

Transfer pricing: le nuove Guidelines dell'OCSE

di **Antonella Della Rovere** e **Federico Vincenti**

L'approfondimento

In data 10 luglio 2017, l'OCSE ha pubblicato la versione aggiornata delle Linee Guida sui prezzi di trasferimento, la quale implementa i risultati derivanti dal Progetto BEPS, finalizzati a garantire che la disciplina sul transfer pricing consenta la determinazione, l'allocazione e la conseguente tassazione del reddito derivante dalle transazioni infragruppo coerentemente con le funzioni svolte, i rischi assunti, gli assets utilizzati dalle parti coinvolte nella transazione.

In data 10 luglio 2017, l'OCSE ha pubblicato una nuova versione delle “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*” (di seguito anche “*Guidelines OCSE*”) che forniscono linee guida operative per l'applicazione dell'*arm's length principle*¹ nelle transazioni intercorse tra imprese appartenenti al medesimo gruppo multinazionale.

Le nuove *Guidelines* OCSE riflettono le principali modifiche introdotte dai lavori derivanti dal progetto “*Base Erosion and Profit Shifting*” (BEPS) lanciato dall'OCSE nel febbraio 2013 per identificare i fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva che comportano l'erosione della base imponibile nei vari Stati mediante lo spostamento dei profitti all'estero, e le soluzioni per contrastare gli stessi². In particolare, i diversi *Reports* pubblicati dall'OCSE nell'ambito del suddetto progetto con un rilevante impatto sulle *Guidelines* OCSE del

2010 hanno comportato la necessità di pubblicare un documento consolidato che recepisca tutte le modifiche previste dai lavori BEPS.

Con specifico riferimento alla disciplina del *transfer pricing*, l'OCSE ha ravvisato un disallineamento tra il Paese di tassazione dei redditi imponibili ed il Paese in cui viene “creato” il valore connesso al rapporto infragruppo in esame.

Secondo le indicazioni dell'OCSE, le varie entità del gruppo multinazionale devono essere remunerate sulla base del valore che le stesse creano nello svolgimento delle proprie funzioni (valore generato dalle c.d. *significant people function*), tenendo in considerazione i rischi assunti e gli assets utilizzati dalle stesse nell'espletamento di tali funzioni.

La corretta identificazione delle attività e delle entità che generano valore all'interno del gruppo

Antonella Della Rovere - Valente Associati GEB Partners
Federico Vincenti - Valente Associati GEB Partners

Note:

- 1 Per ulteriori approfondimenti in tema di *transfer pricing* ed applicazione dell'*arm's length principle*, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, IPSOA, 2015.
- 2 Secondo il Rapporto BEPS, i principi accolti a livello internazionale, i quali derivano dalle *best practices* dei diversi ordinamenti, non sono stati in grado di seguire i significativi cambiamenti che hanno interessato, soprattutto negli ultimi anni, i differenti settori economici. Dall'interazione di legislazioni fiscali diverse possono derivare *gaps* che offrono l'opportunità ai contribuenti di eliminare o ridurre in modo significativo il livello di imposizione sul reddito, con modalità che appaiono non coerenti con gli obiettivi delle disposizioni e dei principi di fiscalità internazionale.
Per ulteriori informazioni sul progetto BEPS, cfr. P. Valente, *Elusione Fiscale Internazionale*, IPSOA, 2014, pag. 101 ss.; P. Valente, “*BEPS Action 15: Release of Multilateral Instrument*”, in *Intertax*, Vol. 45, Issue n. 3/2017.

Transfer pricing

multinazionale attraverso una dettagliata analisi della catena del valore consente pertanto all'Amministrazione finanziaria di valutare la coerenza tra *value creation*, reddito imponibile e tassazione dello stesso e contrastare i fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva aventi l'obiettivo di localizzare (in alcuni casi anche solo formalmente) le attività della catena del valore maggiormente remunerative in Paesi a fiscalità vantaggiosa³.

