

INDICE

Gli Autori	XIX
Presentazione di Fabrizia Lapecorella.....	XXIII
1. La disciplina del <i>transfer pricing</i> nel T.U.I.R. di Diego Avolio	1
1. Premessa	1
2. La disciplina interna e le modifiche del D.L. n. 50/2017	5
2.1. Le nuove Linee Guida del Ministero	7
2.1.1. Presupposto soggettivo, imprese associate e controllo	8
2.1.2. Scelta del metodo e intervallo di valori <i>arm's length</i>	13
2.1.3. Servizi a basso valore aggiunto	17
3. Onere della prova e finalità della norma	20
4. Normativa interna e sua compatibilità comunitaria: il caso dei finanziamenti infruttiferi	23
5. I metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento	32
5.1. Il Metodo del confronto di prezzo (CUP)	35
5.2. Il Metodo del prezzo di rivendita (RPM)	37
5.3. Il Metodo del Costo Maggiorato (CPM)	40
5.4. Il Metodo del margine netto della transazione (TNMM)	43
5.5. Il Metodo di ripartizione dell'utile (<i>Profit split</i>)	49
6. <i>Transfer pricing</i> e IRAP	52
7. <i>Transfer pricing documentation</i>	58
7.1. Gli "oneri documentali" e il nuovo Provvedimento 23 novembre 2020 .	59
7.2. Il nuovo "set documentale"	60
7.2.1. <i>Masterfile</i>	61
7.2.2. Documentazione Nazionale	65
7.2.3. Lingua, paragrafazione e allegati della documentazione	73
7.2.4. Stabili organizzazioni	74
7.2.5. Semplificazioni per le piccole e medie imprese	75
7.3. Sottoscrizione della documentazione e formalità	77
7.4. Efficacia della documentazione e prognosi sulla sua "idoneità"	80
7.5. Comunicazione del possesso della documentazione	85

7.6. Documentazione sui "servizi a basso valore aggiunto"	88
8. Le rettifiche in diminuzione "unilaterali": il nuovo art. 31- <i>quater</i> del D.P.R. n. 600/1973	90
8.1. Il c.d. " <i>Unilateral Relief</i> ": Il Provvedimento del 30 maggio 2018	92
8.1.1. L'attivazione della procedura: il rapporto con la MAP e la rettifica in aumento (non) "definitiva"	93
8.1.2. Lo svolgimento della procedura e la non impugnabilità del provvedimento finale	95
2. Analisi di comparabilità e scelta del metodo	
di Lorenzo Marchetto	99
1. Analisi di comparabilità e principio di libera concorrenza	99
1.1. Il processo di analisi di comparabilità	101
2. Analisi delle transazioni in verifica (identificazione delle relazioni commerciali o finanziarie)	103
2.1. Le condizioni contrattuali della transazione	106
2.1.1. Transazioni infragruppo assistite da contratti scritti	106
2.1.2. Assenza di contratti scritti	108
2.1.3. Disconoscimento/ri-caratterizzazione delle transazioni accuratamente delineate	108
2.1.4. Conclusioni: la natura sostanziale dell'analisi dei termini contrattuali	110
2.2. Condizioni economiche	111
2.3. Analisi Funzionale e delle strategie Aziendali	113
2.3.1. Analisi funzionale	114
2.3.2. Strategie Aziendali	117
2.3.3. I <i>driver</i> di valore, i processi e le funzioni organizzative: comprendere la "catena del valore"	120
2.3.4. <i>Asset</i>	125
2.3.5. Rischi	126
2.3.6. Step 1 – Mappatura dei rischi economicamente significativi associati alla transazione	128
2.3.7. Step 2 – Analisi dell'attribuzione contrattuale dei rischi	130
2.3.8. Step 3 – Analisi funzionale in relazione al rischio	131
2.3.9. Step 4 – 5 Confronto fra ripartizione contrattuale del rischio e la condotta dell'impresa	133
2.3.10. Step 6 – Pricing della transazione in base alla analisi sostanziale dei rischi	134
2.4. Caratteristiche dei beni o dei servizi	137

3. Gli "altri" fattori di comparabilità	138
3.1. Gli effetti delle politiche governative	138
3.2. Economie di localizzazione e altre caratteristiche dei mercati locali ...	141
3.3. Forza lavoro organizzata	143
3.4. Sinergie di gruppo	144
4. Relazioni fra i metodi per la verifica dei prezzi di trasferimento e fattori di comparabilità: "l'attendibilità" relativa del metodo	147
4.1. I metodi OCSE	147
4.1.1. Comparable Uncontrolled Price Method ("CUP" o metodo del confronto del prezzo)	150
4.1.2. Resale Price Method ("RPM" o metodo del prezzo di rivendita) .	152
4.1.3. Cost Plus Method ("CP" o metodo del costo maggiorato)	153
4.1.4. Transactional Net Margin Method ("TNMM" o metodo del margine netto della transazione)	154
4.1.5. Transactional Profit Split Method ("TPSM" o metodo di ripartizione dell'utile della transazione).	158
4.2. La selezione del metodo più attendibile	159
3. Gli indicatori economici: il punto di vista dell'azionalista	
di Alain Devalle	163
1. Premessa	163
2. TNMM e i principali indicatori di profitto	164
2.1. <i>Return on Sales</i>	165
2.2. <i>Mark up on Total Cost e Berry Ratio</i>	170
2.3. <i>Return On Investment (ROI), Return On Capital Employed (ROCE) e Return On Assets (ROA)</i>	174
3. Indicatori di profitto e casi particolari	174
3.1. Rivalutazione e redditività	175
3.2. Sospensione degli ammortamenti e redditività	177
4. Service agreements, management fees e CCA	
di Mario Grandinetti e Francesco Cannas	179
1. Premessa	179
2. La creazione di sinergie infra-gruppo nella prospettiva italiana ed internazionale	181
2.1. La centralizzazione dei servizi nei gruppi multinazionali e le OECD <i>Transfer Pricing Guidelines</i>	181
2.2. Il quadro normativo italiano dei servizi infra-gruppo, tra la prassi di riferimento e le fonti internazionali di <i>soft law</i>	184

