

La disciplina del Transfer Pricing

Bacciardi Partners un riferimento nel Centro Italia per la fiscalità internazionale

Con una storia di quasi cinquant'anni e oltre trenta professionisti che operano nelle sedi di Pesaro, Bologna, Milano e Valencia, lo studio legale internazionale d'affari Bacciardi Partners assiste le imprese italiane ed estere nelle operazioni transnazionali, prestando consulenza legale strategica in diritto commerciale, societario, laburistico, fiscale, doganale, global mobility, corporate finance e M&A. Negli anni ha implementato una strategia specifica orientata a concepire e prestare servizi in materia di fiscalità internazionale altamente specialistici su temi quali la regolamentazione dei prezzi di trasferimento dei gruppi multinazionali d'impresa – il Transfer Pricing – la predisposizione della contrattualistica infragruppo e lo svolgimento di analisi di benchmark a supporto delle politiche dei prezzi di trasferimento. Ne abbiamo parlato con l'Avvocato Tommaso Fonti, socio dello studio e a capo del team Transfer Pricing del dipartimento di Fiscalità Internazionale.

DOMANDA. Cos'è il Transfer Pricing e quali sono i clienti tipo che richiedono la vostra consulenza?

RISPOSTA. «È la disciplina in conformità alla quale le società appartenenti a gruppi multinazionali d'impresa devono determinare, ai fini fiscali, i prezzi di trasferimento applicati alle operazioni commerciali o finanziarie infragruppo. Il Transfer Pricing non è una pratica elusiva, ma è piuttosto volta alla corretta ripartizione della materia imponibile e, conseguentemente, delle imposte fra i diversi Stati in cui l'impresa multinazionale opera. I clienti che solitamente ci contattano sono gruppi multinazionali d'impresa con società capogruppo in Italia e controllate all'estero o viceversa».

D. Quali sono i vantaggi nell'adottare una corretta politica di determinazione dei prezzi di trasferimento infragruppo?

R. «Sono principalmente due: da un lato evitare la ripresa a tassazione in Italia di un maggiore reddito, a fronte di un'eventuale rettifica operata dall'Amministrazione finanziaria italiana sui costi sostenuti e/o sui ricavi conseguiti dall'impresa multinazionale; dall'altro presidiare e ridurre il rischio fiscale connesso all'operatività infragruppo, in modo tale da garantire alla società italiana – capogruppo o controllata – il mantenimento del proprio valore aziendale, anche in vista di una futura vendita della stessa a favore di possibili investitori».

D. In cosa consiste la Documentazione Transfer Pricing?

R. «In Italia da oltre dieci anni è in vigore una normativa che prevede la facoltà dei contribuenti di adottare la Documentazione Transfer Pricing, ossia un set di documenti volti a di-



Il team Transfer Pricing del dipartimento di Fiscalità Internazionale, composto dall'Avvocato Tommaso Fonti, che lo presiede, dal senior associate Dott. Denis Amici e dal junior associate Dott. Lorenzo Ricciotti.

mostrare la conformità ai valori di mercato dei prezzi di trasferimento praticati infragruppo, il cosiddetto *arm's length principle* o principio di libera concorrenza. Il set documentale si compone di Masterfile e Documentazione Nazionale: il primo documento raccoglie le informazioni relative al gruppo e ne descrive operatività e rapporti interni; la Documentazione Nazionale, invece, descrive la singola società residente fiscalmente in Italia. Attraverso l'adozione di un'idonea Documentazione la società contribuente italiana può evitare le rettifiche dei prezzi infragruppo praticati e quindi le riprese a tassazione di maggiore reddito da parte dell'Amministrazione finanziaria italiana oppure evitare quantomeno l'applicazione delle sanzioni derivanti dalle suddette rettifiche».

D. Come si estrinseca nel concreto la vostra consulenza in materia di Transfer Pricing?

R. «Entriamo concretamente in azienda per comprenderne il business e l'operatività, il settore produttivo di appartenenza, le operazioni poste in essere con le controllate estere e le logiche di determinazione dei prezzi praticati infragruppo. Con le informazioni raccolte sviluppiamo le opportune analisi economiche – le cosiddette *benchmark analyses* – per supportare sotto il profilo fiscale i prezzi praticati infragruppo. Laddove ravvisiamo criticità, pro-

poniamo all'azienda soluzioni per rivedere la politica dei prezzi di trasferimento. Completata la fase di analisi, procediamo alla redazione della documentazione. In tutte le fasi di assistenza, operiamo in stretta collaborazione sia con le funzioni aziendali preposte sia con i consulenti di fiducia dell'azienda, primo fra tutti il commercialista».

D. Quali consigli suggerite alle aziende che devono affrontare la tematica del Transfer Pricing?

R. «Per le aziende che per la prima volta si avvicinano al Transfer Pricing il consiglio operativo è quello di considerare attentamente questa tematica sin dalla fase di concepimento del gruppo multinazionale d'impresa e delle operazioni infragruppo che intercorreranno tra le varie consociate del gruppo. In secondo luogo, è molto importante dotarsi di una solida e ben redatta contrattualistica infragruppo. Infine, per le aziende che hanno già implementato una policy Transfer Pricing e/o hanno già adottato la Documentazione, è opportuno verificare costantemente, almeno su base annuale, che la policy, la contrattualistica infragruppo e quanto rappresentato all'interno della Documentazione siano corrispondenti alla reale ed effettiva condotta tenuta dalle parti nell'ambito dei rapporti infragruppo».