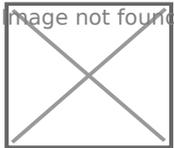


Attualità

Sul transfer pricing il Regno Unito punta sulla tempistica

29 Agosto 2007

Il 20 giugno 2007 l'Amministrazione finanziaria britannica, l'Hmrc, ha reso noto un nuovo *consultation document*



Nel nuovo documento si propongono procedure più snelle per il controllo delle operazioni di *transfer pricing*, individuazione dei settori di *business* caratterizzati da operazioni *intercompany* altamente complesse. In sintesi sono queste le strategie del Fisco *made in Britain*.

Nel documento intitolato "*Hmrc transfer pricing approach for large business*"

l'obiettivo dell'Amministrazione finanziaria britannica è di introdurre, a decorrere dal 31 dicembre 2007, procedure più snelle per il controllo delle operazioni di *transfer pricing*. In particolare, l'Hmrc mira a individuare i settori di *business* caratterizzati da operazioni *intercompany* altamente complesse al fine di ottimizzare le procedure per i settori caratterizzati, per converso, da una minore complessità ed integrazione.

Le motivazioni alla base della strategia

Tale procedura dovrebbe consentire di ridurre i tempi per la conclusione degli accertamenti relativi al *transfer pricing* a 18 mesi; per le transazioni caratterizzate da elevati livelli di rischio e di integrazione i tempi per la conclusione della procedura dovrebbero aggirarsi intorno ai 36 mesi, supponendo la piena collaborazione dei contribuenti e il facile accesso dell'Amministrazione alla relativa documentazione. Il *consultation document* si focalizza in particolare sui seguenti aspetti: vantaggi per le società dell'adozione dell'*Eu transfer pricing documentation* e calcolo dei costi necessari alla sua predisposizione; identificazione di eventuali vantaggi derivanti dall'introduzione dell'obbligo di fornire le informazioni relative al *transfer pricing* in sede di presentazione della dichiarazione dei redditi annuale e costi connessi a tale eventuale onere; vantaggi per le società derivanti dall'identificazione di concerto con l'Hmrc delle principali aree di rischio prima della presentazione della dichiarazione dei redditi; identificazione dei vantaggi

derivanti dalle nuove procedure con riferimento alle aree di business caratterizzate da un profilo di basso rischio; vantaggi derivanti dall'introduzione dei "safe harbours"; individuazione delle difficoltà in cui incorrono le società nel fornire informazioni all'Hmrc; identificazione dei vantaggi per le società derivanti dalla sottoscrizione di Apa unilaterali, che non richiedono il coinvolgimento dell'Autorità fiscale estera; possibile incremento del ricorso agli Apa in caso di riduzione della complessità delle transazioni.

L'evidenza del *transfer pricing*

Il primo aspetto analizzato dall'Hmrc riguarda l'evidenza del *transfer pricing* che deve essere fornita dal contribuente tale aspetto è strettamente connesso alla predisposizione della documentazione atta a supportare le transazioni intercompany poste in essere. Nell'affrontare tale problematica l'Amministrazione finanziaria ha vagliato l'ipotesi di introdurre un obbligo di documentazione secondo le indicazioni dell'*European Joint Transfer Pricing Forum*. Come noto il *Forum*, per uniformare le esigenze delle diverse Amministrazioni finanziarie in merito alla documentabilità della politica di *transfer pricing* e per ridurre l'onere a carico dei gruppi multinazionali impegnati a predisporre set di documentazione diversi a secondo delle aree geografiche di operatività delle diverse società controllate, ha suggerito l'adozione di una documentazione composta in primis da un *masterfile*, che fornisce informazioni in merito alla struttura economica dell'impresa e sul sistema di *transfer pricing* adottato; in particolare, lo scopo del *masterfile* è di fornire le seguenti informazioni: descrizione del *business* e della strategia di *business* adottata, nonché eventuali cambiamenti nella stessa nel corso degli anni; assetto organizzativo, legale e operativo del gruppo, incluso l'organigramma aziendale nonché l'indicazione delle partecipazioni detenute dalla società madre nelle società figlie; identificazione delle società coinvolte in transazioni controllate con paesi Ue; descrizione generale delle transazioni controllate con Paesi Ue con particolare riguardo al flusso delle transazioni (in beni materiali, immateriali e servizi), al processo di fatturazione e al valore delle transazioni; descrizione delle funzioni svolte e dei rischi assunti, nonché dei cambiamenti intervenuti nelle funzioni svolte; individuazione della proprietà dei beni immateriali e flusso delle royalties corrisposte o ricevute; dimostrazione del valore at arm's length delle transazioni *intercompany*; impegno da parte del contribuente a fornire ulteriore documentazione; cost contribution agreements, Apa e ruling sottoscritti dalle società operanti all'interno dell'Ue.

