

Transfer Pricing: Linee guida OCSE, comparabilità e determinazione del prezzo

Massimo Del Gatto

Università «G.d'Annunzio» e CRENoS

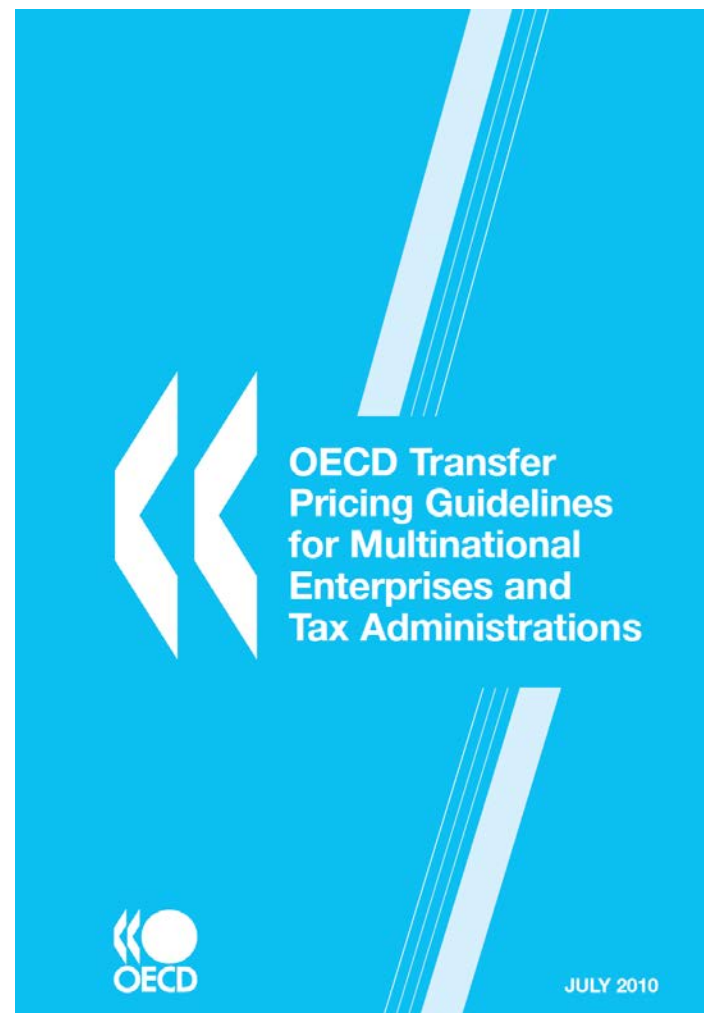
Convegno - TRANSFER PRICING -

Città – gg mese anno

Definizione/i

Transfer prices are the prices at which an enterprise transfers physical goods and intangible property or provides services to associated enterprises.

OECD – TP Guidelines 2010



Definizione/i (cont.)

«Con l'espressione transfer pricing, *nell'accezione che qui interessa*, si identifica la pratica, adottata all'interno di un gruppo di imprese, attraverso la quale si realizza un trasferimento di quote di reddito tra consociate, mediante l'effettuazione di cessioni di beni o prestazioni di servizi ad un valore diverso da quello che sarebbe stato pattuito tra entità indipendenti.»

**Circolare G.d.F. 1/2008
(Cap. 3 , Vol. III)**



Definizione/i (cont.)

**Circolare G.d.F. 1/2008
(Cap. 3 , Vol. III)**

...«Invero, in un'accezione più ampia, il transfer pricing può essere diretto anche a sviluppare politiche di gruppo per fini di carattere strettamente economico: [...] Nondimeno, la pratica è spesso volta ad ottenere un risparmio fiscale e trova il suo naturale presupposto nella circostanza che l'impresa del gruppo destinataria di maggiori utili beneficia di un trattamento tributario più favorevole rispetto a quella originariamente titolare del reddito medesimo»

Definizione/i (cont.)

Since there is no absolute rule for determining the right transfer price for any kind of international transaction with associated enterprises, there is huge potential for disagreement as to whether the correct amount of taxable income has been reported in a particular jurisdiction.

While the existence of tax treaties between most of the world's major trading nations might lead the casual observer to conclude that international transfer pricing is a "zero sum game" where an adjustment in one jurisdiction will be matched by the granting of corresponding relief at the other end of the transaction, the reality is that transfer pricing controversies are expensive and time-consuming to deal with, not to mention full of pitfalls for the unwary, which frequently result in double taxation of income.

