



## APPROFONDIMENTO

# Il *transfer pricing* dei Paesi in via di sviluppo: criticità e raccomandazioni secondo la Commissione europea

di Piergiorgio Valente

L'adozione di un'adeguata legislazione sul *transfer pricing* nei Paesi in via di sviluppo è fondamentale per la crescita economica, in quanto garantisce certezza agli investimenti da parte delle imprese multinazionali. Ogni riforma dovrebbe essere preceduta da un'attenta analisi della situazione complessiva locale, diretta a individuare la sussistenza dei (necessari) presupposti economici, politici e giuridici di base.

### 1. Introduzione

La Comunicazione della Commissione europea "Tax and Development - Cooperating with Developing Countries in Promoting Good Governance in Tax Matters"<sup>1</sup> sottolinea la necessità di supportare i Paesi in via di sviluppo nell'impiego delle risorse locali per lo sviluppo in conformità con i principi della *good governance* fiscale. In tale contesto si inserisce il Rapporto "Transfer pricing and developing countries" pubblicato nel giugno 2011 ("Rapporto") e redatto da *PricewaterhouseCoopers* su incarico della Commissione europea. L'obiettivo è essenzialmente quello di promuovere lo sviluppo di un set uniforme di **TP practices**, condiviso a livello globale. Tale sviluppo arrecherebbe benefici al *business environment* del commercio internaziona-

<sup>1</sup> COM(2010)163 del 21 aprile 2010. Per approfondimenti in tema di *good governance* fiscale comunitaria, cfr. P. Valente, *Manuale di Governance Fiscale*, Milano, IPSOA, 2011, pagg. 634 e seguenti.

le 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 Rapporto fornisce un'*overview* sulle possibilità di adozione di una esaustiva legislazione in materia di *transfer pricing* nei Paesi in via di sviluppo e identifica le modalità di supporto agli stessi nella fase dell'implementazione<sup>2</sup>.

Si delineano di seguito i risultati dell'analisi e dell'attività di ricerca condotta su incarico della Commissione, così come compendiate nel Rapporto.

### 2. L'esperienza dei Paesi in via di sviluppo

La materia del *transfer pricing* riveste particolare rilevanza in ambito internazionale in considerazione dell'elevato numero di transazioni *inter-company* poste in essere<sup>3</sup>. Il Rapporto rileva che, a livello globale, circa i due terzi delle transazioni economiche sono effettuate tra membri ap-

<sup>2</sup> Esso prende in considerazione, in particolare, 4 Paesi, scelti dalla Commissione europea. Trattasi di Ghana, Honduras, Kenya e Vietnam ("Paesi selezionati"), i quali presentano rilevanti differenze dal punto di vista della legislazione sul *transfer pricing*. Mentre Kenya e Vietnam dispongono di una normativa sul *transfer pricing*, l'Honduras è in procinto di adottare una legislazione specifica in materia. Il Ghana, al contrario, non dispone di alcuna normativa.

<sup>3</sup> Per approfondimenti, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2009, pag. 123; P. Valente, *Le Novità del transfer pricing*, Milano, IPSOA, 2010.

partenenti al medesimo gruppo. Ciò è particolarmente significativo per i Paesi in via di sviluppo, dal momento che le relative economie hanno di recente attratto un considerevole numero di investimenti esteri diretti, da parte delle imprese multinazionali.

In assenza di un'adeguata normativa vigente sui prezzi di trasferimento, sia le amministrazioni finanziarie sia i contribuenti-imprese multinazionali incontrano notevoli difficoltà nella **determinazione della remunerazione** da applicare alle **transazioni tra parti correlate**<sup>4</sup>.

Il Rapporto evidenzia come nei Paesi in via di sviluppo, generalmente, la materia del *transfer pricing* solleva alcune criticità.

Le amministrazioni finanziarie locali vantano un'esperienza poco significativa e in non pochi casi si riscontra una certa carenza anche nella comprensione dei principi di base applicabili. A titolo esemplificativo, si rileva che l'**identificazione dei comparables** risulta scarsamente agevole per la 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.

Un ulteriore ostacolo all'acquisizione di informazioni in relazione a ciascun contribuente è rappresentato dall'**assenza di obblighi di documentazione** ovvero dall'incapacità del loro *enforcement*<sup>5</sup>.

Infine, si rileva come le amministrazioni finanziarie dei Paesi in via di sviluppo, a volte, non sono in grado di elaborare e valutare le informazioni acquisite, in parte per mancanza delle necessarie competenze tecniche, in parte per l'ineadeguatezza degli strumenti necessari all'elaborazione dei dati disponibili.