3. I principali modelli contrattuali per la regolamentazione dei servizi infra-gruppo	187
3.1. I <i>Service Agreements</i>	187
3.1.1. L'inquadramento giuridico nell'ordinamento italiano	187
3.1.2. La normativa fiscale interna e gli elementi principali per la redazione della relativa documentazione	188
3.2. I <i>Cost Sharing Agreements</i>	192
3.2.1. Le principali caratteristiche del modello contrattuale ed il suo inquadramento giuridico nell'ordinamento italiano	192
3.2.2. La normativa interna e gli elementi principali per la redazione dell'accordo quadro	194
4. La determinazione di prezzi e degli oneri collegati alle sinergie infra-gruppo .	197
4.1. I metodi di imputazione e l' <i>arm's lenght principle</i>	197
4.2. Il principio dell'inerenza nella prospettiva dei gruppi di imprese e dei servizi infra-gruppo	199
4.3. <i>Focus</i> : I servizi infra-gruppo a basso valore aggiunto	206
5. <i>Transfer pricing</i> e transazioni finanziarie	
di Paolo Ludovici	211
1. Introduzione	211
2. Lineamenti generali per l'applicazione del principio di libera concorrenza alle transazioni finanziarie	212
2.1. La nuova TP Guidance OCSE in materia di transazioni finanziarie	212
2.2. Identificazione delle relazioni commerciali e finanziarie e riconoscimento delle transazioni accuratamente delineate	214
2.3. Selezione e applicazione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato	220
3. Profili applicativi	220
3.1. Operazioni di finanziamento	221
3.2. Servizi di tesoreria accentrata (cd. <i>Cash Pooling</i>)	230
3.3. Garanzie finanziarie	235
3.4. Altre transazioni finanziarie	238
4. Conclusioni	242
6. I beni immateriali (<i>intangibles</i>)	
di Massimo Bellini e Giusy Bochicchio	245
1. Premessa	245

2. Definizione e identificazione dei beni immateriali	247
2.1. Le Linee Guida OCSE	247
2.1.1. Fattispecie tipiche di beni immateriali	249
2.2. I beni immateriali in bilancio e i rapporti con le altre disposizioni tributarie	252
2.3. I beni immateriali secondo la normativa statunitense e l'UN Manual ..	255
2.4. Distinzione tra " <i>intangibles</i> " e " <i>value enhancers</i> " (potenziatori di valore)	257
2.4.1. Sinergie di gruppo	258
2.4.2. Caratteristiche specifiche del mercato e <i>location savings</i>	259
2.4.3. Forza lavoro organizzata	261
3. La proprietà dei beni immateriali e il loro trasferimento nelle operazioni infragruppo	262
3.1. Funzioni, beni e rischi relativi ai beni immateriali (DEMPE)	263
3.1.1. Funzioni	263
3.1.2. Beni utilizzati	265
3.1.3. Rischi	265
4. Transazioni che comportano l'uso o il trasferimento di beni immateriali	268
4.1. Trasferimenti di combinazioni di beni immateriali	269
4.2. Trasferimenti di beni immateriali o diritti a essi correlati associati a transazioni commerciali	270
4.3. Transazioni che riguardano l'utilizzo di beni immateriali nell'ambito della vendita di beni o della prestazione di servizi	271
5. Remunerazione per lo sfruttamento del bene immateriale	272
5.1. Premessa: remunerazione <i>ex ante</i> e remunerazione <i>ex post</i>	272
5.2. I metodi di Transfer Pricing	274
5.2.1. L'analisi di comparabilità	276
5.2.2. Il metodo del confronto di prezzo (Cup)	277
5.2.3. Il metodo transazionale di ripartizione degli utili (Profit Split) ...	278
6. Aspetti pratici riguardanti i metodi di Tp	281
6.1. Metodi di Tp per le <i>royalties</i> e la circolare 32/1980	281
6.1.1. Cenni giurisprudenziali: le <i>royalties</i> e la circolare 32/1980	283
6.2. Le attività di marketing e gli <i>intangibles</i>	286
6.3. La remunerazione delle funzioni DEMPE e di chi finanzia il bene immateriale	289
6.4. Pagamenti per l'utilizzo del nome della società	290
7. Le tecniche di valutazione degli <i>intangibles</i>	291
7.1. I metodi di valutazione	291
7.1.1. <i>Income Approach</i>	292

