



Dott. Luca Molinari
Commercialista e Revisore Contabile

La redazione del Masterfile: spunti operativi

Master sul Transfer Pricing, Udine 9 ottobre 2019.

Documentazione 1

- La documentazione idonea prevista dal Provvedimento 2010/137654 è conforme alla **Documentazione UE sui prezzi di trasferimento** prevista dal **Codice di Condotta UE** approvato con Risoluzione del 27 giugno 2006.
- Si tratta di documenti **standardizzati** previsti come informazione di base attraverso i quali dimostrare la corretta determinazione dei prezzi di trasferimento e delle marginalità conseguite dai soggetti interessati dalle transazioni, oltre che a costituire la base sulla quale fondare il contraddittorio ai fini dell'accertamento dei prezzi di trasferimento di un gruppo multinazionale.

Documentazione 2

- Il Provvedimento n. 2010/137654 prevede diverse modulazioni dell'onere documentale a seconda del tipo di contribuente che intrattenga operazioni infragruppo con consociate estere.
- Ai fini della diversificazione dell'onere si riconoscono **3 tipologie** di soggetti:
 - **Società Holding**
 - **Società Sub-Holding**
 - **Impresa controllata**
- Anche le **stabili organizzazioni** in Italia di imprese non residenti rientrano nell'onere documentale. Per tali categorie di soggetti gli adempimenti variano a seconda che il soggetto non residente di cui la stabile organizzazione è parte sia qualificabile, rispettivamente, come società holding, sub-holding o impresa controllata appartenente a un gruppo multinazionale.

Documentazione 3

Il legislatore ha previsto la predisposizione di documenti diversi a seconda della tipologia del soggetto che li deve redigere.

Esistono tre tipologie di soggetti:

- **holding;**
- **subholding;**
- **controllate.**

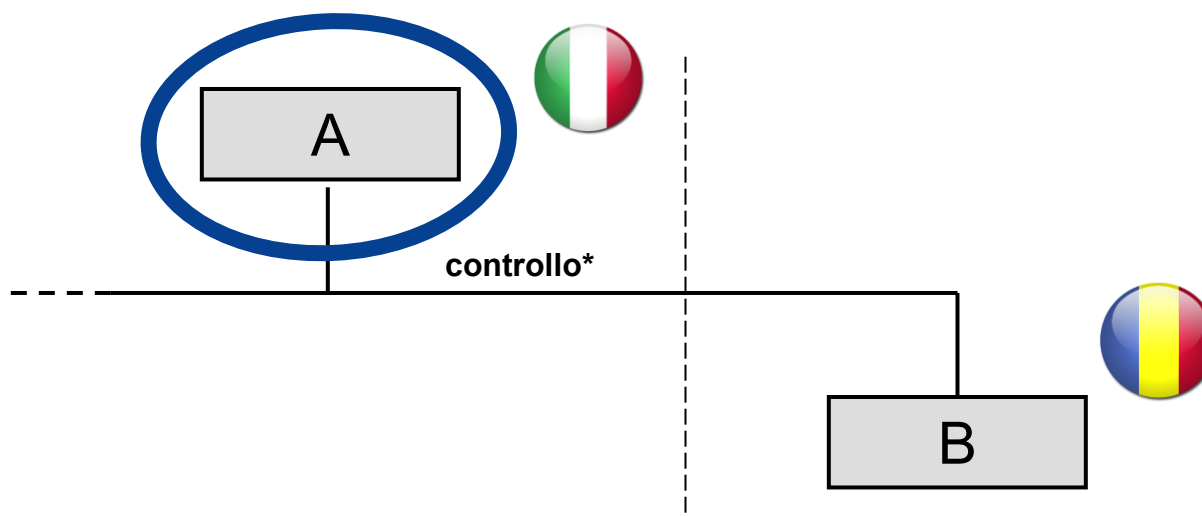
Ad esse il legislatore ha ricondotto la predisposizione di due diverse categorie di documenti:

