identificazione e valutazione del rischio, è necessario comprendere la convenienza (intesa come "massimizzazione" del rapporto

risorse utilizzate / entrate fiscali) a procedere con ulteriori analisi sulle politiche di *transfer pricing* adottate dalla società – contribuente (ulteriori analisi documentali, incontri con il *management* della società, analisi e studio del settore di riferimento, ecc.)⁵.

Un processo di valutazione del rischio così strutturato consente di "indirizzare" l'eventuale verifica sui prezzi di trasferimento verso le aree caratterizzate da un maggior grado di rischio.

Secondo il *Draft Handbook*, i **transfer pricing risks** presentano, almeno, una delle tre seguenti **caratteristiche**:

- dipendono da ricorrenti transazioni *intercompany*, aventi il potenziale rischio di erodere la base imponibile "domestica": determinate transazioni possono essere oggetto di maggiore "attenzione" da parte delle Amministrazioni finanziarie in quanto caratterizzate da elevati volumi e/o hanno ad oggetto particolari categorie di reddito di difficile valutazione (*royalties, service management fees, ecc.*);
- dipendono da una specifica transazione di importo elevato e/o caratterizzata da un certo grado di complessità: è il caso delle transazioni derivanti da operazioni di *business restructuring* e/o delle transazioni aventi ad oggetto beni intangibili⁶. L'avvento della *new economy* e la globalizzazione hanno incrementato l'importanza delle risorse im-

3. A tal proposito, il *Draft Handbook* dell'OCSE fornisce alcuni esempi: "22. (...) An example might be a situation where valuable technical knowledge or know-how was in fact made available to a related party, but no transaction was recorded and no payment was made. 23. Another situation where transfer pricing related risk can arise in the absence of related party transactions being reported on the company's books relates to operations through branches. Under the rules that usually apply for purposes of attributing income to branches, allocations of capital, interest, and imputation of dealings can take place even though transactions are not recorded in the books. Where a multinational enterprise ("MNE") operates in the local country through a branch, or where one or more Permanent Establishments of non-resident members of the group are identified, a closer than normal review might be appropriate of whether transactions should be imputed and priced that are not reflected on the company's books of account".

4. Il par. 25 del *Draft Handbook* evidenzia come la medesima transazione possa avere un diverso grado di rischio a seconda del Paese in cui viene posta in essere: "It should be noted that evaluating the transfer pricing risk arising from the size of transactions or classes of transactions should take into account both the size of the taxpayer and the magnitude of the transaction in the context of the particular country. A transaction that may not be material to the MNE group, and that would seem relatively small in the context of an audit in a large economy, may nevertheless be important if the country conducting the risk assessment has a smaller economy and fewer MNE groups doing business within its borders. Stated otherwise, materiality both to the country conducting the risk assessment and to the taxpayer should be considered".

5. Il *Draft Handbook* dell'OCSE sottolinea come si rende necessaria un'analisi case by case: "33. It is therefore important to consider the potential scale of the likely resource commitment and weigh that commitment against the potential additional tax revenue expected to be raised from the audit. Within the risk assessment process, potential cases should be examined to decide whether they warrant such a resource-consuming audit. All risk factors should be weighed in deciding whether the case should be selected for an audit or not".

6. Nel 2010, l'OCSE ha avviato un progetto di revisione della disciplina dei beni immateriali, cui ha fatto seguito, il 6.6.2012, la pubblicazione del "Discussion Draft: Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Related Provisions", contenente: una proposta di revisione del cap. VI delle *Guidelines* OCSE e una proposta di revisione dell'allegato al cap. VI delle *Guidelines* OCSE, il quale prevede esempi applicativi delle disposizioni del medesimo cap. VI. Il 29.10.2012, l'OCSE ha pubblicato i commenti ricevuti dai rappresentanti degli interessi del *business* e delle organizzazioni professionali al *Discussion Draft* del 6.6.2012. Per ulteriori approfondimenti, cfr. Valente P. "Transfer pricing e beni immateriali: il Discussion Draft OCSE del 6 giugno 2012", *il fisco*, 33, 2012, p. 5321 e ss.

materiali nei processi di creazione di valore delle imprese multinazionali; le operazioni di trasferimento *cross-border* di *intangibles* possono presentare diversi interessanti sviluppi da un punto di vista di *tax planning* per i gruppi multinazionali; d'altro canto, i Governi sono molto sensibili alle tematiche dei trasferimenti di beni immateriali, in quanto preoccupati dalla possibile erosione di base imponibile che tale tipo di operazioni potrebbe comportare⁷;

- originano da transazioni per le quali il contribuente non ha fornito sufficienti informazioni: in particolar modo, in presenza di sofisticati schemi di pianificazione fiscale, il "basso grado" di cooperazione e *compliance* richiama l'attenzione delle Amministrazioni finanziarie.