Nel Rapporto si rileva che le organizzazioni internazionali sono particolarmente impegnate nella predisposizione di linee guida in materia di *transfer pricing*. Alcune di queste riguardano in particolare modo i Paesi in via di sviluppo. L'OCSE è

pervenuta alla definizione di un "*common ground*" nell'ambito delle *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* ("*Guidelines*")<sup>6</sup>. Le Nazioni Unite, a loro volta, in data 31 maggio 2011 hanno pubblicato un *working draft* del *Transfer Pricing Practical Manual for Developing Countries*. Il Manuale, in particolare, si propone di fornire delle linee guida di carattere operativo per l'applicazione delle disposizioni sul *transfer pricing* in conformità al principio dell'*arm's length*<sup>7</sup>.

Il Rapporto sottolinea che, a livello internazionale, è opportuno individuare ed implementare delle "*platforms*" per le amministrazioni finanziarie, dirette ad **agevolare la cooperazione e lo scambio di best practices** anche nella materia dei prezzi di trasferimento.

### 3. I presupposti di base

Con l'obiettivo di fornire raccomandazioni e supporto agli interventi diretti ad attuare le necessarie riforme in materia di *transfer pricing* nei Paesi selezionati, il Rapporto individua un *framework* di presupposti di generale applicazione, il quale dovrebbe essere preso in considerazione in via preliminare all'attuazione delle riforme<sup>8</sup>.

I presupposti sono i seguenti:

- **condizioni economiche e politiche** (*i.e.*, crescita economica e diversificazione, *open economy*, investimenti esteri diretti, eccetera);
- **quadro giuridico** (*i.e.*, presenza di un'esau-

<sup>4</sup> Per approfondimenti, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2009.

<sup>5</sup> Per approfondimenti sugli oneri documentali nel *transfer pricing* secondo l'ordinamento italiano, cfr. P. Valente, *Le Novità del transfer pricing*, *op. cit.*, pagg. 61 e seguenti; P. Valente, *Manuale di Governance Fiscale*, *op. cit.*, pagg. 963 e seguenti; P. Valente, *Transfer pricing - I nuovi oneri di documentazione in Italia*, in "*il fisco*" n. 39/2010, fascicolo n. 1, pag. 6330; P. Valente, *La documentazione in materia di transfer pricing*, in "*il fisco*" n. 34/2010, fascicolo n. 1, pag. 5481.

<sup>6</sup> Per approfondimenti sulle *Guidelines* dell'OCSE, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, *op. cit.*, pagg. 69 e seguenti.

<sup>7</sup> "*The TP Manual is designed to respond to the specific needs of developing countries and offers a step-by-step approach to adopting and implementing TP legislation in developing countries. The different sections of the guide deal with the basic questions regarding TP, and provide information on how to draft TP legislation and set up special TP units, how to identify and work with TP databases, how to pursue simplified strategies for verifying the arm's length nature of a related-party transaction plus compliance strategies for different sized companies. In its draft, the UN Expert Committee establishes a clear reference to existing guidelines and endorses the various elements of the principles stated in the OECD Guidelines (e.g. the arm's length principle)*" (cfr. il Rapporto, par. 5.2).

<sup>8</sup> "*As developing countries open up their economies, the need arises to establish a sound corporate income taxation system, which is the foundation for TP legislation. To an even greater degree, certain preconditions and basic requirements with regard to a national tax system should be in place before introducing and implementing TP reform*" (cfr. il Rapporto, par. 6).

stiva legislazione fiscale e di un adeguato *network* convenzionale, eventuale sussistenza della normativa sul *transfer pricing*, eccetera);

- **caratteristiche dell'amministrazione finanziaria** (i.e., livello di specializzazione e delle competenze delle autorità fiscali locali).

Una prima valutazione in merito all'idoneità dei Paesi selezionati ad effettuare le opportune riforme in materia di *transfer pricing* viene effettuata sulla base dei suindicati presupposti.

Con riguardo alle caratteristiche dell'esistente legislazione sui prezzi di trasferimento, il Rapporto rileva che, nonostante sia rinvenibile una certa affinità con gli *standards* previsti dall'OCSE, l'ambito di applicazione di tale normativa si presenta particolarmente "ampio" in rispetto alla definizione di "**parti correlate**" di cui alle *Guidelines* OCSE<sup>9</sup>.