Le suddette modifiche hanno comportato un aggiornamento dei capitoli I, II, V-VIII delle *Guidelines* OCSE. Il capitolo IX, avente ad oggetto le operazioni di riorganizzazione aziendale, è stato aggiornato con l'obiettivo di renderlo coerente con le ulteriori modifiche introdotte nelle *Guidelines* OCSE.

Le *Guidelines* OCSE hanno inoltre recepito, modificando la sezione E del capitolo IV avente ad oggetto i *safe harbours*, i lavori OCSE su tale tematica.

Infine, è opportuno evidenziare che, nel mese di giugno, l'OCSE ha pubblicato **due ulteriori documenti** invitando le parti interessate a fornire i propri commenti sulle tematiche trattate:

- il *Discussion Draft "Attribution of Profits to Permanent Establishments"*, il quale fornisce ulteriori linee guida sulla determinazione ed attribuzione del reddito alle stabili organizzazioni tenendo conto anche dei lavori svolti dall'OCSE nell'ambito dell'Azione 7 ("*Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status*") del BEPS Action Plan;
- il *Discussion Draft "Revised Guidance on Profit Splits"*, il quale fornisce ulteriori linee guida sulla selezione del metodo *Profit Split* come "*most appropriate transfer pricing method*" da applicare alle transazioni in esame e sulla determinazione del profitto da ripartire così come sui fattori di ripartizione. Il *Discussion Draft* fornisce inoltre esempi applicativi delle tematiche affrontate nel documento.

Di seguito, vengono illustrate le principali modifiche introdotte nella disciplina dei prezzi di trasferimento con l'aggiornamento delle *Guidelines* OCSE.

L'analisi dei rischi nel transfer pricing

Il capitolo I delle *Guidelines* OCSE introduce ulteriori linee guida in tema di analisi dei rischi nelle transazioni intercorse tra imprese appartenenti al medesimo gruppo multinazionale.

L'**analisi dei rischi** deve essere effettuata seguendo le linee guida operative fornite nella sezione D. 1.2.1 del capitolo I delle *Guidelines* OCSE, che identifica i seguenti *steps*:

- identificazione specifica dei rischi economicamente significativi;
- determinazione dell'identificazione contrattuale dei rischi economicamente significativi assunti dalle parti;
- determinazione, attraverso un'analisi funzionale, di come le parti operano nell'assunzione e gestione dei rischi ed in particolare identificazione dei soggetti che controllano il rischio, svolgono attività di mitigazione dello stesso e che hanno la capacità finanziaria per gestirlo;
- a seguito delle informazioni raccolte attraverso le analisi descritte negli *steps* precedenti, verificare se gli accordi contrattuali sono coerenti con l'effettiva condotta delle parti ed in particolare, se il soggetto che contrattualmente dovrebbe assumere determinati i rischi abbia effettivamente il controllo sugli stessi e la capacità finanziaria per gestirli;
- nel caso in cui se il soggetto che contrattualmente dovrebbe assumere determinati i rischi non abbia effettivamente il controllo sugli stessi e la capacità finanziaria per gestirli è necessario applicare quanto previsto nella sezione D.1.2.1.5 del capitolo I delle *Guidelines* OCSE in tema di allocazione dei rischi;
- i prezzi di trasferimento devono essere determinati tenendo in considerazione l'allocazione dei rischi effettuata e l'identificazione dei soggetti che svolgono le funzioni di controllo dello stesso.

Secondo la nuova impostazione, i ricavi derivanti da una transazione infragruppo non possono essere attribuiti ad una società del gruppo, solo a motivo dell'allocazione con-

Nota:

- 3 Per ulteriori approfondimenti in tema di catena del valore, cfr. A. Della Rovere - F. Vincenti, "La rilevanza della gestione della value chain nelle imprese multinazionali", in *Amministrazione & Finanza*, n. 7/2017.

Transfer pricing

trattuale dei rischi, in particolare nei casi in cui questa risulti in contrasto con l'effettiva condotta delle parti.