Naturalmente, il processo di identificazione del rischio è notevolmente complesso e richiede un certo grado di esperienza, non potendosi "ridurre", secondo il *Draft Handbook*, alla mera applicazione di regole e principi *standard*.

Una volta identificate alcune caratteristiche generalmente associate ad un rischio di *transfer pricing*, non necessariamente sarà opportuna una verifica sui prezzi di trasferimento praticati dalla società: ad esempio, la presenza di perdite è una delle caratteristiche dell'attività di *business*, e non necessariamente rappresenta il risultato di una "manipolazione *intercompany* dei prezzi di trasferimento".

3

VALUTAZIONE QUANTITATIVA DEI TRANSFER PRICING RISKS

Il processo di valutazione del rischio richiede altresì un'analisi di tipo quantitativo: in particolare, è necessario quantificare l'ammontare di reddito imponibile "recuperabile" a tassazione da parte

delle Amministrazioni finanziarie al fine di valutare la convenienza a procedere con una verifica sui prezzi di trasferimento.

Dal punto di vista quantitativo, la valutazione dei *transfer pricing risks* può richiedere l'analisi dei seguenti *items*:

- **redditività**: prevede il confronto dei risultati economici della società oggetto di verifica con quelli ottenuti da società ritenute comparabili, operanti nel medesimo settore e/o il confronto con quelli ottenuti dalle altre società appartenenti al gruppo (in particolare, ai fini della verifica dell'allocatione dei profitti all'interno del gruppo, sulla base delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli *assets* utilizzati da ogni entità)⁸;
- **perdite**: la situazione di un'impresa associata in perdita per più esercizi, appartenente ad un gruppo che nel suo complesso realizza utili, induce, secondo l'OCSE, a presumere che i prezzi di trasferimento praticati non siano conformi al principio di libera concorrenza. Tale presunzione si fonda sulla constatazione che un'impresa indipendente non accetterebbe di non ricevere compensi adeguati all'attività svolta, e quindi di realizzare perdite; al contrario, un'impresa associata potrebbe accettare di sostenere perdite per più esercizi con l'esclusivo scopo di determinare vantaggi economici al gruppo nel suo complesso. L'OCSE individua alcune situazioni nelle quali lo svolgimento di attività d'impresa in perdita è considerata normale, in quanto giustificata dall'esigenza di penetrazione in un nuovo mercato (o favorire la penetrazione di un determinato prodotto), dall'avvio dell'attività (perdite imputate al periodo di *start-up*) o da particolari vincoli di natura politica o sociale;
- **risultati economici in contrasto con i *market trends***: potrebbero rappresentare un indicatore di rischio, in quanto evidenziano che le condizioni stabilite nelle *controlled transac-*

7. Per approfondimenti cfr. Valente P., Vinciguerra L. "Stabile organizzazione occulta. Profili applicativi nelle verifiche", IPSOA, Milano, 2013, p. 295 e ss.

8. Per ulteriori approfondimenti in materia di analisi di comparabilità, cfr. Valente P., Della Rovere A., Schipani P. "Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative", IPSOA, Milano, 2013; Valente P. "Transfer pricing: criteri di comparabilità e analisi di benchmark", *Fiscaltà Et Commercio Internazionale*, 6, 2013; Valente P. "Nel transfer pricing, analisi di comparabilità in base al caso concreto", *Il Quotidiano del Commercialista*, www.eutekne.info, 12.11.2012.

tions non rispecchiano le condizioni di mercato (*arm's length conditions*);

