

**Nuova versione adottata nel corso dell'ottava sessione del Committee**

## **Il Manuale ONU sui prezzi di trasferimento per i Paesi in via di sviluppo**

Sempre più frequentemente i Paesi in via di sviluppo si ritrovano ad affrontare questioni connesse all'applicazione dei prezzi di trasferimento alle transazioni intercompany dei gruppi multinazionali. In considerazione del (basso) livello di sviluppo economico ed amministrativo, gli ordinamenti di tali Paesi presentano criticità connesse alla mancanza di coerenza della normativa sul transfer pricing e alla scarsa esperienza nel settore delle amministrazioni finanziarie locali. L'adozione del "Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries" rappresenta una tappa fondamentale del progetto delle Nazioni Unite diretto a sostenere lo sviluppo economico-amministrativo dei suddetti Paesi.

*di Piergiorgio Valente - Presidente del Comitato Tecnico Fiscale dell'ANDAF - Valente Associati GEB Partners*

I lavori dell'ONU in materia di transfer pricing

Nel 2009, il "Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters" delle Nazioni Unite ha istituito il cd. "Subcommittee on Transfer Pricing - Practical Issues", al fine di sviluppare un practical manual sul transfer pricing (per approfondimenti sui lavori dell'ONU in materia di transfer pricing, cfr. Valente P., "[Manuale del Transfer Pricing](#)", Milano, Ipsoa, 2012, p. 933 ss.), avente l'obiettivo di fornire ai cd. Paesi in via di sviluppo guidelines operative in materia di prezzi di trasferimento.

Le Nazioni Unite, in data 31 maggio 2011, hanno pubblicato un "Working draft del Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries". Una seconda versione del Working Draft è stata pubblicata nel mese di ottobre del 2011, composta da bozze e progetti di appena sette capitoli.

Nell'ottobre 2012, nel corso dell'ottava sessione del Committee, è stata adottata una nuova versione del "Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries" ("Manuale ONU"), che rappresenta "a complete draft covering the central policy, administrative and technical issues likely to be relevant for developing countries in this area. It has become clear, however, that the Manual would benefit from further, more detailed, examination of issues such as the treatment of intangibles and services" (cfr. documento "[Note on UN Transfer Pricing Manual for Developing Countries \(E/C.18/2012/CRP.1\)](#)").

Il Manuale ONU:

- rappresenta un practical manual piuttosto che un modello legislativo;
  - è stato redatto in forma chiara, semplice ed esaustiva;
- redatto inizialmente in lingua inglese, sarà tradotto anche nelle altre lingue ufficiali dell'ONU;
- affronta i problemi concreti dei Paesi in via di sviluppo, affinché possa diventare un utile strumento pratico di problem solving;
  - riconosce le diversità dei singoli Stati e valorizza quelli che hanno predisposto sistemi equi ed efficaci, in un'ottica di sviluppo sostenibile;
  - ha il fine di migliorare il flusso di informazioni, soprattutto nei Paesi in cui il sistema di scambio delle informazioni appare carente, anche per effetto delle limitate risorse a disposizione;
  - è coerente con quanto previsto nelle Transfer Pricing Guidelines dell'OCSE (di seguito, "Guidelines OCSE").

Dopo aver ribadito, coerentemente con quanto previsto a livello OCSE, che il transfer pricing non è una scienza esatta, il Manuale ONU si focalizza sulle conseguenti difficoltà per i contribuenti e per le Amministrazioni finanziarie di applicare le transfer pricing rules.

Tali problematiche sono particolarmente avvertite nei cd. Paesi in via di sviluppo, i quali vantano un'esperienza poco significativa in materia.

Uno degli obiettivi che si pone il Manuale ONU è proprio quello di ridurre il gap esistente in tali Paesi (rispetto ai "Developed Countries") con riferimento alla disponibilità di informazioni, skills e risorse da utilizzare nelle analisi di transfer pricing.

L'obiettivo delle organizzazioni internazionali (quali OCSE e Nazioni Unite) è quello di promuovere un set di TP practices che, oltre a supportare le Amministrazioni finanziarie dei Paesi in via di sviluppo nella risoluzione delle questioni relative al transfer pricing, arrecherebbe benefici al business environment del commercio internazionale e all'attività delle imprese multinazionali nei Paesi in via di sviluppo, con conseguenti vantaggi per gli investimenti e la crescita di questi ultimi.