7.1.2. <i>Market Approach</i>	294
7.1.3. <i>Cost Approach</i>	295
7.2. Ulteriori elementi da considerare per le valutazioni	295
8. Gli <i>Hard to Value Intangibles</i>	297
9. <i>Intangibles</i> e gli oneri documentali: <i>Masterfile</i> e <i>Country File</i>	301
9.1. Gli <i>intangibles</i> ed il <i>Country by Country reporting</i>	305
10. La deducibilità delle <i>royalties</i> e le disposizioni antielusive riguardanti gli intangibili. Panoramica sugli altri paesi	306
7. <i>Transfer pricing adjustments</i> di fine anno	
di Diego Avolio e Enrico De Angelis	313
1. Premessa	313
2. " <i>Price setting</i> " e " <i>outcome checking</i> ": le raccomandazioni OCSE	314
3. Normativa e prassi italiana	315
4. <i>Governance</i> , processi aziendali e modalità operative	319
5. COVID-19 e <i>Guidance</i> OCSE	324
5.1. Analisi di comparabilità	326
5.2. Allocazione dei costi specifici, perdite e misure di sostegno	329
6. La contabilizzazione in bilancio dei " <i>compensating adjustments</i> "	332
8. <i>Transfer pricing</i> e IVA	
di Diego Avolio e Barbara Rossi	337
1. Premessa	337
2. La base imponibile IVA nelle operazioni infragruppo	338
2.1. Base imponibile ai fini IVA - Principi generali	338
2.2. Nesso sinallagmatico e corrispettivo	342
2.3. Base imponibile nelle operazioni infragruppo	343
2.3.1. Valore normale	345
3. La gestione degli aggiustamenti prezzo ai fini IVA	345
3.1. Il <i>Working Paper</i> n. 923/2017 della Commissione Europea	346
3.2. Il <i>Paper</i> n. 071 Rev2/2018 del VEG	349
3.3. La posizione dell'Agenzia delle Entrate	352
3.3.1. Approccio negli altri Paesi UE	355
3.4. Possibili interrelazioni con la disciplina doganale	357
4. Adempimenti	359
5. Servizi <i>intercompany</i> , inerenza IVA e <i>reverse charge</i>	361

9. Le verifiche fiscali in materia di prezzi di trasferimento	
di Fabio Antonacchio	369
1. Premessa	369
2. La rilevazione dei rapporti infragruppo nella fase di pre-analisi dell'operatività dei gruppi multinazionali	370
3. La ricerca e l'esame della documentazione rilevante ai fini del <i>transfer pricing</i> durante la verifica fiscale	376
4. Predisposizione della documentazione in materia di prezzi di trasferimento ed emersione di schemi di pianificazione fiscale aggressiva	386
5. L'esame del <i>Master File</i> e del <i>Country File</i> ed operatività della <i>penalty protection</i> in ambito amministrativo	388
6. Le possibili ricadute in ambito penale, connesse alla formulazione di rilievi in materia di prezzi di trasferimento: dalla verifica fiscale alle indagini di polizia giudiziaria	392
7. Interazioni tra procedimento penale e tributario e ricorso a strumenti deflattivi del contenzioso tributario, in presenza di violazioni connesse alla non corretta applicazione della disciplina in materia di prezzi di trasferimento	400
7.1. Le ricadute in ambito penale connesse alla definizione del procedimento tributario mediante ricorso a strumenti deflattivi del contenzioso	402
7.2. Le ricadute in ambito tributario derivanti dal patteggiamento in sede penale	403
8. La circolazione del materiale probatorio: raccolta delle prove in ambito penale ed utilizzo nel procedimento tributario	404
9. La ricostruzione delle imposte evase in applicazione della disciplina in materia di prezzi di trasferimento e l'acquisizione del processo verbale di constatazione nel fascicolo penale	406
10. I metodi TP e la disciplina del Patent Box	
di Andrea Tempestini	407
1. Introduzione	407
2. Patent Box: meccanica del beneficio nel caso di uso diretto, indiretto, e plusvalenza	408
3. I metodi <i>transfer pricing</i> "importati" e loro dinamica applicativa	412
3.1. Uso diretto: <i>Comparable Uncontrolled Price vs Residual Profit Split</i>	414
3.1.1. Ordine di preferenza e criteri di selezione in funzione del perimetro degli IP agevolabili	414