Pertanto, ai fini delle analisi sui prezzi di trasferimento, la gestione dei rischi è un concetto diverso dall'assunzione dei rischi la quale deve basarsi sui seguenti *drivers*:

- **controllo del rischio:** aver il controllo del rischio implica che il soggetto deve avere la capacità di adottare decisioni in merito alla possibilità di assumere o meno tale rischio (e come gestirlo) così come svolgere effettivamente tali funzioni di controllo; a tal proposito, le attività quotidiane di mitigazione e gestione del rischio non sono necessarie per assumere il controllo del rischio; ad esempio, il semplice fatto che un soggetto ne affidi la gestione o il monitoraggio quotidiano ad una terza parte non basta a trasferire il rischio a quest'altra parte⁴;
- **capacità finanziaria ad assumere il rischio:** può essere definita come la capacità di un soggetto di accedere a finanziamenti per la gestione del rischio stesso, così come la capacità di assorbire conseguenze finanziarie in caso di risultati sfavorevoli. Pertanto è fondamentale identificare il soggetto che di fatto controlla i rischi ed ha una capacità finanziaria per sostenerli⁵.

La documentazione sui prezzi di trasferimento: il three-tiered approach

Secondo quanto riportato nel capitolo V delle *Guidelines* OCSE, le Amministrazioni finanziarie richiedono la **predisposizione della transfer pricing documentation** con l'obiettivo di:

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

In attuazione di quanto previsto dall'Azione 13 del BEPS *Action Plan*, "*Transfer*

Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting", le *Guidelines* OCSE prevedono che i vari Paesi dovrebbero adottare un approccio standardizzato (c.d. *three-tiered approach*) consistente nella predisposizione:

- di un *Masterfile* contenente informazioni *standard* rilevanti per tutte le entità del gruppo multinazionale;
- di un *Local File* relative alle transazioni poste in essere dal contribuente "locale";
- del c.d. *Country-by-Country Report* contenente informazioni relative all'allocazione globale del reddito del gruppo multinazionale (e delle conseguenti imposte pagate) e a specifici indicatori economici (*tangible assets*, numero di dipendenti, costi del personale, ecc.) con riferimento ai vari Paesi in cui il gruppo multinazionale opera⁶.

L'OCSE ribadisce altresì come sia necessario che la predisposizione di tale documentazione non comporti, per il contribuente, ulteriori costi di *compliance*, rendendosi, pertanto, opportuna la ricerca di un equilibrio tra le informazioni richieste dalle Amministrazioni finanziarie e le attività che le imprese

Note:

- 4 "*Such day-to-day mitigation may be outsourced, as the example in paragraph 1.63 illustrates. However, where these day-to-day mitigation activities are outsourced, control of the risk would require capability to determine the objectives of the outsourced activities, to decide to hire the provider of the risk mitigation functions, to assess whether the objectives are being adequately met, and, where necessary, to decide to adapt or terminate the contract with that provider, together with the performance of such assessment and decision-making*" (OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par. 1.65).
- 5 OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par. 1.64.
- 6 In Italia, la Legge di stabilità 2016 ha introdotto l'obbligo per le società controllanti (residenti in Italia) di gruppi multinazionali di predisporre e presentare annualmente una rendicontazione Paese per Paese (*Country-by-Country Reporting*), che riporti l'ammontare dei ricavi e gli utili lordi, le imposte pagate e maturate, insieme con altri elementi indicatori di un'attività economica effettiva.
Il D.M 23 febbraio 2017, pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'8 marzo 2017, ha successivamente stabilito, le modalità, i termini, gli elementi e le condizioni per la trasmissione del *Country-by-Country Reporting* all'Amministrazione finanziaria italiana. Per ulteriori approfondimenti, A. Della Rovere - F. Correia, "*Country-by-Country reporting finally arrive in Italy*", in *TPWeek* del 20 marzo 2017; P. Valente, "*Latest Developments on Country-by-Country Reporting*", in *IAFEI Quarterly*, 36th Issue, aprile 2017.

Transfer pricing

multinazionali devono porre in essere per soddisfare siffatte richieste⁷.