- **Master file;**
- **Documentazione Nazionale.**

Riepiloghiamo nella tabella seguente le fattispecie possibili:

	Holding	Sub holding	Controllata
Master file	X	X	-
Documento Nazionale	X	X	X

Il Caso della Holding

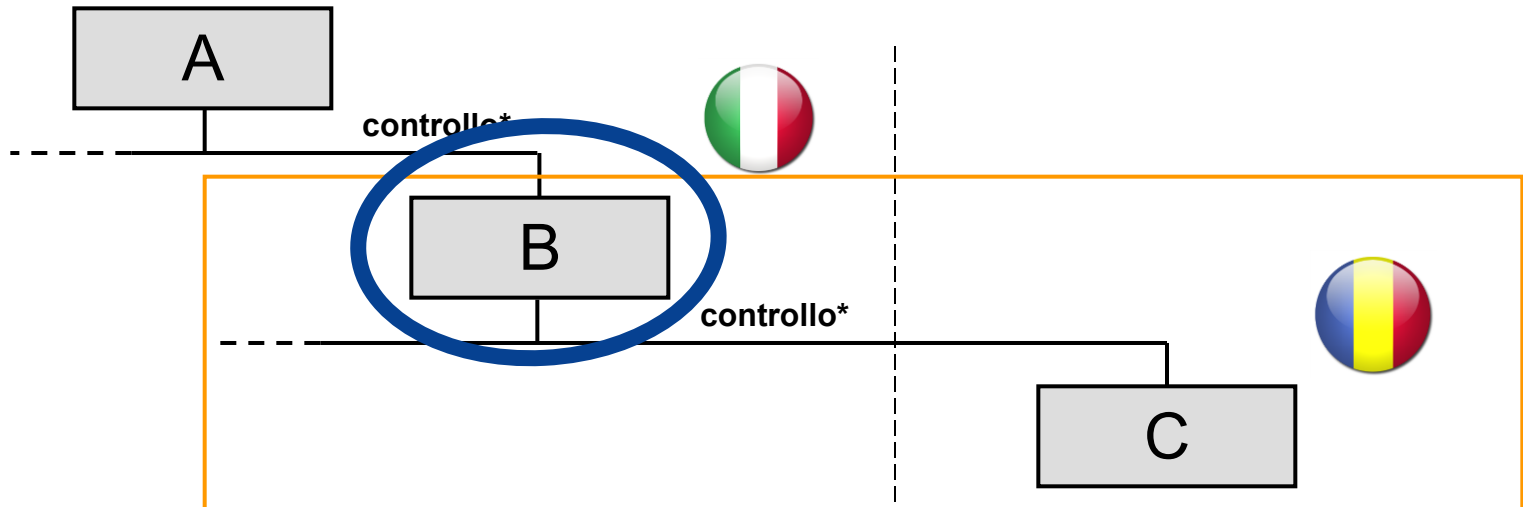


- ☐ Società fiscalmente residente in Italia;
- ☐ non controllata da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente;
- ☐ che controlla (anche tramite sub-holding) almeno una società non residente.

Documentazione idonea:

- ☐ Masterfile
- ☐ Documentazione Nazionale

Il Caso della Sub-Holding

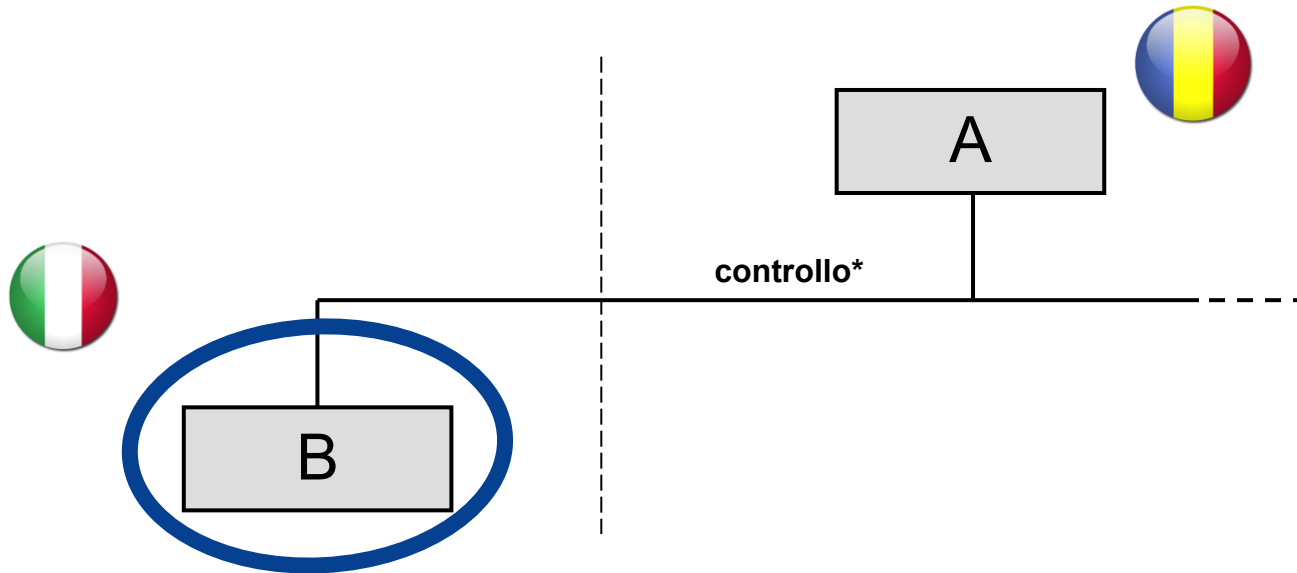


- ☐ Società fiscalmente residente in Italia;
- ☐ controllata da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale ovunque residente;
- ☐ che controlla a sua volta almeno una società non residente.

Documentazione idonea:

- ☐ Master file (informazioni solo sul sotto-gruppo)
- ☐ Documentazione Nazionale

Il Caso della Controllata



- ☐ Società fiscalmente residente in Italia;
- ☐ controllata da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale ovunque residente;
- ☐ che controlla a sua volta almeno una società non residente.

Documentazione idonea:

- ☐ Master file (informazioni solo sul sotto-gruppo)
- ☐ Documentazione Nazionale

Tipologia della Documentazione

La documentazione si articola in :

Master File

Documentazione contenente informazioni standardizzate comuni valide per tutti i soggetti appartenenti al gruppo

Documentazione Nazionale (Country File)

Documentazione contenente informazioni relative alla singola società del gruppo

Il Masterfile 1

Il Master File è articolato secondo la seguente struttura:

1. Descrizione generale del gruppo multinazionale:

- ✓ storia
- ✓ evoluzione recente
- ✓ settori di operatività
- ✓ lineamenti generali dei mercati di riferimento

2. Struttura del gruppo

2.1 Struttura organizzativa

- ✓ Organigramma
- ✓ Elenco e forma giuridica dei membri del gruppo e relative quote partecipative

Il Masterfile 2

2.2 Struttura operativa

- ✓Descrizione del ruolo che ciascuna delle imprese associate svolge nell'ambito delle attività del gruppo

3. Strategie generali perseguite dal gruppo

4. Flussi delle operazioni

- ✓Quadro generale dei flussi delle operazioni infragruppo;
- ✓Motivazioni economiche/giuridiche per le quali l'attività è stata strutturata secondo la dinamica dei flussi come rappresentata;

Il Masterfile 3

5. Operazioni infragruppo

Per ogni tipologia di operazione:

✓Descrizione della natura delle operazioni infragruppo

6. Funzioni svolte, beni strumentali impiegati e rischi assunti

✓**Analisi funzionale**: descrizione delle funzioni svolte, dei beni strumentali impiegati **e dei rischi assunti** da ciascuna delle imprese coinvolte nelle operazioni infragruppo