3.1.2. Funzionamento e meccanica: punti di contiguità con la TP policy e paradossi	419
3.1.3. La reazione del metodo in caso di: 1. uscita o ingresso di beni immateriali esistenti o nuovi; 2. dinamica del risultato operativo	431
3.2. Uso indiretto: rinvio alle risultanze di bilancio; i rapporti con l'uso diretto a parità di perimetro degli IP	437
3.3. Plusvalenza	439
4. Il rapporto tra Patent Box e accertamenti sui ricavi e costi che concorrono alla determinazione del reddito agevolabile: casi possibili	440
5. Aggiustamenti prezzo di fine anno e <i>nexus ratio</i>	446
6. COVID-19 e <i>Transfer Pricing</i>	449
7. <i>Tax rulings</i> e aiuti di Stato	450
11. Business restructuring	
di Gianni De Robertis e Eugenio Graziani	453
1. Premessa	453
2. Le riorganizzazioni aziendali nei gruppi multinazionali	454
3. <i>Transfer pricing</i> e riorganizzazioni aziendali	457
4. Brevi cenni sul contesto normativo italiano	458
5. Il Capitolo IX delle Direttive OCSE sui Prezzi di Trasferimento	459
5.1. Genesi del Capitolo IX	459
5.2. Struttura e contenuto del Capitolo IX	460
5.2.1. Parte I	461
5.2.2. Parte II	462
6. Analisi di <i>transfer pricing</i> delle riorganizzazioni aziendali: l'applicazione del principio di libera concorrenza	463
6.1. Remunerazione <i>arm's length</i> della ristrutturazione	463
6.2. L'analisi economica <i>step by step</i>	463
6.2.1. Step 1: Analisi dell'operazione di riorganizzazione	463
6.2.2. Step 2: Analisi delle motivazioni della riorganizzazione	465
6.2.3. Step 3: Options realistically available (ORA)	465
6.2.4. Step 4: Analisi economica della transazione	466
6.2.5. Step 5: Scelta del metodo e calcolo della remunerazione	467
6.3. Remunerazione delle transazioni " <i>post restructuring</i> "	468
7. Cenni sul trattamento fiscale della transazione	469
7.1. Qualificazione dell'operazione ai fini fiscali (trasferimento d'azienda, di singoli beni, ecc.)	469
7.1.1. Sulla qualificazione di "azienda"	470

7.1.2. Cessione di singoli beni: quando si integra la qualifica di azienda?	474
7.1.3. Mero cambio di destinazione	478
7.2. Trattamento fiscale dell'operazione di <i>Business Restructuring</i>	479
7.2.1. Trasferimento d'azienda	479
7.2.2. Trasferimenti di singoli beni – materiali o immateriali – o di contratti, che non costituiscano compendio aziendale	481
7.2.3. Indennizzo per la perdita del <i>business</i>	484
8. Il calcolo dell'indennizzo, caso pratico	485
8.1. Scenario	485
8.2. Analisi della riorganizzazione	486
8.2.1. Step 1: Analisi dell'operazione di riorganizzazione	486
8.2.2. Step 2: Analisi delle motivazioni della riorganizzazione	489
8.2.3. Step 3: Options realistically available (ORA)	490
8.2.4. Step 4: Analisi economica della transazione	491
8.2.5. Step 5: Scelta del metodo e calcolo della remunerazione	491
8.3. Calcolo dell'indennizzo	492
8.3.1. Step 5: Dati necessari al calcolo dell'indennizzo	492
8.3.2. Remunerazione delle transazioni intra-gruppo post <i>restructuring</i>	492
8.3.3. Stima flussi di reddito futuri	494
8.3.4. Definizione del tasso di crescita dei flussi	496
8.3.5. Definizione del modello	496
8.3.6. Parametri del modello: tasso di sconto dei flussi	496
8.3.7. Approfondimento sul tasso di sconto post riorganizzazione	498
8.3.8. Parametri: orizzonte temporale di riferimento	500
8.3.9. Considerazioni specifiche: tassazione	500
8.3.10. Calcolo dell'indennizzo come differenza fra due flussi	502
8.3.11. Lordizzazione effetto fiscale dell'indennizzo	502
12. La tassazione dell'economia digitale: i Pillars One & Two	
di Giammarco Cottani, LL.M.	505
1. Genesi del Progetto	505
1.1. Dallo <i>Unified Approach</i> del 2019 ai <i>Blueprints</i> del 2020	510
2. I Pilastri del Progetto OCSE: Caratteristiche Generali	517
2.1. Il Ruolo degli Stati Uniti d'America	520
2.2. Il <i>Pillar One</i> : Struttura e Problematiche Interpretative	523
2.2.1. Il Nuovo Nesso di Collegamento: il c.d. " <i>Amount A</i> "	524
2.3. Certezza fiscale ed eliminazione della doppia imposizione	530

2.4. Il <i>Pillar Two</i> : Caratteristiche Generali	533
2.4.1. Problematiche interpretative: IIR vs. GILTI	535
3. Il ruolo dell'Unione Europea: la proposta di "digital levy" ed il progetto BEFIT	537
4. Conclusioni	540
13. Transfer pricing e modelli di governance	
di Matteo Ravera	543
Introduzione	543
1. Il Tax Control Framework	545
1.1. Requisiti essenziali del Tax Control Framework	547
1.2. Implementazione del Tax Control Framework	550
2. <i>Transfer Pricing e Governance</i>	552
2.1. <i>Transfer pricing policy</i>	555
2.2. Identificazione e mappatura delle transazioni	558
2.3. Identificazione e valutazione del rischio	559
2.4. Il processo di gestione del rischio di <i>Transfer Pricing</i>	561
2.5. Ruoli e responsabilità	562
3. La gestione del rischio <i>Transfer Pricing</i>	563
3.1. Documentazione sui prezzi di trasferimento	564
3.2. <i>Advance Pricing Agreements (APA)</i>	567
3.2.1. <i>Pre-filing</i>	568
3.2.2. Presentazione della richiesta	569
3.2.3. Analisi e valutazione	569
3.2.4. Negoziazione e definizione dell'accordo	570
3.3. <i>Cooperative Compliance</i>	570
3.4. <i>International Compliance Assurance Programme (ICAP)</i>	575
3.4.1. I partecipanti	578
3.4.2. Il programma	579
3.5. <i>Transfer pricing</i> e sistemi ERP	583
14. La rendicontazione paese per paese (country-by-country reporting)	
di Lorenzo Lodoli e Maria Eugenia Palombo.....	587
1. Premessa	587
2. Il CbCR come strumento di <i>risk assessment</i> per le Amministrazioni fiscali ..	591
2.1. Il ruolo del CbCR tra gli strumenti di verifica delle Amministrazioni fiscali	591
2.2. Importanza dello scambio di informazioni	592