L'obiettivo è di garantire l'implementazione nei vari Stati dei nuovi *standards* di predisposizione della documentazione: per tale ragione, rileva l'identificazione dei mezzi più idonei per il *filing* delle informazioni richieste e delle tempistiche di invio, nonché l'introduzione di disposizioni a garanzia della riservatezza dei dati forniti. L'implementazione di tale sistema può permettere alle Amministrazioni finanziarie di focalizzare l'attenzione sugli aspetti rilevanti di una verifica sui prezzi di trasferimento, riducendo in tal modo i tempi della verifica, i costi e l'utilizzo inefficiente di risorse.

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

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

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

analisi alla base del *transfer pricing study* non abbiano subito modificazioni significative.

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

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

La nuova disciplina dei beni intangibili

Le *Guidelines* OCSE pubblicate nel luglio 2017 aggiornano il capitolo VI interamente dedicato alla disciplina dei beni immateriali ai fini delle analisi di *transfer pricing*.

In primo luogo, il capitolo 6 delle *Guidelines* OCSE è stato emendato con l'obiettivo di fornire una più precisa definizione di beni immateriali nell'ambito del *transfer pricing*. A tal fine, si precisa che il termine *intangible* è da intendersi riferito a qualcosa che non è "*a physical asset or a financial asset*", in grado di essere posseduto al fine di farne uso nello svolgimento di attività commerciale e il cui utilizzo o trasferimento è soggetto a remunerazione nei rapporti tra terzi indipendenti.

Nota:

⁷ Per ulteriori approfondimenti sul rapporto tra verifiche fiscali e documentazione sui prezzi di trasferimento in Italia, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., pag. 923 ss.; P. Valente - I. Caraccioli, "Valutazione di Idoneità della Documentazione sui Prezzi di Trasferimento", in *il fisco*, n. 21/2016; P. Valente - M. Picone - S. Mattia, "'Transfer pricing': documentazione e attività ispettive", in questa *Rivista*, n. 11/2016.

Transfer pricing

Lungi dal focalizzare l'attenzione su definizioni di carattere legale o contabile, una analisi di *transfer pricing* in tema di beni immateriali, secondo l'OCSE, dovrebbe piuttosto mirare a determinare le condizioni che parti indipendenti normalmente applicano a transazioni comparabili.

Una delle principali *issues* in materia di *transfer pricing* dei beni immateriali concerne la corretta allocazione dei profitti derivanti dallo sfruttamento/utilizzo dei beni immateriali, la quale dovrà avvenire sulla base delle funzioni svolte, degli *assets* utilizzati e dei rischi assunti dalle diverse società coinvolte nelle transazioni.

Nonostante l'identificazione della "proprietà legale" dei beni immateriali oggetto delle transazioni *intercompany* possa essere uno strumento utile ai fini dell'individuazione dei soggetti che hanno diritto a ricevere i relativi ritorni economici, è necessario procedere all'analisi funzionale con l'obiettivo di selezionare ulteriori soggetti che hanno diritto a tali profitti (*legal ownership vs economic ownership*)⁸.

Se altri soggetti appartenenti al gruppo multinazionale (diversi da quelli che detengono la *legal ownership* dei beni immateriali) assumono o controllano i suddetti rischi, il "proprietario legale" dei beni immateriali dovrà remunerare gli stessi in relazione al contributo apportato e ai rischi assunti.

Ai fini della determinazione *at arm's length* di tale remunerazione è necessario identificare i soggetti che hanno esercitato il controllo sulle funzioni relative alle attività di sviluppo, di mantenimento e di protezione degli *intangibles*, i soggetti che hanno contribuito con i loro *assets* (materiali, immateriali, finanziari) allo sviluppo, al mantenimento e alla protezione dei beni immateriali ed i soggetti che hanno assunto i rischi (o esercitano il controllo sui rischi) connessi allo sviluppo, al mantenimento e alla protezione dei beni immateriali⁹.