Da un punto di vista strettamente normativo, una definizione troppo ampia di "parti correlate" determina un aumento del "*burden*" amministrativo sia per il contribuente che per l'amministrazione finanziaria, con conseguenti svantaggi per gli investimenti e la crescita.

Il Rapporto evidenzia inoltre come vi siano significative differenze tra i Paesi selezionati per quanto riguarda la sussistenza dei presupposti necessari per le riforme; tali divergenze influiscono considerevolmente sulle raccomandazioni e sugli interventi da effettuarsi a livello di ciascuno Stato.

In generale, i sistemi fiscali vigenti nei Paesi selezionati sono tali da giustificare l'effettuazione delle riforme in materia di *transfer pricing*. Ciononostante, secondo il Rapporto, soltanto Kenya e Vietnam sono in grado di sviluppare:

- un *network* convenzionale sufficientemente ampio; e
- adeguate competenze in seno all'amministrazione finanziaria;

al fine di dare attuazione alle opportune riforme normative<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Per approfondimenti, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., pagg. 196 e seguenti.

<sup>10</sup> Il Rapporto sottolinea che (par. 7.3.2) "*since 1954, Ghana has entered into eight DTAs, including with its main European trading partners (France, the Netherlands and the UK). In comparison, Kenya's tax treaty network is slightly larger, as the country entered into a number of DTAs at a relatively early stage (1970-1980). However, out of 12, only one income tax treaty is with a major trading partner. Vietnam has an extensive network of more than 50 DTAs in place, with both regional as well as European and global trade partners. In this respect, Honduras still*

#### 4. La legislazione sul *transfer pricing* nei Paesi selezionati

Tra i Paesi selezionati dalla Commissione europea ai fini del Rapporto, il **Vietnam** per primo ha introdotto una legislazione specifica sui prezzi di trasferimento.

Il primo intervento risale al 1997, quando sono state promulgate le linee guida per l'attuazione delle disposizioni convenzionali che consentono alle amministrazioni finanziarie di procedere agli aggiustamenti dei prezzi delle transazioni *intercompany*, ex art. 9 del Modello OCSE<sup>11</sup>.

Dal 2004, tutte le transazioni *intercompany* sono soggette al principio dell'*arm's length*<sup>12</sup>. La recente Circolare vietnamita del 2010 (66/2010/TT-BTC) contiene *guidelines* in materia di analisi di comparabilità, metodi di determinazione dei

*lags behind, with no income tax treaty currently in force and only one cooperation and exchange of information agreement with the USA, signed in 1990*".

Per quanto concerne Ghana e Honduras, il Rapporto rileva invece che, attraverso l'assistenza e il supporto di "*donors*", dovrebbero essere posti in essere, in via preliminare, gli interventi diretti a costituire i presupposti necessari all'instaurazione del processo di riforme.

<sup>11</sup> Secondo l'art. 9 del Modello OCSE:

"1. *Allorché 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 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.*

2. *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*".

Per approfondimenti, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., pagg. 815 e seguenti.

<sup>12</sup> Per approfondimenti sul principio dell'*arm's length*, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., pagg. 50 e seguenti.

prezzi di trasferimento, selezione ed applicazione del metodo più appropriato, documentazione. La Circolare, in particolare, individua cinque diversi metodi di determinazione dei prezzi, i quali sono in linea con quelli previsti dall'OCSE. Vi è altresì un riferimento alla preferenza per l'uso di comparabili interni, ove possibile.

In **Honduras**, soltanto di recente (*i.e.*, alla fine del 2010) è stata presentata una bozza di decreto contenente disposizioni in tema di elusione fiscale e *transfer pricing*. In quest'ultimo ambito, il Rapporto rileva come l'Honduras aderisca agli *standards* internazionali prendendo a riferimento le *Guidelines* OCSE.

La bozza di decreto accoglie il principio dell'*arm's length*, contiene la definizione di "*parti correlate*" e di "*transazioni intercompany*" e delinea i metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento, i quali si basano su quelli previsti dalle *Guidelines* dell'OCSE<sup>13</sup>.

Anche in **Ghana** è avvertita la necessità di adottare un'apposita legislazione in materia di prezzi di trasferimento. Tuttavia, questa non dovrebbe entrare in vigore prima del 2013.