2.3. L'importanza dell'uso appropriato delle informazioni contenute nel CbCR. Le linee guida OCSE sull'uso appropriato	594
2.4. Futuri sviluppi	595
2.4.1. Il monitoraggio sull'attuazione del CbCR e la revisione del 2020	595
2.4.2. Il CbCR pubblico nel progetto della Commissione UE	597
3. La normativa italiana e gli strumenti interpretativi OCSE	599
3.1. Il quadro normativo italiano	599
3.2. I manuali e le linee guida OCSE per l'implementazione del CbCR	600
4. Soggetti obbligati	602
4.1. La "soglia di materialità" prevista dal BEPS <i>Action</i> 13: ipotesi di esclusione dal CbCR	602
4.2. Soggetti tenuti all'obbligo di Rendicontazione	603
4.2.1. Società controllante capogruppo	603
4.2.2. Entità non controllante residente	604
4.2.3. Entità designata	605
4.2.4. Entità supplente	606
5. Contenuto	607
5.1. Schema della rendicontazione Paese per Paese e contenuto delle singole sezioni	607
5.2. Fonte dei dati	617
5.3. Regime linguistico	618
5.4. Valuta	618
6. Modalità di presentazione e scambio di informazioni	618
6.1. Comunicazioni all'Agenzia delle Entrate	618
6.2. Termini di presentazione	619
6.3. Modalità di comunicazione dei dati	620
6.4. Scambio di informazioni	621
6.5. Correzione degli errori	621
6.6. Utilizzo dei dati	621
7. Protezione dei dati	623
7.1. La disciplina internazionale	624
7.2. La tutela del contribuente	625
8. Aspetti sanzionatori	626
8.1. Il ravvedimento operoso	627
8.2. Il ravvedimento e l'invio della rendicontazione	628
15. APA e MAP	
di Vittorio Ciccolella, Simone Di Vaia, Marlinda Gianfrate	631

Premessa	631
Prima parte - Advance Pricing Arrangement	632
1. <i>Advance Pricing Arrangement</i>	632
1.1. Gli APA nel contesto internazionale (OCSE, Commissione Europea, ONU)	632
1.2. Gli APA nella normativa italiana: gli accordi preventivi per le imprese con attività internazionale	637
1.2.1. Profili soggettivi della procedura di accordo preventivo	639
1.2.2. Profili oggettivi della procedura di accordo preventivo	640
1.2.3. Effetti e vigenza dell'accordo preventivo	641
1.2.4. Rapporti della procedura di accordo preventivo con l'attività di controllo	643
1.2.5. La procedura di accordo preventivo	644
1.2.6. Lo scambio degli accordi preventivi	647
1.2.7. Gli accordi preventivi e gli aiuti di Stato	651
Seconda parte - Le procedure amichevoli	657
Premessa	657
1. Basi giuridiche	658
2. La procedura amichevole da Convenzione bilaterale	659
2.1. Ambito soggettivo, ambito oggettivo e termini per la presentazione dell'istanza per l'attivazione di una MAP	661
2.2. Presentazione e contenuto dell'istanza	662
2.3. Rapporto con il contenzioso interno e sospensione della riscossione .	663
2.4. Modalità di svolgimento della procedura	664
3. La procedura amichevole da convenzione arbitrale	665
3.1. Ambito soggettivo e oggettivo	666
3.2. Termini per la presentazione dell'istanza	667
3.3. Rapporto con il contenzioso nazionale	668
3.4. Sospensione della riscossione	668
3.5. <i>I</i> ter di svolgimento della procedura	669
3.6. La procedura arbitrale	669
4. La direttiva sulla risoluzione delle controversie fiscali e il decreto di recepimento	670
4.1. La presentazione dell'istanza	671
4.2. Ricorso del soggetto interessato in caso di rigetto dell'istanza	673
4.3. La fase consultiva	674

