

Introduzione

Un tema centrale della fiscalità internazionale è indubbiamente la definizione delle modalità di determinazione dei prezzi per forniture di beni e servizi tra società appartenenti a un medesimo gruppo societario, residenti in Paesi diversi.

Tale tema assume particolare rilevanza perché la disciplina di riferimento appare frammentaria, talvolta contraddittoria e, soprattutto, di non immediata applicabilità. Ne emergono incertezze e difficoltà nella definizione di una corretta e uniforme politica di prezzi all'interno dei gruppi multinazionali, essendo necessario contemperare le esigenze dei diversi Paesi, talvolta tra loro contrastanti.

In ambito nazionale, la carenza di istruzioni operative e chiarimenti puntuali, nonché l'assenza di un impianto normativo esaustivo in materia di *transfer pricing*, ha alimentato la formazione di *zone grigie*, in cui dottrina e giurisprudenza hanno assunto posizioni talvolta distanti e inconciliabili. In questo contesto, l'Amministrazione finanziaria nazionale ha prestato, soprattutto negli ultimi anni, crescente attenzione al tema, supplendo alle carenze normative mediante rinvio alla prassi internazionale.

La necessità di valutare in prospettiva globale e coerente il tema della definizione delle politiche di *transfer pricing*, è divenuta ancor più pressante a seguito dell'implementazione di talune "azioni" contenute nel progetto OCSE denominato "BEPS". Quanto ivi previsto ha mutato la prospettiva con cui condurre le analisi volte alla determinazione dei prezzi di trasferimento, ponendo in primo piano il contrasto a fenomeni finalizzati a un'artificiosa allocazione delle basi imponibili.

Ne è emerso il dubbio, legittimo e amletico, se il principio del valore normale, inteso nella sua accezione classica, possa ancora costituire lo strumento principe nella definizione delle politiche di *transfer pricing*. Dubbi accresciuti da ulteriori interventi normativi, quali le direttive ATAD e le previsioni riguardo la cosiddetta *web tax*.

Ciò nonostante il principio del valore normale, nella sua accezione tradizionale e di più larga accettazione, è fondamentale e informa i criteri di determinazione del reddito dei gruppi multinazionali, costituendo il “cuore” della disciplina dei prezzi di trasferimento.

Per molti anni, la materia è stata appannaggio pressoché esclusivo degli specialisti, chiamati a delineare le politiche di prezzo nelle transazioni tra imprese con attività multinazionale ma, nel recente passato, l'emergere di fenomeni talora patologici di allocazione dei redditi in paesi a bassa fiscalità e il conseguente clamore suscitato nell'opinione pubblica, hanno generato crescente attenzione e la necessità, a livello di istituzioni internazionali, di disciplinare in modo più puntuale la materia.

Da qui l'intervento del G20 e l'elaborazione in sede OCSE del cosiddetto “Progetto BEPS”, corpus imponente di indicazioni finalizzate a limitare fenomeni patologici e a contenere politiche volte a indirizzare la base imponibile verso giurisdizioni a bassa fiscalità.

I lavori dell'OCSE e, in particolare, il Piano d'Azione BEPS relativo a “*Transfer Pricing, Allocation of Risk and Recharacterization*” ha sostanzialmente rivisto il contenuto delle Linee Guida sui Prezzi di Trasferimento, introducendo innovazioni pregnanti, idonee a incidere in modo significativo sul contenuto stesso del principio del valore normale.

L'elaborazione di rinnovate linee guida sulle problematiche relative alle transazioni intra-gruppo aventi a oggetto gli intangibili, tema centrale dei lavori OCSE, è cristallizzata nell'Azione n. 8. Di converso, l'Azione n. 4 prevede un'estesa regolamentazione delle transazioni finanziarie, nelle loro variegate sfaccettature, dando conto dei più recenti sviluppi circa i nuovi strumenti finanziari di natura ibrida.

Altro tema di necessaria attenzione sono i servizi intragruppo, in particolar modo le *management fees* e le *head office expenses*, per le quali sempre più spesso la determinazione del valore normale si interseca con la prova circa l'esistenza e l'inerenza rispetto all'attività d'impresa svolta dal soggetto fruitore.

La definizione e limitazione dei casi in cui talune attività distributive possono qualificarsi come “stabile organizzazione” è stato uno dei temi fondamentali dei lavori OCSE; di qui l'elaborazione dell'*Action 7* dell'*Action Plan* BEPS, focalizzato sul *commissionaire agreement* e sulle problematiche, invero assai complesse, dell'attribuzione degli utili alle stabili organizzazioni. Finalità precipua della novella è scongiurare (o, quantomeno, limitare) il

rischio che le imprese multinazionali svolgano attività significative in uno Stato, senza essere ivi assoggettate a tassazione in virtù dell'adozione di schemi contrattuali che non corrispondono alle effettive modalità di svolgimento dell'attività d'impresa.

Da ultimo, i lavori OCSE si sono soffermati sulle necessità documentali in materia di prezzi di trasferimento, tema regolamentato con modalità disomogenee e talvolta finanche contrastanti dai singoli Paesi, divenendo in tal modo particolarmente sensibile per i contribuenti e le amministrazioni finanziarie. La proposta di un *corpus* documentale articolato su tre livelli (*"Master File"*, *"Local File"* e *"Country-by-Country Report"*) costituisce indubbiamente un impegno ma anche un'opportunità per definire in modo coerente e uniforme le politiche di prezzo e le loro modalità applicative nelle singole giurisdizioni.

Il presente contributo, dopo aver delineato i tratti fondamentali della disciplina così come innovata a seguito dei lavori "BEPS", intende focalizzarsi sulle modalità con cui addivenire alla definizione di una politica dei prezzi di trasferimento supportata da un adeguato impianto probatorio, idoneo altresì a fornire all'amministrazione finanziaria le informazioni necessarie a un'adeguata valutazione di conformità al "nuovo" principio del valore normale.

Particolare attenzione è altresì dedicata all'illustrazione degli strumenti, interni e di fonte convenzionale, volti a prevenire e gestire le controversie in materia di prezzi di trasferimento.

La materia oggetto di trattazione si caratterizza indubbiamente per la vastità dell'elaborazione internazionale e nazionale e per la complessità dei meccanismi di definizione delle politiche di prezzo; obiettivo degli autori è l'individuazione e la trattazione dei temi maggiormente rilevanti per coloro che, nel quotidiano operare degli ambienti aziendali e professionali, devono confrontarsi con la necessità di determinare i prezzi delle transazioni inter-company in conformità al "rinnovato" principio del valore normale.

Gli Autori