

MANUALE DEL TRANSFER PRICING

MANUALE

Piergiorgio Valente

I EDIZIONE



IPSOA

Gruppo Wolters Kluwer

SOMMARIO

Parte I DISPOSIZIONI

Capitolo I TRANSFER PRICING TRA OTTIMIZZAZIONE DEL BUSINESS E TAX PLANNING

1.1	Premessa	5
1.2	Ottimizzazione del <i>business</i> e <i>transfer pricing</i>	6
1.3	La <i>value chain</i> nei gruppi multinazionali	10
1.4	Il <i>transfer pricing tax planning (TPTP)</i>	16
1.5	Riferimenti	20

Capitolo II L'EVOLUZIONE DELLA DISCIPLINA DEL TRANSFER PRICING

2.1	Premessa	25
2.2	<i>Drivers</i> strategici, assetto organizzativo e <i>transfer pricing</i> - cenni	29
2.3	Evoluzione delle linee guida OCSE	32
2.4	Linee guida dell'OCSE destinate alle multinazionali	38
2.5	Linee guida dell'OCSE: concetti e principi cardine	42
2.6	L'evoluzione della disciplina del <i>transfer pricing</i> in ambito comunitario - Cenni	46
2.7	L'evoluzione della disciplina in ambito internazionale: l' <i>arm's length principle</i>	50
2.8	L'esperienza italiana: cenni evolutivi della disciplina fiscale alla luce delle raccomandazioni OCSE	53
2.9	Riferimenti	63

Capitolo III LA DISCIPLINA DEL TRANSFER PRICING IN AMBITO OCSE

3.1	Il rapporto dell'OCSE sul <i>transfer pricing</i> per le multinazionali e le amministrazioni fiscali	69
	3.1.1 Premessa	69
	3.1.2 Libera concorrenza	70
	3.1.3 Le <i>Guidelines</i> del 1995	71
	3.1.4 I metodi	73
3.2	La disciplina convenzionale	81
3.3	L'adeguata documentazione secondo l'OCSE	84
	3.3.1 L'importanza di un'adeguata documentazione	84

3.4	I metodi per la definizione dei prezzi di trasferimento e la scelta del <i>best method</i>	88
3.4.1	L'analisi della comparabilità	88
3.4.2	La determinazione dei prezzi di trasferimento: i principali metodi	93
3.4.3	Definizione dei prezzi di trasferimento: metodi basati sulla transazione	94
3.4.3.1	Il metodo del prezzo comparabile di libero mercato (o metodo CUP)	94
3.4.3.2	Il metodo del prezzo di rivendita	97
3.4.3.3	Il metodo del costo maggiorato	100
3.4.4	Limitazioni all'utilizzo dei metodi basati sulla transazione	104
3.4.5	I metodi basati sugli utili	106
3.4.5.1	Il metodo di ripartizione dell'utile	107
3.4.5.2	Il metodo basato sul margine netto della transazione	110
3.4.6	L'applicazione dei metodi alle immobilizzazioni immateriali - Cenni	113
3.4.7	Dall'analisi funzionale alla scelta del <i>best method</i>	114
3.5	Riferimenti	118

Capitolo IV

IL QUADRO NORMATIVO COMUNITARIO

4.1	La convenzione arbitrale n. 90/436/Cee	123
4.1.1	Premessa	123
4.1.2	Generalità	125
4.1.3	L'ambito di applicazione	125
4.1.4	Le fasi della procedura	126
4.2	La comunicazione n. 582/2001	127
4.3	Il <i>Joint Transfer Pricing Forum</i>	129
4.3.1	Il Codice di condotta sulla documentazione in materia di <i>transfer pricing</i>	130
4.3.2	Gli orientamenti comunitari in materia di APA	138
4.3.3	I lavori in corso e le prospettive future	141
4.4	Riferimenti	143
4.5	Appendice Convenzione arbitrale n. 436/90/CEE	151

Capitolo V

LA DISCIPLINA DEL TRANSFER PRICING IN ALTRE ORGANIZZAZIONI

5.1	Premessa	165
5.2	<i>Pacific Association of Tax Administration (PATA): Il Transfer Pricing Documentation Package</i>	166

5.3	Il Fondo Monetario Internazionale	171
5.4	<i>International Chamber of Commerce</i> : il <i>Documentation Package</i>	172
5.5	Riferimenti	173

Capitolo VI

IL QUADRO NORMATIVO NAZIONALE

6.1	La normativa nazionale di riferimento	177
6.2	Presupposto soggettivo	179
6.2.1	Impresa residente	180
6.2.2	Società non residente	180
6.3	Nozione di controllo	181
6.4	Presupposto oggettivo	183
6.5	L'onere della prova e il <i>transfer pricing</i>	185
6.5.1	L'onere della prova nel diritto civile	185
6.5.2	L'onere della prova nel processo tributario	185
6.5.2.1	L'onere della prova dei costi, dell'inerenza, delle detrazioni e delle deduzioni	187
6.5.2.2	L'onere della prova in materia di rimborso, agevolazioni ed esenzioni	189
6.5.3	L'onere della prova nelle controversie relative al <i>transfer pricing</i>	189
6.5.3.1	La posizione della giurisprudenza di legittimità	190
6.5.3.2	La posizione della giurisprudenza di merito ...	194
6.5.4	Conclusioni	195
6.6	Le informazioni sul <i>transfer pricing</i> nel bilancio	196
6.6.1	Le parti correlate nella normativa fiscale	197
6.6.2	La normativa civilistica	198
6.6.3	Le parti correlate secondo la Consob	199
6.6.4	Il Regolamento Consob	201
6.6.5	Le parti correlate nei principi contabili internazionali	202
6.6.6	Il Codice di autodisciplina per le società quotate	206
6.7	Profili civilistici in materia di <i>transfer pricing</i>	206
6.7.1	L'attività di direzione e coordinamento	209
6.8	Direzione e coordinamento nel gruppo di imprese	211
6.8.1	Premessa	211
6.8.2	Nozione di direzione e coordinamento	211
6.8.3	Principi fondamentali della disciplina dei gruppi di società	213
6.8.4	La responsabilità per direzione unitaria e coordinamento	214

6.8.5	La trasparenza dei processi decisionali nell'ambito del gruppo: responsabilità per direzione unitaria e coordinamento	219
6.8.6	La pubblicità dell'appartenenza a un gruppo di società	220
6.8.7	Direzione e coordinamento e finanziamenti	221
6.8.8	Direzione unitaria e gruppi di imprese	222
6.8.9	Le direttive impartite dalla <i>holding</i> di vertice (in generale)	225
6.8.10	La compressione dell'autonomia locale (in senso civilistico)	226
6.9	Riferimenti	228

Capitolo VII

LA PRASSI ITALIANA: CIRCOLARI E COMMENTI

7.1	Premessa	235
7.2.	Circ. 22 settembre 1980, n. 32	236
7.2.1	I presupposti soggettivi	236
7.2.2	Il presupposto oggettivo	238
a)	Il metodo del confronto del prezzo	239
b)	Il metodo del prezzo di rivendita	240
c)	Il metodo del costo maggiorato	241
d)	I metodi alternativi	241
7.2.3	Il valore normale degli interessi	242
7.2.4	Il valore normale nella cessione di beni immateriali .	243
7.2.5	Le prestazioni di servizi	245
7.3	Circ. 12 dicembre 1981, n. 42	246
7.3.1	Presupposti soggettivi delle rettifiche a valore normale	246
7.3.2	Presupposti oggettivi delle rettifiche a valore normale	247
7.3.3	I metodi utilizzati per la determinazione del valore normale	247
7.4	Valore in dogana: cenni e rinvio	248
7.5	Riferimenti	249
7.6	Appendice	250
7.6.1	Circ. 22 settembre 1980, n. 32	250
7.6.2	Circ. 12 dicembre 1981, n. 42	274