La documentazione specifica

Accanto alla predisposizione del *masterfile* l'*European Joint Transfer Pricing Forum* ha previsto la predisposizione di una *country specific documentation*, che rappresenta il file di documentazione specifico per ogni Stato Ue, che contiene le seguenti informazioni: descrizione delle transazioni

controllate a livello Paese; analisi di comparabilità con riferimento alle caratteristiche dei beni e dei servizi, all'analisi funzionale e dei rischi, alle condizioni contrattuali, alle circostanze economiche, a specifiche strategie di business adottate e ai *benchmark studies* se disponibili; spiegazioni relative alla scelta e all'adozione di un determinato metodo di *transfer pricing*.

Gli interventi sul transfer pricing

Avendo riguardo all'aspetto più generale dell'evidenza del transfer pricing e in particolare della documentazione, l'Hmrc ha proposto tre diversi approcci che dovrebbero implicare modifiche a livello legislativo a seguito dell'approvazione da parte del Parlamento. In dettaglio le tre diverse opzioni prevedono quanto segue:

- **opzione 1:** introduzione di un obbligo per tutte le società (o per un set di società) con transazioni infragruppo rilevanti di predisporre al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi annuale e di mettere a disposizione dell'Hmrc tutta la documentazione relativa al *transfer pricing*: tale approccio consentirebbe all'Amministrazione finanziaria di effettuare un'analisi del rischio delle transazioni infragruppo sulla base della documentazione esistente al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi. Tuttavia, una prima difficoltà insita in tale approccio sarebbe ravvisabile nella necessità di individuare cosa dovrebbe considerarsi come documentazione relativa al transfer pricing. Sicuramente secondo l'Amministrazione tale documentazione dovrebbe essere costituita da estratti della contabilità generale relativi alle transazioni infragruppo, da studi di comparabilità che dimostrino il rispetto del principio del valore normale nonché da documentazione che attesti le condizioni alle quali le transazioni tra le società del gruppo hanno avuto luogo. Inoltre, tale approccio comporterebbe un ulteriore onere per le società, che sarebbero così costrette a predisporre la documentazione anche per le transazioni considerate a basso profilo di rischio;

- **opzione 2:** adozione dell'*Eu Transfer Pricing Documentation*; la documentazione dovrebbe essere fornita all'Hmrc, a seguito di richiesta formale, dopo la presentazione della dichiarazione dei redditi. L'Hmrc manterrebbe il potere di richiedere ulteriore documentazione oltre a quella già predisposta dalla società. L'Hmrc ha sottolineato come tale opzione comporti innegabili vantaggi per le società che dovrebbero predisporre una documentazione standard per tutte le transazioni infragruppo, ma la standardizzazione rappresenta allo stesso tempo uno svantaggio in quanto si presta ad essere conciliata con molta difficoltà ad un'analisi del rischio così come condotta dall'Hmrc. Con riguardo a questa opzione l'Amministrazione intende soprattutto verificare se la stessa possa essere considerata utile per le società residenti in Gran Bretagna;

- **opzione 3:** introduzione dell'obbligo per le società (o per un set di società) di predisporre al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi un form ove segnalare tutte le transazioni soggette alla disciplina del *transfer pricing*: questo approccio risulta essere stato

adottato in molti Paesi e si caratterizza per avere informazioni più concise e più precise rispetto a quelle fornite attraverso l'*Eu transfer pricing documentation*: le società sono tenute ad indicare il valore delle transazioni infragruppo nonché alcune informazioni aggiuntive (ad esempio se le operazioni sono relative allo scambio di beni - materiali e immateriali - alla prestazione di servizi o a finanziamenti). Come già visto per l'opzione 1 la documentazione dovrebbe essere predisposta al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi. Come per l'opzione 2 quest'approccio implica la predisposizione della documentazione secondo criteri standard ma con un'estensione molto più limitata rispetto all'*Eu transfer pricing documentation*.

