



ORDINE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
DI PORDENONE



Anno 2019

N.RF157

INFO FISCO

La Nuova Redazione Fiscale

A cura del
dott. Andrea Cirrincione

www.redazionefiscale.it

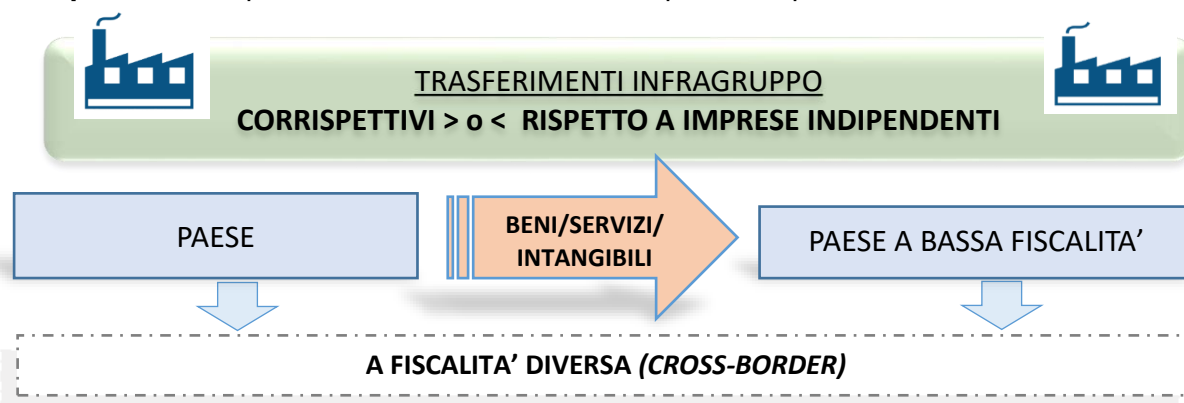
Pag. 1 / 15

OGGETTO	TRANSFER PRICING: METODI DI DETERMINAZIONE
RIFERIMENTI	ART.110, CO.7, TUIR; LINEE-GUIDA OCSE ; ART.31-QUATER DPR 600/73; ART.59, CO.2, DL 50/2017; DM 14/05/2018 - CM 32/1980
CIRCOLARE DEL	09/09/2019

Sintesi: l'art. 110 c. 7 Tuir, allo scopo di evitare il trasferimento del reddito tra diversi paesi, prevede che

- nei rapporti commerciali e/o finanziari con società controllate e/o controllanti estere
- al fine di determinare il **prezzo infragruppo** (prezzi di vendita di beni/servizi o intangibili)
- va adottato il **principio di libera concorrenza** (concetto analogo al "valore normale" nella norma interna) la cui determinazione richiede un'attenta valutazione da parte dell'Amministrazione fiscale e del contribuente, soprattutto in relazione al **metodo da adottare**.

Il **transfer pricing** è una tecnica volta a spostare **reddito** tra un Paese ed un altro (quasi sempre a più ridotto carico fiscale) attraverso l'applicazione, nelle operazioni infragruppo, di **corrispettivi più elevati/più bassi** di quelli che sarebbero fissati tra imprese indipendenti.



L'art 110, co. 7, TUIR disciplina la modalità di **determinazione del prezzo** appropriato:

- ➔ nel **trasferimento della proprietà di beni materiali**, di **beni immateriali** (cd. "intangibili": marchi, brevetti, licenze, ecc.) o nella **prestazione di servizi**
- ➔ attraverso operazioni infra-gruppo.

La *ratio* è quella di:

- ➔ verificare se le operazioni infragruppo siano poste in essere rispettando il **principio di libera concorrenza** (cd. *arm's length principle*), in modo tale che sussista corrispondenza tra:
 - il prezzo praticato nelle operazioni commerciali tra **imprese associate**
 - e quello che sarebbe pattuito tra **imprese indipendenti**
 in condizioni similari, sul libero mercato.



Art. 110 co. 7 Tuir: I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater del d.P.R. 29 settembre 1973, n. 600. Con decreto [ndr.: [D.M. 14/05/2018](#)], possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma.

Linee Guida Ocse: assumono rilevanza in quanto espressamente richiamate dal DM attuativo 14/05/2018 per quanto non disciplinato da quest'ultimo (che, peraltro, si è ampiamente ispirato alle citate Linee Guida).

Esempio1

La Alfa Srl, società industriale, controlla Beta, società di diritto albanese.

Alfa, nel corso degli anni ha fornito a Beta:

- a) risorse finanziarie per circa €. 1.200.000, rappresentate da **liquidità**; contratto di finanziamento è stato regolarmente deliberato dall'assemblea dei soci, indicando espressamente **l'infruttuosità del finanziamento**
- b) **macchinari industriali** ceduti con regolare contratto; il prezzo è stato determinato in base ai prezzi dell'usato normalmente utilizzati sul mercato.

Gli **interessi** derivanti da **operazioni di finanziamento**, concluse da imprese italiane con società controllate estere **rientrano nella disciplina dei prezzi di trasferimento**. (così come eventuali prestazioni di garanzia per far ottenere alle controllate finanziamenti da parte di enti creditizi, potendo creare la corresponsione di **commissioni passive** in capo al soggetto che ne beneficia). Le Guidelines OCSE precisano che

- ✓ il tasso d'interesse va stabilito, di volta in volta per ciascuna fattispecie analizzata
- ✓ osservando il **principio del prezzo di libera concorrenza**: il tasso va determinato considerando quello che sarebbe stato pattuito per un mutuo similare contratto da imprese indipendenti.

Anche la **cessione di macchinari** alla controllata estera deve rispettare le norme in tema di transfer pricing; apparentemente il prezzo rispetta il principio di libera concorrenza.

In sostanza, nel caso in esame non sono stati rispettati i principi in materia di transfer pricing; va modificato l'eventuale contratto di finanziamento e reso fruttifero.



Nota: La disciplina del *transfer pricing* **non si applica** alle operazioni intercorrenti tra società residenti nel territorio dello Stato (c.d. "**transfer pricing interno**").

A CHI SI APPLICA IL TRANSFER PRICING

Le disposizioni in materia di **transfer pricing** si applicano a:

➔ **imprese residenti** in Italia:



N.B.: il *transfer pricing* si applica ai **soggetti residenti** in Italia indipendentemente dalla forma giuridica; rientrano, vi rientrano:

- ✓ le **imprese individuali**; le **società di persone**; le **società di capitali**
- ✓ le **stabili organizzazioni** in Italia di società estere (CM 22/09/1980 n. 32/9/2267).



