

**DAC6: elementi distintivi specifici relativi ai prezzi di trasferimento, incluso il meccanismo C.4 in materia di trasferimenti di attivi transfrontalieri (\*)**

*DAC6: specific hallmarks relating to transfer pricing, including mechanism C.4 on cross-border asset transfers*

di Mauro Manca - 30 dicembre 2021

### **Abstract**

Il contributo esamina le transazioni infragruppo richiamate dall'elemento distintivo E della DAC6, relativo alla tematica dei prezzi di trasferimento. Dopo aver esaminato la particolare definizione di controllo introdotta dalla DAC 6, sono esaminati i diversi meccanismi: da quelli che utilizzano “*safe harbour*” ai trasferimenti di beni immateriali di difficile valutazione e al trasferimento di funzioni, rischi e attività. Da ultimo, si prende in esame anche lo specifico *hallmark* C.4, relativo al trasferimento cross-border di attivi, stante la sua attinenza con il più generale tema dei prezzi di trasferimento specificamente considerati dal *hallmark* E.

**Parole chiave:** DAC6, prezzi di trasferimento, *safe harbour*, *Hard-to-value-intangibles*, trasferimento di funzioni e rischi, *business restructuring*

### **Abstract**

*The contribution examines the intragroup transactions referred to by hallmarks E of the DAC6, dealing with transfer pricing. After examining the definition of control relevant for DAC6 purposes, the relevant mechanisms are examined: those employing “safe harbor” rules; transfers of hard to value intangibles; transfers of functions, risks and assets. To conclude, hallmark C.4 is also examined, which concerns cross-border transfers of assets, given its connection with the more general issue of transfer pricing specifically dealt with in hallmark E.*

**Keywords:** *DAC6, transfer pricing, safe harbour, hard-to-value-intangibles, transfer of functions and risks, business restructuring*

**SOMMARIO:** 1. Premessa: DAC6 e transfer pricing. - 2. Requisito soggettivo: il controllo. - 3. Meccanismi transfrontalieri che impiegano “*safe harbour unilaterali*”. - 4. Meccanismi transfrontalieri applicati agli “*Hard-to-Value-Intangibles*”. - 5. Meccanismi transfrontalieri relativi al trasferimento di attivi, rischi e funzioni. - 6. Considerazioni conclusive.

---

(\*) Il saggio è parte del numero speciale e monografico 2-bis/2021 di questa Rivista, a cura di ARGINELLI P., che sarà pubblicato col titolo “*Il recepimento della DAC6 nell'ordinamento tributario italiano. Primi contributi all'interpretazione sistematica della disciplina*”.

1. Gli ultimi elementi distintivi presi in considerazione dall'Allegato 1 del D.Lgs. 30 luglio 2020, n. 100 ("Decreto legislativo"), che ha recepito la Direttiva 2018/822/UE ("DAC6"), sono quelli relativi ai prezzi di trasferimento (cfr. Elemento distintivo specifico, o "*hallmark*", E), i quali, secondo la circ. 10 febbraio 2021, n. 2/E ("Circolare"), dovrebbero essere "*connotati da elementi di pericolosità fiscale... Si tratta di schemi potenzialmente suscettibili di determinare effetti che sotto il profilo fiscale sono disapprovati dall'ordinamento o sono contrastanti con il medesimo*".

In effetti, però, la Circolare sembra evidenziarne anche altre caratteristiche quando, osservando prima che "*lettera E prevede elementi distintivi riferibili a transazioni che, in ragione della natura o della complessità dell'oggetto della transazione stessa, si prestano a valutazioni che potrebbero, anche in astratto, non essere conformi al principio del valore di libera concorrenza*", afferma poi, forse contraddittoriamente, ma oggettivamente allargando l'ambito di applicazione della normativa *de qua*, che "*la circostanza che per gli elementi distintivi in commento il rischio potenziale è insito nella natura o complessità dell'oggetto, determina che ai fini della loro identificazione occorre avere riguardo esclusivamente alla struttura del meccanismo, non assumendo alcuna rilevanza il fatto che in base ad una analisi condotta dall'intermediario o dal contribuente la transazione risulti a valore di libera concorrenza*".