Capitolo VIII

GIURISPRUDENZA ITALIANA: SENTENZE E COMMENTI

8.1	Premessa	281
8.2	Sentenze della Corte di Cassazione	290
8.2.1	Cass. 27 marzo 2007, n. 11226	290

8.2.2	Cass. 22 giugno 2006, n. 22023	292
8.2.3	Cass. 24 luglio 2002, n. 10802	293
8.2.4	Cass. 22 giugno 2001, n. 13233	295
8.2.5	Cass. 31 maggio 2001, n. 3861	296
8.2.6	Cass. 26 gennaio 2001, n. 1133	297
8.2.7	Cass. 24 marzo 2000, n. 3547	300
8.2.8	Cass. 17 maggio 2000, n. 10062	301
8.2.9	Cass. 13 luglio 1999, n. 14016	302
8.3	Sentenze delle Commissioni Tributarie Regionali	303
8.3.1	CTR Piemonte, Sez. XXXV, 18 gennaio 1999, n. 164 .	303
8.3.2	CT II grado di Trieste, Sez. I, 16 aprile 1993, n. 44/93 (decr.)	305
8.4	Sentenze delle Commissioni Tributarie Provinciali	307
8.4.1	CTP Milano, Sez. VIII, 29 luglio 2005, n. 158	307
8.4.2	CTP Milano, Sez. XXI, 20 giugno 2005, n. 177	309
8.4.3	CTP Roma, Sez. XXXVI, 25 novembre 2003, n. 371 ..	310
8.4.4	CTP Vicenza, Sez. VII, 13 febbraio 2003, n. 1070	312
8.4.5	CTP Ravenna, Sez. I, 18 ottobre 2002, n. 253	314
8.4.6	CTP Treviso, Sez. VI, 4 novembre 2001, n. 64	315
8.4.7	CTP Roma, Sez. IV, 5 marzo 1999, n. 65	318
8.4.8	CTP Ravenna, Sez. I, 11 giugno 1998, n. 387	319
8.4.9	CTP Roma, Sez. XXXIV, 4 febbraio 1998, n. 342	320
8.4.10	CTP Reggio Emilia, Sez. VII, 13 febbraio 1997, n. 55	322
8.4.11	CTP Genova, Sez. VIII, 10 febbraio 1992, n. 547	323
8.5	Riferimenti	326
8.6	Appendice	327
8.6.1	Le sentenze della Corte di Cassazione	327

Capitolo IX

LA DISCIPLINA DEL TRANSFER PRICING NEGLI STATI UNITI

9.1	L'evoluzione della sezione 482	393
9.2	<i>L'arm's length standard</i>	396
9.3	<i>Best method rule</i>	397
9.4	Cessione di beni materiali: metodi per la determinazione del valore normale	398
9.4.1	Premessa	398
9.4.2	CUP	399
9.4.3	Metodo del prezzo di rivendita	402
9.4.4	Metodo del costo maggiorato	406
9.4.5	<i>Comparable Profits Method</i>	408
9.4.6	<i>Profit Split Method</i>	412
9.4.7	<i>Unspecified Methods</i>	417

9.5	Cessione di beni immateriali: metodi per la determinazione del valore normale	417
9.5.1	<i>Comparable Uncontrolled Transaction Method (CUT)</i>	418
9.5.2	<i>Comparable Profits Method</i>	421
9.5.3.	<i>Profit Split Method</i>	421
9.5.4	<i>Unspecified Methods</i>	422
9.6	<i>Cost Sharing Agreements</i>	427
9.7	Prestazione di servizi	437
9.8	Sanzioni e documentazione	444
9.9	L'APA <i>Program</i>	461
9.10	Casi giurisprudenziali: cenni	493
9.11	Riferimenti	494

Capitolo X

LA DISCIPLINA DEL TRANSFER PRICING IN ALTRI ORDINAMENTI

10.1	Argentina	499
10.1.1	Riferimenti normativi: cenni	499
10.1.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OC-SE	501
10.1.3	Definizione di " <i>related party</i> "	501
10.1.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing e best method rule</i>	502
10.1.5	Obblighi di documentazione	504
10.1.6	Sanzioni	507
10.1.7	APA	508
10.1.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	508
10.2	Australia	510
10.2.1	Riferimenti normativi: cenni	510
10.2.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OC-SE	513
10.2.3	Definizione di " <i>related party</i> "	514
10.2.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing e best method rule</i>	517
10.2.5	Obblighi di documentazione	518
10.2.5.1	Documentazione relativa alla selezione e all'applicazione dei metodi per la determinazione del <i>transfer pricing</i>	531
10.2.5.2	Documentazione relativa all'adozione di particolari strategie di <i>business</i>	536
10.2.6	Sanzioni	539
10.2.7	APA	543
10.2.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	546

10.3	Brasile	546
10.3.1	Riferimenti normativi: cenni	546
10.3.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OCSE	547
10.3.3	Definizione di “ <i>related party</i> ”	547
10.3.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing</i> e <i>best method rule</i>	548
10.3.5	Obblighi di documentazione	549
10.3.6	Sanzioni	549
10.3.7	APA	550
10.3.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	550
10.4	Cina	550
10.4.1	Riferimenti normativi: cenni	550
10.4.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OCSE	551
10.4.3	Definizione di “ <i>related party</i> ”	551
10.4.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing</i> e <i>best method rule</i>	551
10.4.5	Obblighi di documentazione	552
10.4.6	Sanzioni	567
10.4.7	APA	567
10.4.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	570
10.5	Francia	570
10.5.1	Riferimenti normativi: cenni	570
10.5.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OCSE	570
10.5.3	Definizione di “ <i>related party</i> ”	571
10.5.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing</i> e <i>best method rule</i>	571
10.5.5	Obblighi di documentazione	572
10.5.6	Sanzioni	572
10.5.7	APA	572
10.5.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	577
10.6	Germania	578
10.6.1	Riferimenti normativi: cenni	578
10.6.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OCSE	578
10.6.3	Definizione di “ <i>related party</i> ”	579
10.6.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing</i> e <i>best method rule</i>	579
10.6.5	Obblighi di documentazione	580
10.6.6	Sanzioni	582
10.6.7	APA	582
10.6.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	583
10.7	Regno Unito	583
10.7.1	Riferimenti normativi: cenni	583
10.7.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell'OCSE	583

10.7.3	Definizione di “ <i>related party</i> ”	584
10.7.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing</i> e <i>best method rule</i>	585
10.7.5	Obblighi di documentazione	585
10.7.6	Sanzioni	587
10.7.7	APA	587
10.7.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	588
10.8	Spagna	589
10.8.1	Riferimenti normativi: cenni	589
10.8.2	Riferimenti alle <i>Transfer Pricing Guidelines</i> dell’OCSE	590
10.8.3	Definizione di “ <i>related party</i> ”	590
10.8.4	Metodi per la definizione del <i>transfer pricing</i> e <i>best method rule</i>	591
10.8.5	Obblighi di documentazione	591
10.8.6	Sanzioni	591
10.8.7	APA	592
10.8.8	<i>Transfer Pricing issues</i>	592
10.9	Riferimenti	592

Parte II

PROBLEMATICHE

Capitolo I

IL TRANSFER PRICING INTERNO

1.1	Premessa	605
1.2	La disciplina del <i>transfer pricing</i> : quadro generale	605
1.3	Estensione dell’ambito applicativo della norma contenuta nell’art. 110, co. 7, del <i>tuir</i> alle operazioni tra società residenti ...	606
1.4	La circ. 26 febbraio 1999, n. 53	607
1.5	La posizione della giurisprudenza di legittimità	612
1.6	La posizione della giurisprudenza di merito	614
1.7	Casi particolari: <i>tonnage tax</i> e <i>transfer pricing</i> interno	616
1.8	Il <i>transfer pricing</i> interno e la disciplina dell’IVA	617
1.9	Conclusioni	619
1.10	Riferimenti	619

Capitolo II

IL TRANSFER PRICING INTERNO E IL SUO IMPATTO SULLE IMPRESE RESIDENTI INCLUSE NEL CONSOLIDATO FISCALE NAZIONALE

2.1	Premessa	623
2.2	Il meccanismo del <i>transfer pricing</i> : esemplificazione	624

2.3	Il <i>transfer pricing</i> interno: lineamenti generali	625
2.4	I tentativi di regolamentazione del <i>transfer pricing</i> interno: dottrina, giurisprudenza e prassi	626
2.5	Il <i>transfer pricing</i> interno e la <i>tonnage tax</i>	633
2.6	Il <i>transfer pricing</i> interno e la disciplina dell'IVA	634
2.7	L'impatto del <i>transfer pricing</i> tra società residenti in Italia rientranti nel perimetro di consolidamento fiscale	636
2.8	Conclusioni	641
2.9	Riferimenti	641