START-UP- T.P. NON APPLICABILE: nei **primi 3 anni di attività** le società devono essere considerate in fase di start up: pertanto, in questo periodo non possono essere soggette alla disciplina del transfer pricing (CTR Lombardia, sez. 24, sent. 2391/2019).

➔ che pongono in essere operazioni suscettibili di generare componenti positivi o negativi di reddito con **società non residenti**, che:

1. **direttamente o indirettamente**, le **controllano**
2. **ne sono controllate**
3. **o sono soggette a comune controllo** (cd. "sorelle")



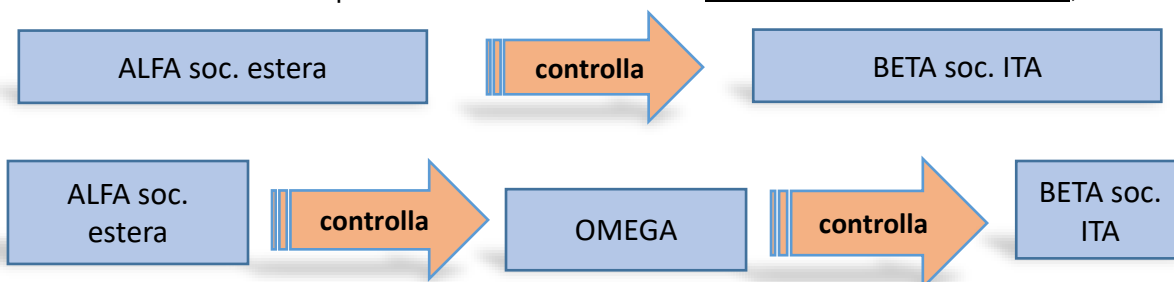
N.B.: il termine "**società**" utilizzato per indicare il **soggetto estero**: esclude dall'ambito applicativo le **imprese non residenti non aventi struttura societaria**.

Nell'Esempio precedente i vincoli del transfer pricing:

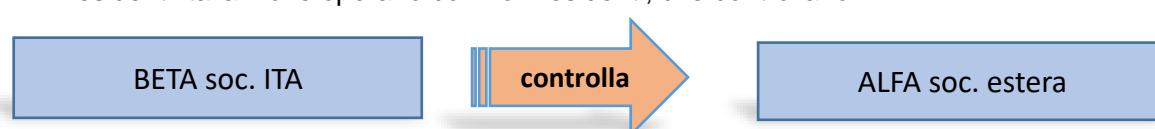
- non vanno obbligatoriamente rispettati ove Beta fosse una ditta individuale residente in Albania
- vanno rispettati per le operazioni tra la società Beta e la sua S.O. in Italia (o tra questa e la controllata Alfa)

SOGGETTI INTERESSATI – LE CASISTICHE PIÙ FREQUENTI

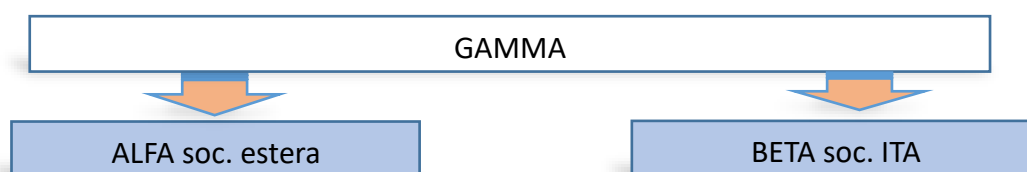
1. Residenti italiani che operano con non residenti che direttamente o indirettamente, li controllano:



2. Residenti italiani che operano con non residenti, che controllano:



3. Residenti italiani che operano con non residenti, che sono soggetti a comune controllo:



NOZIONE DI “CONTROLLO”

ATTENZIONE – la nozione di controllo che deve intercorrere tra l’impresa residente e la società non residente **non è riconducibile alla definizione dell’art. 2359 c.c.**, in quanto viene ricompresa:

- ogni ipotesi di **influenza di carattere economico** (e non solo giuridico, come nel caso di patti di sindacato nell’Assemblea dei soci) attuabile da un’impresa sulle decisioni imprenditoriali dell’altra
- che **comporti un’alterazione dei prezzi di trasferimento** (CM 22/09/1980 n. 32/9/2267; CM 12/12/1981 n. 42/12/1587; CM n. 28/2011, par. 4.1).

Situazioni che possono determinare un’influenza economica potenziale o attuale in sede di determinazione dei prezzi di trasferimento (CM 22/09/1980 n. 32/9/2267; CM 12/12/1981 n. 42/12/1587)

Sono desumibili da circostanze, quali:

- vendita di prodotti fabbricati dall’altra impresa;
- impossibilità di funzionamento dell’impresa senza il capitale, i prodotti e la cooperazione tecnica dell’altra impresa;
- diritto di nomina dei membri del CdA (o altri organi direttivi delle società);
- presenza di membri comuni del CdA (o altri organi direttivi delle società);
- relazioni di famiglia tra le parti;
- concessione d’ingenti crediti o prevalente dipendenza finanziaria;
- partecipazione da parte delle imprese a cartelli o consorzi, in particolare se finalizzati a fissare i prezzi);
- controllo di approvvigionamento o di sbocchi;
- sussistenza di contratti che modellino una situazione monopolistica;
- altre ipotesi in cui venga esercitata potenzialm./attualmente un’influenza sulle decisioni imprenditoriali.

DETERMINAZIONE DEL PREZZO APPROPRIATO

Con D.M. 14.05.2018 il MEF ha definito le **linee guida** per l'applicazione del principio, indicando:

- i **metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento**
- e le **condizioni** in base alle quali l'Amministrazione finanziaria può rettificare il valore individuato in quanto non conforme.