Tale tesi, in effetti, per quanto direttamente mutuata dalla classificazione degli elementi distintivi elaborati dalla DAC6, non pare esattamente allineata con la ormai consolidata giurisprudenza sul punto (anche per i relativi effetti in materia di distribuzione dell'onere probatorio), secondo cui la normativa sui prezzi di trasferimento "*non integra una disciplina antielusiva in senso proprio, ma è finalizzata alla repressione del fenomeno economico del «transfer pricing» (spostamento d'imponibile fiscale a seguito di operazioni tra società appartenenti al medesimo gruppo e soggette a normative nazionali differenti) in sé considerato*" (cfr. Cass., sez. V, ord. 30 giugno 2021, n. 18436 e precedenti ivi citati; vd., PROSPERI F., *Sulla natura dell'art. 110, comma 7, D.P.R. n. 917/1986: orientamenti della giurisprudenza di legittimità*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 13 ottobre 2021).

Tanto premesso in via generale, i meccanismi *sub hallmark* E hanno ad oggetto situazioni tra loro molto differenti, pur essendo accomunati dal fatto di dover essere attuati nell'ambito di un gruppo internazionale di "imprese associate" (per la definizione, vd. *infra*).

In effetti, però, la complessiva "mappatura" dei *reportable arrangement* non riconduce i meccanismi posti in essere tra imprese associate solamente a quelli di cui alla lettera E. Così, ad esempio, in tema di pagamenti transfrontalieri deducibili, l'elemento distintivo C.1 contempla l'ipotesi che questi avvengano tra imprese associate. D'altra parte, l'elemento distintivo C.4, destinato al monitoraggio dei meccanismi relativi ai trasferimenti di attivi in cui vi sia una differenza significativa nell'importo considerato dovuto come contropartita degli attivi nelle giurisdizioni interessate, pur essendo applicabile anche a transizioni tra parti non correlate, può

senza dubbio trovare applicazione anche nel caso di trasferimenti tra imprese associate, presentando indubbi elementi di contiguità con l'*hallmark* E.3 (vd. *infra*). Tali situazioni potrebbero quindi dar luogo a variegate interazioni tra gli obblighi di comunicazione dei diversi elementi distintivi. Così, ad esempio, se un "generico" pagamento tra imprese associate, rilevante ai sensi dell'elemento C.1, per essere oggetto di comunicazione richiede il soddisfacimento del criterio del vantaggio principale (art. 7 D.M. 17 novembre 2020), il pagamento nell'ambito di un trasferimento di "*Hard-to-Value-Intangibles*", diverrà comunque oggetto di comunicazione per effetto dell'elemento E.2, il quale, però, richiede la comunicazione solo se il meccanismo sia "*suscettibili di determinare una riduzione delle imposte, cui si applica la Direttiva 2011/16/UE, dovute da un contribuente in un Paese dell'Unione europea o in altre giurisdizioni estere con le quali è in vigore uno specifico accordo per lo scambio delle informazioni*" (art. 6 D.M. 17 novembre 2020). Con riferimento a tale ultimo requisito, la Circolare chiarisce che la "*riduzione delle imposte*" appena richiamata deve essere intesa alla luce del combinato disposto con l'art. 2, comma 1, lett. i), del Decreto legislativo e del summenzionato art. 7, comma 3, decreto ministeriale attuativo del 17 novembre 2020 ("Decreto"). Il primo, infatti, definisce il vantaggio fiscale come "*uno tra i principali vantaggi avente natura fiscale che ragionevolmente ci si attende dal meccanismo transfrontaliero, tenuto conto dei fatti e delle circostanze*", mentre il secondo detta i criteri per la sua determinazione prevedendo che lo stesso si calcoli come differenza tra le imposte da assolvere sulla base di uno o più meccanismi transfrontalieri e le medesime imposte che sarebbero dovute in assenza di tale o tali meccanismi.

Ne conseguirebbe quindi che la riduzione d'imposta, secondo l'Agenzia delle Entrate, sarebbe da intendere "*in termini potenziali*", ossia quale "*vantaggio di natura fiscale che ci si può attendere come logica conseguenza dei fatti e delle circostanze del caso, ponendo a confronto ipoteticamente gli effetti fiscali in presenza del meccanismo, compresi quelli derivanti dall'applicazione di norme agevolative, con gli effetti che si verificherebbero in sua assenza*" (cfr. Circolare, par. 4.3). Questo, però, nel caso di specie, a prescindere anche dalla circostanza che la transazione sia avvenuta a valore normale e in ciò si avverte la paventata contraddizione logica (cfr. *supra*).