7. Beni immateriali

✓Rilevazione dei beni immateriali detenuti da ciascuna impresa coinvolta nelle operazioni

Il Masterfile 4

8. Politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo

- ✓ Descrizione della politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo e delle ragioni per le quali la stessa si ritenga essere conforme al principio di libera concorrenza

9. Rapporti con le amministrazioni fiscali dei Paesi membri dell'Unione Europea concernenti "Advance Price Arrangements" (APA) e "Ruling" in materia di prezzi di trasferimento

- ✓ Descrizione di eventuali APA e/o Ruling rispettivamente sottoscritti con o rilasciati dalle amministrazioni fiscali dei Paesi in cui il gruppo opera, descrivendo oggetto, contenuti e periodi di validità

Il Documento Nazionale 1

Il Documento Nazionale è articolato secondo la seguente struttura:

1. Descrizione generale della società

- ✓ Storia
- ✓ Evoluzione recente
- ✓ Lineamenti generali del mercato di riferimento

2. Settori in cui opera la società

3. Struttura operativa della società

- ✓ Descrizione del ruolo che ciascuna delle articolazioni e delle unità organizzative dell'impresa svolge nell'ambito dell'attività

4. Strategie generali perseguite dall'impresa

- ✓ Informazioni relative a specifiche strategie legate a particolari settori o mercati

Il Documento Nazionale 2

5. Operazioni infragruppo

Per ogni tipologia di operazione:

- ✓ Descrizione delle operazione
- ✓ Analisi di comparabilità
- ✓ Analisi dei beni e dei servizi
- ✓ Analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati
- ✓ Termini contrattuali
- ✓ Condizioni economiche
- ✓ Strategie d'impresa
- ✓ Metodo adottato per la determinazione dei prezzi di trasferimento

6. Presenza di Cost Contribution Agreement (CCA)

Analisi di Comparabilità

- L'analisi di comparabilità rappresenta il «cuore» del processo di definizione dei prezzi di trasferimento.
- Essa si compone di **cinque sottofasi**, le quali mirano a identificare i cinque fattori chiave per la qualificazione della transazione infragruppo:
 1. Caratteristiche dei beni e dei servizi scambiati
 2. Analisi funzionale del gruppo societario
 - Funzioni svolte
 - Rischi assunti
 - Asset impiegati
 3. Condizioni contrattuali
 4. Condizioni economiche
 5. Strategie commerciali

Catena del Valore e la remunerazione del Rischio



RISCHI						
NOME DELLA SOCIETA'	MERCATO mettere la croce se presente	CREDITO mettere la croce se presente	CAMBIO mettere la croce se presente	GARANZIA mettere la croce se presente	MAGAZZINO mettere la croce se presente	TRASPORTO mettere la croce se presente

I Metodi di Analisi

La normativa OCSE riconosce come validi i seguenti metodi di calcolo per la definizione del prezzo:

- **Comparable uncontrolled Price (CUP);**
- **Resale minus;**
- **Cost plus;**
- **Profit split;**
- **Transactional net margin method (TNMM).**

CUP

Definizione:

Il metodo CUP confronta il prezzo dei beni o dei servizi trasferiti nel corso di una transazione tra imprese associate con il prezzo applicato a beni e servizi trasferiti nel corso di una transazione comparabile sul libero mercato in circostanze comparabili.

Punti di forza:

- è la procedura migliore per rappresentare il prezzo di mercato;
- è in linea con quanto previsto dall'art. 9 comma 3 TUIR (Valore normale).

Punti di debolezza:

- si basa sulla comparabilità delle transazioni. In altri termini, risulta condizionato da: mercato rilevante, qualità del bene oggetto di scambio, trasporto, imballaggio ed altri servizi commerciali;
- difficile l'acquisizione dei dati oggettivi nel caso in cui il mercato rilevante sia estero;
- il valore dell'elemento differenziante, a volte, non può rendere simile le due transazioni.