Capitolo III

PRESUPPOSTI, LIMITI E CONSEGUENZE SANZIONATORIE DELL'ACCERTAMENTO IN MATERIA DI TRANSFER PRICING

3.1	Premessa	645
3.2	La verifica dei presupposti applicativi	646
3.2.1	Il presupposto soggettivo	647
3.2.2	Il criterio di collegamento	649
3.2.3	La <i>condicio iuris</i>	651
3.3	La verifica fiscale in materia di <i>transfer pricing</i>	652
3.3.1	Il concetto di valore normale e la motivazione dell'accertamento	652
3.3.2	L'accertamento analitico-induttivo	657
3.3.2.1	Differenze tra ricavi d'esercizio e valori statistici	659
3.3.2.2	Gravi incongruenze tra i ricavi, i compensi ed i corrispettivi dichiarati e quelli desumibili dall'attività svolta	660
3.3.2.3	Considerazioni conclusive sui canoni interpretativi espressi dall'Alta Corte	663
3.3.3	Il valore normale e la ricerca di riscontri interni ed esterni alla società verificata	666
3.4	Le posizioni della giurisprudenza specificamente riferite al <i>transfer pricing</i>	669
3.4.1	Il tema dell'onere della prova e dell'analisi di comparabilità	669
3.4.2	Il tema delle spese di regia e dei <i>management fees</i>	674
3.4.3	Alcune considerazioni conclusive sulle posizioni espresse dalla giurisprudenza	676
3.5	La disciplina sanzionatoria del <i>transfer pricing</i>	677
3.6	Cenni sulla disciplina degli altri Paesi in materia di accertamento del <i>transfer pricing</i>	682
3.6.1	Belgio	682
3.6.2	Francia	683
3.6.3	Germania	684

3.6.4	Regno Unito	684
3.6.5	Spagna	685
3.6.6	USA	686
3.6.7	India	686
3.6.8	Cina	686
3.7	Riferimenti	687

Capitolo IV

I CONTROLLI DELL'AMMINISTRAZIONE FINANZIARIA IN MATERIA DI TRANSFER PRICING

4.1	Introduzione	691
4.2	Generalità sull'attività di controllo dell'Amministrazione finanziaria	692
4.3	I profili internazionali dell'attività di controllo fiscale	694
4.3.1	Premessa	694
4.3.2	L'inquadramento normativo delle fattispecie aventi rilevanza internazionale	695
4.4	La verifica fiscale in materia di <i>transfer pricing</i>	698
4.4.1	Generalità	698
4.4.2	Gli organi preposti al controllo	699
4.4.3	I poteri di controllo	701
4.4.4	Attività info-investigativa preliminare	705
4.4.5	Il rapporto tra Amministrazione finanziaria e contribuente in sede di verifica	718
4.4.6	Le modalità di esecuzione dell'attività ispettiva	722
4.4.6.1	L'accesso e le ricerche	722
4.4.6.2	I riscontri sostanziali: le ispezioni documentali e le verificazioni	730
4.4.6.3	Le ispezioni documentali: acquisti e vendite di beni materiali	738
4.4.6.4	Le ispezioni documentali: acquisti e vendite di beni immateriali	754
4.4.6.5	Le ispezioni documentali: interessi attivi e passivi derivanti da finanziamenti infragruppo	760
4.4.6.6	Le ispezioni documentali: i servizi infragruppo	764
4.4.7	Gli altri settori impositivi rilevanti ai fini della disciplina del <i>transfer pricing</i> : IRAP e IVA	766
4.4.8	Le verifiche simultanee	769
4.4.9	Gli aspetti sanzionatori	771
4.5	Gli strumenti di tutela del contribuente in materia di <i>transfer pricing</i>	772
4.6	Prospettive evolutive dell'attività di verifica in materia di <i>transfer pricing</i>	775

4.6.1	Premessa	775
4.6.2	Il dibattito in ambito OCSE	776
4.7	Orientamenti giurisprudenziali - rinvio	777
4.8	Considerazioni conclusive	777
4.9	Riferimenti	778

Capitolo V

L'ONERE DELLA PROVA NELLE CONTROVERSIE SUL *TRANSFER PRICING*

5.1	Premessa	783
5.2	L'onere della prova nel diritto civile	783
5.3	L'onere della prova nel processo tributario	784
5.3.1	L'onere della prova dei costi, dell'inerenza, delle detrazioni e delle deduzioni	786
5.3.2	L'onere della prova in materia di rimborso, agevolazioni ed esenzioni - Cenni	788
5.4	L'onere della prova nelle controversie relative al <i>transfer pricing</i>	788
5.4.1	La posizione della giurisprudenza di legittimità	788
5.4.1.1	Cass. 22 giugno 2006, n. 22023	788
5.4.1.2	Cass. 27 marzo 2007, n. 11226	790
5.4.1.3	Cass. 26 gennaio 2007, n. 1709	792
5.4.2	La posizione della giurisprudenza di merito	793
5.5	Conclusioni	794
5.6	Riferimenti	795

Capitolo VI

I RISCHI PENAL-TRIBUTARI NELLA DETERMINAZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO

6.1	Premessa	799
6.2	Reati tributari configurabili	800
6.2.1	Configurabilità del reato di dichiarazione fraudolenta	801
6.2.2	Configurabilità del reato di dichiarazione infedele	801
6.2.3	Estraneità delle politiche di <i>transfer pricing</i> dal reato di false fatturazioni	802
6.3	Il <i>transfer pricing</i> e le valutazioni estimative	802
6.4	Esimenti di cui all'art. 7 del D.Lgs. n. 74/2000	804
6.4.1	Irrilevanza delle valutazioni i cui criteri siano stati indicati in bilancio	804
6.4.2	Applicabilità della franchigia di cui all'art. 7, co. 2, del D.Lgs. n. 74/2000	805
6.5	Onere della prova in materia di <i>transfer pricing</i>	806
6.6	Reati societari potenzialmente configurabili	811

6.7	Soggetti responsabili	811
6.8	Riferimenti	812

Capitolo VII

L'ART. 9 DEL MODELLO DI CONVENZIONE DELL'OCSE

7.1	Premessa	815
7.2	Il principio di libera concorrenza e le rettifiche degli utili	816
7.3	Le rettifiche degli utili corrispondenti	818
7.4	Riferimenti	820

Capitolo VIII

RISOLUZIONE DI CONFLITTI IN MATERIA DI TRANSFER PRICING E RULING INTERNAZIONALE

8.1	Premessa	825
8.2	Le procedure amichevoli	826
8.3	Gli <i>Advance Pricing Agreements</i>	829
8.4	I <i>safe harbours</i>	834
8.5	Il <i>ruling</i> internazionale	835
8.5.1	Generalità	835
8.5.2	L'istituto	837
8.5.3	Soggetti ammessi	838
8.5.4	Ambito di applicazione	838
8.5.5	Istanza avente ad oggetto i prezzi di trasferimento ...	839
8.5.6	Procedura del <i>ruling</i> internazionale	841
8.5.7	Efficacia e rinnovo dell'accordo	843
8.5.8	Violazione e modifica dell'accordo	845
8.6	Riferimenti	846

Capitolo IX

LA CONVENZIONE EUROPEA N. 90/436 SULLA COSIDDETTA PROCEDURA ARBITRALE

9.1	L'ambito della soluzione delle controversie tributarie internazionali in cui si colloca la convenzione arbitrale	849
9.2	La mappa delle soluzioni arbitrali convenzionalmente previste	849
9.3	Dipendenza delle procedure arbitrali dalle procedure amichevoli	852
9.4	Dall'esistente a soluzioni arbitrali compiute	853
9.5	La considerazione dei prezzi di trasferimento	854
9.6	La convenzione arbitrale europea e la sua evoluzione regolamentare	854
9.7	Aspetti rilevanti dell'utilizzo dello strumento della convenzione	855

9.8	Gli interessi tutelati	857
9.9	La struttura delle procedure	858
9.10	interrelazione tra procedura amichevole e procedura arbitrale	859
9.11	Unicità delle procedure	859
9.12	Le regole di procedura e la costituzione della commissione consultiva	860
9.13	La base giuridica e i limiti delle competenze	861
9.14	Problemi definitivi	863
9.15	I poteri istruttori	864
9.16	I poteri decisori	866
9.17	La decisione	866
9.18	Obbligatorietà e vincolatività	867
9.19	La tutela degli interessi dei contribuenti	870
9.20	Interrelazione tra procedure arbitrali e strumenti di tutela degli ordinamenti interni	872
9.21	Differenze tra la convenzione arbitrale e le procedure previste dal modello di convenzione OCSE	873
9.22	Riferimenti	874