Il Manuale ONU è, nella versione attuale, strutturato in undici capitoli e due Appendici i quali riportano esempi applicativi in tema di analisi di comparabilità e ulteriori practical cases in materia di documentazione di transfer pricing.

#### **Analisi di comparabilità, analisi funzionale e metodologie di transfer pricing nel Manuale ONU**

Il Manuale ONU, coerentemente con quanto previsto a livello OCSE, sottolinea come "the starting point" per una efficace analisi di transfer pricing è rappresentato da una dettagliata e corretta analisi funzionale.

In primo luogo, pertanto, risulta opportuno:

- comprendere il modello organizzativo del gruppo multinazionale;
- identificare e comprendere la natura delle transazioni infragruppo;
- avere un chiaro understanding delle "economically significant characteristics of the controlled transaction", come, ad esempio, il ruolo funzionale assunto dalle parti coinvolte nella transazione.

L'analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli assets impiegati dalle entità coinvolte nella transazione costituisce una fase fondamentale ai fini della:

- analisi di comparabilità: la comparazione potrà ritenersi affidabile solo qualora funzioni, rischi e assets impiegati dai terzi indipendenti (utilizzati quali comparables) risultino simili a quelli impiegati dalle entità coinvolte nella transazione in verifica;
- scelta della metodologia di determinazione dei prezzi di trasferimento.

Con particolare riferimento all'analisi di comparabilità, il capitolo 5 del Manuale ONU (rubricato "Comparability Analysis") non si discosta da quanto previsto nelle Guidelines OCSE (tranne che per un maggiore grado di dettaglio), rilevando che la determinazione del grado di comparabilità e le operazioni volte all'effettuazione delle opportune correzioni di prezzo necessitano di un'attività di confronto delle caratteristiche intrinseche alle transazioni esaminate e alle imprese che le pongono in essere.

Tale analisi verte su verifiche inerenti i cd. "cinque fattori di determinazione della comparabilità" (caratteristiche dei beni e dei servizi trasferiti, analisi funzionale, condizioni contrattuali, condizioni economiche e strategie commerciali).

Particolare attenzione viene posta in merito alla selezione dei potential comparables, dal momento che tale attività risulta scarsamente agevole nei Paesi in via di sviluppo a causa della presenza, nelle varie aree di attività, di un numero esiguo di "organised companies". Inoltre, non vi sono databases che consentono di acquisire informazioni sulle transazioni comparabili, al fine di verificare i prezzi di trasferimento applicati alle transazioni tra parti correlate.

Il capitolo 5 e l'Appendice I del Manuale ONU rappresentano un'utile guida operativa allo svolgimento della suddetta attività.

Con riferimento ai metodi di transfer pricing, il capitolo 6 del Manuale ONU precisa che "no preference for particular methods is being advocated in this Manual. The most suitable method should be chosen taking into consideration the facts and circumstances [...]".

A tal fine, è necessario effettuare le seguenti **considerazioni**:

- analisi dei **punti di forza e di debolezza** di ogni metodo;
- analisi della **tipologia di transazione** in oggetto;
- disponibilità di "**reliable informations**" necessarie ai fini dell'applicazione del metodo prescelto e riferite in particolare modo a transazioni intercorse tra parti indipendenti;
- grado di **comparabilità** tra la transazione intercompany e le transazioni intercorse tra parti indipendenti.

Il Manuale ONU fa riferimento ai medesimi metodi individuati dalle Guidelines OCSE, vale a dire:

- Comparable Uncontrolled Price;
- Resale Price Method;

- Cost Plus Method;
- Transactional Net Margin Method;
- Profit-Split Method.

Inoltre, è prevista l'applicazione di altri unspecified methods purché in grado di assicurare il rispetto del principio dell'arm's length.

Ai fini della preferenza dell'utilizzo dei metodi tradizionali rispetto a quelli reddituali, il Manuale ONU sottolinea come, "[...] there is growing acceptance of the practical importance of the profit based methods [...] All these methods are widely accepted by national tax authorities".

#### Documentazione di transfer pricing e "risk assessment"

Il capitolo 7 del Manuale ONU si occupa della documentazione da predisporre al fine di supportare la politica di transfer pricing adottata dal gruppo multinazionale.

