

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