

## Transfer pricing: analisi e definizione delle politiche sui prezzi di trasferimento

*Federico Vincenti e Carola Valente - Valente Associati GEB Partners/Crowe Valente*

La disciplina sui prezzi di trasferimento si pone l'obiettivo di garantire la definizione di politiche di transfer pricing compliant con il principio di libera concorrenza ma allo stesso tempo coerenti con l'analisi della catena del valore del gruppo multinazionale e con il ruolo funzionale svolto dai soggetti coinvolti nelle transazioni infragruppo. Le politiche di transfer pricing dovrebbero infatti essere definite in modo tale da remunerare adeguatamente ogni singola entità coinvolta in operazioni intercompany coerentemente con la significatività economica delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli assets utilizzati ed in particolare con il valore aggiunto apportato al gruppo di appartenenza. Quali sono le analisi da fare in tema di politiche di transfer pricing e quale la documentazione da preparare?

Il **transfer pricing** concerne l'attività di **determinazione dei prezzi di trasferimento** praticati nelle transazioni intercorrenti tra società appartenenti al medesimo gruppo multinazionale.

L'obiettivo principale delle normative in materia di transfer pricing è assicurare che le transazioni intercompany avvengano a condizioni di mercato seguendo il "**principio di libera concorrenza**", vale a dire come se fossero effettuate tra parti indipendenti.

Tale principio, codificato nell'art. 9 del Modello di Convenzione contro le doppie imposizioni dell'OCSE (Modello OCSE) dovrebbe da un lato assicurare la corretta determinazione della base imponibile e, dall'altro, evitare doppie imposizioni in Stati diversi, limitando, con ciò, i conflitti tra le diverse Amministrazioni tributarie e incentivando gli investimenti internazionali.

Le **analisi sui prezzi di trasferimento** si concretizzano nella definizione delle **politiche di transfer pricing**, vale a dire nella selezione di una metodologia che conduca alla determinazione dei prezzi di trasferimento (in ottica di price setting) e/o alla verifica dei prezzi di trasferimento per garantire la conformità degli stessi ai principi di libera concorrenza (in ottica di price-testing).

Partecipa alla **Scuola di Transfer pricing**, in partenza il **16 ottobre** a Milano e online, per acquisire le competenze necessarie per affrontare la rilevante tematica dei **prezzi di trasferimento** attraverso un inquadramento della **normativa nazionale** e della **prassi internazionale** in continua evoluzione e degli elementi essenziali della disciplina.

Per maggiori informazioni, consulta [Scuola Formazione IPSOA](#)

### Qual è la definizione delle politiche di transfer pricing

La definizione delle transfer pricing policies può rivelarsi utile anche in sede di **verifica fiscale**, considerando quanto disposto dal comma 6 dell'[art. 4 del D.M. 14 maggio 2018](#), il quale statuisce che l'Amministrazione finanziaria, in caso di controllo avente ad oggetto i prezzi di trasferimento, dovrà prima valutare la possibile applicazione del metodo proposto dal contribuente e, solo dopo aver illustrato le ragioni per le quali non si ritiene tale metodologia la migliore applicabile al caso di specie, potrà procedere alla verifica della transazione utilizzando

una diversa metodologia.

## Quali sono le principali analisi in materia di transfer pricing

Le analisi in materia di prezzi di trasferimento devono essere necessariamente precedute da un'analisi della catena del valore del gruppo multinazionale che, nell'ambito delle analisi di transfer pricing, si compone dei seguenti **steps**:

- identificazione della **catena del valore "generica"** del settore di riferimento;
- identificazione della **catena del valore "specificata"** per il Gruppo multinazionale;
- **confronto** tra la catena del valore "generica" del settore con quella "specificata" del gruppo multinazionale inclusa l'analisi delle differenze tra le stesse, al fine di evidenziare il vantaggio competitivo del gruppo multinazionale rispetto ai suoi competitors;
- **identificazione** delle **funzioni del Gruppo multinazionale** distinguendo le funzioni "principali" da quelle di supporto;
- **identificazione** delle **funzioni** che possono essere considerate come **rilevanti** ai fini del successo dell'organizzazione ("critical success factors");
- **identificazione** delle **attività** svolte nell'ambito del Gruppo multinazionale che aggiungono valore ai beni e servizi prodotti e che distinguono il Gruppo stesso dai propri competitors;
- **comprensione** delle **modalità** attraverso cui le funzioni sono ripartite all'interno del Gruppo multinazionale tra le varie entità legali.