International transfer pricing 2012, PwC

I principi del TP (nelle OECD Guidelines)

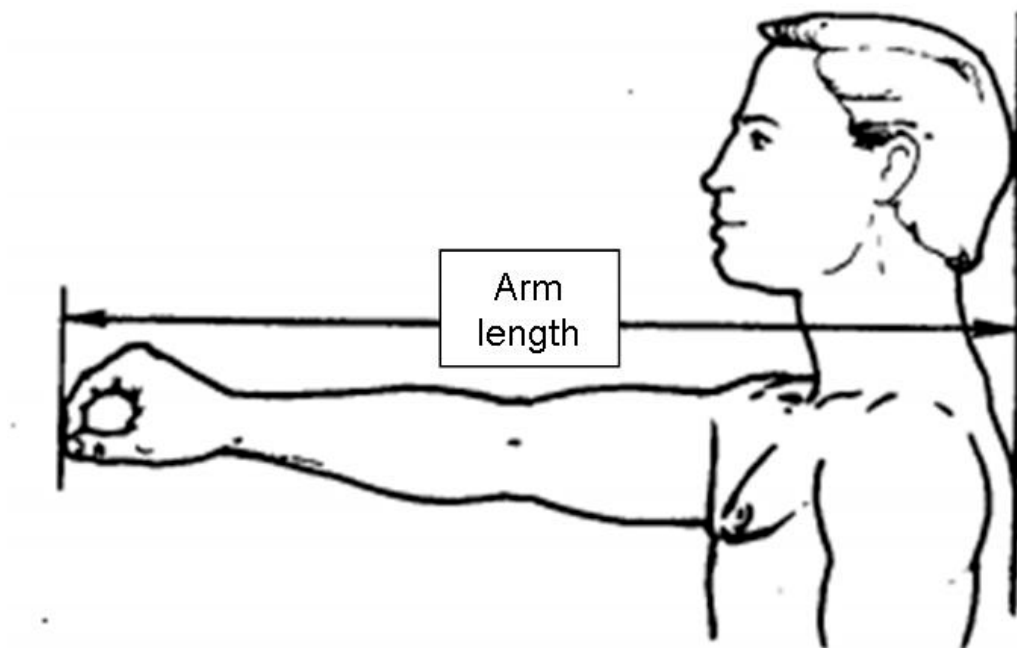
Approccio «SEPARATE ENTITY»:

ogni impresa all'interno di un gruppo multinazionale (MNE) è trattata come una entità separata => è soggetta a tassazione sul reddito che produce (sulla base dell'origine o della residenza...)

- ⇒ Assicura presenza imponibile fiscale in ogni giurisdizione evitando al tempo stesso doppia tassazione;*
- ⇒ Minimizza conflitti tra amministrazioni fiscali di stati diversi, promuove commercio ed investimenti.*

I principi del TP (nelle OECD Guidelines)

Per rendere operativo l'approccio di «SEPARATE ENTITY»,
gli stati OECD hanno scelto di adottare
l'«**Arm's Length Principle**»



I principi del TP (nelle OECD Guidelines)

«Arm's Length Principle»:

...where «conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly»

(Art. 9 OECD Model Tax Convention)



I principi del TP (nelle OECD Guidelines)

«Arm's Length Principle»



Analisi di comparabilità



Confronto condizioni:
transazioni «controllate»
versus
transazioni «indipendenti»

© Original Artist
Reproduction rights obtainable from
www.CartoonStock.com



search.ID: sat0244

"Your trouble is, you're too short in the arms!"

Cosa si intende per “**comparabile**”?



...none of the differences (if any)
could materially affect the condition being
examined in the methodology
(*e.g.* price or margin)



I «5 fattori della comparabilità»:


- Caratteristiche dei beni e dei servizi (qualità, quantità...);
- Funzioni svolte dalle parti (attività svolta, rischi assunti...);
- Termini contrattuali (responsabilità, hold up...);
- Strategia d'impresa (ciclo di vita prodotto, diversificazione mercati (es. firms selling the same product in several countries tend to sell different quantities at similar prices));
- Contesto economico (struttura di mkt e mkt rilevante, condizioni diverse per transazioni simili in paesi diversi)

Comparabilità

«5 factors»:

- *Characteristics* of the property or service transferred;
- Functions performed by the parties (taking into account assets employed and risks assumed), in short referred to as the “*functional analysis*”;
- *Contractual terms*;
- *Economic* circumstances;
- *Business strategies* pursued.

Comparabilità

- **Riconoscimento della transazione effettuata**
 - *Principio generale*: a tax administration's examination of a controlled transaction ordinarily should be based on the transaction actually undertaken by the associated enterprises as it has been structured by them, using the methods applied by the taxpayer insofar as these are consistent with the methods
 - Eccezioni....: 

Comparabilità

- **Riconoscimento della transazione effettuata (cont.)**

➤ ...Eccezioni:

- The economic substance of a transaction differs from its form => *Substance over form*
- While the form and substance of the transaction are the same, the arrangements made in relation to the transaction, viewed in their totality, differ from those which would have been adopted by independent enterprises behaving in a commercially rational manner and the actual structure practically impedes the tax administration from determining an appropriate transfer price

=> L'amministrazione valuta la transazione nella sua «totalità»

Comparabilità

- **N.B.: Perdite ricorrenti (con bilancio MNE in attivo)**

“genuine losses”

(es. start-up costs, unfavourable economic conditions, inefficiencies, or other legitimate business reasons)

versus

«recurring losses»




may suggest that the transfer pricing should be examined

I principi del TP (nelle OECD Guidelines)

Problemi connessi con l'Analisi di comparabilità:

- In molti casi è facile individuare transazioni comparabili ma in altri è molto difficile (es. merci o servizi molto specializzati, intangibles “unici”), anche perchè le imprese di un gruppo potrebbero dar luogo a transazioni alle quali imprese indipendenti non danno normalmente luogo;
- Sfasamento temporale tra operazione ed accertamento;
- Notevole ammontare di dati «sensibili» per l'analisi di comparabilità: problemi di reliability (dati di bilancio) e confidenzialità...