Il *Ghana Revenue Authority* ha istituito una commissione con l'obiettivo di sviluppare i principi fondamentali della futura normativa. Le prime bozze legislative sono in fase di discussione "*at high political levels*". Il Rapporto rileva che le nuove norme dovrebbero fare riferimento al *case law* internazionale, alle *Guidelines* dell'OCSE e alle *best practices* degli altri Paesi<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> I metodi di cui alle *Guidelines* dell'OCSE sono i seguenti:

- *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*;
- *Resale Price Method (RPM)*;
- *Cost Plus Method (CPM)*;
- *Transactional Net Margin Method (TNMM)*;
- *Profit Split Method (PSM)*.

Per approfondimenti, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, *op. cit.*, pagg. 88 e seguenti; P. Valente, *Le Novità del transfer pricing*, *op. cit.*, pagg. 193 e seguenti; P. Valente, *Il Transactional net margin method nella disciplina transfer pricing OCSE e nella circ. n. 58/E del 2010*, in "*il fisco*" n. 12/2011, fascicolo n. 1, pag. 1883; P. Valente, *Il metodo Transactional profit split nella disciplina OCSE del transfer pricing*, in "*il fisco*" n. 16/2011, fascicolo n. 1, pag. 2537.

<sup>14</sup> "*Until now, the tax authorities in Ghana have applied a general anti-avoidance rule contained in the current tax legislation, under which related-party transactions are valued*

In **Kenya**, una specifica legislazione sui prezzi di trasferimento è stata adottata nel 2006, quale reazione alla decisione *Unilever Kenya Limited v. The Commissioner for Income Tax*.

L'attuale *Section 18(3)* del *Kenyan Income Tax Act* si riferisce espressamente al principio dell'*arm's length* e fornisce all'amministrazione finanziaria locale le linee guida fondamentali sulla base delle quali effettuare l'aggiustamento dei prezzi ritenuti non in linea con il suindicato principio.

Norme successive chiariscono ulteriormente l'applicazione del principio del valore normale. In particolare, sono contemplati cinque metodi per la determinazione del prezzo delle transazioni *intercompany*. Essi sono in linea con quelli previsti dalle *Guidelines* OCSE; inoltre, non vi è una gerarchia tra metodi, malgrado una certa preferenza venga accordata ai c.d. *transaction-based methods*.

Il Rapporto rileva che, nel complesso, la legislazione keniana, nonostante i significativi progressi, si presenta poco chiara e dà adito ad incertezze<sup>15</sup>.

La Tavola 1 illustra il citato caso giurisprudenziale.

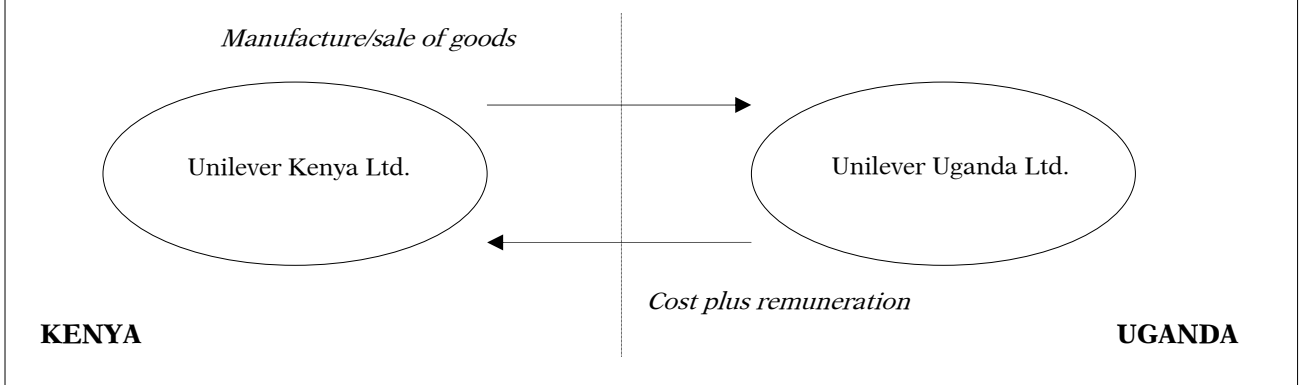
*by reference to industry practice. Transactions are re-characterised by the tax authorities if entered into as part of a tax-avoidance scheme and if their legal form is not in line with their economic substance. Furthermore, similar action as under specific TP legislation has been taken under the provisions of the Technology Transfer Regulations, which came into force in 1992. These regulations limit the amount of royalties and management and technical service fees as well as payments for know-how that can be paid by MNEs to related parties located outside of Ghana's jurisdiction"* (cfr. il Rapporto, par. 7.3.3).