Capitolo X

SCAMBIO DI INFORMAZIONI NELLE VERIFICHE DEL TRANSFER PRICING

10.1	Premessa	879
10.2	Le convenzioni bilaterali per evitare le doppie imposizioni e prevenire l'evasione fiscale	881
10.3	Le verifiche simultanee	890
10.4	La direttiva n. 77/799/CEE del 19 dicembre 1977	895
10.5	La mutua assistenza amministrativa in materia di IVA (cenni)	898
10.6	La cooperazione internazionale in materia giudiziaria	900
10.7	Riferimenti	906

Capitolo XI

TRANSFER PRICING E FISCALIS 2007-2013

11.1	Premessa	909
11.2	<i>Fiscalis 2007</i>	909
	11.2.1 Obiettivi del programma <i>Fiscalis 2007</i>	910
	11.2.2 Attività del programma <i>Fiscalis 2007</i>	911
11.3	<i>Fiscalis 2013</i>	913
	11.3.1 Obiettivi del programma <i>Fiscalis 2013</i>	914
	11.3.2 Attività del programma <i>Fiscalis 2013</i>	915
	11.3.3 Beneficiari del programma <i>Fiscalis 2013</i>	916
11.4	Riferimenti	917

Capitolo XII
IL TRANSFER PRICING E LE OPERAZIONI
DI RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE:
LINEE EVOLUTIVE

12.1	Le iniziative dell'OCSE	921
12.1.1	Introduzione	921
12.1.2	Le operazioni prese in esame dal progetto	923
12.1.3	Articolazione del <i>draft</i>	924
12.2	“ <i>Issues note n. 1</i> ”: la gestione dei rischi	925
12.2.1	Introduzione	925
12.2.2	Esame dei termini contrattuali e dell'effettivo comportamento delle parti	925
12.2.3	Il ruolo della documentazione	926
12.2.4	La verifica del principio di libero mercato nelle modalità di ripartizione dei rischi	927
12.2.4.1	Il “ <i>controllo</i> ” del rischio	927
12.2.4.2	La differenza tra rettifica effettuata in base ad analisi comparativa e mancato riconoscimento della ripartizione del rischio in transazioni sottoposte a controllo	928
12.2.5	La verifica della rilevanza economica del rischio oggetto della transazione	930
12.2.6	Le implicazioni derivanti dagli accordi di ripartizione dei rischi ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento	931
12.2.6.1	Le conseguenze in termini di <i>transfer pricing</i> dell'attribuzione di rischi per finalità fiscali	931
12.2.6.2	Le eventuali condizioni di minore rischio determinate dalla scelta di un particolare metodo per il calcolo del prezzo di trasferimento	931
12.3	“ <i>Issues note no. 2</i> ”: compensazioni a valori di mercato per le operazioni di riorganizzazione aziendale	932
12.3.1	Introduzione	932
12.3.2	L'esame delle operazioni di ristrutturazione	933
12.3.2.1	Funzioni, <i>assets</i> e rischi prima e dopo la riorganizzazione	933
12.3.2.2	Le ragioni commerciali e i benefici attesi dalla ristrutturazione	933
12.3.2.3	Le possibili alternative al modello organizzativo scelto	934
12.3.3	La riallocazione di utili o perdite potenziali determinata dalle operazioni di riorganizzazione	935

12.3.3.1	Riallocazione di potenziali utili o perdite determinata dalle operazioni di riorganizzazione	935
12.3.3.2	Le compensazioni derivanti dalla riorganizzazione aziendale	936
12.3.4	Considerazioni relative al trasferimento di <i>asset</i>	937
12.3.4.1	I beni materiali	937
12.3.4.2	I beni immateriali	937
12.3.4.3	Le attività in corso	939
12.3.4.4	L' <i>outsourcing</i>	940
12.3.5	Gli eventuali risarcimenti a favore dei soggetti penalizzati dalla riorganizzazione aziendale	941
12.3.5.1	Eventuale forma scritta dell'accordo estinto, non rinnovato o sostanzialmente rinegoziato ed eventuale previsione di una clausola di indennizzo	941
12.3.5.2	Coerenza con le logiche di libero mercato dei termini dell'accordo	942
12.3.5.3	I contributi offerti dalla normativa commerciale o dalla giurisprudenza	943
12.3.5.4	Eventuali indennizzi in condizioni di libero mercato	943
12.4	" <i>Issues note no. 3</i> ": remunerazione delle transazioni <i>post-ristrutturazione</i> tra imprese collegate	943
12.4.1	Introduzione	943
12.4.2	La scelta del metodo	944
12.4.3	Le operazioni ordinarie e le operazioni condotte nell'ambito di riorganizzazioni aziendali o accordi <i>post-ristrutturazione</i>	945
12.4.4	Selezione ed applicazione di un <i>transfer pricing method</i> per le transazioni <i>post-ristrutturazione</i> tra soggetti collegati	946
12.4.4.1	Il metodo del confronto del prezzo (<i>Comparable Uncontrolled Price Method - CUP</i>)	946
12.4.4.2	L'applicazione di un metodo <i>one-side</i> : determinazione della parte da sottoporre a test e scelta dell'indicatore finanziario rilevante	947
12.4.4.3	L'adozione di un <i>Profit Split Method</i>	947
12.4.4.4	L'applicazione del metodo prescelto: individuazione dei potenziali <i>comparables</i>	948
12.4.5	Le relazioni tra le compensazioni per la riorganizzazione e le remunerazioni <i>post-ristrutturazione</i>	949
12.4.6	L'analisi dei profitti accumulati prima e dopo la riorganizzazione	949
12.4.7	I <i>location savings</i>	950

12.5	“Issues note no. 4”: qualificazione delle operazioni condotte dalle parti	950
12.5.1	Introduzione	950
12.5.2	Il ruolo dei termini contrattuali. Relazioni tra i paragrafi 1.36-1.41 ed altre parti delle <i>Guidelines</i>	951
12.5.3	L'applicazione dei paragrafi 1.36-1.41 delle <i>Guidelines</i> alle riorganizzazioni aziendali	952
12.5.3.1	Il significato della locuzione “ <i>exceptional</i> ”	952
12.5.3.2	Il calcolo del corretto prezzo di trasferimento in relazione alle circostanze di fatto	952
12.5.3.3	L'esame della logica commerciale degli accordi	953
12.6	Riferimenti	955

Capitolo XIII

TRANSFER PRICING E VALORE DOGANALE

13.1	Premessa	959
13.2	Valore doganale e valore normale: similitudini e differenze ..	961
13.3	La determinazione del valore doganale secondo il GATT	962
13.4	Il rapporto tra valore normale e valore doganale secondo la circ. 22 settembre 1980, n. 9/2267	965
13.5	Le valutazioni contrapposte dell'Amministrazione finanziaria e di quella doganale	965
13.6	Coordinamento tra OCSE e WCO sul tema del <i>transfer pricing</i> ..	966
13.7	Riferimenti	967

Capitolo XIV

IL TRANSFER PRICING E LA DISCIPLINA DELL'IVA

14.1	Introduzione	971
14.2	La disciplina previgente: inapplicabilità del <i>transfer pricing</i> ..	972
14.3	Gli interventi del Consiglio dell'UE	976
14.3.1	La direttiva 24 luglio 2006, n. 2006/69/CE	976
14.3.2	La direttiva 28 novembre 2006, n. 2006/112/CE	978
14.4	La nuova disciplina interna: ipotesi di applicabilità del <i>transfer pricing</i>	982
14.5	I Possibili effetti del <i>transfer pricing</i> sulla base imponibile IVA: esemplificazioni	985
14.6	Il dibattito in ambito internazionale: prospettive future	988
14.7	Considerazioni conclusive	989
14.8	Riferimenti	989

Capitolo XV**TRANSFER PRICING E PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI**