Analisi di Comparabilità: steps

- Understanding the economically significant characteristics of the *industry, taxpayer's business* and controlled *transactions* (actually undertaken, substance over form, separate and/ or combined transactions...)
 - Examination of *comparability factors* of the controlled transaction (characteristics of the property or service transferred - Functional analysis - Contractual terms - Economic circumstances - Business strategies)
 - Selecting the *tested party(ies)* (if applicable)
 - Identifying potentially *comparable transactions* (internal - external)
 - Comparability *adjustments* (where appropriate)
 - Selection of most appropriate transfer pricing *method*
 - Determination of an *arm's length price or profit* (or range or prices or profits...)
 - *Documentation* of comparability analysis and monitoring.
- 

Analisi di Comparabilità (cont.): comparability factors - Economic circumstances)

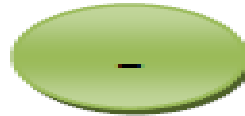
- Geographic location of the market (labour costs, materials, etc.);
- Market size;
- Level of the market (e.g. retail or wholesale);
- Competition in the market and the relative competitive positions of the buyers and sellers;
- Availability of substitutes;
- Government regulations of the market;
- Levels of supply and demand;
- Consumer purchasing power;
- Location-specific costs of production including the costs of land, labour, capital, transportation costs etc.;
- Economic conditions of the overall industry, the key value drivers in the industry and the date and time of transactions;
- The existence of a cycle (economic, business, or product cycle)
- Other relevant factors...



Analisi di Comparabilità (cont.): comparability factors - Economic circumstances – Location Savings

LOCATION COST SAVINGS

labour costs - raw material costs - transportation costs - rent; training costs - subsidies - incentives (e.g. tax exemptions) - infrastructure costs



TRANSFER PRICING !!!

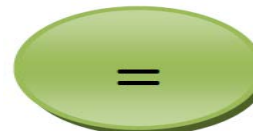
LOCATION DIS-SAVINGS

poor infrastructures, higher costs for transportation, quality control etc.



OTHER LOCATION SPECIFIC BENEFITS

highly specialized skilled manpower and knowledge; higher mkt potential (proximity to growing mkts - large customer base with increased spending capacity); advanced infrastructure (e.g. information/ communication networks, distribution system)



LOCATION SPECIFIC ADVANTAGES (LSAs)

Analisi di Comparabilità (cont.): comparability factors - Economic circumstances – Location Savings



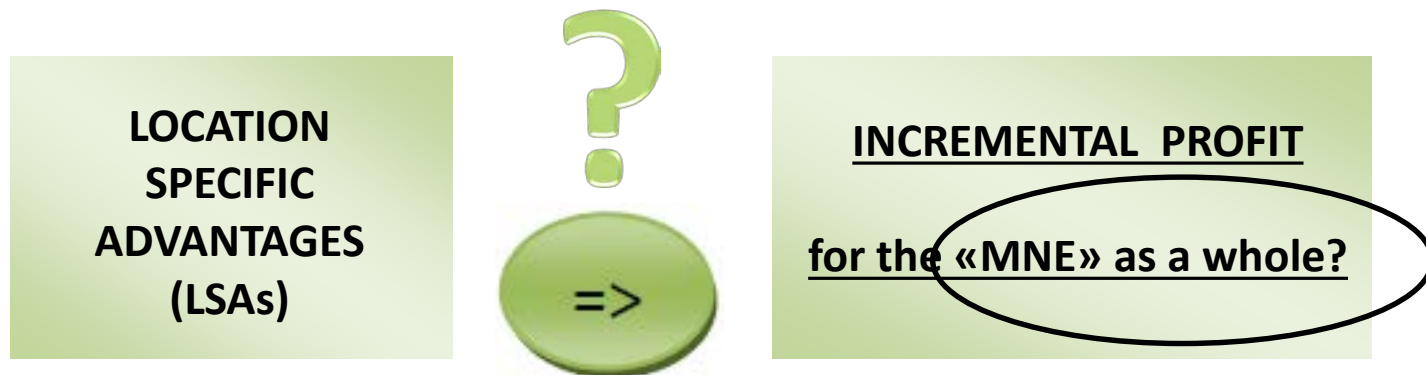
...depends on competitive factors relating to access to the LSAs (e.g. the mkt for the end product is highly competitive and potential competitors also have access to the LSAs => much or all of the benefits of LSAs passed on to the customers through lower prices of products). Permanent vs temporary...