- **attribuzione dei profitti alle varie entità del gruppo:** l'allocazione della maggior parte dei profitti a società del gruppo, residenti in *low-tax jurisdictions* e caratterizzate da un "basso profilo funzionale", può essere un ulteriore indicatore della sussistenza del rischio di *profit shifting*. Nelle relazioni economiche tra imprese indipendenti, il compenso per la cessione di beni o la prestazione di servizi riflette le funzioni che ciascuna impresa è chiamata a svolgere. Complementare all'individuazione e all'analisi delle funzioni esercitate è lo studio dei rischi assunti dalle parti nell'espletamento delle rispettive funzioni, in quanto all'assunzione di maggiori rischi dovrebbe ragionevolmente corrispondere un aumento del rendimento previsto. Secondo quanto previsto dalle *Transfer Pricing Guidelines* OCSE, il rispetto del principio del valore normale implica che la remunerazione relativa a transazioni intercorse tra soggetti collegati debba riflettere le funzioni svolte, i rischi assunti e gli *assets* utilizzati da ognuna delle parti coinvolte: conseguentemente, nello studio dei prezzi di trasferimento, quanto minore è il rischio (e le funzioni svolte) che una parte si assume nell'operazione oggetto di esame, tanto minore dovrebbe essere il margine di profitto che ad essa è attribuito⁹;
- **presenza di transazioni infragruppo aventi ad oggetto servizi:** il rischio correlato a tale tipologia di transazioni dipende dalla natura dei servizi e dagli importi delle transazioni verificate. In particolare, l'esperienza dei diversi Paesi dimostra, secondo l'OCSE, come tali transazioni, frequentemente, risultino non adeguatamente documentate;
- **presenza di transazioni infragruppo aventi ad oggetto beni intangibili:** il trasferimento di beni immateriali, l'eventuale sviluppo o la creazione di un *intangible* e i "ritorni economici" derivanti dallo stesso sono tematiche rilevanti in un'analisi di *transfer pricing*; come indicato nel Rapporto "Addressing Base Erosion and Profit Shifting" (di seguito, "Rapporto BEPS"), pubblicato dall'OCSE il 12 febbraio 2013, tali *assets*, a causa della loro rilevante componente intangibile, sono più facilmente "trasferibili" al fine di erodere la base imponibile e localizzare i profitti in Paesi caratterizzati da una tassazione più favorevole¹⁰;
- **operazioni di business restructuring:** il *Draft Handbook* (così come il Rapporto BEPS) evidenzia come tali operazioni possono comportare il trasferimento di funzioni, rischi e *assets* al fine "spostare" i profitti in *low-tax jurisdictions*;
- **Cost Contributions Arrangements (CCA):** è necessario valutare se le condizioni stabilite in tali accordi riflettono quelle di libero mercato; in linea generale, un CCA è coerente con il principio dell'*arm's length* se i "contributions" in esso concordati corrispondono a quelli che imprese indipendenti avrebbero concordato in circostanze simili, tenendo in considerazione i *benefits* derivanti dall'accordo *intercompany*¹¹.

9. Per ulteriori approfondimenti in materia di analisi funzionale cfr. Valente P. "Manuale del Transfer Pricing", cit., p. 2745 e ss.; Valente P. "Transfer pricing: l'analisi di funzioni, assets e rischi", *il fisco*, 25, 2012, p. 3950 e ss.

10. Il Rapporto "Addressing Base Erosion and Profit Shifting", pubblicato dall'OCSE il 12.2.2013, ha evidenziato come le imprese multinazionali strutturino frequentemente le politiche di *transfer pricing* al fine di erodere la base imponibile mediante lo spostamento di profitti in giurisdizioni caratterizzate da una fiscalità di vantaggio. Per ulteriori approfondimenti sul Rapporto BEPS, cfr. Valente P. "Aggressive Tax Planning. Profili elusivi delle transazioni finanziarie", *il fisco*, 22, 2013, p. 3372 e ss.; Valente P., "Tax planning aggressivo. Il Rapporto OCSE «Addressing Base Erosion and Profit Shifting»", *il fisco*, 12, 2013; Valente P. "L'erosione della base imponibile e il profit shifting", *Il Quotidiano Ipsos*, 18.2.2013; Valente P., Alagna C. "Attenzione dell'OCSE puntata sulla «pianificazione fiscale aggressiva»", *Il Quotidiano del Commercialista*, www.eutekne.info, 15.2.2013.