Aggiustamento:

- risulta possibile per differenze riconducibili a termini delle transazioni e periodo nel quale avvengono le transazioni;
- risulta difficile o impossibile per differenze relative a qualità dei beni oggetto della transazione e mercati di riferimento.

RESALE

Definizione:

Il metodo resale minus si riferisce al prezzo a cui un prodotto che è stato acquistato da un'impresa associata viene rivenduto ad un'impresa indipendente. Detto prezzo viene poi ridotto di un adeguato margine lordo che rappresenta la cifra con la quale il rivenditore cerca di coprire le proprie spese di vendita ed altre spese di gestione e, alla luce delle funzioni svolte (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti), di ricaricare un utile adeguato.

Punti di forza:

- non risente delle differenze qualitative dei prodotti oggetto della transazione;
- applicabile nel caso in cui il rivenditore provveda alla sola commercializzazione dei prodotti.

Punti di debolezza:

- risulta meno rigoroso del metodo del confronto del prezzo;
- non applicabile in caso di prodotti che subiscano rilevanti trasformazioni o lavorazioni;
- inaffidabile del caso di sensibili differenze nelle funzioni svolte delle imprese confrontate.

Aggiustamento:

- possibile per differenze relative a: qualità del prodotto, posizione geografica di mercati simili, periodo nel quale avvengono le transazioni;
- risulta difficile o impossibile per differenze relative a: livello dei mercati, processi di produzione o trasformazione dei beni, funzioni svolte dalle imprese confrontate.

COST PLUS

Definizione:

Il metodo del cost plus considera innanzitutto i costi sostenuti dal fornitore di beni (o servizi) nel corso di una transazione controllata per beni trasferiti o servizi forniti ad un acquirente collegato. Un'apposita percentuale di ricarico relativa al costo di produzione viene poi aggiunta a detto costo, così da ottenere un utile adeguato, tenuto conto delle funzioni svolte e delle condizioni di mercato.

Punti di forza:

- non risente delle differenze qualitative dei beni oggetto di transazione.

Punti di debolezza:

- inaffidabile nel caso di sensibili inefficienze nelle funzioni svolte dalle imprese confrontate;
- non applicabile nel caso di vendite da controllante estera a controllata italiana (per eventuale mancanza di conoscenza dei sistemi di costo e delle funzioni dall'impresa estera);
- sensibile alle variazioni degli elementi del costo di produzione;
- non applicabile quando sul prodotto viene caricato un elevato valore aggiuntivo che tiene conto di disparate funzioni svolte dalle imprese.

Aggiustamento:

- possibile per differenze relative a: qualità del prodotto, ubicazione di mercati simili, periodo nel quale avvengono le transazioni, produttori finali totalmente indipendenti;
- risulta difficile o impossibile per differenze relative a: prassi contabili e di cost *accounting* delle imprese, grado di utilizzo delle strutture produttive, tecnologia posseduta dalle imprese produttrici, funzioni svolte dalle imprese per i servizi commerciali, livello dei mercati.

PROFIT SPLIT

Definizione:

Ripartizione dei profitti complessivi del gruppo economico tra le sue entità.

Punti di forza:

- il metodo può essere applicato anche in assenza di transazioni comparabili. La ripartizione dei profitti avviene con riferimento all'analisi funzionale, ovvero al valore relativo all'apporto di ciascuna impresa associata rispetto all'utile complessivamente realizzato;
- il metodo consente di ridurre al minimo le possibilità che ad un'impresa del gruppo possa essere attribuito un eccezionale ed improbabile realizzo di utili. Ciò è dovuto alla non trascurabile circostanza che il metodo in esame prende in considerazione entrambe le parti della transazione controllata;
- consente di evidenziare l'esatta misura dei profitti attribuibili a ciascuna impresa in relazione alle effettive economie di scale realizzazione.

