Penalty protection, dossier incompleto con opzione rinvio

OPERAZIONI INFRAGRUPPO

La barratura della casella in Rs non consente integrazioni successive

Rebus del masterfile per la branch italiana di un gruppo straniero

Alessandro Germani

Le imprese che hanno deciso di avvalersi della penalty protection (articolo 1 comma 2-ter del Dlgs 471/1997), che consente di non vedersi applicate le sanzioni amministrative dal 90% al 180% dell'imposta non versata, predisponendo la documentazione (master file e country file), si trovano a dover fare i conti in tema di transfer price in vista della scadenza delle dichiarazioni per il prossimo 30 novembre.

Ricordiamo che il possesso della documentazione viene attestato barrando l'apposita casella nel quadro RS 106 del modello Sc 2019.

In questa fase, è importante mappare le transazioni intercompany e procedere alla loro corretta rappresentazione nell'ambito della documentazione nazionale. È infatti opportuno individuare il metodo che, più di ogni altro, è in grado di giustificare l'applicazione di un prezzo di libera concorrenza. A questo riguardo che, anche in base al Dm 14 maggio 2018, non esiste più una gerarchia fra metodi principali (Cup, resale, cost plus) e metodi reddituali (Tnmm, profit split), esistendo solo una preferenza per i primi rispetto ai secondi a parità di affidabilità e, fra i primi, per il Cup (articolo 3 comma 3).

Nel caso quindi di transazioni fra un'impresa industriale e un'associata commerciale (o viceversa) potranno spesso trovare spazio il Cup o il Tnmm basato sul Ros (essendo questo un indicatore legato alle vendite), mentre nel caso di prestazioni di servizi da una holding o da un'impresa associata specializzata troverà spesso spazio il cost plus.

Peraltro, per tutti quei servizi che non sono "core" e definibili a basso valore aggiunto (articolo 7) è espressamente previsto un pricing ancorato ai costi (diretti e indiretti) maggiorati di un 5% di profitto. Se poi si utilizzano i metodi reddituali occorre fare attenzione, nel confronto con i comparables, a dove collocarsi in quanto, benché venga ormai individuato un intervallo di valori conformi al prezzo di libera concorrenza (articolo 6), tuttavia l'amministrazione finanziaria continua sempre a focalizzarsi sulla mediana.

Altra criticità riguarda, nella scelta dei comparables, l'inclusione delle imprese in perdita, che non vengono accettate dall'agenzia nonostante, in chiave Ocse e in base a recente giurisprudenza di merito, sia stato ribadito che la perdita è un evento fisiologico della vita aziendale (si veda «Il Sole 24 Ore» del 19 maggio 2018).

Nella predisposizione della documentazione occorre tenere in considerazione due aspetti. Prima di tutto, l'effetto premiale non è ottenibile in presenza di costi, documentati ma non inerenti, in quanto il regime in questione non può coprire quelle casistiche (circolare 28/E/11). In secondo luogo, l'Agenzia vorrà valutare l'effettività delle prestazioni e il beneficio per il ricevente. Quindi, sotto questo profilo, è importante raccogliere documenti, e-mail, presentazioni valide a dimostrare questo aspetto sostanziale, che si rileva fondamentale tanto quanto l'aver costruito un'adeguata documentazione. È un aspetto che emerge in fase di verifica, ma è bene avviare fin da subito la raccolta della documentazione nei gruppi più articolati e complessi.

In base al provvedimento del 29 ottobre 2010 le stabili organizzazioni di una holding e di una subholding devono predisporre anche il masterfile. Questo non è affatto agevole per una branch, che non ha libero accesso a una serie di informazioni di gruppo. Qui occorrerebbe una semplificazione, volta a eliminare l'adempimento (lasciando il solo country file) oppure a prevedere che il master file redatto a livello centrale possa essere ritenuto valido, senza doverlo necessariamente tarare alle richieste del provvedimento citato.

Infine, un aspetto pratico. È possibile arrivare alla scadenza della dichiarazione senza che buona parte del lavoro di redazione della documentazione sia stato completato. Ci si domanda, allora, cosa conviene fare, se barrare o no. Una soluzione pragmatica può essere quella di guadagnare 90 giorni, inviando tardivamente la dichiarazione a fronte di una sanzione minima pari a un decimo di 250 euro. Molto più critica appare la soluzione di non barrare e di presentare poi un'integrativa con la barratura, in quanto l'agenzia in passato ha negato la possibilità del ripensamento di un'opzione e l'istituto della remissione in bonis non sembra applicabile a questo caso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TRANSFER PRICE

1. La definizione
È il procedimento con cui si determina il prezzo appropriato, nel trasferimento della proprietà di beni/servizi/intangibili attraverso operazioni infragruppo. Trova ampia applicazione nelle operazioni che intercorrono tra due imprese collegate residenti in paesi a fiscalità diverse, come ad esempio due controparti di una multinazionale