La **determinazione del prezzo appropriato** va operata secondo **due modalità alternative**:

- ➔ qualora ne derivi un **aumento del reddito**, si basa sul "*prezzo secondo condizioni ed ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili*";
- ➔ qualora ne derivi una **diminuzione del reddito**, si basa sul "*prezzo secondo condizioni ed ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili*", quando ricorra una delle seguenti **condizioni**:
 - in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle **procedure amichevoli** previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi;
 - a conclusione dei controlli effettuati nell'ambito di attività di cooperazione internazionale i cui esiti siano condivisi dagli Stati partecipanti;
 - a seguito di **istanza** da parte del contribuente, a fronte di una **rettifica in aumento** che:
 - sia stata resa definitiva;
 - sia stata operata nel rispetto del principio di libera concorrenza;
 - sia stata esercitata da uno Stato con il quale è in vigore una Convenzione contro le doppie imposizioni che preveda un adeguato scambio di informazioni.

MODALITA' DI DETERMINAZIONE DEL TP	
RISULTATO	CRITERIO
AUMENTO DEL REDDITO	- prezzo secondo condizioni ed ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in <u>condizioni di libera concorrenza</u> e in <u>circostanze comparabili</u> ;
DIMINUZIONE DEL REDDITO (art.31-quater DPR 600/73)	- prezzo secondo condizioni ed ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in <u>condizioni di libera concorrenza</u> e in <u>circostanze comparabili</u> ; SE RICORRE UNA DELLE SEGUENTI CONDIZIONI: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Accordi con autorità degli Stati esteri ✓ Controlli nell'ambito cooperazione internazionale ✓ su Istanza del contribuente

Per determinare il **valore normale** dei beni o servizi trasferiti è necessario fare riferimento alla definizione del **principio di libera concorrenza** ("*arm's length principle*") OCSE, ed adottati i **relativi metodi di determinazione**.



INTERPELLO: è possibile presentare un **interpello all'Agenzia Entrate** (cd. "*ruling internazionale*") per giungere alla preventiva definizione in contraddittorio dei metodi di calcolo del valore normale.

REGIME DEGLI ONERI DOCUMENTALI

Qualora il contribuente predisponga la documentazione, relativa ai prezzi di trasferimento applicati, che evidenzi (cd. **"Country File"** e **"Master File"**):

- **come sono stati quantificati i prezzi di trasferimento** relativi a transazioni con imprese estere del gruppo
- e la **loro corrispondenza al valore normale di cui all'art. 110 c. 7 Tuir**

non sono applicate sanzioni in caso di accertamento di maggiori imponibili relativi ai prezzi di trasferimento applicati.

METODO USATO IN ACCERTAMENTO

ATTENZIONE – L'Amministrazione finanziaria (art. 4, c. 6 D.M. 14/05/2018):

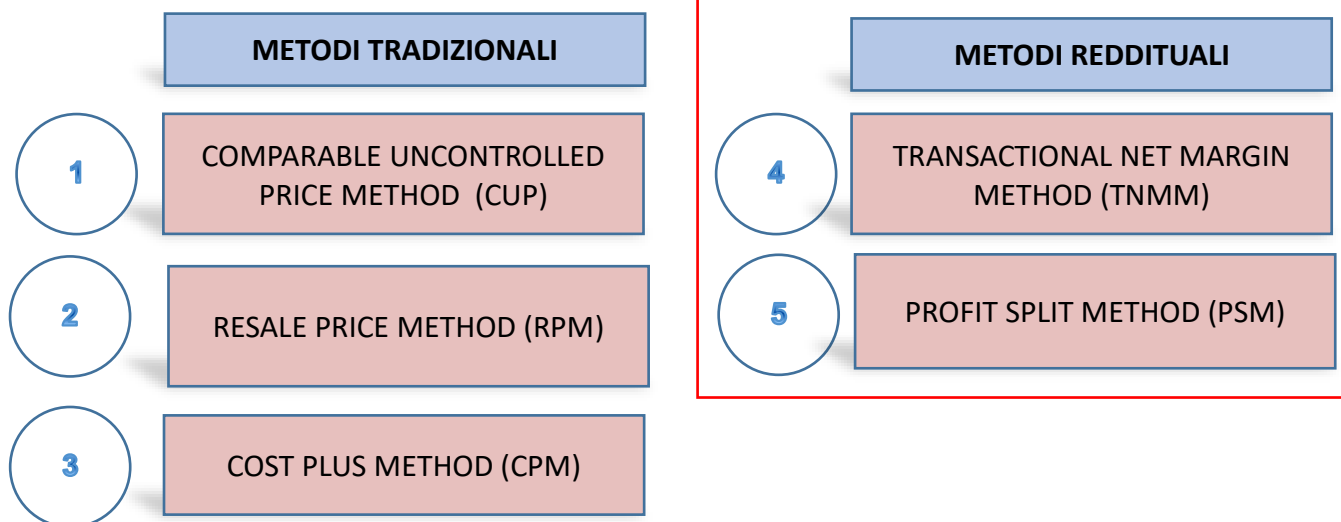
- **deve seguire il metodo utilizzato dalla società** (eventualmente contestandone la corretta applicazione)
- senza che possa contestare il fatto che sarebbe stato più idoneo adottare un altro metodo.

I DIVERSI METODI DI DETERMINAZIONE DEL TRANSFER PRICING

Le linee-guida Ocse (capitolo 2) e il D.M. 14/05/2018 stabiliscono che:

- la valorizzazione di un'operazione controllata in base al **principio di libera concorrenza**, deve esser determinata applicando il **metodo più appropriato alle circostanze del caso**.

I **principali metodi** suggeriti dall'Ocse (recepiti dall'art. 4, co.2, D.M. 14/05/2018) sono i seguenti:



METODI DI TRANSFER PRICING

TRADIZIONALI	METODI REDDITUALI
1. METODO DEL CONFRONTO DI PREZZO <i>(Comparable Uncontrolled Price method o CUP)</i> Confronta il prezzo praticato nella cessione di beni o nelle prestazioni di servizi resi in un'operazione controllata, con il prezzo praticato in operazioni non controllate comparabili.	1. METODO DEL MARGINE NETTO DELLA TRANSAZIONE (TNMM) Confronta il rapporto tra marginetto netto ed una base di commisurazione appropriata, che può essere rappresentata, a seconda delle circostanze, da costi, ricavi o attività , realizzato da un'impresa in una operazione controllata e il rapporto tra il margine netto e la medesima base realizzato in operazioni non controllate comparabili.