15.1	Premessa	993
15.2	I rapporti infragruppo e l'informativa di bilancio	993
15.3	Le informazioni sulle operazioni con " <i>parti correlate</i> " nella disciplina civilistica italiana	995
15.4	Il ruolo della consob nella regolamentazione delle operazioni con " <i>parti correlate</i> "	998
15.5	Le operazioni con " <i>parti correlate</i> " nei principi contabili internazionali	1000
15.6	L'informativa di bilancio nei principi contabili americani	1003
15.7	Considerazioni conclusive	1006
15.8	Riferimenti	1007

Capitolo XVI**TRANSFER PRICING, FIRMA DIGITALE
E FATTURAZIONE ELETTRONICA**

16.1	Premessa	1011
16.2	La fatturazione elettronica	1011
16.2.1	La normativa	1011
16.2.2	Contenuto della fattura elettronica	1014
16.2.3	Riferimento temporale	1016
16.2.4	Firma elettronica qualificata	1016
16.2.5	EDI (Electronic Data Interchange)	1018
16.3	L'emissione, la conservazione e l'esibizione di documenti informatici	1018
16.3.1	Premessa	1018
16.3.2	Consegna/spedizione in forma cartacea	1018
16.3.3	Ricevuta di invio o ricevuta di consegna	1020
16.3.4	Il momento della fatturazione	1021
16.4	Modalità e termini attuali di conservazione	1022
16.4.1	L'archiviazione elettronica in origine	1022
16.4.2	L'archiviazione dei documenti informatici	1022
16.4.3	Fatture attive	1023
16.4.4	Fatture passive	1023
16.4.5	Documenti diversi dalle fatture	1023
16.4.6	Conservazione sostitutiva avviata in corso d'anno	1023
16.4.7	Conservazione sostitutiva delle fatture elettroniche	1024
16.4.8	Conservazione delle fatture elettroniche in altro Stato	1025
16.4.9	Archiviazione elettronica delle fatture per conto terzi	1025
16.4.10	Mancata opzione per la conservazione elettronica dei documenti fiscali	1025
16.4.11	Fatture trasmesse in formato elettronico	1026

16.4.12 Fatture consegnate/spedite in formato analogico	1027
16.4.13 Obbligo di conservazione omogenea	1027
16.4.14 Modalità di conservazione	1027
16.4.15 Conservazione sostitutiva per le imprese “ <i>multiutility</i> ”	1028
16.5 Accessi, ispezioni e verifiche da parte dell’Amministrazione finanziaria	1029
16.6 Firma digitale	1029
16.6.1 Premessa	1029
16.6.2 Breve <i>excursus</i> sull’evoluzione normativa	1031
16.6.3 Il documento informatico	1031
16.6.4 La validazione e la certificazione del documento in- formatico	1032
16.6.5 La firma digitale	1034
16.6.5.1 Struttura	1035
16.6.5.2 Le chiavi asimmetriche	1035
16.6.5.3 Gli obblighi del certificatore e del titolare	1036
16.6.5.4 Differenza essenziale tra la sottoscrizione autografata e la firma digitale	1037
16.6.5.5 Differenza tra certificazione, autenticazione e validazione della firma digitale	1037
16.6.5.6 L’apposizione e l’efficacia	1038
16.6.5.7 Sistema di firma digitale e bilancio societario	1039
16.7 Riferimenti	1040

Capitolo XVII

TRANSFER PRICING E PRIVACY: RICERCA DEI COMPARABLES E VIOLAZIONE DEI DATI AZIENDALI

17.1 Premessa	1045
17.2 Il metodo del confronto del prezzo	1046
17.2.1 Generalità	1046
17.2.2 Caratteristiche dell’operazione ai fini della valutazione del grado di comparabilità	1047
17.3 Acquisizione dei dati relativi ai <i>comparables</i>	1049
17.3.1 Generalità	1049
17.3.2 L’acquisizione dei dati relativi ai <i>comparables</i> effettua- ta mediante <i>public records</i>	1049
17.3.3 L’acquisizione dei dati relativi ai <i>comparables</i> effettua- ta dall’Amministrazione finanziaria	1051
17.3.4 Conoscibilità del <i>comparable</i> eventualmente impiega- to dall’Amministrazione finanziaria in un’attività di ac- certamento	1052
17.4 Riferimenti	1056

Parte III TECNICA

Capitolo I

IL TRANSFER PRICING NEI BENI MATERIALI

1.1	L'attuale disciplina in ambito OCSE	1061
1.1.1	Premessa	1061
1.1.2	Determinazione del prezzo di libera concorrenza	1063
1.1.3	Il metodo del prezzo comparabile di libero mercato (CUP)	1064
1.1.4	Il metodo del prezzo di rivendita (<i>Resale Minus</i>)	1066
1.1.5	Il metodo del costo maggiorato (<i>Cost Plus</i>)	1068
1.1.6	I metodi alternativi basati sull'utile delle transazioni .	1070
1.2	La disciplina italiana	1070
1.3	Orientamenti giurisprudenziali	1071
1.4	Riferimenti	1073

Capitolo II

IL TRANSFER PRICING DEI BENI IMMATERIALI

2.1	L'attuale disciplina in ambito OCSE	1077
2.1.1	Premessa	1077
2.1.2	Definizioni	1078
2.1.3	<i>Agreements</i> per la ripartizione dei costi connessi allo sviluppo di <i>intangibles</i>	1081
2.1.4	Determinazione del prezzo di libera concorrenza	1082
2.2	La disciplina italiana	1085
2.3	Sentenze relative ai beni immateriali - Rinvio	1087
2.4	Caso di studio	1088
2.4.1	Inquadramento giuridico ed economico dei brevetti .	1088
2.4.2	La disciplina del <i>transfer pricing</i> e gli <i>intangibles</i> secondo l'OCSE	1090
2.4.3	Flussi di <i>royalties</i> da corrispondere a Y	1092
2.4.4	Pagamento di <i>royalties</i> e beneficiario effettivo	1093
2.5	Riferimenti	1095

Capitolo III

IL TRANSFER PRICING E I SERVIZI INFRAGRUPPO

3.1	Introduzione	1099
3.2	L'attuale disciplina in ambito OCSE	1100
3.2.1	Premessa	1100
3.2.2	Individuazione dei servizi infragruppo effettivamente prestati	1100

3.2.3	Informazioni “rilevanti” nel contratto <i>intercompany</i>	1101
3.2.4	Natura dei servizi prestati	1102
3.2.5	Prestazione di servizi e “vantaggio” delle consociate	1103
3.2.6	Duplicazione dei servizi	1104
3.2.7	Corrispettivi per la prestazione di servizi	1105
3.2.8	Determinazione del prezzo di libera concorrenza (<i>arm’s length test</i>)	1105
3.2.9	Metodi per la determinazione dell’ <i>arm’s length remuneration</i> per i servizi infragruppo	1106
3.2.10	Servizi <i>on call</i>	1108
3.2.11	Metodologie per l’imputazione dei costi	1108
3.2.12	Metodi di imputazione diretta	1109
3.2.13	Metodi di imputazione indiretta	1109
3.2.14	Documentazione utile	1110
3.3	Il <i>cost sharing agreement</i>	1110
3.3.1	Apporti dei singoli partecipanti al CSA	1110
3.3.2	<i>Buy-in</i> e <i>buy-out payments</i>	1111
3.3.3	Struttura del CSA e documentazione utile	1112
3.3.3.1	Esempio di <i>Cost Sharing Agreement</i>	1114
3.3.3.2	Esempio di <i>Letter for Personnel Costs Sharing</i>	1117
3.4	La disciplina italiana	1118
3.5	Sentenze relative ai servizi infragruppo - rinvio alla Parte I....	1120
3.6	Riferimenti	1121

Capitolo IV

IL TRANSFER PRICING NEI LAVORI SU COMMESSA

4.1	L’attuale disciplina civilistica	1125
4.2	Nozione di “ <i>lavori in corso su ordinazione</i> ” e di “ <i>commesse a lungo termine</i> ” secondo i principi contabili nazionali e internazionali	1127
4.3	L’attuale disciplina fiscale	1130
4.4	Caratteristiche delle società che operano su commessa	1131
4.5	<i>Transfer pricing</i> e difficoltà metodologiche	1133
4.5.1	Metodi alternativi secondo l’OCSE	1133
4.5.2	I metodi alternativi secondo l’Amministrazione finanziaria italiana	1134
4.6	Caso di studio: produzione su commessa e scelta del <i>best method</i>	1137
4.7	Riferimenti	1140