La comprensione della catena del valore e delle dinamiche del business consente di individuare quali entità all'interno del gruppo svolgono le funzioni, sostengono i rischi e sviluppano e utilizzano gli assets che generare maggiore valore nello specifico settore di riferimento e nel gruppo multinazionale oggetto di analisi.

Una volta compresa la catena del valore del Gruppo, ogni singola **categoria di transazione intercompany** dovrà essere oggetto di analisi al fine di valutare le caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni (o anche "fattori di comparabilità") di seguito elencate:

- caratteristiche dei beni e servizi;
- analisi funzionale;
- condizioni contrattuali;
- strategia di impresa;
- contesto economico.

Ciò consente di procedere con una specifica analisi di comparabilità volta a selezionare transazioni comparabili e/o soggetti comparabili a quelli coinvolti nelle operazioni infragruppo e conseguentemente testare le politiche di transfer pricing applicate.

In particolare, **due transazioni sono tra loro comparabili** quando soddisfano le seguenti condizioni:

- non vi sono differenze tra le due tipologie di transazione;
- nessuna delle differenze tra le situazioni oggetto del confronto può oggettivamente incidere sul prezzo praticato nelle transazioni o sull'indicatore di profitto selezionato per l'analisi di transfer pricing;
- correzioni economicamente accettabili possono essere effettuate per eliminare le

conseguenze dovute a tali differenze e rendere pertanto le transazioni comparabili ai fini delle analisi di transfer pricing.

L'analisi di comparabilità sopra descritta basata sulle caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni consente di selezionare il metodo di transfer pricing che meglio si presta a dimostrare la compliance dei prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni infragruppo al principio di libera concorrenza.

## In cosa consiste la documentazione sui prezzi di trasferimento

La rilevanza dei prezzi di trasferimento ha condotto le diverse Amministrazioni finanziarie a introdurre delle specifiche normative in materia prevedendo in particolare la possibilità (in alcuni Paesi l'obbligo) di predisporre un'apposita documentazione volta a illustrare le politiche di transfer pricing applicate nelle transazioni infragruppo.

Il legislatore italiano ha introdotto nel 2010 (successivamente modificata nel 2020) la normativa nazionale in materia di documentazione di transfer pricing prevedendo la facoltà per i contribuenti di predisporre tale documentazione per consentire all'Amministrazione finanziaria di comprendere le logiche sottostanti la determinazione dei prezzi di trasferimento.

**Leggi anche** [Transfer Pricing: documentazione nazionale in lingua italiana](#)

Il **set documentale** si compone:

- **masterfile**, contiene informazioni relative al gruppo multinazionale. È consentita la presentazione di più di un Masterfile, qualora il gruppo realizzi attività tra loro diverse e disciplinate da specifiche politiche di prezzi di trasferimento;
- **documentazione nazionale**, la quale raccoglie le informazioni concernenti le operazioni infragruppo relative all'entità locale.

**Leggi anche** [Transfer price: valido il set documentale TP se inviato entro il 28 febbraio](#)

Al rispetto di determinati **requisiti**, tra cui la comunicazione del possesso della documentazione in sede di dichiarazione dei redditi e la firma digitale da parte del legale rappresentante della società con apposizione della marca temporale, la documentazione sui prezzi di trasferimento, se considerata idonea dai Verificatori, può consentire la disapplicazione delle sanzioni amministrative in caso di rettifica dei prezzi di trasferimento.

In tema di idoneità, l'[art. 8 del D.M. 14 maggio 2018](#) ha specificato che la documentazione deve essere considerata idonea in tutti i casi in cui:

- la stessa fornisca agli organi di controllo dati ed elementi conoscitivi necessari per effettuare un'analisi dei prezzi di trasferimento praticati, a prescindere dalla circostanza che il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o la selezione delle operazioni o soggetti comparabili adottati dal contribuente risultino diversi da quelli indicati dall'Amministrazione finanziaria;
- siano presenti, nella stessa, omissioni o inesattezze parziali non suscettibili di compromettere l'analisi degli organi di controllo.

Le diverse analisi richieste per una corretta e completa definizione delle politiche di transfer pricing impongono il coinvolgimento di figure aziendali e professionisti con conoscenze multidisciplinari in grado di muoversi agevolmente tra i diversi tecnicismi della materia e delle analisi economiche sottostanti nonché garantire una corretta interazione tra elementi di business e fiscali, al fine di conseguire l'allineamento della variabile fiscale stessa alle variabili strategiche dell'impresa.

---