Does the MNE have better access to the LSAs than her competitors? It might be that i) the MNE could have production intangibles that allow it to manufacture at a lower cost than competitors; ii) the low-cost producer is the first to operate in the low cost jurisdiction and there are no comparable lowcost producers in its or other jurisdictions, implying that, for a time at least, it is well-placed to extract a part of the location rents...

Analisi di Comparabilità (cont.): comparability factors - Economic circumstances – Location Savings

Transfer Pricing and Locational Choice

**Do the (legal) fiscal savings associated with a given location
(not only Transfer Pricing) => Incremental Profit for the MNE?**



Analisi di Comparabilità: steps

- Understanding the economically significant characteristics of the *industry*, *taxpayer's business* and controlled *transactions* (actually undertaken, substance over form, separate and/ or combined transactions...)
- Examination of *comparability factors* of the controlled transaction (characteristics of the property or service transferred - Functional analysis - Contractual terms - Economic circumstances - Business strategies)
- Selecting the *tested party(ies)* (if applicable)
- Identifying potentially *comparable transactions* (internal - external)
- *Comparability adjustments* (where appropriate)
- Selection of most appropriate transfer pricing *method*
- Determination of an *arm's length price or profit* (or range or prices or profits...)
- *Documentation* of comparability analysis and monitoring.

I METODI per la determinazione del transfer price

Principio generale: «selection of *the most appropriate method to the circumstances of the case*»

(OECD Guidelines, p.59)



Non esiste un metodo adatto ad ogni situazione, nè è necessario provare che un metodo non sia adatto ad una determinata circostanza => non c'è (più) gerarchia tra i metodi

È possibile applicare metodi non espressamente previsti dalle *Guidelines* (c.d. «*other methods*») fornendo opportuna giustificazione

È necessario applicare 1 (uno ed un solo) metodo salvo casi eccezionali

I METODI per la determinazione del transfer price

Metodo del
confronto del
prezzo (CUP)

Metodo del
prezzo di
rivendita (*Resale
Minus*)

Metodo del
costo
maggiorato (*Cost
Plus*)

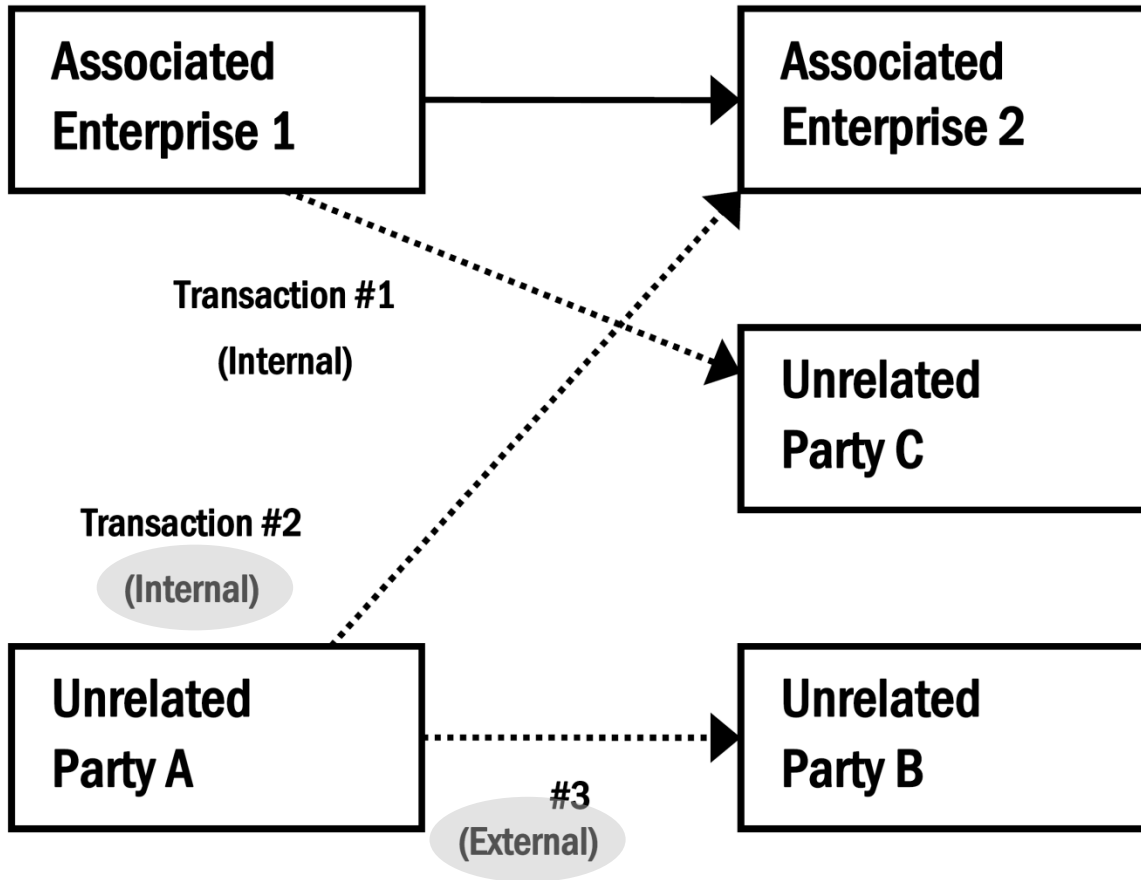
Metodi tradizionali basati sulla transazione
(c.d. «Traditional Transaction Methods»)