Capitolo V

IL TRANSFER PRICING NEL COMMERCIO ELETTRONICO

5.1	Premessa	1145
-----	----------------	------

5.2	Analisi funzionale e prezzo di libera concorrenza	1147
5.3	<i>E-tailing</i> e definizione dei prezzi di trasferimento	1148
5.4	Il <i>server</i> come stabile organizzazione	1149
5.4.1	<i>Server</i> autonomo	1152
5.4.2	Gruppi di <i>server</i>	1155
5.4.3	La presenza di personale dedicato	1156
5.4.4	Sito <i>web</i> sviluppato internamente alla stabile organizzazione	1158
5.5	Riferimenti	1159

Capitolo VI

TRANSAZIONI CON SOCIETÀ DI PAESI A FISCALITÀ PRIVILEGIATA

6.1	Premessa	1163
6.2	Paesi a fiscalità privilegiata e concorrenza fiscale dannosa - Cenni	1164
6.3	L'approccio " <i>per liste</i> " del legislatore nazionale	1166
6.4	Le fattispecie relative ai paradisi fiscali nel nuovo Testo Unico delle Imposte sui Redditi	1172
6.4.1	La presunzione di residenza delle persone fisiche (art. 2, co. 2- <i>bis</i> , del TUIR)	1172
6.4.2	La presunzione di residenza dei <i>trusts</i> e l'esterovestizione (art. 73, co. 3 e 5- <i>bis</i> , del TUIR)	1173
6.4.3	La tassazione integrale delle plusvalenze da partecipazione in società residenti in paradisi fiscali realizzate da soggetti IReS (artt. 87, co. 1, lett. c), del TUIR)	1174
6.4.4	La tassazione integrale delle plusvalenze da partecipazione qualificate in società residenti in paradisi fiscali realizzate da soggetti IRPeF fuori dal regime d'impresa (art. 68, co. 4, TUIR)	1175
6.4.5	La tassazione integrale degli utili (redditi di capitale) da partecipazioni qualificate provenienti da soggetti residenti in paradisi fiscali e percepiti da soggetti IRPeF fuori dal regime d'impresa (artt. 47, co. 4, del TUIR)	1175
6.4.6	La tassazione integrale dei dividendi e interessi provenienti da soggetti residenti in paradisi fiscali e percepiti da soggetti IReS (art. 89, co. 3, del TUIR)	1176
6.4.7	Le <i>Controlled Foreign Companies</i> (artt. 167 e 168 del TUIR)	1176
6.5	L'indeducibilità delle spese e dei componenti negativi delle transazioni con paradisi fiscali (art. 110, co. 10 ss., del TUIR)	1177

6.5.1	Condizioni per la deducibilità dei costi da Paesi <i>black list</i>	1178
6.5.2	Disciplina sanzionatoria in vigore dall'1 gennaio 2007	1178
6.5.3	Disciplina sanzionatoria transitoria - Operazioni effettuate anteriormente all'1 gennaio 2007	1179
6.5.4	L'istituto dell'interpello	1181
6.5.5	Svolgimento in via prevalente di un'attività commerciale effettiva (prima esimente)	1184
6.5.6	Effettivo interesse economico dell'operazione e concreta esecuzione (seconda esimente)	1186
6.5.7	Posizione fiscale del soggetto estero	1187
6.6	Il passaggio dalle vecchie liste alle nuove <i>white lists</i> introdotte dalla legge finanziaria 2008	1187
6.6.1	Differenze rispetto al disegno di legge approvato dal Senato	1193
6.7	<i>Transfer pricing</i> , esteroinvestizione, indeducibilità dei costi da Paesi <i>black list</i> , CFC: coordinamento tra norme	1194
6.8	Riferimenti	1197
6.9	Appendice	1199
6.9.1	Scheda contenente la procedura approvata dalla Direzione Regionale delle Entrate del Piemonte	1199

Capitolo VII

STABILE ORGANIZZAZIONE E TRANSFER PRICING

7.1	Introduzione	1207
7.2	Generalità	1210
7.3	Definizione della stabile organizzazione nell'ordinamento italiano	1210
7.3.1	Introduzione	1210
7.3.2	La stabile organizzazione nel TUIR e nel Modello OCSE	1211
7.3.3	Configurazione di una stabile organizzazione materiale e personale	1214
7.3.3.1	La stabile organizzazione materiale	1215
7.3.3.2	La caratteristica della " <i>sede di affari</i> "	1215
7.3.3.3	La caratteristica della " <i>fissità</i> " della struttura ..	1216
7.3.3.4	Il criterio del diritto all'uso della sede d'affari ..	1217
7.3.3.5	Il criterio dell'attività economica	1218
7.3.3.6	Il criterio temporale	1219
7.3.4	La <i>negative list</i>	1220
7.3.4.1	La stabile organizzazione da cantiere	1221
7.3.5	Le regole per il commercio elettronico	1223
7.3.6	L' <i>agent clause</i> - Agenti dipendenti ed indipendenti ..	1224

7.3.6.1	Agenti “ <i>dipendenti</i> ”	1224
7.3.6.2	Agenti “ <i>indipendenti</i> ”	1225
7.3.7	Raccomandatari e mediatori marittimi	1227
7.3.8	Imprese consociate	1227
7.4	Il caso <i>Philip Morris</i>	1228
7.4.1	Introduzione	1228
7.4.2	Le sentenze della Corte di Cassazione	1228
7.5	Le sentenze della cassazione n. 3368/2002 e 7682/2002	1231
7.5.1	Le motivazioni della Cassazione	1232
7.6	I principi elaborati dalla Cassazione	1235
7.7	Conclusioni	1236
7.8	Profili di responsabilità penale per comportamenti elusivi in materia di stabile organizzazione	1238
7.8.1	Le ipotesi di reato configurabili	1238
7.8.2	Ipotesi di reati societari eventualmente configurabili	1243
7.8.3	La disciplina dei reati in materia commessi all'estero	1244
7.9	Riferimenti	1244

Capitolo VIII

RESIDENZA, ESTEROVESTIZIONE E TRANSFER PRICING

8.1	Premessa	1249
8.2	Il concetto di residenza fiscale	1250
8.3	Il dato sostanziale	1252
8.4	L'esterovestizione	1255
8.5	Sede di direzione effettiva	1258
8.6	Riferimenti normativi	1259
8.7	Configurazioni strutturali	1263
8.8	Norma sostanziale <i>vs</i> norma procedurale	1266
8.9	Profili probatori e schema <i>Multi-test</i>	1268
8.9.1	Premessa	1268
8.10	La prova a carico dell'ente verificatore	1269
8.10.1	Premessa	1269
8.10.2	Il contenuto della prova	1271
8.11	La prova a carico del contribuente	1273
8.11.1	Premessa	1273
8.11.2	Il contenuto della prova	1275
8.12	Lo schema <i>Multi-test</i>	1278
8.12.1	Il cd. <i>business activity test</i>	1278
8.12.2	Il cd. <i>organization test</i>	1279
8.12.3	Il cd. <i>motive test</i>	1280
8.13	Conclusioni	1282
8.14	Riferimenti	1283

Capitolo IX

FINANZIAMENTI INTERCOMPANY, CASH POOLING E VALORE NORMALE DEGLI INTERESSI

9.1	Premessa	1289
9.2	Centralizzazione della tesoreria: possibili modelli	1289
9.2.1	Coordinamento finanziario	1291
9.2.2	<i>Shared service center</i>	1292
9.2.3	Centro di rifatturazione	1292
9.2.4	<i>Netting</i>	1292
9.2.5	Accentramento incassi e pagamenti	1293
9.2.6	<i>Cash pooling</i>	1293
9.3	Finanziamenti <i>intercompany</i> e <i>cash pooling</i>	1294
9.3.1	Finanziamenti <i>intercompany</i>	1294
9.3.2	<i>Cash pooling</i>	1295
9.3.3	Finanziamenti infragruppo e conto corrente <i>intercom- pany</i>	1295
9.3.4	Conto corrente <i>intercompany</i> e <i>cash pooling</i>	1297
9.3.5	<i>Thin capitalization</i> e Legge Finanziaria 2008	1297
9.4	Valore normale degli interessi	1299
9.4.1	Prevenzione del trasferimento di redditi imponibili al- l'estero	1299
9.5	Riferimenti	1300