<sup>15</sup> "*Even though Kenya has already introduced TP legislation, it should be offered assistance in revising its existing legislation and ensuring that it is adequately structured. In this context, technical assistance could also be targeted at familiarising the local tax administration with the possibility of making statutory provision for APAs. Currently, there seems to be reluctance on the part of the revenue authorities in this regard, which could stem from the challenge posed in terms of resources and expertise. As a dry run on APAs, simplified compliance procedures have the potential to increase legal certainty for taxpayers and create an amenable fiscal environment for them. However, due to the considerable impact they are likely to have, assistance should be offered by external experts in technical drafting them"* (cfr. il Rapporto, par. 8.2.2).

**Tavola 1** - *Unilever Kenya Limited v. The Commissioner for Income Tax*<sup>16</sup>

*Unilever Kenya Ltd. had manufactured and sold various household goods to Unilever Uganda Ltd. (both entities are part of the UK-based Unilever group and related parties under section 18 of the then Kenyan Income Tax Act). The Kenyan Revenue Authorities argued that, as regards the years 1995 and 1996, the prices were not at arm's length and they furthermore challenged the TP method the companies had applied by reference to the OECD Guidelines (cost plus method).*

*The feature of the case was that the presiding judge argued, on a technicality, that, in the absence of clear TP rules, the taxpayer was entitled to rely on the OECD Guidelines or other international best practice. Hence, disregarding the economics of the case, the judge ruled that the then section 18(3) of the Income Tax Act was inadequate to guide the taxpayer and that, therefore, the revenue authorities could not rely on these rules when enforcing transfer pricing.*



## 5. I possibili interventi

Sulla base dei risultati delle ricerche condotte, il Rapporto suggerisce alcune possibili forme di assistenza e supporto che potrebbero essere offerte al fine di attuare le riforme sul *transfer pricing*.

In primo luogo, vengono in considerazione i costi connessi all'attuazione delle riforme medesime. Vi è infatti l'esigenza:

- di costituire un apposito **gruppo di lavoro** formato da esperti della materia;
- di organizzare **corsi di formazione** a carat-

- di fornire strumenti adeguati.

In mancanza di dati statistici sui benefici potenziali dell'introduzione delle riforme in materia di *transfer pricing*, è stata effettuata una "*high level economic analysis*" al fine di quantificare l'impatto che una riforma sui prezzi di trasferimento potrebbe avere sulla riscossione delle imposte nei confronti delle imprese multinazionali. Secondo il Rapporto, i benefici potenziali in termini di gettito fiscale dovrebbero di gran lunga superare i costi di attuazione delle riforme.

La Tavola 2 illustra benefici e costi con riferimento ai quattro Paesi selezionati.

<sup>16</sup> Cfr. il Rapporto, *Appendix J*.

**Tavola 2 - I Paesi selezionati: benefici e costi**<sup>17</sup>

	<b>Benefici stimati</b> (obtained figures)	<b>Benefici stimati</b> (own calculations for 2012, low-impact scenario)	<b>Benefici stimati</b> (own calculations for 2012, low-impact scenario inc. growth in MNE contribu- tions)	<b>Costi stimati</b> (own estimations)
<b>Honduras</b>	eur 301 mn	eur 4.4 mn	eur 4.7 mn	eur 4.7 mn
<b>Kenya</b>	n/a	eur 4.3 mn	eur 4.7 mn	eur 4.7 mn
<b>Ghana</b>	n/a	eur 7.9 mn	eur 9.1 mn	eur 4.7 mn
<b>Vietnam</b>	n/a	eur 25.4 mn	eur 27 mn	eur 4.7 mn

Il Rapporto delinea un *framework* di carattere generale sulle **attività di supporto necessarie**, in base allo stato dell'arte in materia di *transfer pricing* rinvenibile nei Paesi considerati. In ogni caso, risulta opportuno procedere ad una verifica in concreto della “*country-specific situation*” al fine di determinare, per ciascuna giurisdizione, il livello di sussistenza dei presupposti necessari per l'attuazione delle riforme.

Con riferimento invece al **grado di sussistenza di apposite normative** sul *transfer pricing*, si delineano le seguenti tre situazioni.