*Transactional
Net Margin
Method (TNMM)*

*Transactional
Profit Split
Method*

Metodi reddituali
(c.d. «Transactional Profit Methods»)

Traditional *Transaction* Methods: Comparable Uncontrolled Price (CUP)



Well suited to transactions involving:

- Intermediates;
- Services;
- long-term-buy-and-supply-arrangements.

Traditional *Transaction* Methods: Resale Price Method (RPM)



Given price	=	US\$ 100
<u>Resale price margin (25%)</u>	=	US\$ <u>25</u>
Arm's Length Price	=	US\$ 75

AE2 «least complex» => «tested party»

TP price = Resale Price x (1 - **Gross** Price Margin)

Traditional *Transaction* Methods: Cost Plus Method (CPM)



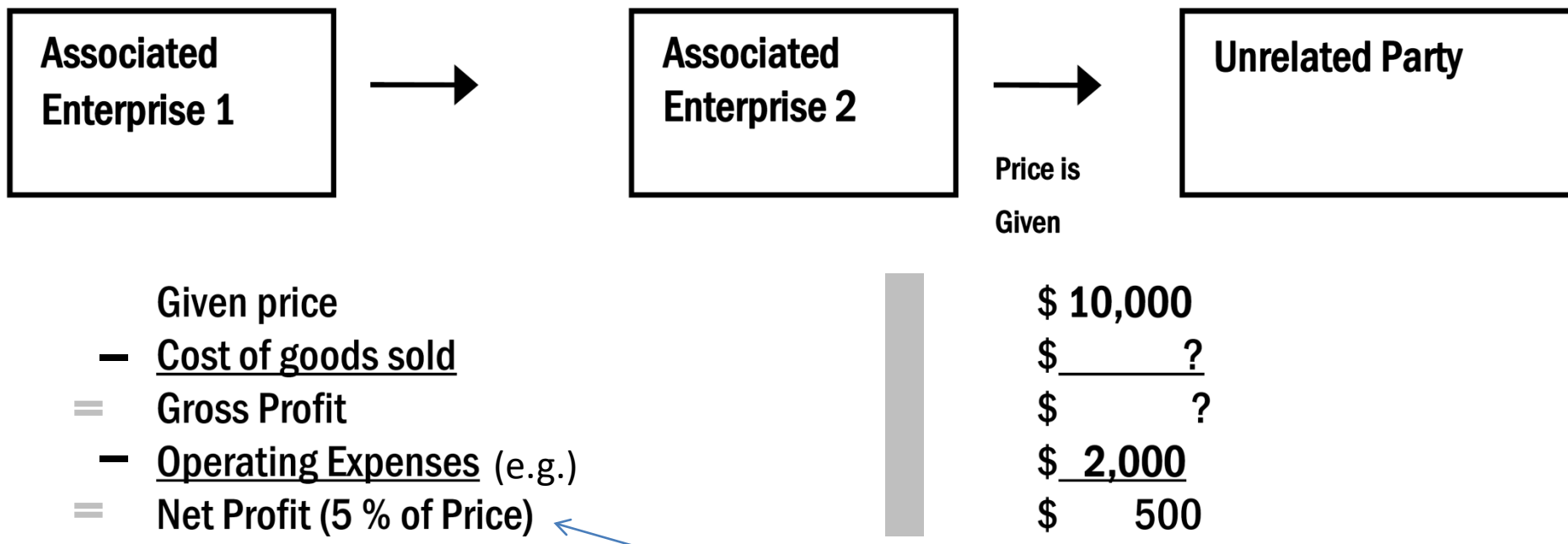
Costs for Associated Enterprise 1	=	\$ 500
+ <u>Gross Profit Mark Up (50%)</u>	=	\$ <u>250</u>
Arm's Length Price	=	\$ 750

AE1 «least complex» => «tested party»

TP price = Cost Goods Sold x (1 + **Gross** Profit Mark-Up)

Transactional Methods:

Transactional Net Margin Method (TNMM)



AE2 «least complex» (similar to RPM) => «tested party»

RPM => comparable distributors (similar products, functions and risks) for whom appropriate data relating to **GROSS** Profits can be obtained.