Capitolo X

TRANSFER PRICING E CONTRATTUALISTICA INTERCOMPANY

10.1	I contratti <i>intercompany</i> : cenni di carattere generale	1303
10.2	Principali figure di contratto <i>intercompany</i> : i contratti relativi ai beni	1304
10.2.1	Il contratto di fornitura	1304
10.2.1.1	Modello di contratto di fornitura	1308
10.2.2	Il contratto di distribuzione	1313
10.2.2.1	Modello di contratto di distribuzione	1321
10.2.3	Il contratto di produzione	1327
10.2.3.1	Modello di contratto di produzione	1330
10.2.4	Il contratto di concessione in licenza di marchi	1338
10.2.4.1	Modello di contratto di concessione in licenza di marchi	1346
10.3	Principali figure di contratto <i>intercompany</i> : i contratti relativi ai servizi	1350
10.3.1	Il contratto di fornitura di servizi	1350
10.3.1.1	Il contratto di assistenza e manutenzione	1350
10.3.1.2	Il contratto per la prestazione di servizi di assi- stenza e consulenza tecnico-legale	1356

10.3.1.3	Il contratto per la prestazione di servizi di assistenza e consulenza tecnologica e di <i>marketing</i>	1357
10.3.1.4	Il contratto per la selezione e la formazione del personale	1358
10.3.1.5	Il contratto di <i>staff secondment</i>	1361
10.3.2	Il contratto di agenzia	1361
10.3.2.1	Modello di contratto di agenzia	1364
10.3.3	Il contratto di commissione	1367
10.3.3.1	Modello di contratto di commissione	1369
10.3.4	Il contratto di finanziamento	1371
10.3.4.1	Il contratto di mutuo	1371
10.3.4.2	Il contratto di <i>cash pooling</i>	1377
10.3.4.3	Il contratto di finanziamento destinato	1384
10.4	Altre figure di contratto <i>intercompany</i>	1386
10.4.1	Il contratto di <i>master franchising</i> e il contratto di <i>franchising</i>	1386
10.4.1.1	Modello di contratto di <i>franchising</i>	1390
10.4.2	Il <i>Cost Sharing Agreement</i> : cenni e rinvio	1395
10.5	Riferimenti	1395

**Parte IV
METODOLOGIA**

Capitolo I

TAX EFFECTIVE VALUE CHAIN DI GRUPPO

1.1	<i>Value Chain</i> e <i>Global Value Chain</i>	1403
1.1.1	Definizione e caratteristiche della <i>value chain</i>	1403
1.1.2	La <i>Global Value Chain</i>	1406
1.1.3	La <i>governance</i> nella <i>Global Value Chain</i>	1408
1.1.4	Una teoria di <i>Global Value Chain governance</i>	1409
1.1.5	<i>Drivers</i> nella <i>Global Value Chain</i>	1412
1.2	Dalla <i>Supply Chain</i> alla <i>Value Chain</i>	1413
1.3	Catena del valore e infrastrutture tecnologiche	1424
1.3.1	Il modello di comunicazione via <i>web</i>	1424
1.3.2	Portali strutturati e dinamici	1425
1.3.3	Le principali componenti di una piattaforma tecnologica	1425
1.3.4	L'integrazione delle applicazioni aziendali	1426
1.4	Nuovi modelli di <i>business</i>	1429
1.4.1	Il metodo di reingegnerizzazione dell'impresa	1429
1.4.2	Innovazione e conversione del <i>business</i> in <i>e-business</i>	1431
1.4.3	Obiettivi di <i>Business Renovation</i>	1432

1.4.4	Modello di <i>business process</i>	1433
1.5	I sistemi per la gestione della volatilità ambientale	1434
1.5.1	La gestione della volatilità dell'ambiente esterno	1434
1.5.2	Il sistema di direzione " <i>adattivo</i> " e la gestione della conoscenza	1437
1.5.3	Il sistema di direzione " <i>adattivo</i> " e il continuo processo di integrazione	1439
1.5.4	Il sistema informativo come veicolo della conoscenza e strumento d'integrazione	1442
1.5.5	La gestione delle variabili aziendali nei modelli di pianificazione e controllo	1442
1.5.6	Integrazione ed " <i>adattività</i> " nel modello BSC	1445
1.6	Riferimenti	1447

Capitolo II

LA TRANSFER PRICING POLICY PER I GRUPPI MULTINAZIONALI

2.1	Premessa	1451
2.2	Obiettivi della TPP	1451
2.3	Struttura e aggiornamento della documentazione	1460
2.4	Struttura e contenuto del <i>Masterfile</i>	1467
2.5	Riferimenti	1516

Capitolo III

I SOGGETTI DELLA TRANSFER PRICING POLICY: LA STRUTTURA GIURIDICA DEL GRUPPO E IL MODELLO ORGANIZZATIVO

3.1	Gruppi di imprese e direzione unitaria	1519
3.1.1	Le direttive impartite dalla <i>holding</i> di vertice	1522
3.1.2	La compressione dell'autonomia locale (in senso civilistico)	1523
3.2	Il D.Lgs. n. 231/2001: generalità	1524
3.2.1	Criteri di imputazione della responsabilità all'ente	1526
3.2.1.1	Requisito oggettivo: autori del reato e reati presupposto	1526
3.2.1.2	Requisito soggettivo	1527
3.3	I <i>compliance programs</i>	1530
3.3.1	<i>Federal Sentencing Guidelines</i>	1531
3.4	Le linee guida di Confindustria e dell'ABI	1533
3.4.1	Aspetti generali	1533
3.4.2	Fasi principali del sistema	1536
3.4.3	Metodologia per la realizzazione di un sistema di gestione del rischio	1537
3.4.4	Passaggi operativi nell'attivazione del modello	1538

3.4.4.1	Inventariazione degli ambiti di attività	1538
3.4.4.2	Analisi dei rischi potenziali	1539
3.4.4.3	Valutazione/costruzione/adeguamento del sistema di controlli preventivi	1540
3.4.4.4	Segretezza della documentazione relativa alla predisposizione di modelli organizzativi	1541
3.4.5	Codice etico	1542
3.4.6	Sistema disciplinare	1543
3.4.7	L'organismo di controllo	1545
3.4.7.1	Individuazione dell'organismo	1545
3.4.7.2	Obblighi di informazione nei confronti dell'organismo	1547
3.4.7.3	Organismo di controllo nei gruppi di imprese	1548
3.4.8	Responsabilità penale dell'organismo di controllo	1549
3.4.9	Modelli organizzativi negli enti di piccole dimensioni	1549
3.5	Riferimenti	1551

Capitolo IV

D.LGS. N. 231/2001, TRANSFER PRICING E SANZIONI PENALI

4.1	I profili penali del <i>transfer pricing</i> : cenni e rinvio	1555
4.2	Reati tributari ed inapplicabilità del D.Lgs. n. 231/2001	1557
4.3	<i>Transfer pricing</i> e false comunicazioni sociali: inapplicabilità del D.Lgs. n. 231/2001	1565
4.4	Riferimenti	1566

Capitolo V

IL MODELLO DI ORGANIZZAZIONE EX D.LGS. N. 231/2001: LINEE GUIDA OPERATIVE

5.1	Le attività per la predisposizione di un adeguato modello di organizzazione e gestione <i>ex</i> D.Lgs. n. 231/2001	1569
5.2	Caratteristiche e struttura di un adeguato modello di organizzazione e gestione <i>ex</i> D.Lgs. n. 231/2001	1570
5.2.1	Caratteristiche	1570
5.2.2	Struttura	1571
5.3	Riferimenti	1574

Capitolo VI

L'EVOLUZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE DELL'IMPRESA

6.1	Creare valore attraverso la funzione di <i>Compliance</i>	1577
6.2	L'approccio italiano	1580
6.3	Riferimenti	1582

Capitolo VII

LE TRANSAZIONI INTERCOMPANY: FLUSSI OPERATIVI E MODELLI DI RILEVAZIONE

7.1	Premessa: individuazione delle transazioni rilevanti	1585
7.2	Le “ <i>dimensioni</i> ” di analisi delle transazioni <i>intercompany</i>	1586
7.3	Transazioni <i>intercompany</i> ed <i>entity characterization</i>	1591
7.4	Fattori di comparabilità e transazioni <i>intercompany</i>	1593
7.5	<i>Issues</i> relative alle transazioni <i>intercompany</i>	1597
7.6	Riferimenti	1600
7.7	Appendice	1601
7.7.1	HM revenue customs - <i>Transfer pricing</i> : tax-planning structures-solutions involving marketing and distribu- tion - <i>commissionaires</i>	1601