Precisa ancora la Circolare che le imposte dovute (in generale, ci si riferisce a IRPEF, IRES, e relative addizionali, IRAP, ritenute a titolo d'imposta ed imposta sostitutiva, imposte locali e altre imposte indirette, nonchè a IVAFE e IVIE, con esclusione di IVA, dazi doganali e accise) dovranno essere calcolate con riferimento a tutte le circostanze del caso concreto (si segnala che rileva anche il fatto che la riduzione d'imposta sia conseguita da una stabile organizzazione localizzata nel territorio di uno Stato membro, la cui casa madre risulta fiscalmente residente in uno Stato extra-UE), sulla base di stime fondate sulle informazioni disponibili al momento in cui sorge l'obbligo di effettuare la comunicazione.

La Circolare esemplifica anche il concetto di riduzione dell'imposta proponendo le seguenti casistiche (che si ritiene, al di là dell'ambito che qui ci occupa, non siano affatto esaustive):

- l'ottenimento di una riduzione di base imponibile o d'imposta rispetto a quelle determinabili in assenza del meccanismo;
- l'ottenimento di un rimedio contro la doppia imposizione, oppure un incremento dello stesso rispetto a quello spettante in assenza del meccanismo;
- l'ottenimento di un rimborso d'imposta o l'incremento dello stesso rispetto a quello spettante in assenza del meccanismo;
- il differimento "*non a breve termine*" del pagamento dell'imposta;
- l'eliminazione delle ritenute alla fonte ovvero la loro riduzione.

Con riferimento a questo tema, è senz'altro interessante sottolineare come la Circolare non abbia recepito alcune autorevoli (e, si ritiene, opportune) osservazioni (ad esempio, Assonime) formulate in occasione della pubblica consultazione che ha preceduto la sua pubblicazione. Così, ad esempio, considerando che la potenziale riduzione d'imposta dovrebbe essere comunque identificata con un vantaggio di natura fiscale, seppure non "*principale*" (come definito all'art. 7 Decreto ministeriale), avrebbe potuto prevedersi che non ogni riduzione d'imposta di qualsiasi ammontare dovesse essere considerata rilevante ma solo una riduzione che si dimostrasse in qualche modo "*significativa*" rispetto all'operazione considerata, cioè introducendo una "soglia di materialità" del vantaggio conseguito ovvero un criterio di proporzionalità.

Una tale soluzione sarebbe stata anche coerente con l'introduzione del requisito di cui all'art. 6 Decreto, che, come è stato correttamente osservato da attenta dottrina (GRILLI S. - BARBA S., *DAC6: gli elementi distintivi collegati a operazioni transfrontaliere e prezzi di trasferimento*, in *Corr. trib.*, 2021, 6, 567 ss.), non era però stato previsto dalla DAC6, nella quale si considerava esclusivamente il cd. criterio del vantaggio principale.

Da ultimo, è di interesse segnalare che, a questo riguardo, Assonime cita proprio i meccanismi oggetto della presente analisi come esempio rilevante per introdurre una soglia di materialità che: "*in buona sostanza, dovrebbe [rectius, avrebbe dovuto] portare ad escludere, ad esempio, che siano soggetti ad obbligo di comunicazione tutti i meccanismi rientranti nell'hallmark E che comportino, tra i vari vantaggi, una riduzione di imposta del tutto marginale e irrisoria*".

**2.** Chiarito così il requisito oggettivo della riduzione d'imposta, è necessario approfondire quello soggettivo costituito, trattandosi di operazioni tra parti correlate, dall'esistenza di una forma di controllo tra le parti dell'operazione ritenuta rilevante. Il Decreto legislativo prevede una specifica definizione di "*impresa associata*" (art. 2, comma 1, lett. e), D.Lgs. n. 100/2020):

*"un soggetto che svolge attività di impresa che, alternativamente:*

- 1. esercita un'influenza dominante nella gestione di un altro soggetto ai sensi dell'articolo 2 del decreto ministeriale 14 maggio 2018;*
- 2. ha una partecipazione superiore al 25% capitale o del patrimonio di un altro soggetto;*



3. *ha più del 25% dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria di un altro soggetto, nel caso in cui il soggetto detenga più del 50% dei diritti di voto è considerato detentore del 100% dei diritti stessi;*
4. *ha diritto ad almeno il 25% degli utili di un altro soggetto”.*