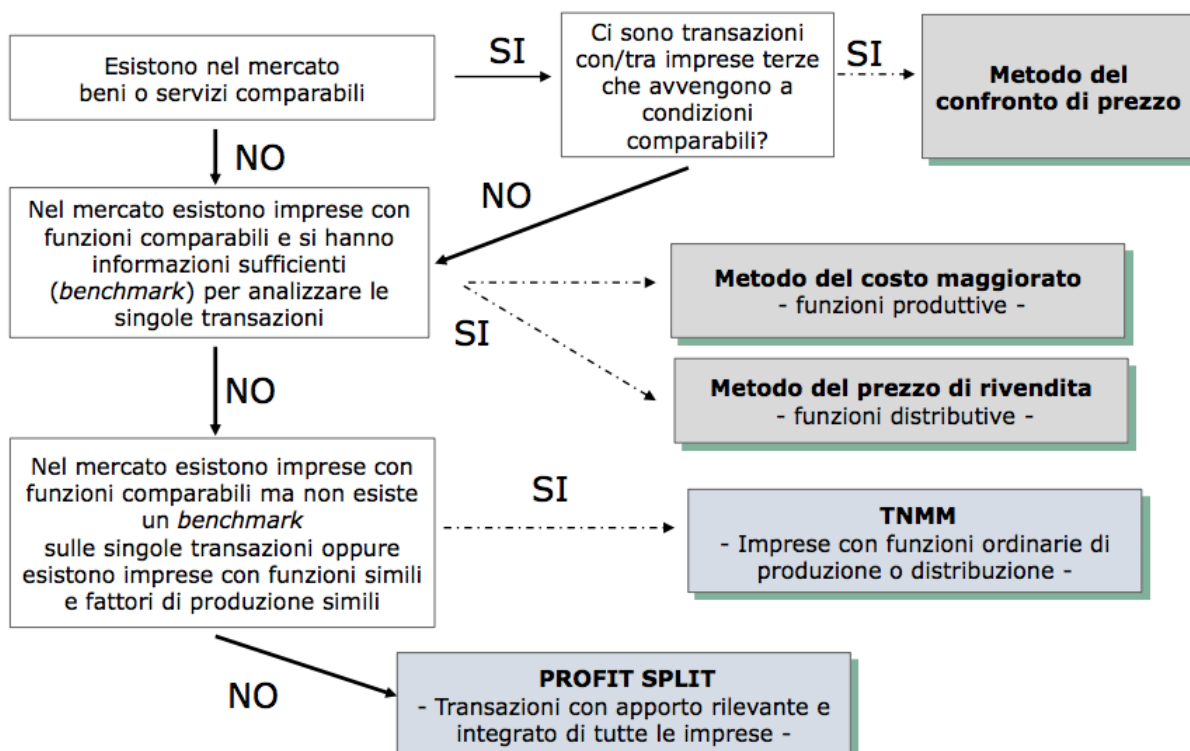
<p>2. METODO DEL PREZZO DI RIVENDITA (<i>RESALE PRICE</i> o <i>RPM</i>)</p> <p>Confronta il margine lordo che un acquirente in un'operazione controllata realizza, nella successiva rivendita, in una operazione non controllata, con il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili.</p>	<p>2. METODO DI RIPARTIZIONE DELL'UTILE (<i>PROFIT SPLI</i> o <i>PSM</i>)</p> <p>Basato sull'attribuzione a ciascuna impresa associata che partecipa ad un'operazione controllata della quota di utile, o di perdita, derivante da tale operazione, determinata in base alla ripartizione che sarebbe stata concordata in operazioni non controllate comparabili, tenendo conto del contributo rispettivamente offerto alla realizzazione dell'operazione controllata dalle imprese associate ovvero attribuendo a ciascuna di esse quota parte dell'utile, o della perdita, che residua, dopo che alcune delle funzioni svolte in relazione all'operazione controllata sono state valorizzate sulla base di uno dei metodi precedenti.</p>
<p>1. METODO DEL COSTO MAGGIORATO (<i>COST PLUS</i> o <i>CPM</i>)</p> <p>Basato sul confronto tra il margine lordo realizzato sui costi direttamente e indirettamente sostenuti in un'operazione controllata, con il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili.</p>	
<p><u>Nota:</u> il contribuente può applicare un metodo diverso da quelli sopra ove dimostri che nessuno di tali metodi può essere applicato in modo affidabile per valorizzare un'operazione controllata, in base al principio di libera concorrenza.</p>	



N.B: non esiste un metodo di valutazione "generale", applicabile a tutte le situazioni.

La scelta dipende dai seguenti fattori:

- natura delle operazioni
- ripartizione delle responsabilità funzionali e dei rischi imprenditoriali
- grado di comparabilità delle operazioni e ampiezza degli eventuali aggiustamenti necessari per rendere le transazioni comparabili
- disponibilità di informazioni.



Pratica aziendale: il metodo TNMM è il più usato. Sulla base delle ultime statistiche, infatti:

✓ il TNMM è stato selezionato nel 56% degli accordi	✓ Il <i>CUP</i> nel 9% dei casi	✓ e il <i>resale price</i> nel restante 5%.
✓ Il <i>Profit Split</i> nel 23% dei casi	✓ il <i>cost plus</i> nel 7%	

NESSUNA GERARCHIA TRA I METODI

Non esiste più (a differenza del passato) una gerarchia tra i metodi.

Le nuove Linee guida OCSE diramate nel mese di luglio 2017, hanno confermato che

- non esiste più una rigida gerarchia tra i vari metodi
- occorre limitarsi ad utilizzare il **metodo ritenuto più appropriato alle circostanze del caso** (c.d. M.A.M. "Most Appropriate Method").



Nota: come anticipato, tale scelta rimane in capo alle imprese, non potendo essere sindacata dall'agenzia delle entrate

Esempio2

S.r.l. italiana acquista beni infragruppo dalla propria controllante tedesca. La società tedesca controlla al 100% la filiale italiana e così tante altre filiali nel mondo.

La casa madre tedesca svolge attività di produzione e sviluppo di una gamma completa di **prodotti refrattari per fonderie** e vende questi prodotti alla filiale italiana in base ad un listino prezzi ufficiale; quest'ultima procede poi alla commercializzazione del prodotto finito.

La S.r.l. è distributore esclusivo in Italia.

Vanno determinati i prezzi infragruppo, in relazione alle **transazioni di acquisto di beni dalla controllante tedesca**.