#### **Paesi in via di sviluppo nei quali non si rinviene alcuna normativa sui prezzi di trasferimento**

La richiesta per un supporto da parte dei “*donors*” nei Paesi in via di sviluppo dove non si rinviene una legislazione sul *transfer pricing* è elevata. In tali Stati, tra i quali si inserisce il Ghana, l'attività di assistenza e supporto dovrebbe essere finalizzata:

- alla comprensione dei principi fondamentali sui prezzi di trasferimento;
- all'applicazione dei metodi e delle convenzioni fiscali;<sup>17</sup>

da parte delle amministrazioni finanziarie locali. Apposito sostegno dovrebbe inoltre essere assicurato nell'attività di *drafting* della legislazione. A tal fine, potrebbe risultare particolarmente utile fornire alle amministrazioni finanziarie locali esempi di legislazione esistenti negli altri Paesi. Inoltre, ad un gruppo appositamente selezionato di funzionari locali potrebbe essere fornita l'opportunità di approfondire la materia del *transfer pricing*, mediante, ad esempio, **l'esperienza diretta sulle TP practices**, da acquisire con la permanenza presso le amministrazioni finanzia-

rie dei Paesi più evoluti<sup>18</sup>.

#### **Paesi in via di sviluppo i quali sono in procinto di adottare delle norme sui prezzi di trasferimento**

I Paesi in via di sviluppo che hanno già provveduto a redigere una **propria normativa** sui prezzi di trasferimento richiedono misure in grado di supportarne l'implementazione. L'Honduras è incluso tra questo gruppo di Paesi.

In considerazione del fatto che sia le amministrazioni finanziarie sia i contribuenti non vantano un'adeguata esperienza, dovrebbe essere adottato un approccio c.d. “*phased*”. A tale scopo, le autorità locali dovrebbero essere supportate nella redazione di questionari obbligatori diretti ad acquisire le informazioni più rilevanti sulle transazioni *intercompany* con l'obiettivo di sviluppare, gradualmente, il *framework* per la redazione della documentazione sui prezzi di trasferimento.

Risulta inoltre necessario assicurare che i dati e le informazioni acquisite siano elaborate in maniera efficiente ed efficace.

Successivamente all'adozione (o immediatamente prima) della legislazione specifica sul *transfer pricing*, si rendono opportuni gli interventi diretti ad agevolare e migliorare la **comunicazione tra contribuente e Amministrazione finanziaria** (i.e., *information sessions* e *support*

<sup>18</sup> Con riferimento particolare al Ghana, il Rapporto (par. 8.2.3) prevede che le principali aree di assistenza sono le seguenti:

- “1) *Technical support in the development and testing of TP legislation.*”
- “2) *Training of tax officials and possible secondments of TP experts to the Ghana Revenue Authority in order to provide on-the-ground additional support.*”
- “3) *Performance assessment of the effectiveness of the TP legislation once implemented.*”
- “4) *In general, funding is required to undertake the actions listed above.*”

<sup>17</sup> Cfr. il Rapporto, par. 1.

*facilities*).

Le amministrazioni locali dovrebbero altresì essere supportate nell'avvio e nella conduzione dei negoziati per la conclusione di convenzioni contro le doppie imposizioni<sup>19</sup>.

### **Paesi in via di sviluppo nei quali vige una legislazione sui prezzi di trasferimento**

Secondo il Rapporto, i Paesi in via di sviluppo i quali hanno attuato una normativa sul *transfer pricing* si distinguono in:

- Paesi nei quali è in vigore una legislazione in materia di prezzi di trasferimento;
- Paesi i quali hanno adottato una normativa sotto forma di circolari.

Kenya e Vietnam appartengono alle suindicate categorie.

In generale, l'adozione di un'esauritiva normativa dovrebbe essere supportata, in quanto garantisce ai contribuenti maggiore certezza.

I Paesi che dispongono di apposita legislazione dovrebbero ricevere, secondo il Rapporto, l'assistenza tecnica necessaria ai fini della **revisione della normativa** medesima.

Un altro intervento potrebbe riguardare il supporto alla redazione di norme più "s sofisticate", le quali includono gli *Advance pricing agreements* (Apa) e le c.d. "*simplified compliance procedures*".

Dovrebbe inoltre essere migliorato l'**accesso ai dati sulle transazioni comparabili**, mediante lo sviluppo e la gestione di *databases* locali.

L'attuazione di programmi di formazione strutturati, così come la costruzione di adeguate infrastrutture rivestono un ruolo importante nell'ambito degli interventi di supporto suggeriti dal Rapporto.