L'**analisi dei beni immateriali** ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento dovrebbe

pertanto essere effettuata seguendo gli *steps* elencati¹⁰:

1. identificare i beni intangibili utilizzati o trasferiti nella transazione in esame ed i rischi economicamente significativi connessi alle funzioni di sviluppo (*development*), rafforzamento (*enhancement*), mantenimento (*maintenance*), protezione (*protection*) e sfruttamento (*exploitation*) dei beni intangibili;
2. identificare gli accordi contrattuali, con particolare riferimento alla determinazione della proprietà legale e all'assunzione dei rischi economicamente significativi prevista contrattualmente;
3. identificare, tramite una specifica analisi funzionale, le parti coinvolte nella transazione che svolgono le funzioni indicate al punto 1, ed i soggetti che assumono i rischi economicamente significativi connessi;
4. verificare la coerenza tra quanto previsto contrattualmente e l'effettiva condotta delle parti;
5. delineare le effettive caratteristiche della transazione in esame;
6. se possibile, determinare l'*arm's length price* delle transazioni tenendo in considerazione l'effettivo contributo delle parti in termini di funzioni svolte, rischi assunti ed *assets* utilizzati.

La difficoltà nella determinazione del prezzo di libera concorrenza per le transazioni che hanno ad oggetto beni immateriali si rinviene principalmente nelle caratteristiche intrinseche degli *intangibles*, le quali possono rendere complessa l'individuazione di beni comparabili e la determinazione del valore al momento della transazione così come l'applicazione di alcuni dei metodi previsti dalle *Guidelines* OCSE.

La selezione del *best method* in tale tipologia di transazioni deve essere basata su una analisi funzionale che consente una chiara comprensione

Note:

8 A titolo esemplificativo, in relazione allo sviluppo dei c.d. *marketing intangibles*, si pone il problema se il distributore dovrà essere remunerato solo per i servizi di promozione e distribuzione forniti o se dovrà altresì essere remunerato per l'incremento del valore degli *intangibles* (sulla base delle funzioni svolte, degli *assets* impiegati e dei rischi assunti).

9 Si rende pertanto necessaria l'analisi delle c.d. funzioni DEMPE (e dei rischi associati): *Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation*.

10 OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par. 6.34.

Transfer pricing

del *business* globale dell'impresa multinazionale e delle modalità di interazione del "trasferimento di *intangibles*" con le altre funzioni caratterizzanti il *business*.

A seconda delle specifiche circostanze del caso, tutti i metodi previsti dall'OCSE potrebbero essere selezionati come metodo più appropriato nelle transazioni aventi ad oggetto beni intangibili. Tuttavia, i metodi che meglio si prestano alla tipologia di transazioni in esame sono il CUP ed il *Profit Split*.

Con specifico riferimento alla selezione del metodo del confronto del prezzo nelle transazioni aventi ad oggetto beni intangibili, il paragrafo 6.146 delle *Guidelines* OCSE afferma la possibile applicazione del suddetto metodo nel caso in cui vengano identificate transazioni comparabili da considerare "affidabili". In tal caso, particolare attenzione deve essere prestata all'analisi dei fattori di comparabilità nella transazione oggetto di analisi così come in quella identificata come comparabile.

In presenza di beni immateriali unici e di elevato valore risulta complesso condurre un'analisi di comparabilità e procedere all'applicazione di uno dei metodi c.d. tradizionali soprattutto quando entrambe le parti coinvolte nelle transazioni possiedono beni immateriali di valore o beni unici. In tali casi, il *Profit Split* potrebbe risultare il metodo più appropriato¹¹.

Le *Guidelines* OCSE contengono infine 29 esempi (che costituiscono il nuovo *Annex* al capitolo 6) esplicativi della nuova disciplina del *transfer pricing* dei beni immateriali.

La disciplina dei servizi infragruppo a basso valore aggiunto

Il nuovo capitolo VII delle *Guidelines* OCSE contiene una nuova sezione dedicato al trattamento dei c.d. servizi a basso valore aggiunto (*low value-adding services*) nell'ambito delle analisi di *transfer pricing*.