Different reporting of the cost of goods sold and operating expenses => compare **NET** Profits (TNMM)

Transactional Methods:

Transactional Net Margin Method (TNMM)

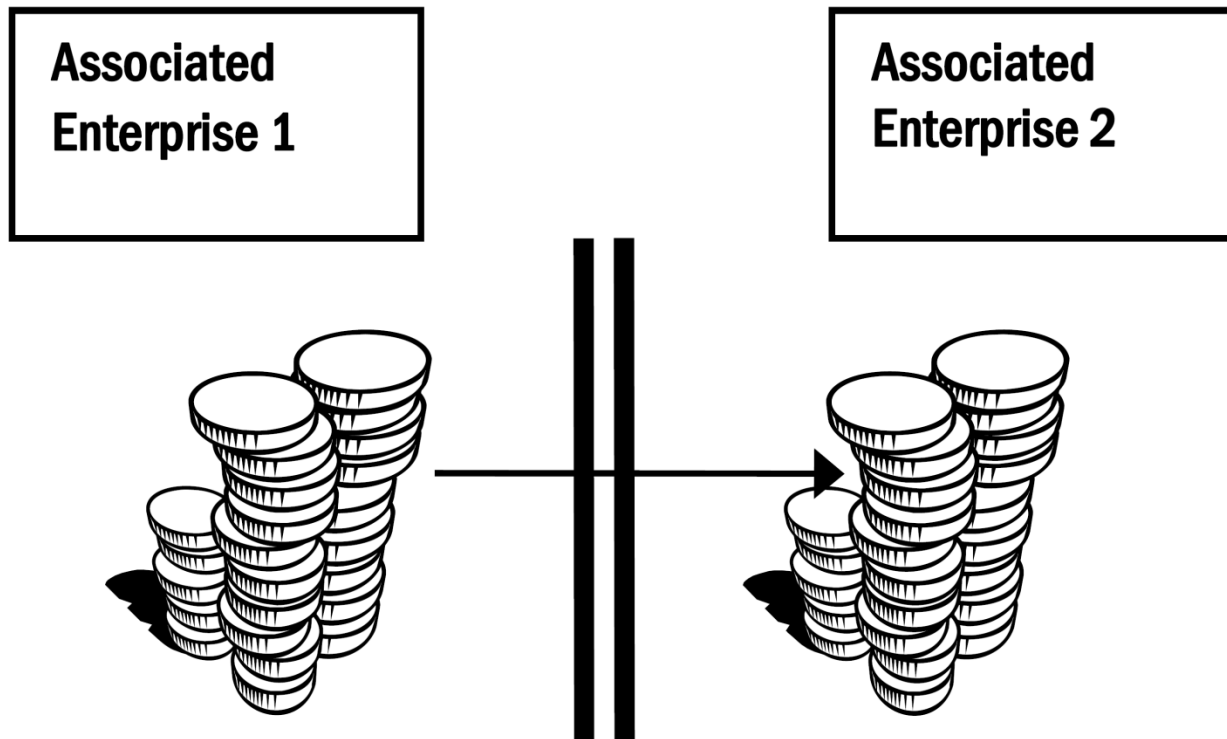
s. Conto Economico AE2 (tested party) nel 2008:

Totale Valore della Produzione	29.587.644
Totale Costi della Produzione	31.372.124
Risultato operativo	-1.784.480
Totale proventi e oneri finanziari	27.588
Totale proventi e oneri straordinari	3.066
Risultato prima delle imposte	-1.753.826
Totale imposte sul reddito correnti, differite e anticipate	105.870
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO	-1.859.696

=> Met Margin = -6.3% (Risultato Operativo/Valore Produzione)

	2009	2008	2007	Media ponderata	Media semplice
III quartile	2,90%	5,90%	5,37%	4,86%	4,53%
Mediana	0,46%	3,74%	4,53%	3,30%	3,03%
I quartile	-3,21%	1,91%	2,94%	1,11%	-0,18%

Transactional Methods: Profit Split Method (PSM)



- Contribution Analysis (relative value of functions performed by the two AE)
- Residual Analysis (two steps: i) contribution, ii) facts and circumstances)

I METODI per la determinazione del transfer price

	Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)	Resale Price Method (RPM)	Cost Plus Method (CPLM)	Profit Split	Transactional Net Margin Method (TNMM)
OVERVIEW	<ul style="list-style-type: none"> Comparable intra-group price to prices earned in comparable uncontrolled transactions under comparable circumstances Internal/External CUPs 	<ul style="list-style-type: none"> Compares the intra-group resale margin (gross margin) to resale margin earned in comparable uncontrolled transactions under comparable circumstances 	<ul style="list-style-type: none"> Compares the markup on costs of the tested party to the markups earned in comparable uncontrolled transactions under comparable circumstances 	<ul style="list-style-type: none"> Splits the profits between the related companies engaged in the same transaction(s) based on the related value of each company's contribution to the combined profit 	<ul style="list-style-type: none"> Compares the controlled company's profitability to the one of similar companies
PROS	<ul style="list-style-type: none"> "The most direct and reliable way" to apply the arm's length principle 	<ul style="list-style-type: none"> Less comparability required than in the CUP method Well adapted to distribution activities 	<ul style="list-style-type: none"> Less comparability required than in the CUP method Well adapted to manufacturing activities and provision of services 	<ul style="list-style-type: none"> Adapted when both parties in the related-party transaction have developed significant intangible assets 	<ul style="list-style-type: none"> Simple In practice, the most used Less comparability required than in CUP, RPM and CPLM
CONS	<ul style="list-style-type: none"> High comparability required (products, volumes, markets) Lack of publicly available data 	<ul style="list-style-type: none"> Financial data (gross profit) of comparable companies may not be available Consistency of accounting standards 	<ul style="list-style-type: none"> Financial data (gross profit) of comparable companies may not be available Consistency of accounting standards 	<ul style="list-style-type: none"> Complex economic analysis Not adapted to all economic models 	<ul style="list-style-type: none"> Ex-post / testing method Net margin may be impacted by non-transfer pricing issues

