

CONVEGNO AD ANCONA SUL TEMA DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO

Come difendersi al meglio dagli accertamenti fiscali

Un nuovo strumento per le società dello stesso gruppo



Michele De Vita, il secondo da sinistra, fra Enzo Bacciardi e i relatori

— ANCONA —

LA FORMAZIONE specialistica, destinata a chi già lavora all'interno delle imprese, ha visto ancora una volta Marchet — l'Azienda speciale della Camera di Commercio di Ancona per l'internazionalizzazione delle piccole medie imprese — affiancata da validi professionisti, come quelli dello Studio Legale Bacciardi and Partners di Pesaro, nell'organizzazione del seminario sul tema «Transfer pricing: nuovi oneri di documentazione» svoltosi giovedì pomeriggio nella Sala Parlamentino della Camera di Commercio e che ha offerto un'analisi completa della questione riguardante i «prezzi di trasferimento» e delle imminenti formalità di comunicazione e di documentazione in funzione degli adempimenti che sono richiesti dall'Agenzia delle Entrate per la compilazione del Modello Unico 2011 e la cui inadempienza prevede sanzioni molto onerose.

COME era previsto, l'importanza e la novità del tema ha suscitato particolare interesse fra gli opera-

tori del settore ed ha fatto registrare circa 50 partecipanti, di cui 25 commercialisti provenienti dalle province di Ancona, di Pesaro e Urbino, di Macerata e di Ascoli Piceno e di 22 aziende e società, fra le quali ci sono Ariston Thermo spa, Enereco spa, Renco spa, Tontarelli spa, Teucoguzzini spa, Somacis spa, La Bottega dell'Albergo spa, Walter Tosto spa, Sagraf Sabbatini Grafiche spa, Cantori spa, Brandoni srl.

L'ARGOMENTO

**«Transfer pricing»:
buono a sapersi**

È LA determinazione dei prezzi di trasferimento («transfer price») dei fattori di produzione (beni, servizi, forza lavoro e capitali finanziari) tra aziende dello stesso gruppo. Il prezzo è infatti il punto di partenza per determinare la base imponibile per le imposte

LA SINTESI

L'organizzazione

La giornata di studio è stata una collaborazione fra l'Azienda speciale Marchet e lo Studio Bacciardi and Partners di Pesaro

I relatori

Le due relazioni principali del seminario anconetano erano affidate agli avvocati pesaresi Lorenzo Bacciardi e Tommaso Fonti

I LAVORI sono stati aperti dal direttore di Marchet Michele De Vita e sono stati coordinati dall'avvocato Enzo Bacciardi, fondatore storico e socio dell'omonimo Studio. Due le relazioni previste dal programma, affidate ai due avvocati Lorenzo Bacciardi e Tommaso Fonti, entrambi dello Studio Bacciardi and Partners, che hanno trattato rispettivamente il «Ruolo della documentazione sul «transfer pricing»» e la «Predispensione del «master file» e della documentazione nazionale alla luce del nuovo provvedimento e della circolare».

IL SEMINARIO di Ancona faceva parte di un ciclo di interventi tecnici che Marchet ha programmato per l'anno 2011 e i prossimi appuntamenti saranno dedicati a «L'approccio «value based» nei mercati esteri: dal rapporto di fornitura al rapporto di partnership»; «L'utilizzo «marketing oriented» degli strumenti di tecnica del commercio internazionale» e «La garanzia nella compravendita nazionale e internazionale».

APPUNTAMENTI ALTRI INCONTRI IN CALENDARIO PER LO STUDIO BACCIARDI

In ottobre una giornata sulla compravendita

FORTE di una ormai consolidata esperienza di consulenza fiscale internazionale acquisita attraverso anni di attività, con l'appuntamento di giovedì scorso in Ancona sui nuovi oneri di documentazione in materia di «transfer pricing» lo Studio pesarese Bacciardi and Partners prosegue nello sviluppo del programma formativo di Marchet — l'Azienda speciale della Camera di Commercio di Ancona per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese — dedicato alla formazione specialistica degli operatori che lavorano all'interno del commercio internazio-

nale che ha preso il via fin dal 2009 con il seminario specialistico sulla disciplina della esteroinvestizione e proseguito poi nell'anno 2010 con l'incontro dedicato ai problemi e alle questioni fiscali internazionali collegati alla Cfc, alla residenza fiscale e ai costi «black list».