Punti di debolezza:

- i dati esterni di mercato, considerati ai fini dalla valutazione del contributo di ciascuna impresa alla determinazione del profitto, sono poco correlati con le transazioni controllate, cosicché quanto più sarà tenue tale correlazione con i dati di mercato, tanto più l'allocazione dei profitti avrà carattere discrezionale e soggettivo.

Aggiustamento:

- difficoltà di reperimento delle informazioni necessarie per l'elaborazione di un'analisi funzionale presso imprese affiliate straniere;
- nella realtà operativa le imprese indipendenti non usano ordinariamente il metodo della ripartizione dell'utile se non nelle ipotesi di joint venture.

TNMM (Transactional Net Method Margin)

Definizione:

Confronto tra indicatori di profitto netto della transazione con quelli di transazioni comparabili con o tra terze economie.

Punti di forza:

- i margini netti possono tollerare maggiormente alcune differenze funzionali tra le transazioni controllate e quelle indipendenti sul libero mercato rispetto ai margini di utile lordo;
- non è necessario determinare le attività / funzioni svolte da più di un'impresa associata.

Punti di debolezza:

- i margini netti possono essere influenzati da alcuni fattori che potrebbero avere anche scarsa o nessuna rilevanza ai fini della determinazione del prezzo, ovvero del margine lordo;
- come altri metodi, richiede dati o informazioni circa le transazioni indipendenti che possono, talvolta, non essere disponibili.

NOTA

- Pur essendo un metodo che dovrebbe essere residuale, è il più applicato anche in sede di verifica fiscale.

Il Benchmarking 1

La scelta dei filtri per la ricerca dei soggetti comparabili, deve necessariamente tenere conto:

Analisi Quantitativa

- Solo soggetti attivi
- Codice attività dei soggetti
- Criterio geografico
- Esclusione delle Start Up
- Società NON Consolidate
- Codici di indipendenza
- Periodo e triennio di riferimento dell'analisi
- Criteri di comparabilità dimensionale (es. Fatturato, Numero dipendenti etc.)
- Non possesso di Subs (preferibile – ma da approfondire)
- PLI (profit level indicator): Scelta
- Evidenza di un sito Web di riferimento (non obbligatorio)
- Screening società in perdita

II Benchmarking 2

Potential comparable population selection

Criterion	Step result	Search result
1. All companies in the scope of analysis	3,354,549	3,354,549
2. Status: Active	2,739,172	2,739,172
3. NACE Rev. 2 all codes: 13 - Manufacture of textiles	✓ 21,405 ✓	17,474
4. World region/Country/Region in country: European Union [28]	2,664,293 ✓	11,711
5. Year of incorporation: up to and including 2015	3,187,663 ✓	11,513
6. Consolidation code: U1 (companies with unconsolidated accounts only)	3,176,337 ✓	10,976
7. BvD Independence indicator: A+, A, A-	✓ 108,307 ✓	431
8. Years with available accounts: 2017, 2016, 2015	2,103,017 ✓	390
9. Number of employees: 2017, 2016, 2015, min=50, max=350, for all the selected periods	✓ 180,489 ✓	78
10. No of subs.: None	2,640,062 ✓	37
11. EBIT Margin (%): All companies with a known value, 2017, 2016, 2015, for all the selected periods	1,360,709 ✓	32
12. All companies with website address	1,853,095 ✓	28
Boolean search : 1 And 2 And 3 And 4 And 5 And 6 And 7 And 8 And 9 And 10 And 11 And 12		
	TOTAL	✓ 28

Note: access to European companies - Very Large, Large and Medium, with unconsolidated accounts sourced from local registry filings preferred

Una volta identificati ed estratti i soggetti che rispettano i filtri, si procede con le ulteriori analisi qualitativa e statistica e con la definitiva identificazione del benchmark.

Il Benchmarking 3

Analisi Qualitativa

- Prevede l'esclusione prima dell'analisi Statistica di soggetti che pur rispettando i filtri di ricerca, nella realtà non hanno le caratteristiche per appartenere al paniere dei soggetti comparabili.