Capitolo VIII

IL VALORE DELLA TRANSAZIONE: PROFILI DI RISK MANAGEMENT

8.1	Il <i>Risk management</i> : Definizione	1615
8.2	Modello dei rischi e sistema di gestione	1615
8.3	Tipologia dei rischi	1617
8.4	Analisi dei rischi	1618
8.5	<i>Corporate risk management</i>	1622
8.6	Rischi: Esempi di Gestione	1624
8.6.1	Rischio di cambio	1624
8.6.2	Rischio per l'andamento dei prezzi delle materie prime	1625
8.6.3	<i>Tax Risk</i>	1625
8.6.3.1	Il rischio fiscale: generalità	1625
8.6.3.2	Categorie specifiche	1626
8.6.3.3	Categorie generiche	1627
8.6.3.4	Altre categorie di rischio fiscale	1628
8.7	Riferimenti	1630

Capitolo IX

L'ANALISI FUNZIONALE E LA SCELTA DEL BEST METHOD

9.1	Premessa	1635
9.2	Generalità	1635
9.3	L'analisi funzionale	1636
9.4	La scelta del <i>Best Method</i>	1638
9.5	Un caso particolare: la scelta del <i>Best Method</i> nella delocaliz- zazione produttiva	1639

9.6	Considerazioni conclusive	1640
9.7	Riferimenti	1641

Capitolo X

ANALISI DI COMPARABILITÀ

10.1	Premessa	1645
10.2	I criteri per la comparabilità	1646
10.2.1	Le caratteristiche dei beni	1646
10.2.2	L'analisi funzionale	1647
10.2.3	Le condizioni contrattuali	1647
10.2.4	La strategia d'impresa	1648
10.2.5	Il contesto economico	1648
10.3	Il potere dell'Amministrazione finanziaria	1651
10.4	La definizione del prezzo di trasferimento: l'individuazione della transazione	1652
10.5	Pluralità di prezzi di trasferimento	1652
10.6	Uso di dati relativi a più anni	1653
10.7	Le perdite infragruppo	1653
10.8	L'influenza delle politiche governative	1654
10.9	Le compensazioni infragruppo	1654
10.10	Utilizzo delle valutazioni doganali	1655
10.11	L'OCSE e l'analisi di comparabilità - cenni	1655
10.12	Riferimenti	1656

Capitolo XI

TRANSFER PRICING E APPROCCIO QUANTITATIVO: COMPARABLES ED INDICI DI BILANCIO

11.1	Premessa	1659
11.2	La ricerca e la selezione dei <i>comparables</i>	1661
11.3	L'identificazione ed il calcolo dei termini di confronto	1663
11.4	Riferimenti	1672
11.5	Appendice	1672
11.5.1	AMADEUS	1672

Capitolo XII

POLICY DI GESTIONE DELLE PARTECIPATE ESTERE: ESEMPLIFICAZIONE

12.1	Premessa	1681
12.2	Obiettivi della <i>Policy</i>	1681
12.3	<i>Drivers</i> della <i>governance</i> societaria/fiscale: gestione del rischio	1682
12.3.1	Area societaria	1682

12.3.2	Area organizzativa	1683
12.3.3	Area fiscale	1683
12.4	Riferimenti normativi	1684
12.5	Modello organizzativo del Gruppo	1686
12.5.1	Schema <i>Multi-test</i>	1688
12.5.1.1	Il cd. " <i>business activity test</i> "	1689
12.5.1.2	Il cd. " <i>organization test</i> "	1690
12.5.1.3	Il cd. " <i>motive test</i> "	1691
12.5.2	Schema di riferimento	1692
12.5.3	Linee guida della <i>governance</i> delle partecipate estere	1693
12.5.4	Descrizione della <i>governance</i> del gruppo	1695
12.5.5	Gestione dei mercati locali	1695
12.5.6	Schema dei flussi informativi	1696
12.5.7	Descrizione dei principali processi	1698
12.5.8	Contratti <i>intercompany</i>	1699
12.5.9	Contratti di <i>business</i>	1700
12.6	Conclusioni	1700

Capitolo XIII

L'ANALISI DI COMPARABILITÀ PER UNA SOCIETÀ DI UN GRUPPO MULTINAZIONALE: IL BENCHMARK STUDY

13.1	Premessa	1705
13.2	Predisposizione di un <i>benchmark study</i>	1705
13.2.1	Disciplina normativa	1705
13.2.2	Metodi per la determinazione del <i>transfer pricing</i>	1706
13.2.2.1	Generalità	1706
13.2.2.2	L'attuale prospettiva italiana	1706
13.2.2.3	La disciplina convenzionale e le <i>Guidelines</i> OCSE	1708
13.2.2.4	Principi cardine e l'approccio metodologico nelle <i>Guidelines</i> OCSE e nelle circolari italia- ne	1709
13.2.2.5	Il confronto del prezzo	1710
13.2.2.6	Il metodo del prezzo di rivendita	1711
13.2.2.7	Il metodo del <i>Cost Plus</i>	1712
13.2.2.8	I metodi basati sugli utili	1715
13.2.3	L'analisi di comparabilità	1717
13.2.4	Fasi del processo di selezione dei <i>comparables</i>	1721
13.3	<i>Benchmark analysis</i>	1722
13.3.1	Modalità di selezione dei <i>comparables</i>	1722
13.3.2	Esemplificazione	1723

Capitolo XIV

BENCHMARK STUDY: CASI ESEMPLIFICATIVI

14.1	Premessa	1727
14.2	<i>Benchmark analysis</i> : settore ceramico	1727
14.2.1	Selezione e applicazione del metodo di <i>pricing</i>	1727
14.2.2	XXX S.p.A.: l' <i>additive approach</i>	1729
14.2.3	XXX S.p.A.: <i>deductive approach</i> e <i>benchmark analysis</i>	1730
14.2.4	<i>Additive approach</i> e <i>deductive approach</i> : sintesi dei risultati ottenuti	1739
14.2.4.1	Analisi di comparabilità e <i>loss making comparables</i>	1739
14.2.5	Determinazione dell' <i>arm's length range</i> e sintesi statistica	1741
14.2.5.1	Analisi di bilancio per indici e quozienti	1743
14.2.6	Selezione e applicazione del <i>Profit Level Indicator</i> ...	1748
14.3	<i>Benchmark analysis</i> : settore moda-calzetteria	1760
14.3.1	Selezione e applicazione del metodo di <i>pricing</i>	1760
14.3.2	YYY S.p.A.: l' <i>additive approach</i>	1761
14.3.3	YYY S.p.A.: <i>deductive approach</i> e <i>benchmark analysis</i>	1762
14.3.4	<i>Additive approach</i> e <i>deductive approach</i> : sintesi dei risultati ottenuti	1770
14.3.5	Determinazione dell' <i>arm's length range</i> e sintesi statistica	1771
14.3.5.1	Analisi di bilancio per indici e quozienti	1771
14.3.6	Selezione e applicazione del <i>Profit Level Indicator</i> ...	1774
14.4	<i>Benchmark analysis</i> : settore orologeria	1786
14.4.1	Selezione e applicazione del metodo di <i>pricing</i>	1786
14.4.2	ZZZ S.p.A.: l' <i>additive approach</i>	1786
14.4.3	ZZZ S.p.A.: <i>deductive approach</i> e <i>benchmark analysis</i>	1787
14.4.4	<i>Additive approach</i> e <i>deductive approach</i> : sintesi dei risultati ottenuti	1796
14.4.5	Determinazione dell' <i>arm's length range</i> e sintesi statistica	1796
14.4.5.1	Analisi di bilancio per indici e quozienti	1796
14.4.6	Selezione e applicazione del <i>Profit Level Indicator</i> ...	1799
14.5	Riflessioni conclusive	1805
14.6	Riferimenti	1805

Appendice I Le imprese multinazionali

Appendice 2 Aliquote fiscali: trend

Indice alfabetico - analitico