Al fine della determinazione dei prezzi infragruppo, il **metodo da utilizzare è il TNMM**, in quanto non applicabile il **metodo del confronto del prezzo**, perché la S.r.l. è distributore esclusivo in Italia e pertanto non esistono società indipendenti italiane a cui la casa tedesca abbia venduto gli stessi prodotti.

Non possono rilevare nell'analisi condotta, altri distributori esteri indipendenti perché operano in mercati differenti.

ANALISI DEI DIVERSI METODI

1. CONFRONTO DI PREZZO (Comparable Uncontrolled Price- CUP)

- ➔ **Fatturato comparabile:** Prezzo limite range IQ * Quantità controllata
- ➔ **Aggiustamenti:** Fatturato al netto dei contributi di marketing

"TP TABLE"							
FATTURATO IN EURO	QUANTITA'	FATTURATO	PREZZO MEDIO	RANGE IQ	FATTURATO COMPARABILE	DIFFERENZA	%
FAMIGLIA PRODOTTO A	5.200	€ 743.600	€ 143	128 -140	€ 728.000	€ 15.600	2%
FAMIGLIA PRODOTTO B	6.400	€ 1.715.200	€ 268	215-240	€ 1.536.000	€ 179.200	10%
FAMIGLIA PRODOTTO C	8.000	€ 904.000	€ 113	89-93	€ 744.000	€ 160.000	18%
FAMIGLIA PRODOTTO D	34.500	€ 5.727.000		109-133	€ 4.588.500	€1.138.500	20%



ATTENZIONE – E' ritenuto valido e conforme agli obblighi di legge ogni **posizionamento all'interno del range interquartile** (art. 6, c. 2 D.M. 14.05.2018).



Nota: e' possibile includere tra i *comparables* anche **società in perdita** (linee guida Ocse 2017, cap. 1, D3).

2. PREZZO DI RIVENDITA (*Resale price - RPM*)

FASI:	FUNZIONI SVOLTE
RICERCA DEI <i>COMPARABLE</i>	Comparable interni o esterni?
IDENTIFICAZIONE DEI <i>COMPARABLE</i>	Utilizzo di banche dati per individuazione di <i>comparable</i> esterni*
ELABORAZIONE DEI DATI COMPARABILI	<ul style="list-style-type: none"> Esame dei bilanci dei <i>comparable</i> Calcolo del "<i>resale margin</i>" Analisi interquartile dei comparabili
AGGIUSTAMENTI	<ul style="list-style-type: none"> Aggiustamento del <i>resale margin</i> per: <ul style="list-style-type: none"> Differenza rischi Differenza funzioni



* **ATTENZIONE** – E' illegittimo l'utilizzo da parte dell'Amministrazione finanziaria, durante l'accertamento, di **versioni di banche dati non disponibili** all'epoca dell'analisi del contribuente.

RESALE MARGIN	ES. X-2	ES. X-1	ES. X	MEDIA PONDERATA
COMPONENTE 1	5,0%	4,4%	4,0%	4,6%
COMPONENTE 2	8,5%	10,1%	12%	10,0%
....
....
COMPONENTE 13	28,4%	25,6%	27,7%	27,4%
COMPONENTE 14	30,2%	29,2%	32,0%	30,5%
Range interquartile comparabili 19% - 27%				

3. COSTO MAGGIORATO (*Cost plus - CPM*)

- **Utilizzo del Costo pieno (CM, OCSE)**
- **Comparabilità:** aggiustamenti per differenze:
 - nelle funzioni svolte
 - nei rischi.

Ribaltamento dei costi fissi e calcolo del mark-up:

FATTURATO IN EURO	FATTURATO	Costo industriale	margin	QUOTA COSTI FISSI	MARGINE	MARK- UP
FAMIGLIA PRODOTTO A	3.000	2.420	580	481	99	3,3%
FAMIGLIA PRODOTTO B	4.000	3.350	650	540	110	2,8%

Aggiustamenti al mark-up per renderlo comparabile:





FATTURATO IN EURO	Mark-up	Funzione 1	Funzione 2	Catena distributiva	RX CAMBIO	Adjusted mark up
FAMIGLIA PRODOTTO A	3,3%	4,6%	3,2%	7,9%	(2,2%)	16,80%
FAMIGLIA PRODOTTO B	2,8%	4,6%	3,2%	7,5%	(2,2%)	15,90%

4. MARGINE DI PROFITTO NETTO DELLE TRANSAZIONI (Transactional Net Margin - TNMM)

Il metodo TNMM presenta i seguenti aspetti positivi e negativi:

VANTAGGI:

- Uso del margine netto: i margini netti sono meno influenzati rispetto ai lordi da differenze della transazione (es. i prezzi). I margini netti sono inoltre più tolleranti a leggere differenze funzionali tra le transazioni controllate e quelle indipendenti
- Attività routinarie: è opportuno applicarlo in presenza di attività routinarie, in quanto sono facilmente identificabili transazioni effettuate da società terze, in termini di prodotti/funzioni svolte
- One side method: essendo un one side method è necessario calcolare l'indicatore di bilancio solo per la *tested party* e non per tutte le parti coinvolte.

SVANTAGGI:

- Margine netto: con l'indicatore di utile netto, molti fattori estranei ai prezzi di trasferimento possono influenzare gli utili netti. Inoltre la natura unilaterale dell'analisi condotta può ridurre l'affidabilità del metodo se non viene svolta una approfondita analisi di comparabilità
- Contemporaneità: difficoltà, nelle analisi di benchmark, di reperire informazioni su imprese indipendenti "contemporanee" a quelle disponibili per l'impresa
- Benchmark: impossibilità per determinati settori di identificare soggetti comparabili (es. settore minerario) e pertanto si fa riferimento a *safe harbour*.

Un'analisi funzionale:

- delle transazioni controllate
- e delle transazioni sul libero mercato

deve essere effettuata per determinare se le transazioni siano comparabili e quali aggiustamenti di comparabilità siano necessari onde ottenere risultati affidabili.

TNMM - FASI DI ANALISI:

1. **Individuare l'entità più semplice** (cd. *tested party*) consociata che non possieda intangibili unici, in modo da poter individuare operazioni comparabili, attraverso una adeguata analisi delle funzioni svolte, dei rischi e dei beni strumentali impiegati
2. **Calcolare correttamente gli indici di bilancio**
3. **Selezionare transazioni simili** a quelle oggetto di verifica, escludendo imprese che svolgono attività e funzioni diverse rispetto alla consociata (**analisi di benchmark**).