4.4. Commissione consultiva	674
4.5. La Commissione per la risoluzione alternativa delle controversie	676
4.6. Esecuzione delle decisioni adottate nell'ambito delle procedure amichevoli o delle procedure di risoluzione delle controversie	677
16. Obbligo di comunicazione dei meccanismi transfrontalieri: gli elementi distintivi specifici relativi ai prezzi di trasferimento	
di Marco Piazza	679
1. Premessa	679
2. Il meccanismo oggetto di comunicazione	681
2.1. Elementi distintivi e transnazionalità	681
2.2. La condizione del vantaggio fiscale	683
3. Soggetti obbligati	687
3.1. Il contribuente	687
3.2. Gli intermediari	688
4. Autorità destinataria della comunicazione	691
5. Casi di esonero dall'obbligo di comunicazione	692
6. Coordinamento	692
7. Gli elementi distintivi relativi ai prezzi di trasferimento	693
7.1. La sovrapposizione degli Hallmark E rispetto all'Hallmark C.4	693
7.2. Imprese del gruppo e imprese associate	696
7.3. Il requisito del controllo ex art. 110, comma 7, T.U.I.R.	697
7.4. Il requisito dell'associazione ex art. 2, co. 1, lett. e) del D.Lgs. 100/2020 .	698
7.5. Caratteristiche degli elementi distintivi di cui alla lettera E	699
7.5.1. <i>Safe harbour</i> unilaterale (elemento distintivo E.1)	699
7.5.2. Beni immateriali di difficile valutazione	702
7.5.3. Trasferimento transfrontaliero infragruppo di funzioni e/o rischi e/o attività	703
7.6. Sovrapposizione di comunicazioni	706
7.7. Rilevanza dei TP <i>adjustment</i> di fine anno	707
Appendice tecnica. - Analisi Economica in applicazione del TNMM -	
Analisi di <i>benchmark</i> mediante approccio deduttivo	
di Lorenzo Marchetto	711
1. Premessa.....	711
1.1. Scelta della banca dati	713
1.2. Impostazione della ricerca in banca dati mediante criteri di selezione (<i>database screening</i>)	714
1.3. Selezione automatica basata su indici (<i>automatic screening</i>).....	720

1.4. Selezione analitica dei comparabili (<i>manual screening</i>)	721
1.5. Definizione dei campioni preliminari	721
1.6. Analisi dei bilanci /definizione del campione	722
1.7. Scelta e calcolo dell'indicatore di profittabilità	722
2. Esempio Applicativo 1: distributore a limitato profilo di rischio (Limited Risk Distributor)	724
2.1. <i>Database Screening</i>	726
2.2. <i>Automatic Screening</i>	731
2.3. <i>Manual Screening</i>	734
2.4. Indicatore di profitto e calcolo del range di libera concorrenza	737
3. Esempio Applicativo 2: <i>Contract Manufacturer</i>	739
3.1. <i>Database Screening</i>	741
3.2. <i>Automatic Screening</i>	744
3.3. <i>Manual Screening</i>	745
3.4. Indicatore di profitto e calcolo del range di libera concorrenza	749
4. Esempio Applicativo 3: Servizi R&D Infragruppo	750
4.1. <i>Database Screening</i>	752
4.2. <i>Automatic Screening</i>	755
4.3. <i>Manual Screening</i>	757
4.4. Indicatore di profitto e calcolo del range di libera concorrenza	760

GLI AUTORI

Curatori

Diego Avolio - Dottore commercialista, LL.M., socio dello Studio Santacroce & Partners, svolge attività di consulenza in ambito tributario per importanti gruppi multinazionali. È autore di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale e relatore in master, seminari e convegni. Per Giuffrè Francis Lefebvre ha curato il volume *Fiscalità internazionale e dei gruppi* (2021).

Marco Piazza - Dottore commercialista, socio dello Studio Associato Piazza e dello Studio Biscozzi Nobili Piazza, è membro della Commissione norme di comportamento dell'AIDC, svolge attività di consulenza in ambito tributario per importanti gruppi multinazionali, banche ed istituzioni finanziarie. È autore di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale e relatore in master, seminari e convegni. Per Giuffrè Francis Lefebvre ha curato la presentazione del volume *Fiscalità internazionale e dei gruppi* (2021).

Autori

Fabio Antonacchio - Ufficiale della Guardia di Finanza, è esperto di diritto tributario e finanziario, autore di libri e pubblicazioni su riviste specializzate in materia fiscale ed economica. È inoltre docente in Master e corsi di perfezionamento organizzati dall'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, dalla Scuola Nazionale di Amministrazione e dalla Scuola di Polizia Economico-Finanziaria della Guardia di Finanza e partecipa regolarmente a convegni e seminari in materia di contrasto al riciclaggio, fiscalità internazionale e finanziaria.

Massimo Bellini - Dottore commercialista, socio dello Studio Legale Tributario EY. È esperto di fiscalità internazionale e transfer pricing. Svolge attività di consulenza per importanti gruppi multinazionali su temi di fiscalità internazionale e prezzi di trasferimento tra cui analisi fiscale della *supply chain*, accordi preventivi APA e procedure amichevoli MAP e assistenza in contenziosi. È autore di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale e relatore in seminari e convegni.

Giusy Bochicchio - Dottore commercialista, LL.M. in International Tax Law presso l'Università di Leiden (Paesi Bassi), socio dello Studio Legale Tributario EY. È esperta di fiscalità internazionale e transfer pricing. Svolge attività di consulenza per importanti gruppi multinazionali su temi di fiscalità internazionale, prezzi di trasferimento, APA/MAP e assistenza con contenziosi. È autrice di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale e relatrice in seminari e convegni.

Francesco Cannas - Senior Lecturer in Tax Law presso la Monash University (Australia - Malesia). Ricercatore post- doc presso l'Università di Hasselt (Belgio).

P.h.D. in International Business Taxation, Vienna University of Economics and Business (WU).