Analisi Statistica

- Prevede la suddivisione dei soggetti ricercati e considerati comparabili, in quartili. Una volta identificati i PLI e riordinato i soggetti secondo una corretta distribuzione statistica, si calcolano i quartili e si costituisce il Benchmark di riferimento: **TUTTI I VALORI DEL BENCHMARK SONO VALIDI, NON SOLO LA MEDIANA!**

VIETATO IL CHERRY PICKING!

II Benchmarking 4

[illegible]

II Benchmarking 5

tp catalyst pro Empowering transfer pricing analysis

Settings Help Log out

Try the new version of TP Catalyst - an update is available

New analysis Load analysis Change release

TRANSFER PRICING ANALYSIS : TP Analysis 7

ANALYSIS

Export

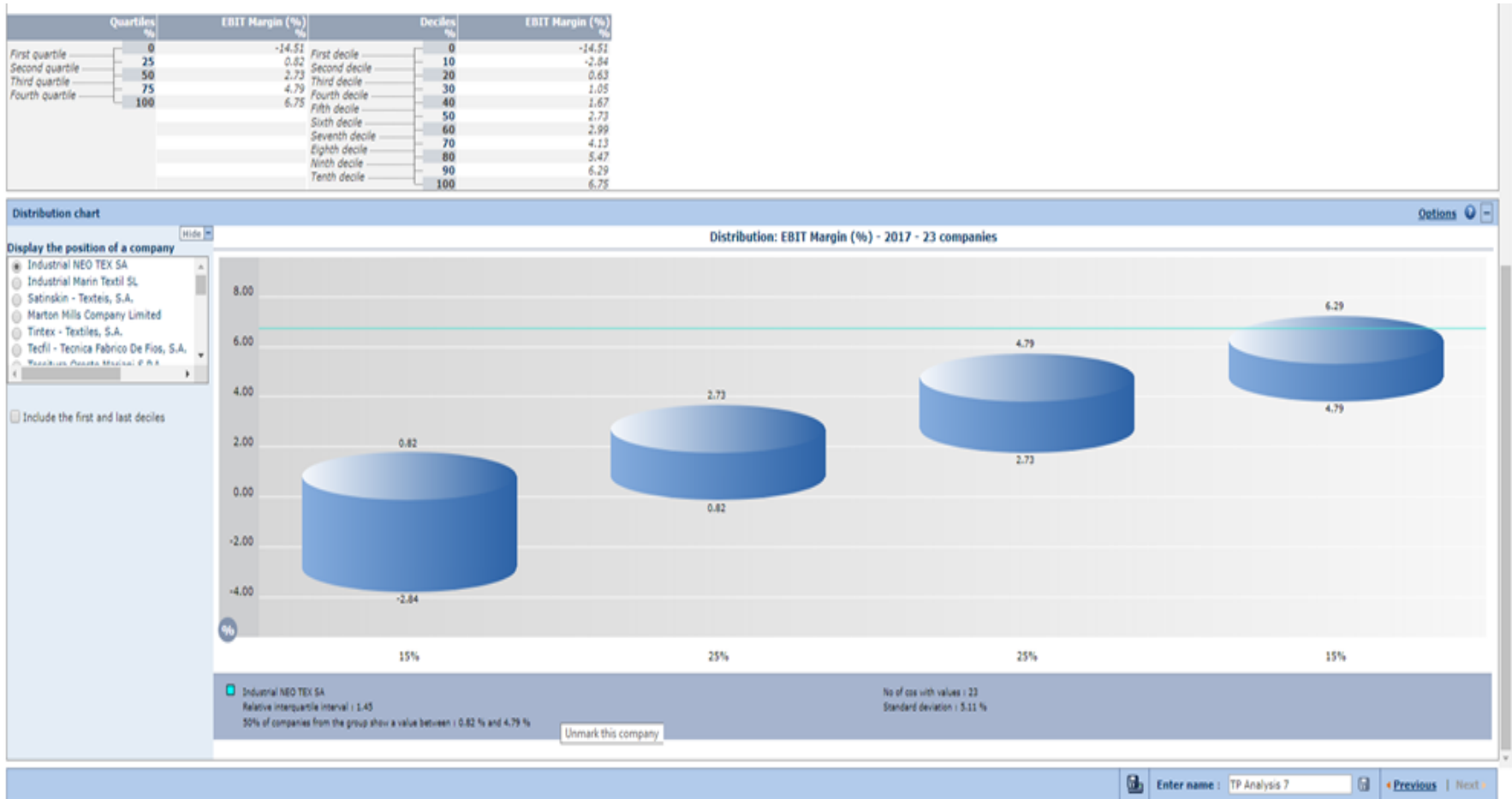
Options

Table

Company Name	Year	Quartile	EBIT Margin (%)
EBIT Margin (%) - 2017			
Median			2.73
Standard Deviation			5.11
Average			1.55
Industrial NEO TEX SA	2017	4	6.75
Industrial Marin Textil SL	2017	4	6.54
Satinskin - Texteis, S.A.	2017	4	6.47
Marton Mills Company Limited	2017	4	6.12
Tintex - Textiles, S.A.	2017	4	5.93
Tecfil - Tecnica Fabrico De Fios, S.A.	2017	4	5.01
Tessitura Oreste Mariani S.P.A.	2017	3	4.57
Eurosumma - Sociedade Industrial De Espumas Sinteticas, S.A.	2017	3	3.68
De - CA Stamo S.R.L.	2017	3	2.99
Albano Morgado, S.A.	2017	3	2.98
Toddos Gomez SL	2017	3	2.77
Textil Villa De Pego Sociedad Limitada	2017	3	2.73
Sartex Quilts & Textiles Limited	2017	2	2.57
Odjea Tovarna Prestitih Odeji D.O.O.	2017	2	1.76
Rafinizione Saturno S.R.L.	2017	2	1.58
Marcolin Covering S.R.L.	2017	2	1.24