FASI:	FUNZIONI SVOLTE
SCELTA DEGLI INDICATORI	- MARGINE OPERATIVO - BERRY RATIO
RICERCA DATABASE	Utilizzo di banche dati per individuazione di <i>comparable</i> esterni
SELEZIONE DEI COMPARABILI	Parametri di ricerca: Tipo di attività ; Area geografica ; Disponibilità dei dati di bilancio
AGGIUSTAMENTI	Aggiustamento degli indicatori per: Spese ricerca e sviluppo; Ammontare giacenze; Termini di acquisto/vendita

RESALE MARGIN	ES. X-2	ES. X-1	ES. X	MEDIA PONDERATA
COMPONENTE 1	5,0%	4,4%	4,0%	4,6%
COMPONENTE 2	8,5%	10,1%	12%	10,0%
....
....
COMPONENTE 13	28,4%	25,6%	27,7%	27,4%
COMPONENTE 14	30,2%	29,2%	32,0%	30,5%
Range interquartile comparabili 19% - 27%				

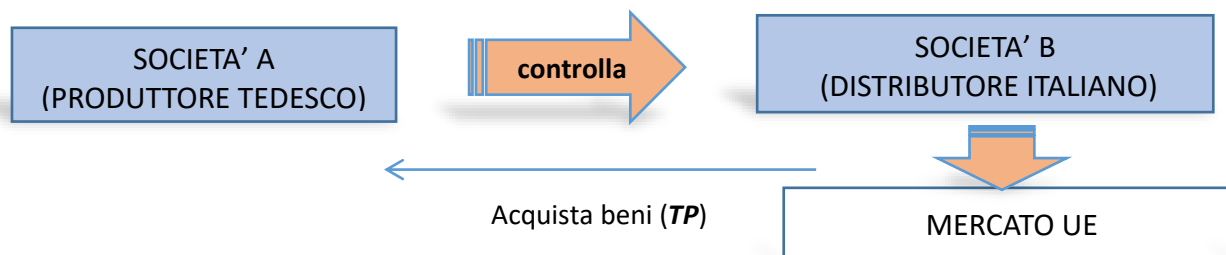
Viene alla fine creata una **TP table**, come di seguito:

"TP TABLE"				
Venditore	Acquirente	Famiglia prodotti	Metodo di TP	Comparable
CASA MADRE IT	FRANCIA	TUTTE	Confronto di prezzo (Comparable Uncontrolled Price)	Cliente russo
CASA MADRE IT	GERMANIA	PF A,B	Confronto di prezzo (Comparable Uncontrolled Price)	Cliente tedesco
CASA MADRE IT	GERMANIA	PF C	Comparable Uncontrolled Price	Cliente russo
CASA MADRE IT	UK	TUTTE	Confronto di prezzo (Comparable Uncontrolled Price)	Cliente irlandese
CASA MADRE IT	USA	PF A,B	Costo maggiorato (Cost plus)	Cliente russo
CASA MADRE IT	USA	PF C	Costo maggiorato (Cost plus)	Cliente tedesco
INDIA	CASA MADRE IT	TUTTE	Margine di profitto netto delle transazioni (Transactional Net Margin)	Produttori Far East
ROMANIA	CASA MADRE IT	TUTTE	Prezzo di rivendita (Resale price)	Distributori italiani

ESEMPI DI TNMM

Esempio3

Consideriamo le transazioni effettuate tra la Società A (**produttore tedesco**) e Società B (**distributore italiano**) di prodotti siderurgici; i prodotti vengono acquistati presso la A e destinati ad essere distribuiti da B sul mercato europeo a soggetti che utilizzano tali beni in vari settori (edilizia, cantieristica navale ecc.). La Società B commercializza esclusivamente prodotti siderurgici acquistati dalla Società A.



→ **FASE 1 - Analisi delle funzioni svolte e dei rischi sostenuti**

Va studiato il profilo imprenditoriale della Società B e degli altri soggetti coinvolti nelle transazioni, per individuarne le **componenti di base** e cioè le **funzioni svolte ed i rischi sostenuti**.

Nella tabella in basso, per ogni funzione, mezzo e tipo di rischio, si contrassegna con una x l'entità con le maggiori responsabilità per quella particolare funzione o quel particolare mezzo o che si assume la maggior parte del particolare tipo di rischio.

FUNZIONI SVOLTE	PRODUTTORE	DISTRIBUTORE
RICERCA E SVILUPPO	X	
PRODUZIONE	X	
MARKETING E VENDITE		X
ACQUISTI	X	
ELABORAZIONE ORDINI		X
LOGISTICA	X	X
AMMINISTRAZIONE E FINANZA	X	X
AREA LEGALE	X	X

RISCHI	PRODUTTORE	DISTRIBUTORE
Rischio legato al prezzo delle forniture	X	--
Rischio legato al prezzo del prodotto	X	X
Rischio legato all'andamento della domanda	X	X
Rischio di obsolescenza del magazzino delle materie prime	X	--
Rischio di obsolescenza del magazzino dei prodotti finiti	--	X
Rischio di credito	--	X
Rischio di cambio	N.A.	N.A.
Rischio di garanzia	X	--

La "**Tested Party**" è identificabile nella **Società B (Distributore)**. Tale soggetto, infatti, agendo esclusivamente in qualità di distributore, assume un profilo funzionale e di rischio meno complesso rispetto alla propria controparte, la Società A (Produttore) e di conseguenza sarà considerata la "**parte**" da testare. **Essa è il soggetto con il profilo funzionale/di rischio imprenditoriale più semplice.**

→ **FASE 2 - Individuare il campione di società comparabili indipendenti**

Le **società comparabili a B** vanno identificate tramite l'uso di **banche dati**.

Banche dati come AMADEUS, ORBIS EUROPE, ecc. che:

- raccolgano dati di bilancio e altre informazioni qualitative e quantitative
- che permettano un filtro nella ricerca secondo criteri automatici di selezione, quali:
 - ✓ codice ateco,
 - ✓ soglia di fatturato,
 - ✓ presenza di 2/3 anni di esercizio disponibili per la verifica dei dati di bilancio,
 - ✓ anno di costituzione non recente per evitare effetto start-up;
 - ✓ -> area geografica, ecc.