Transfer pricing e analisi del rischio

Oltre all'esistenza di un'adeguata documentazione atta a supportare il *transfer pricing* l'Hmrc riconosce grande importanza all'analisi del rischio relativa al *transfer pricing*, così come ad altre aree che attengono la tassazione delle imprese. Il processo di analisi del rischio coinvolge le società prima che sia presentata la dichiarazione dei redditi e consente di individuare di concerto con l'Amministrazione le aree caratterizzate da un'elevata soglia di rischio. La partecipazione a tale processo valutativo da parte delle società si traduce nei seguenti benefici: possibilità di discutere con l'Hmrc il rischio connesso alle diverse operazioni di *transfer pricing*; ottenere dall'Hmrc una prima indicazione delle aree considerate a più alto rischio; riduzione di controlli sulle transazioni già oggetto di valutazione del rischio con l'Amministrazione finanziaria; in caso di accertamento, riduzione dei tempi dello stesso a seguito della precedente identificazione delle aree di rischio; l'opportunità di ridurre i costi connessi alla compliance per le transazioni caratterizzate da un basso profilo di rischio.

L'introduzione dei "safe harbours"

Un altro aspetto cruciale nell'amministrazione del *transfer pricing* potrebbe rivelarsi l'introduzione dei cd. "safe harbours". L'Ocse, nelle *Transfer Guidelines*, fornisce la seguente definizione di *safe harbour*: "a safe harbour is a statutory provision that applies to a given category of taxpayers and that relieves eligible taxpayers from certain obligations otherwise imposed by the tax code by substituting exceptional, usually simpler obligations. In the specific instance of transfer pricing, the administrative requirements of a safe harbour may vary from a total relief of targeted taxpayers from the obligation to conform with a country's transfer pricing legislation and regulations to the obligation to comply with various procedural rules as a condition for qualifying for the safe harbour". Come sottolineato dall'Ocse nel caso in cui non sia possibile determinare l'*arm's length price* il contribuente può trarre beneficio dall'esclusione delle transazioni dalla valutazione in relazione alle norme relative al *transfer pricing* o da un'applicazione moderata delle stesse. I *safe harbours* comportano un'elevata certezza nei rapporti con l'Amministrazione finanziaria in quanto il

transfer pricing del contribuente risulta accettato, con conseguente riduzione degli accertamenti sulle transazioni controllate.

Gli svantaggi

Tuttavia nel valutare l'introduzione dei *safe harbours*, l'Hmrc ha sottolineato anche i possibili svantaggi: i *safe harbours* potrebbero non essere accettati dalle Amministrazioni finanziarie estere, con il permanere del rischio connesso alla doppia imposizione; risulta molto difficile individuare con esattezza le transazioni che potrebbero beneficiare dei *safe harbours*; soltanto le transazioni con un basso profilo di rischio potrebbero essere considerate ai fini dei *safe harbours*.

Il ruolo degli Apa

Da ultimo l'Hmrc desidera valutare l'efficacia e l'utilità per i contribuenti degli Apa (*Advance Pricing Agreement*): l'ordinamento britannico prevede soltanto gli Apa unilaterali che, come noto, non prevedendo il coinvolgimento dell'autorità fiscale dello Stato estero, non attenua il rischio di doppia imposizione. Attraverso la consultazione l'Amministrazione finanziaria britannica desidera valutare i vantaggi ottenuti dai contribuenti dalla procedura.

di

Diletta Fuxa

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/attualita/articolo/sul-transfer-pricing-regno-unito-punta-sulla-tempistica>