Fabryka Wkladow Odziezowych Camela S.A. W Walbrzychu	2017	2	0.87
Samofil - Texteis, LDA	2017	1	0.77
Maxxisample, S.R.O.	2017	1	0.49
Lenta SIA	2017	1	0.14
Textil Manuel Rodriguez Tavares, S.A.	2017	1	-5.81
Nastificio Angelo Bolis S.P.A. In Breve Bolis S.P.A.	2017	1	-10.09

Quartiles	EBIT Margin (%)	Deciles	EBIT Margin (%)
First quartile	0	First decile	0
Second quartile	25	Second decile	10
Third quartile	50	Third decile	20
Fourth quartile	75	Fourth decile	30
	100	Fifth decile	40
		Sixth decile	50
		Seventh decile	60
		Eighth decile	70
		Ninth decile	80
		Tenth decile	90
			100

II Benchmarking 6



Aspetti Operativi da Affrontare

- La lingua (gestione delle risorse aziendali)
- I contenuti per la *compliance* Paese (gestione documentale)
- L'organizzazione del Lavoro (*dead line e work in progress*)
- L'aleatorietà del documento (le verifiche fiscali)
- Disponibilità della Banca Dati (la scelta temporale)
- Tempi di consegna della documentazione
- L'approccio alle verifiche fiscali e la relazione con i funzionari (chiarezza e coerenza espositiva – il metodo)



L'economia di mercato non rispetta le frontiere politiche.
Il suo campo d'azione è il mondo intero!
-Ludwing Von Mises-

Fu economista austriaco naturalizzato statunitense, uno dei padri del moderno libertarianismo, un insieme di filosofie politiche tra loro correlate che considerano la libertà come il più alto fine politico: ciò include la libertà individuale la libertà economica, la libertà politica e l'associazione volontaria.