Secondo quanto riportato al paragrafo 7.45 delle *Guidelines* OCSE, i **servizi a basso valore**

aggiunto sono quelli prestati da uno o più membri di un gruppo per conto di altri membri i quali:

- hanno natura di servizi di supporto;
- non fanno parte del *core business* del gruppo;
- non richiedono l'uso di *intangibles unique e valuable*;
- non richiedono la gestione di rischi significativi né determinano rischi di notevole entità.

Coerentemente, **non possono definirsi servizi infragruppo a basso valore aggiunto**¹²:

- i servizi che fanno parte del *core business* del gruppo;
- i servizi di ricerca e sviluppo;
- i servizi di produzione e *manufacturing*;
- le attività di vendita, *marketing* e distribuzione;
- le transazioni finanziarie;
- l'estrazione o esplorazione di risorse naturali;
- i servizi assicurativi;
- i servizi di *corporate management*.

In linea generale, una caratteristica rilevante del servizio infragruppo a basso valore aggiunto potrebbe essere il suo carattere c.d. *routinario*, unitamente al fatto che non produce un rilevante valore per il prestatore o il fruitore. Un ulteriore elemento di identificazione del servizio infragruppo a basso valore aggiunto potrebbe essere rappresentato dalla sua inidoneità a generare un fatturato considerevole.

Note:

11 Il Capitolo VI delle *Guidelines* OCSE prevede anche la possibile applicazione di *valuation techniques*:

"In situations where reliable comparable uncontrolled transactions for a transfer of one or more intangibles cannot be identified, it may also be possible to use valuation techniques to estimate the arm's length price for intangibles transferred between associated enterprises. In particular, the application of income based valuation techniques, especially valuation techniques premised on the calculation of the discounted value of projected future income streams or cash flows derived from the exploitation of the intangible being valued, may be particularly useful when properly applied.

Depending on the facts and circumstances, valuation techniques may be used by taxpayers and tax administrations as a part of one of the five OECD transfer pricing methods described in Chapter II, or as a tool that can be usefully applied in identifying an arm's length price" (OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par. 6.153).

12 OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par. 7.47.

La determinazione della **remunerazione dei servizi a basso valore aggiunto** avviene secondo una procedura semplificata che si compone di 3 *steps*:

- in primo luogo (primo *step*), il gruppo è tenuto a determinare, su base annua, il *pool* dei costi sostenuti da tutte le società nella prestazione dei servizi a basso valore aggiunto. Sono esclusi dal *pool* i costi da imputare ad un'attività *in-house*, svolta a vantaggio esclusivamente dell'ente che la pone in essere;
- in secondo luogo (secondo *step*), il contribuente dovrebbe individuare e rimuovere dal *pool* i costi imputabili a servizi svolti da un membro del gruppo esclusivamente per conto di altro membro;
- in una terza fase (terzo *step*), vengono allocati tra i membri del gruppo i costi presenti nel *pool*, sostenuti a beneficio di più membri del gruppo. Il contribuente è tenuto a selezionare una *allocation key*, da applicarsi *on a consistent basis* per tutte le attribuzioni di costi concernenti la medesima categoria di servizi a basso valore aggiunto. Essa inoltre dovrebbe riflettere ragionevolmente il "livello di beneficio" previsto da ciascun fruitore di un dato servizio.

Nel determinare la remunerazione *at arm's length*, il *services provider* deve applicare un *profit mark-up* a tutti i costi presenti nel *pool*. Secondo l'OCSE, tale *mark-up* dovrebbe essere pari al 5% del rilevante costo e non dovrebbe essere supportato da un'analisi di *benchmark*¹³.