I METODI per la determinazione del transfer price

Circolare G.d.F. 1/2008 (Cap. 3 , Vol. III, p. 101)

Indicazioni circa il metodo da adottare nel caso concreto sono contenute nella circolare n. 42 del 12 dicembre 1981, nella quale si legge che “atteso che l’applicazione del prezzo di libera concorrenza comporta l’adozione in via preferenziale del metodo di confronto del prezzo (...), nell’eventualità di una scelta alternativa tra gli altri due metodi–base (del prezzo di rivendita e del costo maggiorato) né l’Amministrazione né il contribuente devono ritenersi vincolati alla osservanza di un rigido iter cronologico obbligatorio in quanto l’idoneità e l’adeguatezza di un metodo piuttosto che di un altro non possono essere valutati che in relazione al singolo caso”.

I METODI per la determinazione del transfer price

	CUP	RPM	CPM	P-SPLIT	TNMM
Beni materiali	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	(*)
Beni immateriali	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Prestazione di servizi	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	(*)
Finanziamenti	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	(*)

(*) tranne transazioni per sfruttamento beni immateriali

Ancora sulla Comparabilità: l'Analisi Comparativa

Additive approach: l'OCSE fornisce la seguente definizione di tale approccio: *“The first one (...) consists in the taxpayer drawing up a list of third parties that he believes carry out potential comparable transactions. The taxpayer then collects as much information as possible on transactions conducted by these third parties to confirm whether they are in effect acceptable comparables (...). This approach arguably gives well – focused results - all the transactions retained in the analysis are carried out by well-known players in the taxpayer’s market (...)”*.

Deductive approach: per ciò che concerne tale approccio l'OCSE evidenzia quanto segue: *“(...) the “deductive approach” starts with a wide set of companies that operate in the same sector of activity, perform similar broad functions and do not present economic characteristics that are obviously different. The list is then refined using publicly available information (databases, internet sites, taxpayer’s knowledge of its competitors) and, in particular, using qualitative criteria such as those relating to product portfolios and business strategies”*.

Ancora sulla Comparabilità: l'Analisi Comparativa (cont.)

ADDITIVE APPROACH

Questo approccio deve essere utilizzato con cautela, in quanto l'OCSE rileva la mancanza di una obiettività nella selezione dei soggetti comparabili e la tendenza del contribuente al "*cherry picking*", ovvero alla selezione di *comparables* a lui più favorevoli.

DEDUCTIVE APPROACH

La selezione dei *comparables* con tale approccio inizia dai *database*. Il ricorso a tale approccio rende necessaria da parte del contribuente la predisposizione della documentazione atta a supportare i criteri di selezione utilizzati per l'inclusione/esclusione di soggetti terzi nonché a garantire un adeguato livello di trasparenza ed oggettività.

Con riferimento a tale ultimo aspetto si ritiene opportuno evidenziare che gli *step* della selezione devono essere "*riproducibili*" da parte dell'Amministrazione finanziaria che intende ripetere la selezione.

Pertanto l'approccio in esame presenta un grado di affidabilità maggiore in termini di trasparenza, oggettività e "*riproducibilità*" rispetto all'*additive approach*.

L'OCSE ha chiarito che non è riconosciuta alcuna preferenza ad un approccio rispetto ad un altro e, che in relazione alle circostanze del caso di specie, il contribuente può valutare il ricorso ad entrambi gli approcci.

Ancora sulla Comparabilità: l'Analisi Comparativa (cont.)

Searching for comparables: il punto di partenza – Profilo funzionale della tested party *Manufacturing*

- **Full-fledged Manufacturer**
 - Significant manufacturing functions risks and manufacturing/ process intangibles
- **Contract Manufacturer**
 - Manufactures goods for Principal Co under a guaranteed sale arrangement, could bear some risks
- **Toll Manufacturer/ Consignment Manufacturer**
 - Converts raw materials supplied by Principal Co into finished goods;
 - Does not take title to either the raw materials or finished goods
 - Bears insignificant risks and performs minimal functions

Ancora sulla Comparabilità: l'Analisi Comparativa (cont.)