Stante tale definizione, emerge immediatamente come nelle ipotesi da 2 a 4 sia stata introdotta una autonoma nozione di controllo, ben diversa da quella prevista nelle Linee guida italiane in materia di *transfer pricing*, contemplata dal richiamato, al punto 1., decreto ministeriale del 2018 (in effetti, però, è da osservare come tale mancato coordinamento tra le due normative, non risulta imputabile al legislatore italiano, in quanto deriva dalla definizione all'uopo introdotta nella stessa DAC6, con l'art. 1(1)(b)):

	D. lgs. n. 100/2020 (DAC 6)	D. m. 14 maggio 2018 (TP)
<b>Influenza dominante</b>	Rinvio al D.m. 2018 - TP	Esercita l'influenza dominante sulla gestione di un'altra impresa, sulla base di vincoli azionari o contrattuali.
<b>Partecipazione</b>	superiore al 25%	superiore al 50%
<b>Diritti di voto</b>	superiore al 25%	superiore al 50%
<b>Utili</b>	superiore al 25%	superiore al 50%

La Circolare ha poi ulteriormente chiarito che ai fini della definizione in esame, si tiene conto anche delle percentuali di partecipazione o di diritto di voto possedute dai familiari della persona fisica ai sensi dell'art. 5, comma 5, TUIR (“*Si intendono per familiari, ai fini delle imposte sui redditi, il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado*”).

Inoltre, richiamando quanto previsto dall'art. 8, comma 2, Decreto ministeriale, nella definizione di impresa associata si dovrà tener conto di ulteriori due ipotesi:

- a) nel caso in cui più di un soggetto partecipi alla gestione, al controllo, al capitale o agli utili dello stesso soggetto, tutti i soggetti coinvolti sono considerati imprese associate;
- b) nel caso in cui i medesimi soggetti partecipino, alla gestione, al controllo, al capitale o agli utili di più di un soggetto, tutti i soggetti coinvolti sono considerati imprese associate.

È quindi evidente, alla luce delle precedenti disposizioni, come il perimetro soggettivo dei potenziali obbligati alla comunicazione del meccanismo risulti notevolmente ampliato, creando la necessità di assicurare un adeguato coordinamento tra i diversi soggetti destinatari dell'obbligo, anche oltre la consueta prassi vigente nel vero e proprio ambito del *transfer pricing*.

**3.** La prima categoria di *hallmark* specifici relativi espressamente ai prezzi di trasferimento si riferisce ai meccanismi transfrontalieri che impiegano “*Safe harbour unilateral*” (elemento distintivo E.1).

Questi sono definiti dalla Circolare come “*un regime che, in relazione a specifiche categorie di transazioni, fissa preventivamente regole certe e parametri minimi, conformandosi ai quali le imprese non sono tenute ad ulteriori oneri probatori previsti dalle disposizioni o dalla prassi in materia di prezzi di trasferimento*”.

La ritenuta pericolosità di questi meccanismi è dimostrata dalla considerazione che “*questi meccanismi potrebbero integrare schemi finalizzati a manipolare la determinazione dei prezzi di trasferimento, dando luogo a significative riduzioni di imposta in almeno uno degli Stati interessati*” (Circolare, par. 8.5.1).

Detto ciò, e considerando i richiami ai lavori OCSE contenuti nei “Considerando” della DAC6, non è superfluo prendere in esame la valutazione dei *safe harbour* operata dalle *Guidelines* sui prezzi di trasferimento (“TPG”) predisposte dall’Organizzazione.

Sul tema, in particolare, il Capitolo IV, sezione E, TPG, contiene un’analisi dettagliata di questo strumento “di semplificazione” della gestione amministrativa delle problematiche inerenti ai prezzi di trasferimento. In punto di definizione, le TPG qualificano i *safe harbour* come un “*semplice insieme di regole*” di *transfer pricing* in relazione a transazioni chiaramente e accuratamente definite, che possono anche condurre all’esonero dall’applicazione di tali regole generali (par. 4.101, TPG, 2017), con l’effetto che, nella prima ipotesi, i prezzi stabiliti da tali regole sarebbero automaticamente accettati dalle Amministrazioni fiscali che hanno espressamente adottato tali regole.

In generale, quindi, i *safe harbour* sono un istituto giuridico che si dovrebbe applicare a una categoria definita di contribuenti o transazioni e che solleverebbe i contribuenti che ad essi accedono da determinati obblighi altrimenti imposti dalle regole generali sui prezzi di trasferimento di un determinato Paese (par. 4.102, TPG, 2017).