Giammarco Cottani – Avvocato, LL.M. in European and International Taxation presso lo European Tax college (Università di Tilburg e Lovanio), Dottore di ricerca in Diritto Tributario delle Società presso l'Università Luiss Guido Carli. È responsabile globale della politica fiscale del gruppo Netflix. Autore di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale e relatore in seminari e convegni.

Vittorio Ciccolella – Responsabile della sezione di Roma dell'Ufficio Risoluzione e prevenzione controversie internazionali della Direzione Centrale Grandi Contribuenti dell'Agenzia delle entrate. Avvocato e dottore di ricerca in diritto tributario europeo partecipa in qualità di relatore a convegni e seminari in materia di fiscalità internazionale in Italia e all'estero.

Enrico De Angelis – Economista, dottore di ricerca in economia (IMT Alti Studi Lucca). Le sue principali aree di specializzazione sono il transfer pricing, il commercio internazionale e le valutazioni ai fini fiscali e doganali. È autore di articoli in riviste di diritto tributario. Partecipa a convegni e seminari come relatore.

Gianni De Robertis – Chief Economist di KPMG Studio Associato e Leader del team di specialisti di transfer pricing di KPMG per la regione EMA. È esperto degli aspetti economici, fiscali e gestionali delle transazioni intra-gruppo e negli ultimi venti anni ha assistito società multinazionali nelle analisi dei prezzi di trasferimento ed altre analisi economiche e fiscali. È autore di pubblicazioni su riviste e volumi specialistici e relatore in seminari e convegni in Europa, America ed Asia. Ha ottenuto un Master in Economics alla London School of Economics.

Alain Devalle – Professore Ordinario di Economia Aziendale presso Università degli Studi di Torino, Dottore Commercialista e Revisore Legale. È esperto di Bilancio e Analisi finanziaria e M&A. Svolge attività di consulenza per imprese nazionali e internazionali. È inoltre autore di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia di bilancio, revisione e analisi finanziaria e relatore in seminari e convegni.

Simone Di Vaia – Responsabile dell'Ufficio Risoluzione e prevenzione controversie internazionali della Direzione Centrale Grandi Contribuenti e Internazionale dell'Agenzia delle entrate. Partecipa in qualità di delegato dell'Agenzia delle entrate a tavoli internazionali in materia di prezzi di trasferimento e procedure amichevoli. Relatore in convegni e seminari in Italia e all'estero in tema di prezzi di trasferimento, APA e MAP.

Marlinda Gianfrate – Già Responsabile dell'Ufficio Accordi preventivi della Direzione Centrale Grandi Contribuenti e Internazionale dell'Agenzia delle entrate. Ha partecipato in qualità di delegato dell'Agenzia delle entrate a tavoli internazionali in

materia di prezzi di trasferimento. Relatrice in convegni e seminari in Italia e all'estero in tema di prezzi di trasferimento, APA e MAP.

Mario Grandinetti - Professore Associato di Diritto Tributario nell'Università di Torino. P.h.D. in Diritto pubblico e tributario nella dimensione europea, Università di Bergamo. Direttore del Corso Universitario di Perfezionamento in Fiscalità Internazionale ed Europea, Università di Torino.

Eugenio Graziani - Dottore Commercialista e Revisore legale, Responsabile Nazionale del Team International Corporate Tax del network KPMG in Italia. Ha precedentemente rivestito il ruolo di coordinatore del gruppo IVA italiano della medesima organizzazione dopo un periodo di lavoro trascorso agli uffici di Londra. Presta consulenza tributaria nazionale e internazionale in diversi settori, ed ha maturato significativa esperienza in tema di riorganizzazioni aziendali, M&A, contenzioso tributario e procedure amichevoli internazionali.

Lorenzo Lodoli - Avvocato fiscalista. Partner dello Studio Legale Tributario Santacroce & Partners. Collabora con diverse riviste e giornali specializzati in materia fiscale. È relatore in convegni in materia di verifiche fiscali, accertamento, riscossione e contenzioso ed è docente a master specializzati organizzati in materia fiscale da primari gruppi. È specializzato in verifiche e controlli nazionali ed internazionali e contenzioso tributario.

Paolo Ludovici - Socio di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici dal 2021. Specializzato in prezzi di trasferimento, riorganizzazioni societarie nazionali e internazionali, operazioni di M&A e di finanza strutturata, pianificazione dei patrimoni personali e trust, è riconosciuto come "Star Individual" in ambito tributario dalle directory internazionali Chambers & Partners e The Legal 500 in base alle segnalazioni della clientela. Autore di pubblicazioni su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale e relatore in seminari e convegni. È docente in materia tributaria in corsi di specializzazione post-universitari.

Lorenzo Marchetto - Dottore commercialista, socio dello Studio Tributario e Societario Deloitte. È esperto di fiscalità internazionale con focus specifico, dal 2006, in tema di prezzi di trasferimento. Svolge attività di consulenza per importanti gruppi multinazionali, italiani ed esteri. Le principali aree di competenza riguardano l'analisi e documentazione di transazioni complesse, il supporto in caso di verifiche/controversie nei confronti dell'Amministrazione Italiana e/o delle Tax Authorities estere, l'assistenza in sede di APA e l'attribuzione dei profitti a stabili organizzazioni.