Infine, i Paesi in commento dovrebbero essere supportati nello **sviluppo del network convenzionale** e nel fornire risposte adeguate ai cambiamenti dei flussi degli scambi commerciali<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Secondo il Rapporto, il Kenya dovrebbe ricevere supporto ed assistenza con riferimento alle seguenti aree (cfr. il par. 8.2.2):

*"Short-term areas of support:*

- *Facilitation of secondment/employment of experienced TP officials from more-experienced tax administrations to the Kenyan revenue authorities.*
- *Development of structured training programmes and assistance in the selection of appropriate resource persons.*
- *Provision of detailed, practical reference materials such as TP manuals and guides.*

*Medium- and long-term areas of support:*

- *Technical assistance in introducing legal reforms in order to scrutinise existing legislation. Donors could offer the Kenyan revenue authorities services in the form of reviewing their TP legislation as it currently stands".*

Secondo il Rapporto, il Vietnam dovrebbe ricevere supporto ed assistenza con riferimento alle seguenti aree (cfr. il par. 8.2.5):

*"Legislative changes:*

- *Assistance in legislative changes to introduce comprehensive TP legislation. Further assistance in introducing provisions on APAs, simplified compliance procedures and mutual agreement procedures.*
- *Assistance in the introduction of necessary changes to the existing accounting provisions to better record related party transactions.*
- *Assistance in designing TP documentation requirements, in particular in determining which type of information is necessary and should be reasonably collected from taxpayers.*
- *Sharing issues and experience in relation to implementing new TP legislation.*

*Building TP expertise:*

- *Developing structured training programmes for all tax officials, including general awareness-raising training, training of treaty operations and coordination of joint audits.*
- *Secondments for tax officials to tax administrations in other countries for on-the-job training.*
- *Helping to build a physical infrastructure (tax academy) and to develop training programmes.*

*IT infrastructure and support:*

- *Assistance in automating the collection and evaluation of TP-related information submitted by taxpayers.*
- *Assistance in developing and applying software to process TP-related information.*
- *Training on the use of IT infrastructure and other software".*

<sup>19</sup> Con riferimento particolare all'Honduras, il Rapporto (par. 8.2.4) presenta le seguenti raccomandazioni:

1. *"Assistance in scheduling and establishing a fixed training period for the Anti-evasion and TP Legislation, whereby the legislation will enter into force after a fixed period of time (e.g. one year) in order to ensure a smooth transition.*
2. *Development of a phased approach to increase the compliance requirements for taxpayers step by step when the TP legislation comes into effect. Human capital and best practices will need to be developed and identified as well (...).*
3. *Assistance in drafting informational bulletins or hosting training and question & answer sessions for taxpayers.*
4. *Assistance in revising the initial TP legislation and evaluating whether all provisions included in the first draft are sound with regard to administrative burden and budgetary effects (e.g. definition of "related parties").*
5. *As an alternative to reducing the initial scope of the TP legislation, Honduras could make use of external auditors responsible for reviewing inter-company transactions reported by taxpayers".*

**Tavola 3 - Le fasi delle riforme nei Paesi selezionati<sup>21</sup>**

Paesi in via di sviluppo senza normativa TP	Paesi in via di sviluppo in procinto di adottare una normativa TP	Paesi in via di sviluppo con in vigore una normativa TP
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Initial mapping exercise: evaluation of country-specific situation;</i></li> <li>- <i>Technical assistance to foster understanding of TP;</i></li> <li>- <i>Training and secondments;</i></li> <li>- <i>Drafting and testing of legislation.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Implementation of phased approach for TP legislation;</i></li> <li>- <i>Collection and processing of taxpayer information and data;</i></li> <li>- <i>Improvement of communication channels between tax administration and taxpayers;</i></li> <li>- <i>Risk based audit approaches.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Review and revision of existing legislation (differentiation between legislation/circulars);</i></li> <li>- <i>Discussion and implementation of APA and simplified compliance procedures;</i></li> <li>- <i>Improve access to comparability data;</i></li> <li>- <i>Physical training infrastructure and ongoing training programmes.</i></li> </ul>
<b>Ghana</b>	<b>Honduras</b>	<b>Kenya/Vietnam</b>

## 6. Considerazioni conclusive

I Paesi in via di sviluppo sempre più spesso 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 e amministrativo, gli ordinamenti di tali Paesi presentano delle criticità connesse alla mancanza di coerenza della normativa sul *transfer pricing* e alla scarsa esperienza nel settore delle amministrazioni finanziarie locali.

Tra i problemi più comuni, il Rapporto individua l'assenza e/o l'**inaccessibilità delle informazioni sui comparables** e la **mancanza di sistemi informatici adeguati** a condurre le verifiche e a effettuare gli studi di *benchmarking*.