Detto ciò, le TPG si premurano però di ricordare come, nel 1995, quando le *Guidelines* furono adottate per la prima volta, la valutazione espressa sui *safe harbour* fosse “*generally negative*” (par. 4.96, TPG, 2017) in quanto, mentre, da un lato, essi avrebbero potuto semplificare la *compliance* in materia di prezzi di trasferimento, dall’altro, avrebbero potuto però sollevare “*fundamental problems that could potentially have perverse effects on the pricing decisions of enterprises*”. E tali effetti negativi erano espressamente imputati proprio ai *safe harbour* unilaterali.

Nonostante ciò, l’OCSE riconosce come l’adozione di *safe harbour* sia divenuta una prassi diffusa presso numerosi Stati, in particolare, con riferimento ai contribuenti di minori dimensioni ovvero per le transazioni meno complesse. La loro adozione è stata quindi valutata favorevolmente nella misura in cui le loro modalità di attuazione fossero state attentamente costruite e quando fossero stati compiuti adeguati sforzi per evitare i problemi che sarebbero potuti derivare da regimi scarsamente ponderati. Inoltre, il giudizio era certamente più favorevole quando essi erano rivolti a contribuenti o transazioni che comportavano un basso rischio rispetto alla manipolazione dei prezzi di trasferimento nonché quando, e soprattutto, fossero stati adottati su base bilaterale o multilaterale (par. 4.98, TPG, 2017).

Le *Guidelines*, dopo aver delineato pregi e difetti dei regimi fiscali in esame, riconoscendo comunque che i “*Safe harbours may also provide taxpayers with tax planning opportunities... [and] tax avoidance*” (par. 4.122, TPG, 2017), ritengono che i rischi ad essi connessi potrebbero essere superati attraverso una loro adozione maggiormente condivisa, ovvero, come detto, nella forma di *safe harbour* bilaterali o multilaterali.

Concludendo l’analisi su questo tema, le TPG, pur confermando, come appena visto, le criticità dell’istituto (tra cui anche il rischio di doppia imposizione o doppia non imposizione; par. 4.114 ss., TPG, 2017), riconoscono, nei casi in cui siano coinvolti contribuenti di minori dimensioni o transazioni meno complesse, che i vantaggi dei *safe harbour* possono risultare superiori rispetto ai problemi da essi sollevati (par. 4.129, TPG, 2017). Inoltre, nel caso essi siano negoziati su base bilaterale o multilaterale, potrebbero fornire un significativo (e positivo) alleggerimento dagli oneri amministrativi e dalla complessità propria della regolamentazione sul *transfer pricing* senza creare problemi di doppia imposizione o di doppia non imposizione, tanto che i “*safe harbours under the right circumstances should be encouraged*” (par. 4.130, TPG, 2017).

Alla luce di tale breve ricognizione dell’istituto, possono essere meglio comprese le preoccupazioni alla base dell’introduzione dell’obbligo di comunicazione richiesto dalla DAC6 per i *safe harbour* unilaterali, di cui viene fornita una definizione nei seguenti termini: “*è da intendersi unilaterale il regime che, nel dettare le regole di determinazione del valore, si discosti dagli standard internazionali previsti nelle Linee Guida dell’OCSE sui Prezzi di Trasferimento per le Imprese Multinazionali e le Amministrazioni Fiscali*” (Circolare, par. 8.5.1).

In effetti, la Circolare allarga la suddetta definizione fino a ricomprendervi anche le prassi costanti di un’Amministrazione estera, pur in assenza di un atto normativo specifico, che sfociano in una serie di accordi tra essa e i contribuenti, “*caratterizzata da un approccio sistematico ed assenza di attività discrezionale da parte della pubblica amministrazione e che, con riferimento a singole transazioni od operazioni, produce effetti sostanzialmente simili a quelli di un safe harbour*”.

Pur adottando un approccio comprensibilmente conservativo, l’Amministrazione introduce anche un ragionevole elemento di discrezionalità nella valutazione dei meccanismi suscettibili di comunicazione laddove afferma che nel valutare la comunicabilità di schemi, accordi o progetti in base all’elemento distintivo in commento, “*è opportuno verificare tutte quelle circostanze che presentano similarità rispetto ai safe harbour unilaterali*”.