Si ricercano, in sostanza, **società indipendenti**, impegnate in transazioni simili a quelle poste in essere dalla *Tested party* (es. acquisti in qualità di distributori di beni dalla società produttrice) e si procede **all'analisi della redditività netta (marginetti)** di tali soggetti.

Si tratta di **un'analisi di benchmark**

- ✓ per definire e supportare il livello di remunerazione che deve ricavare in base alle funzioni svolte, ai rischi sostenuti e agli asset impiegati
- ✓ per rispettare il **criterio della libera concorrenza**, previsto dall'art.110 Tuir nei prezzi di trasferimento.

Si ponga che la società assuma i risultati della Banca dati AMADEUS:

Product name Amadeus	Update number:247	Software version 11.04
Data update 16/04/2015 (n° 2473)	Username sts	Export date 29/06/2011
Cut off date 31/03		
1. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 4672 – Wholesale of metals and metal ores		43,712
2. BvD Independence indicator: A+, A, A-, B+, B, B-, U, Add cos for which all shareh. or all shareh. with a stake greater than 25% are indiv. or empl.		17,477,382
3. Standardised legal form: Partnerships, Sole traders/proprietorships, Public authorities, Non profit organizations, Foreign companies, ...		3,460,704
4. Status: Active companies, Unknown situation		19,404,298
5. Region/Country/region in country: Italy		1,094,817
6. Year of incorporation: up to and including 2009 including companies for which the year of incorporation is unknown		15,965,005
7. Operating P/L [=EBIT]: All companies with a known value, 2013, 2012, for all the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data		6,990,476
8. Operating P/L [=EBIT]: All companies with a known value, 2013, 2011, for all the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data		5,787,120
9. Operating P/L [=EBIT]: All companies with a known value, 2012, 2011, for all the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data		6,629,899
10. Operating revenue (Turnover) (th EUR): 2013, 2012, 2011, min=3,000, for at least one of the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data		1,074,293
Boolean search : 1 And 2 And Not 3 And 4 And 5 And 6 And (7 Or 8 Or 9) And 10		TOTAL 541

La **selezione automatica** in banca dati consente di restringere il campione a **541 aziende**. Successivamente si selezionano **manualmente** i soggetti che soddisfano i requisiti per divenire comparabili indipendenti (es. quelli che presentano informazioni qualitative sufficienti, dati di bilancio coerenti con condizioni di normalità operativa, che sono indipendenti, che commercializzano lo stesso prodotto, ecc.):

STEPS	CRITERIA	DESCRIPTION of the CRITERIA	SAMPLE SIZE BEFORE SELECTION	SAMPLE SIZE AFTER SELECTION
Automatic Screening				
I	Average Operating P/L	<u>Excluding</u> companies with an average Operating P/L in the three years period 2013-2011 lower than zero.	541	481
II	Intangible Assets / Total Assets ratio	<u>Excluding</u> companies with an average Intangible Assets to average Total Assets, greater than 0,74%, in the three-year period 2013-2011.	481	363
III	Stock Assets / Total Assets ratio	<u>Excluding</u> companies with an average Stock Assets to average Total Assets, lower than 11,75%, in the three-year period 2013-2011.	363	267
Potential Comparables after the 'Automatic Screening'			267	
Manual Screening				
I	Website, insufficient data	<u>Including</u> only companies with an own website or with a sufficiently complete secondary source of information.	267	188
II	Significantly different functions	<u>Excluding</u> companies significantly engaged in activities other than the ones performed by the Tested Party	188	87
III	Significantly different products, markets and economic circ.	<u>Excluding</u> companies operating in industries not sufficiently comparable to the Tested Party.	87	42
IV	Not independent / Insufficient Information	<u>Excluding</u> companies belonging to a group, or without publicly available information sufficient to evaluate independence.	42	14
Comparable Companies			14	

Si arriva a comparare i dati di bilancio di 14 aziende.

→ **FASE 3 – Calcolo dell'intervallo di profittabilità del campione**

Si calcola l'indicatore di profittabilità medio per ogni soggetto. Si procede a costruire un intervallo di profittabilità a valore normale, con:

- il valore minimo – 1° quartile
- la mediana
- il 3° quartile
- il valore massimo

Si determina l'intervallo interquartile della media ponderata del margine operativo sui ricavi operativi, conseguito nel triennio 2011-2013.



ATTENZIONE – Il **posizionamento** all'interno dell'intervallo rispetta la normativa. I prezzi di trasferimento che garantiscono alla società **B un MO sui RICAVI** compreso **tra l'1,72% e il 3,40%** deve considerarsi in linea e coerente con il principio di libera concorrenza.

OM = OPERATING PROFIT / TURNOVER

COMPARABLE COMPANIES	COUNTRY	2013	2012	2011	WEIGHTED AVERAGE 2013-2011	SIMPLE AVERAGE 2013-2011
1 ARTIGIANI TUBI SRL	ITALY	4,63%	5,15%	5,91%	5,30%	5,23%
2 ASSOTUBI S.P.A.	ITALY	-1,47%	2,33%	6,01%	3,27%	2,29%
3 B.C.M. SRL	ITALY	2,04%	1,42%	1,41%	1,61%	1,62%
4 FERTUBI FRIULI S.R.L.	ITALY	2,41%	2,44%	3,74%	2,89%	2,87%
5 FRATELLI GIRAUDI S.P.A.	ITALY	4,96%	3,21%	1,88%	3,22%	3,35%
6 INOX VILLA SRL	ITALY	4,43%	2,97%	2,81%	3,41%	3,40%
7 PESSINA TUBI S.P.A.	ITALY	0,58%	3,83%	29,24%	12,50%	11,22%
8 PROSIDER S.P.A.	ITALY	1,70%	1,73%	1,77%	1,74%	1,73%
9 QUALITY STEEL S.R.L.	ITALY	0,89%	0,68%	3,43%	1,71%	1,67%
10 RINALDI SIDERURGICA S.R.L.	ITALY	2,67%	3,06%	3,93%	3,24%	3,22%
11 SIDERIA - S.R.L.	ITALY	2,80%	3,95%	3,56%	3,35%	3,44%
12 SIDERMETAL S.P.A.	ITALY	1,59%	-1,30%	1,71%	0,95%	0,67%
13 SIDERURGICA LOMBARDA S.R.L.	ITALY	24,87%	4,85%	2,15%	10,69%	10,63%
14 STRADA ING. ACHILLE S.P.A.	ITALY	0,58%	0,07%	1,68%	0,89%	0,78%