Dopo aver brevemente descritto le "international guidelines on transfer pricing documentation" (ad esempio, le "documentation rules 2003" del "Pacific Association of Tax Administration", il Codice di Condotta dell'UE del 2006), il Manuale ONU indica la documentazione che il contribuente dovrebbe essere in grado di fornire, classificandola come segue:

- **enterprise-related documents** (ad esempio, la descrizione del modello organizzativo e dei rapporti di proprietà all'interno del gruppo, il profilo industriale del gruppo, il profilo del settore in cui lo stesso opera, ecc.);
- **transaction-specific documents** (ad esempio, i dettagli di ogni transazione intercompany, il ruolo funzionale delle parti coinvolte nella transazione, la rilevanza delle transazioni infragruppo rispetto alle attività con soggetti terzi indipendenti);
- **computation-related documents** (la descrizione e le motivazioni circa le metodologie utilizzate per la determinazione dei prezzi di trasferimento, il calcolo dell'arm's length price, l'indicazione di eventuali particolari circostanze che potrebbero influire sul principio dell'arm's length).

La predisposizione (e l'aggiornamento) di un'adeguata documentazione di transfer pricing deve consentire al contribuente di dimostrare di aver effettuato "the reasonable efforts to ensure that its transfer prices are consistent with the arm's length principle".

Inoltre, un'adeguata documentazione consente alle Amministrazioni finanziarie di disporre, in sede di controllo, di un valido supporto documentale al fine di verificare la corrispondenza dei prezzi praticati nelle operazioni infragruppo dalle imprese associate con quelli adottati in regime di libera concorrenza.

Un'adeguata documentazione si caratterizza per:

- la **sufficienza dei dettagli** che dimostrano la compliance all'arm's length principle;
- la **tempestività** con cui tale documentazione viene messa a disposizione dell'Amministrazione finanziaria.

L'esigenza dell'Amministrazione finanziaria di ottenere dall'impresa sottoposta a verifica un set di documentazione completa non deve comunque rappresentare un onere eccessivo per l'impresa.

Il Manuale ONU si occupa altresì della documentazione prevista per le cd. "Small and Medium Enterprises" ("SMEs"), descrivendo gli esempi di alcuni Paesi che hanno adottato oneri documentali meno stringenti per tale tipologia di imprese.

Il capitolo 8 del Manuale ONU, "Audits and Risk Assessment", sottolinea l'onerosità, in termini di costi e risorse utilizzate, delle verifiche di transfer pricing.

A tal proposito, si evidenzia che, al fine di ottimizzare le risorse a disposizione, le Amministrazioni finanziarie dovrebbero:

- incentivare strumenti di prevenzione e risoluzione del contenzioso come gli **Advance Pricing Agreements (APA)** e le **Mutual Agreement Procedures (MAP)**. Pertanto, è di fondamentale importanza un elevato grado di collaborazione e cooperazione tra l'Amministrazione finanziaria e il contribuente;
- svolgere un'efficace attività di risk assessment: identificazione e valutazione del rischio sono steps necessari per consentire alle Amministrazioni finanziarie la selezione dei casi "rilevanti" ai fini delle verifiche sui prezzi di trasferimento;

- predisporre un chiaro action plan che assicurerebbe ai contribuenti la coerenza dell'approccio nei casi di audits relativi al transfer pricing.

Esistono diversi modi attraverso i quali le Amministrazioni finanziarie possono identificare correttamente i rischi relativi al transfer pricing.

Un importante punto di partenza per l'identificazione del rischio è una review della documentazione in possesso, come ad esempio un'analisi delle dichiarazioni fiscali e della documentazione contabile fornita dalla società.

Inoltre, il Manuale ONU suggerisce l'utilizzo di dati di pubblico dominio (quali websites, comunicati stampa, riviste di settore ed altre informazioni pubbliche che possono fornire utili dettagli sulle società e sui settori nei quali operano), o anche il riferimento a decisioni giurisprudenziali, in grado di fornire utili considerazioni in merito a particolari attività, transazioni e pricing policies di un gruppo.

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

Tutto ciò giova anche alle imprese multinazionali soprattutto in termini di maggior certezza riguardo, ad esempio, a tematiche come la documentazione di transfer pricing da predisporre, la cooperazione con l'Amministrazione finanziaria, ed altri aspetti che possono favorire la trasparenza e la compliance.

*Copyright © - Riproduzione riservata*