Questa osservazione si ritiene potrebbe andare nella direzione auspicata da autorevole dottrina che, portando l’esempio delle normative (peraltro adottate anche dall’Italia, cfr. art. 7 D.M. 14 maggio 2018) in materia di cd. *low value-adding services*, ricorda come i “*Safe harbour propriamente detti (e cioè presunzioni congruità), non è pacifico che comportino tutti l’obbligo di comunicazione di cui alla DAC6*” (MAISTO G., *DAC6 e transfer pricing: l’hallmark dei safe harbours unilaterali*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 4 giugno 2020).

La Circolare fornisce anche un esempio di regimi unilaterali che dovrebbero essere oggetto di comunicazione:

- la Società ACo, residente in Italia, cede beni alla sua controllata, Società BCo, residente fiscalmente nello Stato B (UE), la quale a sua volta distribuisce i beni acquistati a terzi indipendenti;
- lo Stato B (UE) ha adottato un regime di *safe harbour* secondo il quale, sulle attività di distribuzione riconosce, attraverso costanti provvedimenti di prassi (ad esempio *ruling* unilaterali), come conforme al principio di libera concorrenza (“*at arm’s length*”) una redditività pari a un mero ricarico sui costi di struttura del 2%, “*senza che sia stata delineata accuratamente la transazione e indipendentemente dagli utili effettivamente conseguiti e dai risultanti di bilancio*”.

Secondo la Circolare, il regime di *safe harbour* esemplificato dovrebbe essere considerato “unilaterale”, “*perché si discosta dai metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dalle linee guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento, inclusi gli approcci semplificati ivi contemplati*”, e quindi oggetto di comunicazione. Invero, se, da un lato, l’esemplificazione indubbiamente aiuta a chiarire l’approccio seguito dall’Amministrazione fiscale italiana, dall’altro, l’esempio non appare del tutto esaustivo alla luce proprio dei precedenti riferimenti alla *soft law* elaborata dall’OCSE. Infatti, assumendo che i regimi in esame dovrebbero svolgere una funzione di “semplificazione” nella gestione amministrativa della normativa sui prezzi di trasferimento, l’esempio sarebbe stato maggiormente esplicativo o meno ambiguo se avesse contenuto qualche dettaglio sulla platea dei soggetti cui il regime trova applicazione o sulla natura e operatività di ACo (ad esempio, solo PMI italiane che si avvalgono di un distributore UE o grandi gruppi internazionali?; utilizzo di meri *low risk distributor* nel paese B?) o sulla struttura della transazione (ad esempio, modalità di distribuzione, servizi offerti da BCo?) in quanto la fissazione esemplificata di un margine del 2% sui costi potrebbe assumere un limitato valore euristico rispetto alla finalità dell’esempio stesso (ricordando anche la richiamata esigenza di tenere conto di tutte le circostanze del caso concreto).

Da ultimo, è da menzionare il tema della rilevanza o meno ai fini della comunicazione dei cd. “*Advance Price Agreement*” (APA). Nonostante le sollecitazioni formulate nel corso della consultazione pubblica che ha preceduto la Circolare, il silenzio da essa serbato sul punto potrebbe far ritenere che, al di là del non chiaro riferimento alle “*circostanze che presentano similarità rispetto ai safe harbour unilaterali*”, gli APA possano ritenersi non compresi tra gli strumenti “similari” ai *safe harbour*, stanti gli obblighi derivanti dalla Direttiva 2015/2376/UE (DAC 3; recepita in Italia dal D.Lgs. n. 32/2017), che ha disposto lo scambio automatico di informazioni sui *ruling* transfrontalieri e sugli accordi preventivi in materia di prezzi di trasferimento, mettendo così già a disposizione dell’Amministrazione fiscale italiana la relativa informazione circa l’eventuale esistenza di simile accordo preventivo.

In senso contrario, tuttavia, sembra deporre (non condivisibilmente) il riferimento della Circolare alla prassi delle Amministrazioni estere, cui, evidentemente, andrebbero ricondotti gli APA, alla stessa stregua di quanto previsto dal



Provvedimento del Direttore dell' Agenzia delle Entrate 21 marzo 2016, n. 42295, che disciplina l' analoga procedura prevista in Italia dall' art. 31-ter DPR n. 600/1973.