11. Il *Cost Contribution Arrangement* è un contratto attraverso il quale le società contraenti, che fanno parte dello stesso gruppo multinazionale, condividono costi e rischi di sviluppo o di produzione di beni, servizi o diritti, determinando la natura e la misura dei rispettivi interessi economici in tali beni, servizi e diritti. L'accordo concluso, nel rispetto del prezzo di libera concorrenza, richiede che ogni partecipante ottenga un beneficio economico, proporzionato alla quota di partecipazione. Il *Joint Transfer Pricing Forum (JTPF)*, istituito nel 2002 al fine di analizzare le problematiche di carattere fiscale connesse alla doppia imposizione da aggiustamento dei prezzi di trasferimento, ha presentato due reports in tema di "Small and medium enterprises" e "Cost Contribution Arrangements", pubblicati unitamente alla Comunicazione della Commissione europea, "COM (2012)516" del 19.9.2012. Con riferimento ai CCA, il JTPF si pone l'obiettivo di individuare un approccio comune al tema dei *Cost Contribution Arrangements* all'interno dell'Unione europea. Al fine di non interferire e duplicare il lavoro svolto dall'OCSE in tema di *intangibles*, il lavoro del JTPF si è focalizzato, in una prima fase, sui "services not creating intangibles". Per ulteriori approfondimenti, cfr. Valente P. "Manuale del Transfer Pricing", cit., p. 159 e ss.; Valente P. "Small and Medium Enterprises" e "Cost Contribution Arrangements": la posizione della Commissione europea", *il fisco*, 7, 2013, p. 1001 e ss.

LA DOCUMENTAZIONE NECESSARIA PER LA VALUTAZIONE DEI *TRANSFER PRICING RISKS*

Il *Draft Handbook* dell'OCSE evidenzia come una delle principali problematiche per le Amministrazioni finanziarie è rappresentata dall'**esigenza di reperire le informazioni necessarie** per la valutazione dei *transfer pricing risks*.

Un importante punto di partenza per l'identificazione del rischio è la **review della documentazione** in possesso da parte del gruppo, come, ad esempio, un'analisi delle dichiarazioni fiscali e della documentazione contabile fornita dal gruppo medesimo.

Inoltre, alcune Amministrazioni fiscali richiedono ai contribuenti di **predisporre una specifica documentazione di *transfer pricing***¹²:

- dove vengono descritte le transazioni e le operazioni poste in essere dalle società del gruppo;
- contenente un'analisi funzionale che illustri come il gruppo multinazionale è strutturato, e i diversi profili funzionali e di rischio delle società appartenenti allo stesso (con la descrizione, inoltre, delle specifiche funzioni svolte, dei rischi assunti e degli *assets* utilizzati dalle società del gruppo nelle singole transazioni *intercompany*);
- dove vengono descritti i metodi di *transfer pricing* adottati, illustrando le motivazioni per cui è opportuno ritenere che tali metodi rappresentino *"the most appropriate transfer pricing methods for the transaction at issue"*;
- contenente un'analisi economica che dimostri che i *transfer prices* praticati all'interno del gruppo multinazionale sono in linea con il prezzo di libera concorrenza.

Altre Amministrazioni fiscali richiedono ai gruppi multinazionali di completare le dichiarazioni fiscali con la compilazione di un **questionario** relativo al

transfer pricing; in altri casi, viene richiesta la compilazione di un questionario, una volta iniziata la *review* della documentazione fiscale e contabile da parte dell'Amministrazione finanziaria.

Al fine di *"raffinare"* l'analisi di valutazione del rischio, le Amministrazioni finanziarie possono utilizzare **ulteriori informazioni**:

- dati presenti in diversi *database* che *"recuperano"* informazioni da una varietà di fonti disponibili pubblicamente;
- informazioni ricevute da altre Amministrazioni finanziarie, spontaneamente o su specifica richiesta;
- comunicati stampa, riviste di settore ed altre fonti di pubblico dominio che possono fornire informazioni utili sulle società e sui settori nei quali operano;
- *meetings* con il personale e il *management* del gruppo;
- dati forniti da uffici pubblici (ad esempio, Agenzia delle Dogane, Uffici Marchi e Brevetti, ecc.).