Maria Eugenia Palombo - Dottore commercialista. Associate Partner della *practice* internazionale di *transfer pricing* di KPMG. Esperta di fiscalità nazionale e internazionale. Svolge attività di consulenza per importanti gruppi multinazionali.

Autrice di pubblicazioni, docente e relatrice in seminari e convegni in materia di prezzi di trasferimento.

Matteo Ravera - Fiscalista d'impresa. È inoltre autore di pubblicazioni e interventi su riviste e quotidiani specializzati in materia fiscale, oltre che relatore in seminari e convegni.

Barbara Rossi - Dottore commercialista, partner dello Studio Tributario e Societario, network Deloitte.

Si è specializzata nella consulenza in materia di Iva, con particolare riferimento alle problematiche internazionali e all'interpretazione della normativa comunitaria. Autrice di numerose pubblicazioni per riviste specializzate, tiene corsi di formazione e convegni, sia in Italia sia all'estero. CV inserito tra gli «Indirect Tax Leaders 2020» e «Woman Tax Leaders 2020» di World Tax (International Tax Review).

Andrea Tempestini - Dottore commercialista. Partner dello Studio McDermott Will & Emery. Assiste gruppi italiani e multinazionali appartenenti a diversi settori di attività su un ampio spettro di questioni tributarie e spesso guida e coordina team di consulenti fiscali di vari paesi, su progetti che coinvolgono diverse giurisdizioni. È relatore in convegni pubblici o seminari e workshop organizzati presso primarie imprese.

PRESENTAZIONE

La tassazione delle multinazionali, la ripartizione della potestà impositiva tra i Paesi, i criteri di collegamento territoriale, la concorrenza fiscale e numerose altre tematiche di fiscalità internazionale sono, ormai da anni, centrali nel dibattito in sede europea e OCSE e, assai di recente, sono state oggetto dei lavori dei Ministri finanziari del G20. La presidenza italiana del G20 ha raggiunto lo scorso ottobre a Washington un importante accordo politico sulla riforma della tassazione delle multinazionali che segna un cambiamento radicale dell'architettura della fiscalità internazionale e la rende adeguata rispetto alle caratteristiche dell'economia globale del XXI secolo.

In Italia, la fiscalità delle multinazionali è stata interessata da un importante processo di riforma iniziato con il D.L. n. 50 del 2017 che è intervenuto sulla disciplina dei prezzi di trasferimento infragruppo modificando l'articolo 110, comma 7, del T.U.I.R. e prevedendo il recepimento nel nostro ordinamento di linee guida basate sulle migliori pratiche internazionali.

Le linee guida, conformi a quelle approvate dal Consiglio dell'OCSE il 10 luglio 2017, (ora Linee Guida 2022) sono state emanate con il Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 14 maggio 2018 che ha anche previsto l'aggiornamento delle disposizioni relative alla cosiddetta "documentazione idonea" ad assicurare la non applicazione delle sanzioni in caso di accertamento sul *transfer pricing*. La revisione è avvenuta con il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate del 23 novembre 2020, e lo scorso 26 novembre 2021 l'Agenzia delle Entrate ha emanato l'attesissima circolare applicativa sul nuovo regime degli "oneri documentali".

Il manuale che ho il piacere di presentare va quindi in stampa con straordinario tempismo e affronta in modo rigoroso e sistematico la tematica del *transfer pricing* in tutta la sua complessità. Esso nasce dalla collaborazione di esperti (professionisti, studiosi e esponenti dell'Amministrazione Finanziaria) che esprimono le diverse competenze necessarie per affrontare in modo compiuto la disciplina dei prezzi di trasferimento: oltre al diritto tributario, l'economia aziendale e la conoscenza delle "catene del valore" nelle imprese multinazionali.

Diego Avolio e Marco Piazza, coordinando i contributi di specialisti accomunati dalla solida esperienza nella risoluzione delle problematiche inerenti alla disciplina del *transfer pricing*, sono riusciti a ricostruire un quadro ragionato e aggiornato di tutta la normativa, offrendo al contempo al lettore interessanti spunti di riflessione critica e utili suggerimenti pratici sulla sua applicazione.

Il volume tratta dei prezzi di trasferimento, tenendo conto degli indirizzi e delle raccomandazioni OCSE, senza dimenticare la tematica delle verifiche fiscali e degli adempimenti documentali, e affronta anche i temi collegati degli accordi preventivi per le imprese con attività internazionale e le novità in tema di procedure amichevoli e arbitrali che derivano dal recepimento della direttiva europea n. 2017/1852

con il D.lgs. n. 49/2020 e dalle modifiche introdotte dall'articolo 113 del D.L. n. 104/2020.

La trattazione esaustiva e sistematica delle più importanti tematiche della fiscalità internazionale fa di questo manuale un importante riferimento dottrinale e uno strumento essenziale di supporto per gli operatori della fiscalità che si confrontano con le questioni della tassazione delle multinazionali.

Last but not least, questo lavoro è ricco di spunti che potranno rivelarsi estremamente utili per meglio comprendere sia la portata delle nuove regole in materia di allocazione dei diritti impositivi sui profitti delle grandi multinazionali e in materia di "global minimum tax", sia gli effetti della loro attuazione sull'applicazione del principio di libera concorrenza su cui si fonda la consolidata disciplina del *transfer pricing*.

Fabrizia Lapecorella