4. Il secondo elemento distintivo relativo ai prezzi di trasferimento attiene ai meccanismi aventi ad oggetto beni immateriali di difficile valutazione, ovvero i cd. “*Hard-to-Value-Intangibles*” (“HTVI”; si ricorda che tali *intangibile* sono stati oggetto specifico dell' Azione 8 del progetto BEPS-*Base Erosion and Profit Shifting* dell' OCSE, che ha portato alla revisione, tra l' altro, anche del capitolo VI delle TPG con l' introduzione della nuova sezione D.4), per i quali, in particolare, secondo la definizione di cui all' Allegato 1 del Decreto legislativo, al momento del loro trasferimento tra imprese associate:

- a) non esistono affidabili transazioni comparabili; e
- b) al momento della definizione dell' accordo, le proiezioni dei flussi di cassa futuri o del reddito derivante dal bene immateriale trasferito o le assunzioni utilizzate nella sua valutazione sono altamente incerte, rendendo difficile prevedere il livello di profittabilità complessiva finale del bene immateriale trasferito.

La definizione riprende quindi quella di cui al par. 6.189 delle TPG, come puntualmente evidenziato dalla Circolare (il cui par. 8.5.2 risulta, invero, particolarmente “scarno” sul punto). È quindi a tale fonte che si dovrà necessariamente fare riferimento per superare le incertezze operative scaturenti dall' elemento distintivo in esame.

Detto ciò, si può osservare come le TPG offrano un' utile esemplificazione delle caratteristiche che possono presentare i beni immateriali di difficile valutazione in esame (par. 190, TPG, 2017):

- il bene immateriale è solo parzialmente sviluppato al momento del trasferimento;
- il bene immateriale non è commercialmente sfruttabile finché non siano trascorsi svariati anni dopo la transazione;
- il bene immateriale non rientra nella definizione di bene immateriale di difficile valutazione di cui al paragrafo 6.189, TPG, ma è parte integrante dello sviluppo o del miglioramento di altri beni immateriali che, invece, rientrano all' interno della definizione di bene immateriale di difficile valutazione;
- al momento del trasferimento il futuro sfruttamento del bene immateriale non è realmente ipotizzabile e l' assenza di un' esperienza di sviluppo o di sfruttamento di beni immateriali simili rende altamente incerto fare proiezioni;
- il bene immateriale, conforme alla definizione di bene immateriale di difficile valutazione ai sensi del paragrafo 6.189, TPG, è trasferito a un' impresa associata a fronte del pagamento di una somma in un' unica soluzione;
- il bene immateriale è utilizzato o sviluppato all' interno di un accordo di contribuzione dei costi o di accordi simili.

Oltre a ciò, l' elemento che caratterizza in modo specifico questa classe di beni immateriali è indicato dalle TPG nella “*acuta*” asimmetria informativa che caratterizza la determinazione dei prezzi delle transazioni che li assumono ad oggetto, tanto da poter “*esacerbare*” le difficoltà incontrate dalle Amministrazioni fiscali nel

verificare le condizioni di mercato sulle quali sono stati determinati tali prezzi (par. 6.191, TPG, 2017).

In tale contesto, il problema che emerge immediatamente è quello di valutare se nella concreta fattispecie da analizzare si configuri o meno la presenza di un HTVI, innescando il conseguente obbligo di comunicazione. Peraltro, anche con riferimento al meccanismo *sub* E.2 dell'Allegato 1 del Decreto legislativo, non è prevista una soglia di rilevanza materiale rispetto al suddetto obbligo né che sia riscontrata la "normalità" del valore della transazione.

La significatività del tema è dimostrata anche dalla peculiare modalità di controllo *ex post* che è stata adottata dall'OSE per verificare la correttezza dei prezzi di trasferimento nei confronti di tale categoria di beni (HAGELIN J., *Ex Post Facto Considerations in Transfer Pricing of Hard-to-Value Intangibles: Practical and Methodical Issues with the HTVI Approach*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2019, Vol. 26, No. 1).

Alla luce di quanto precede, quindi, si può osservare che il primo passo dell'analisi consisterà nel valutare se oggetto di trasferimento sarà un effettivo bene immateriale, per poi verificare se rispetto ad esso trovino applicazione le indicazioni precedenti.

Con riguardo al primo tema, le TPG offrono una specifica definizione di *intangible* al par. 6.6, riferendola a qualcosa "*which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances*" (è peraltro opportuno ricordare che nelle analisi sui prezzi di trasferimento la valutazione se un bene è un *intangible* non sempre è allineata a quella rilevante ai fini contabili; sul punto la Circolare non prende posizione e, pertanto, stante il generale rinvio alle TPG, si ritiene che potrà rilevare solo l'analisi conforme ad esse e non le eventuali diverse risultanze scaturite dai corretti principi contabili applicabili).