NEL proprio Calendario Eventi 2011 lo Studio Bacciardi and Partners ha in programma il seminario sul tema «La garanzia nella compravendita nazionale ed internazionale» che si svolgerà anch'esso in Ancona il prossimo 7 ottobre.



L'avvocato pesarese Lorenzo Bacciardi, dello Studio omonimo, esperto di diritto societario e tributario internazionale

L'ANALISI PARLANDO CON LORENZO BACCIARDI

«Una procedura che mette al riparo da pesanti sanzioni»

PRINCIPALE relatore del Seminario sul «Transfer pricing: nuovi oneri di documentazione» è stato Lorenzo Bacciardi, 36 anni, pesarese, avvocato internazionalista con master in diritto societario e tributario internazionale presso la Temple University Beasley School of Law di Filadelfia, nonché partner dello Studio legale Bacciardi and Partners, con sedi a Pesaro e Milano, affiliato al network internazionale Eurojuris International. «Obiettivo principale del Seminario di Ancona — afferma l'avvocato Bacciardi — è stato quello di fornire un completo aggiornamento del quadro normativo che disciplina il «transfer pricing», nonché un addestramento pratico per la pianificazione e la gestione degli investimenti esteri delle nostre imprese».

DOPO aver ricordato che la manovra finanziaria dell'estate 2010 ha introdotto per le imprese la facoltà di adottare documentazione che attesti coerentemente le ragioni imprenditoriali, commerciali ed economiche che giustificano la formazione dei prezzi di vendita o di acquisto delle merci a livello internazionale fra società del medesimo gruppo, Bacciardi chiarisce che «la documentazione prevista dalla nuova normativa consentirà alle imprese sottoposte a verifica sul «transfer pricing» di chiedere la disapplicazione delle sanzioni amministrative normalmente applicate e che possono variare dal 100% al 200% della maggiore imposta accertata. Una facoltà a favore delle imprese — aggiunge — che rappresenta un passo significativo verso l'allineamento dell'Italia con gli altri paesi industrializzati».

«**I SOGGETTI** interessati da questo provvedimento — afferma il rappresentante dello Studio Bacciardi and Partners — sono evidentemente le società italiane che

controllano società operative estere e quelle italiane appartenenti a gruppi multinazionali esteri che intrattengono rapporti di compravendita internazionale di merci». Con riferimento alle nostre piccole e medie imprese e sulla eventuale adozione anche da parte loro della documentazione relativa al «transfer pricing», l'avvocato Bacciardi precisa che «si tratta di una valutazione che va fatta caso per caso, con riferimento alla tipologia organizzativa del gruppo e del prodotto».

APPLICAZIONE

«La documentazione può essere valutata in base alla struttura societaria»

La documentazione può essere invece consigliabile quando l'organizzazione commerciale di gruppo e le strategie di vendita possono essere descritte in modo uniforme e coerente nel tempo. Nel caso in cui questo non fosse possibile, forse sarebbe opportuno adottare un'altra strategia anziché predisporre la documentazione. L'avvocato Bacciardi rappresenta in modo ancora più analitico le possibili varie realtà: «Qualora l'impresa non sia in grado di descrivere con esattezza le sue logiche commerciali e di giustificare i prezzi praticati, forse sarebbe non utile adottare la documentazione sul «transfer pricing»».

RESTA IL FATTO, conclude Bacciardi, che «la predisposizione della documentazione interna al gruppo assume importanza in quanto dovrebbe modificare le modalità con cui l'amministrazione finanziaria opererà in sede di accertamento: la società potrà validamente dimostrare la congruità dei prezzi e l'amministrazione finanziaria disporrà di materiale su cui iniziare la verifica e il controllo».