Le *Guidelines* dell'OCSE dovrebbero rappresentare, per i suindicati Paesi, un punto di riferimento importante in fase di predisposizione ed implementazione delle necessarie riforme in materia di prezzi di trasferimento<sup>22</sup>.

L'adozione di un'adeguata legislazione sul *transfer pricing* nei Paesi in via di sviluppo è fondamentale per la crescita economica, in quanto garantisce **certezza agli investimenti** da parte delle **imprese multinazionali**<sup>23</sup>.

<sup>21</sup> Cfr. il Rapporto, par. 9.

<sup>22</sup> Da questo punto di vista, il *Transfer Pricing Practical Manual for Developing Countries* delle Nazioni Unite, in fase di finalizzazione, costituisce uno strumento significativo.

<sup>23</sup> "Overall, MNEs play a significant role in the economies of the selected countries. In Honduras, it is estimated that they represent approximately 24% of total GDP. In Kenya, it is estimated that MNEs account for a significant percentage of the large taxpayer population, which contri-

Ogni riforma dovrebbe essere preceduta, secondo il Rapporto, da un'attenta analisi della situazione complessiva locale. Gli ordinamenti dei Paesi in via di sviluppo dovrebbero innanzitutto soddisfare i presupposti economici e politici di base (*i.e.*, infrastrutture, forza lavoro qualificata, eccetera), così come quelli giuridici (*i.e.*, regole contabili esaustive, *network* convenzionale, eccetera).

Un ruolo importante riveste altresì la considerazione dell'**organizzazione** e delle **capacità delle amministrazioni finanziarie locali**.

Secondo il Rapporto, in mancanza di siffatti presupposti ogni riforma in materia risulterebbe prematura.

L'analisi effettuata sui Paesi selezionati conferma quanto sopra indicato.

Le ricerche condotte denotano, ad esempio, che in Ghana l'autorità fiscale locale incontra notevoli difficoltà nell'attività di condivisione ed elaborazione dei dati. L'introduzione di una specifica legislazione sui prezzi di trasferimento pertanto non è ancora avvenuta, ma è stata soltanto prevista.

*butes to about 75% of total tax revenues. Many MNEs in Kenya began their operations in the early 1990s, but a significant share of them already started to invest when the country attained independence (1963). In some industry sectors, especially agriculture, manufacturing, transport and financing, a strong MNE presence can be observed. Even though MNEs have traditionally operated as fully-fledged entrepreneurs in Kenya, some have recently opted to lower the risk profile of their local entities by transferring functions and value-addition processes out of Kenya. This is due to activities such as manufacturing being centralised in other countries like Egypt, South Africa and the United Arab Emirates ("UAE")" (cfr. il Rapporto, par. 7.2.3).*



Se è vero che l'implementazione della normativa sul *transfer pricing* nei Paesi in via di sviluppo richiede risorse considerevoli in termini di “*do-nors support*”, è altrettanto vero che i benefici dal punto di vista del gettito fiscale di gran lunga superano i costi sostenuti.

Una volta individuata la sussistenza dei presupposti (economici, politici, giuridici) di base, è opportuno identificare, mediante apposita analisi, lo stadio di attuazione, nell'ordinamento locale, della normativa sui prezzi di trasferimento, con l'obiettivo di pianificare gli interventi più appropriati.

Il Rapporto sottolinea come i Paesi in via di sviluppo richiedono, a tali fini, una significativa assistenza di lungo periodo. Questa potrebbe svilupparsi secondo il c.d. “*coaching or partnership model*”, il quale consente a ciascun Paese di richiedere supporto soltanto allorquando le circo-

stanze lo richiedano.

Il supporto a livello internazionale dovrebbe agevolare l'allineamento della legislazione in vigore agli *standards* comunemente accettati, tenendo conto che soltanto un'adeguata normativa è in grado di garantire la crescita e la riduzione delle incertezze economiche e giuridiche<sup>24</sup>.

Il Rapporto conclude che l'adozione di un'adeguata ed esaustiva normativa sul *transfer pricing*, unitamente a una coerente ed efficiente implementazione della stessa determina innumerevoli benefici per i Paesi in via di sviluppo. Allo stadio attuale, però, il supporto e l'assistenza dei “*do-nors*” non può che essere mirato e continuo.

---

<sup>24</sup> Ciascuna riforma in materia, inoltre, non dovrebbe essere concepita quale “*anti-abuse legislation*”, bensì dovrebbe contribuire all'ottimizzazione dell'esistente sistema fiscale.