Nell'ambito della procedura semplificata di determinazione della remunerazione dei servizi a basso valore aggiunto, il contribuente, *services provider* o *services recipient*, è tenuto a predisporre e a mettere a disposizione dell'Amministrazione finanziaria la seguente documentazione:

- documentazione che illustri la tipologia di servizi a basso valore aggiunto prestati/ricevuti, con indicazione delle ragioni per le quali determinati servizi infragruppo sono da ritenersi a basso valore aggiunto e dei benefici attesi dagli stessi;
- i contratti che disciplinano la prestazione dei servizi e i relativi atti di modifica;
- la documentazione illustrativa dei calcoli effettuati per la determinazione del *pool* di costi;
- la documentazione illustrativa dei calcoli effettuati in merito all'applicazione delle *allocation keys*.

La selezione del metodo di transfer pricing nelle transazioni aventi ad oggetto le commodities

In attuazione di quanto previsto nel *Final Report* del 5 ottobre 2015, "*Actions 8-10: Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*", le *Guidelines* OCSE introducono, al capitolo II, ulteriori considerazioni in merito all'analisi delle transazioni aventi ad oggetto le *commodities*. A tal proposito, le *Guidelines* OCSE evidenziano come il metodo del confronto del prezzo esterno viene considerato un metodo appropriato per la definizione dei prezzi praticati nell'ambito di transazioni aventi ad oggetto *commodities*; in particolare, i c.d. *quoted prices*¹⁴, intesi come i prezzi di una *commodity* in un determinato periodo temporale nei relativi mercati di scambio, rappresentano la base di riferimento per la determinazione di un'*arm's length price*.

Ciò perché i c.d. *quoted prices* generalmente riflettono accordo tra soggetti indipendenti: tuttavia, a seconda delle specifiche circostanze del caso, deve essere valutato se, nel *business* di riferimento, tali prezzi possono essere considerati un riferimento per determinare il prezzo della *commodity* scambiata a livello infragruppo. Le **caratteristiche economiche** rilevanti da analizzare nel caso delle *commodities* possono essere ad esempio:

- caratteristiche fisiche e qualità della *commodity*;
- termini contrattuali della transazione controllata, quali ad esempio volumi scambiati, periodo temporale dell'accordo, *timing* e condizioni di consegna, trasporto, assicurazione e valuta.

Tali analisi consente di verificare eventuali differenze tra le condizioni previste nella transazione

Note:

¹³ OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par. 7.61.

¹⁴ "In this context, a quoted price also includes prices obtained from recognised and transparent price reporting or statistical agencies, or from governmental price-setting agencies, where such indexes are used as a reference by unrelated parties to determine prices in transactions between them" (OCSE, *Linee Guida sui prezzi di trasferimento*, 2017, par 2.18).

Transfer pricing

oggetto dell'accordo e le condizioni indicate nelle transazioni comparabili o in quelle che hanno condotto alla determinazione del prezzo quotato: nel caso in cui fossero riscontrate delle differenze che incidono sul prezzo della *commodity* si rende necessaria valutare la possibile effettuazione di accurati aggiustamenti che eliminino le suddette differenze.

Il contribuente deve essere in grado di illustrare e documentare la *policy* di *price-setting* adottata per le transazioni aventi ad oggetto le *commodities* e le informazioni/dati utilizzati nella selezione delle transazioni comparabili così come ogni ulteriore informazione/documentazione rilevanti ai fini dell'analisi di *transfer pricing*.

Un fattore rilevante per la determinazione del prezzo di tali transazioni nel caso in cui si utilizzi

come riferimento i c.d. *quoted prices* è rappresentato dalla data del *pricing*.

Nel caso in cui il contribuente riesca a fornire evidenza della *pricing date* utilizzata nello scambio di *intercompany* al momento di effettuazione della transazione (*i.e.* proposta ed accettazione, contratti, ecc.) e ciò risulta coerente con l'effettiva condotta delle parti, l'Amministrazione finanziaria dovrebbe determinare il prezzo praticato nella transazione facendo riferimento alla suddetta data. Nel caso in cui non vi sia coerenza tra la *pricing date* specificata dalle parti e l'effettiva condotta delle parti, l'Amministrazione finanziaria può determinare una data differente coerente con le specifiche circostanze del caso e con quanto avrebbero effettuato soggetti indipendenti in condizioni analoghe, tenendo in considerazione le *practices* del settore.