Searching for comparables: il punto di partenza – Profilo funzionale della *tested party* ***Distribution/Sales***

- **Full-fledged Distributor**
 - Significant sales and marketing functions, risks and marketing intangibles
- **Limited Risk Distributor (“LRD”)**
 - Almost similar functions as a full-fledged distributor; assumes significantly lower risks
- **Commissionaire/ Commission Agent:**
 - Sales and marketing services to Principal Co;
 - Enters into sales contracts on behalf of Principal Co and does not assume title to goods;
 - Does not bear any significant risks

Searching for comparables: il punto di partenza – Profilo funzionale della *tested party* Distribution/Sales

- **Full-fledged Distributor**
 - Significant sales and marketing functions, risks and marketing intangibles
- **Limited Risk Distributor (“LRD”)**
 - Almost similar functions as a full-fledged distributor; assumes significantly lower risks

Ancora sulla Comparabilità: l'Analisi Comparativa (cont.)

Deductive Approach e Searching for comparables

Nell'impossibilità di individuare soggetti comparabili interni, l'utilizzo di banche dati rappresenta la migliore soluzione per la determinazione dell'«*arm's length range*».

Nelle analisi di *transfer pricing* vengono utilizzate banche dati dalle quali è possibile ricavare informazioni economico-finanziarie di società potenzialmente comparabili.

- Thomson reuters
- LexisNexis
- Moody's, Bloomberg, S&P
- KTMine (RoyaltyStat)
- Database proprietari sviluppati dalle «Big 4»

Principali banche dati

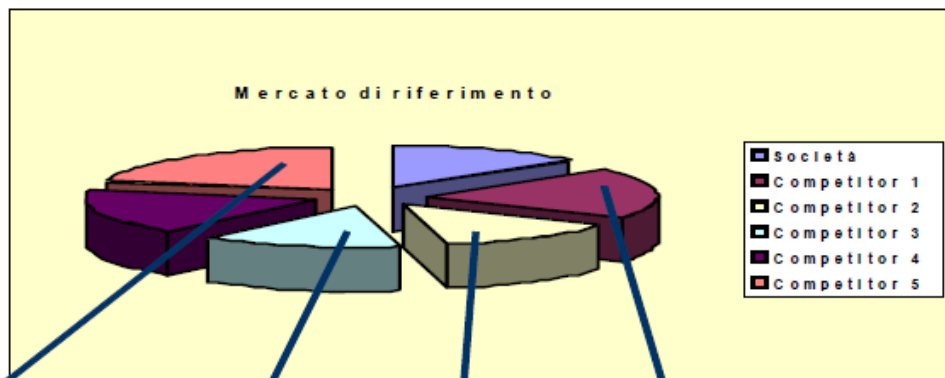
- AIDA: contiene le informazioni sulle società italiane obbligate a depositare il bilancio. In particolare: bilanci dettagliati secondo la IV Direttiva CEE, dettaglio debiti e crediti, bilanci consolidati, non consolidati e in IFRS, dati indicizzati, con uno storico fino a 10 anni.
- AMADEUS: contiene i dati sulle società operanti in Europa (inclusa Europa dell'Est). In particolare, il bilancio riclassificato e standardizzato (e relativi indici) sulle aziende europee, le informazioni anagrafiche complete, i membri del consiglio di amministrazione, la descrizione dell'attività, l'azionariato e le partecipazioni.



Ancora sulla Comparabilità: l'Analisi Comparativa (cont.)

Determinazione dell'Arm's length range tramite approccio deduttivo (c.d. «Valore Normale»):

Società	14 %
Competitor 1	20 %
Competitor 2	13 %
Competitor 3	14 %
Competitor 4	17 %
Competitor 5	22 %



Selezione comparables

CONFRONTO MARGINE DI DISTRIBUZIONE												
Valori espressi in €/1000	Società			Comparables								
				Comparable 1			Comparable 2			Comparable 3		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Ricavi	75.000	90.000	100.000	72.000	84.000	110.000	50.000	45.000	43.000	74.000	82.000	95.000
Variazione rimanenze	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.000	2.000	1.000
Valore della produzione	75.000	90.000	100.000	72.000	84.000	110.000	50.000	45.000	43.000	78.000	82.000	96.000
Acquisti di materie	40.000	51.000	56.000	36.500	51.000	62.000	35.000	21.800	23.000	40.000	45.000	52.000
Variazione rimanenze	-2.000	-3.000	1.500	1.500	-3.000	0	1.000	1.200	-1.000	1.000	-1.000	1.200
Costi di distribuzione	38.000	48.000	57.500	38.000	48.000	62.000	25.000	23.000	22.000	41.000	44.000	53.200
Margine di utile lordo	37.000	42.000	42.500	34.000	36.000	48.000	25.000	22.000	21.000	37.000	38.000	42.800
Incidenza %	49%	47%	43%	47%	43%	44%	50%	49%	49%	47%	46%	45%

Reserve slides