La combinazione di tali informazioni può agevolare le Amministrazioni fiscali dei diversi Paesi nell'individuazione di indizi e caratteristiche che possono influenzare la valutazione dei rischi di *transfer pricing*.

L'uso di diverse fonti di informazione consente alle Amministrazioni finanziarie di avere una visione più generale della transazione, della società oggetto di verifica e del settore economico nel quale la stessa opera e, di conseguenza, si riducono le probabilità che un particolare rischio venga sottovalutato.

Infine, il *Draft Handbook* sottolinea la necessità per le Amministrazioni finanziarie di costruire **un'effettiva e produttiva cooperazione con i contribuenti** al fine di agevolare la comprensione delle operazioni poste in essere dalle imprese multinazionali, dello specifico settore di riferimento e del contesto economico in cui tali imprese operano.

Il possesso di un'apposita documentazione sui

12. Si rammenta che l'art. 26 del DL 78/2010 ha introdotto la possibilità, per il contribuente *compliant* in materia di documentazione preventiva di *transfer pricing*, di beneficiare dell'esclusione dall'applicazione delle sanzioni previste dall'art. 1 co. 2 del DLgs. 471/1997, connesse alla rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento praticati nell'ambito delle operazioni di cui all'art. 110 co. 7 del TUIR. Per ulteriori approfondimenti in materia di documentazione di *transfer pricing*, cfr. Valente P. "Manuale del Transfer Pricing", cit., p. 561 e ss.; Valente P., Mattia S. "Gli obblighi dichiarativi in materia di Transfer Pricing", *il fisco*, 21, 2013; Valente P., Betti R. "Idoneità teorica e sostanziale ai fini della disapplicazione delle sanzioni nel transfer pricing", *il fisco*, 3, 2012; Valente P. "Strategie di comunicazione sul possesso della documentazione nel transfer pricing", *Corr. Trib.*, 25, 2011; Valente P., Mattia S., "Documentazione transfer pricing per holding e subholding: come valutare il perimetro soggettivo", *Fiscaltà & Commercio Int.*, 3, 2011; Valente P. "Transfer pricing: oneri di documentazione per i gruppi italiani ed esteri", *Fiscaltà & Commercio Int.*, 1, 2011; Valente P. "Primi chiarimenti in materia di oneri di documentazione in Italia", *il fisco*, 2, 2011.

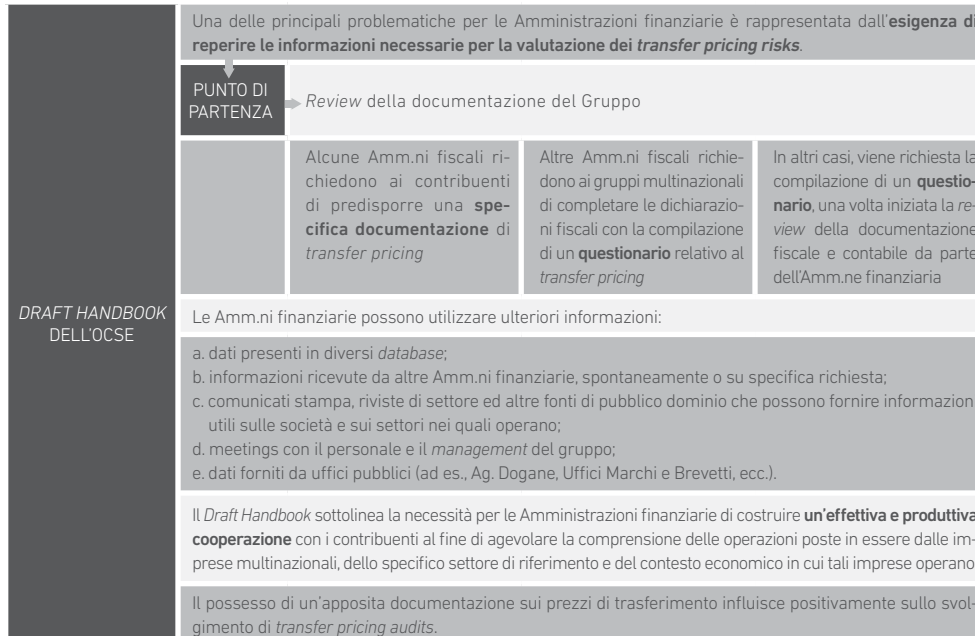
prezzi di trasferimento influisce positivamente sullo svolgimento di *transfer pricing audits*; difatti, gli studi OCSE hanno evidenziato come la **durata delle verifiche** sui prezzi di trasferimento¹³ dipende anche da fattori quali:

- **tempistica di ottenimento della documentazione:** non sempre è agevole, per le Amministrazioni finanziarie, ottenere in tempi brevi la documentazione da parte del contribuente. Un atteggiamento cooperativo da parte dello stesso può certamente ridurre la tempistica per l'acquisizione della documentazione. Inoltre, alcuni Stati prevedono l'applicazione di sanzioni nell'ipotesi in cui il contribuente non fornisca la documentazione richiesta oppure questa sia incompleta¹⁴;
- **analisi della documentazione:** frequentemente, il volume delle informazioni e della documentazione richiesta dall'Amministrazione finanziaria è significativamente elevato, tal-

volta eccessivo rispetto alla documentazione effettivamente necessaria per il corretto svolgimento della verifica. In questi casi, un'analisi tempestiva di tutta la documentazione può risultare estremamente complessa.

Pertanto, una costante comunicazione tra le parti può migliorare la qualità della *compliance* e comporta una riduzione dei tempi di indagine e di acquisizione delle informazioni necessarie; difatti, gli operatori del *business*, i consulenti e le Amministrazioni fiscali enfatizzano l'importanza di un *"better understanding"* delle operazioni poste in essere dalle società multinazionali, dello specifico settore di riferimento e del contesto economico in cui tali società operano. Questo può avvenire attraverso l'analisi dei dati acquisiti in corso di verifica ed anche attraverso appositi *meetings* con il *management* delle imprese multinazionali, il quale può fornire agli *auditors* ulteriori informazioni utili per la verifica in corso.

IL DRAFT HANDBOOK DELL'OCSE: LA DOCUMENTAZIONE



13. Il Rapporto dell'OCSE *"Dealing effectively with the challenges of the transfer pricing"* ha evidenziato come, nonostante alcuni Paesi abbiano dichiarato di riuscire a chiudere la maggior parte delle verifiche sui prezzi di trasferimento entro 12 mesi, il tempo medio di chiusura di tali *audits* si aggira intorno ai 540 giorni.

14. Secondo l'OCSE, risulta difficile reperire la documentazione necessaria ai fini della verifica, nei Paesi dove le multinazionali operano attraverso controllate o stabili organizzazioni e il *local management* non ha il potere di accesso a particolari informazioni o documenti: anche in questo caso rivestono importanza sia il comportamento collaborativo del *management* della società multinazionale, sia la cooperazione con l'Amministrazione finanziaria del Paese dove ha la sede legale l'impresa multinazionale.

CONCLUSIONI

Gli studi OCSE in materia di *transfer pricing risk* hanno evidenziato che una corretta e preventiva analisi/valutazione degli stessi consente:

- un “*more targeted*” e “*more cost-effective*” uso delle risorse a disposizione delle Amministrazioni finanziarie;
- una chiara definizione della documentazione richiesta ai fini del *transfer pricing* al fine di ridurre sia le richieste documentali nei confronti del contribuente, sia i tempi e le risorse utilizzate dalle Amministrazioni finanziarie per l’analisi di tale documentazione;
- una riduzione dei tempi per le verifiche, che può recare benefici sia ai contribuenti coinvolti sia alle Amministrazioni finanziarie.

Inoltre, risulta indispensabile, fin dall’inizio della verifica, il dialogo tra Amministrazione finan-

ziaria e contribuente: il modo in cui si affrontano le fasi iniziali di una verifica sui prezzi di trasferimento è di fondamentale importanza per il successo e l’ottimizzazione dell’*audit*.

A tal fine, è opportuno procedere tempestivamente alla corretta identificazione dei fatti rilevanti e delle circostanze che delineano il caso in esame. Un siffatto approccio consente: 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 e alle imprese multinazionali, di operare in ambito internazionale con maggior certezza riguardo, ad esempio, a tematiche come la documentazione di *transfer pricing* da predisporre, la cooperazione con l’Amministrazione finanziaria, e ad ogni altro aspetto in grado di favorire la trasparenza e la *compliance* da parte del contribuente.