SUMMARY STATISTICS

STATISTICS	2013	2012	2011	WEIGHTED AVERAGE	SIMPLE AVERAGE
Minimum	-1,47%	-1,30%	1,41%	0,89%	0,67%
I Quartile	1,07%	1,50%	1,80%	1,72%	1,68%
Mediana	2,23%	2,71%	3,12%	3,23%	3,04%
III Quartile	4,02%	3,67%	3,88%	3,40%	3,43%
Maximum	24,87%	5,15%	29,24%	12,50%	11,22%
Occurrences	14	14	14	14	14

SERVIZI A BASSO VALORE AGGIUNTO

Approccio semplificato di valorizzazione

Per valorizzazione in base al **principio di libera concorrenza** un'operazione controllata, consistente nella prestazione di servizi a basso valore aggiunto, è data facoltà al contribuente di scegliere un **approccio semplificato**.

Previo predisposizione di apposita documentazione, la valorizzazione del servizio è determinata:

- **aggregando la totalità dei costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio stesso,**
- **aggiungendo un margine di profitto pari al 5% dei suddetti costi.**

ESCLUSIONI

Non si considerano, in ogni caso, a basso valore aggiunto quei **servizi che il gruppo multinazionale presta a soggetti indipendenti**.

Esempio4

Sono considerati **servizi a basso valore aggiunto** quei servizi che:

- hanno natura di supporto;
- non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale;
- non richiedono l'uso di beni immateriali unici e di valore, e non contribuiscono alla creazione degli stessi;
- non comportano l'assunzione o il controllo di un rischio significativo da parte del fornitore del servizio né generano in capo al medesimo l'insorgere di un tale rischio.

INTANGIBLES: per la cessione/concessione delle immobilizzazioni immateriali (marchi, brevetti, licenze, ecc.) viene ordinariamente utilizzato il metodo **Profit split method**.
Tale criterio sarà analizzato in un'apposita informativa.

DOCUMENTAZIONE NECESSARIA

In caso di **rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento**, da cui derivi una maggiore imposta o una differenza del credito, la **sanzione** (dal 90% al 180% della maggior imposta o della differenza del credito) **non si applica** qualora, nel corso dell'accesso, ispezione o verifica o di altra attività istruttoria, il contribuente consegna all'Agenzia la **documentazione idonea** a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati.

Qualora il contribuente che detiene la documentazione esimente aderisca al regime degli oneri documentali in materia di prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni con imprese associate, deve darne **comunicazione** all'Amministrazione Finanziaria, barrando nel **modello Redditi la casella 4 del rigo RS 106 "Possesso documentazione"**:

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Componenti negativi
		A	B	C	4 X	5 ,00	6 ,00

In assenza di detta comunicazione **non è possibile beneficiare dell'esonero dalle sanzioni** (la documentazione predisposta può essere utilizzata per dimostrare la congruità dei prezzi di trasferimento).

Nel **rigo RS106** i soggetti interessati dalla disciplina devono barrare:

la **cas. B** -> impresa che direttamente o indirettamente controlla società non residente

la **cas. C** -> impresa che intrattiene rapporti con società non residente, entrambe direttamente o indirettamente controllate da un'altra società.

la **cas. A** -> impresa direttamente o indirettamente controllata da società non residente

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Componenti negativi
		A	B	C	4 X	5 ,00	6 ,00



N.B.: se la società soddisfa **più condizioni** deve barrare più caselle (es. A e C se la società Alfa residente è controllata da società Beta non residente, e intrattiene rapporti con società non residente Gamma, entrambe controllate da Beta).

Nel **rigo RS106**, **colonna 5 e 6**, devono essere indicati, **cumulativamente**, gli importi corrispondenti ai **componenti positivi e negativi di reddito** derivanti da operazioni relativamente alle quali trova applicazione la disciplina del TP.

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Componenti negativi
		A	B	C	4 X	5 ,00	6 ,00



N.B.: I dati devono essere indicati, **indipendentemente dalla volontà di aderire al regime degli oneri documentali**, attraverso la predisposizione della documentazione sui prezzi di trasferimento.

Nel **rigo RF31**, tra le **altre variazioni in aumento**, occorre indicare:

- con **codice 15** l'eventuale **differenza negativa** tra:
 - ➔ il **valore determinato ai sensi dell'art. 110, c. 7 Tuir** dei beni ceduti e/o dei servizi prestati
 - ➔ e il **ricavo contabilizzato** (la differenza tra il costo contabilizzato e il valore determinato ai sensi del c. 7 dei beni e/o dei servizi ricevuti).

Esempio5

Alfa S.r.l. è una società appartenente a un gruppo internazionale, controllata dalla società holding francese Beta. Alfa S.r.l., nel corso del 2018, ha:

- acquistato prodotti da una società consociata tedesca per € 300.000 e di servizi dalla holding Beta per € 100.000;
- venduto beni ad altre società del gruppo non residenti per € 600.000.

Dalle analisi di comparabilità effettuate risulta che il valore determinato ai sensi dell'art. 110, c. 7 Tuir dei prodotti acquistati dalla consociata tedesca è pari a **€ 150.000**.

Alfa S.r.l. barra la **casella A**, in quanto controllata da Beta non residente, e la **casella C**, poiché intrattiene rapporti con società non residente, entrambe controllate da Beta.

Alfa S.r.l. imputa il valore delle operazioni effettuate nel rigo RS106, ma **non aderisce al regime degli oneri documentali**.

Alfa S.r.l. adegua il valore dell'acquisto dei prodotti effettuato dalla consociata tedesca al valore determinato ai sensi dell'art. 110, c. 7 Tuir, imputando la differenza rispetto al costo pari a **€ 50.000 (€ 200.000 - € 150.000)** nel **rigo RF31**:

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi		Componenti negativi	
		X	B	X	4	600.000	0	400.000	
Variazioni in aumento	RF31	Altre variazioni in aumento	15	50.000,00					



Nota: in alternativa all'effettuazione della **variazione in aumento** in dichiarazione dei redditi, è possibile (e preferibile)

- ✓ **adeguare il valore di acquisto** a quello determinato ai sensi dell'art. 110, c. 7 Tuir
- ✓ **previo accordo con la società consociata**.