Ancora, è da ricordare come l'esistenza e la misura di forme di protezione legale, contrattuale o altre forme di protezione giuridica può sì influire sul valore di un bene e sui rendimenti che dovrebbero essere allo stesso attribuiti ma esse non costituiscono una condizione necessaria perchè un bene sia qualificato come bene immateriale ai fini del *transfer pricing*. Allo stesso modo, mentre alcuni beni immateriali possono essere individuati disgiuntamente e trasferiti su base separata, altri beni immateriali possono essere trasferiti solo in combinazione con altre attività aziendali. Pertanto, anche la negoziabilità separata non costituisce una condizione necessaria per qualificare un bene immateriale ai fini qui considerati (par. 6.8, TPG, 2017).

È poi anche da osservare come le TPG, si riferiscono a certi beni immateriali qualificandoli come "*unique and valuable*". In tali ipotesi, si tratterà di beni immateriali che non sono comparabili a beni immateriali utilizzati o a disposizione delle parti in operazioni potenzialmente comparabili e dal cui utilizzo nell'attività operativa (ad esempio, produzione, fornitura di servizi, marketing, vendita o amministrazione) sono attesi benefici economici futuri maggiori di quelli attesi in loro assenza (par. 6.17, TPG, 2017). Queste caratteristiche distinguono così tali beni da

quelli di cui alla definizione vista sopra *ex par.* 6.189 delle TPG. Pertanto, con riferimento a questi beni, sembrerebbe doversi escludere l'obbligo di effettuare una comunicazione DAC6.

Come è stato condivisibilmente osservato (HOFFMANN S., *Hard-to-Value Intangibles and the Pricing of Uncertainty*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2020, Vol. 27, No. 3), da tali considerazioni e distinzioni consegue che la specificità degli HTVI diventerà sempre più importante poiché “*i nuovi mercati (compresi sia i modelli di business digitali che i modelli di business tradizionali impegnati nella digitalizzazione) funzionano in modo diverso in termini di creazione di valore e applicazione di soluzioni basate sulla tecnologia digitale*”.

Immaginando che si versi in una delle ipotesi per cui debba essere “il contribuente” a fare la comunicazione DAC6 (ad esempio, nel caso di un'operazione costruita *in-house*), potrebbe sorgere anche il problema derivante dalla distinzione *Legal versus Economic Ownership* (par. 6.32 ss., TPG, 2017). Infatti, considerando la specifica natura dei beni in questione e la possibile riferibilità a diversi soggetti dei diritti legali ed economici scaturenti da essi, potrebbe non essere di immediata evidenza l'individuazione del soggetto tenuto a fare la comunicazione e quindi a quale autorità fiscale inviarla.

In questo senso, l'indicazione della Circolare per cui responsabile della comunicazione sarebbe il contribuente che “*abbia attuato un meccanismo transfrontaliero in house o anche [i]l contribuente che abbia ricevuto la messa a disposizione del meccanismo transfrontaliero dall'intermediario*” potrebbe non essere immediatamente praticabile.

In tal caso, e senza altre più puntuali indicazioni in materia, e sempre avendo a riferimento le TPG, potrebbe farsi riferimento, in assenza di precisi accordi tra le parti, all'approccio basato sulle cd. funzioni DEMPE (dall'acronimo inglese che individua le funzioni di *development, enhancement, maintenance, protection, exploitation*). Secondo tale approccio (frutto dei lavori relativi alle Azioni 8-10 del progetto BEPS), dovrebbe così darsi prevalenza alla titolarità scaturente dall'assunzione dei rischi connessi allo sviluppo e mantenimento dell'*intangible*, alle relative funzioni svolte e agli asset impiegati per il suo sviluppo, per individuare il soggetto che *de facto* andrà a beneficiare della transazione.

Pertanto, nell'ipotesi in esame, l'eventuale responsabilità primaria della comunicazione potrebbe essere individuata in capo a tale soggetto cui è attribuibile lo svolgimento delle suddette funzioni (ovvero del suo legale rappresentante).

**5.** L'ultimo elemento distintivo relativo ai prezzi di trasferimento (*hallmark E.3*) attiene a meccanismi che implicano un trasferimento transfrontaliero infragruppo di funzioni e/o rischi e/o attività, “*se la previsione annuale degli utili del cedente o dei cedenti al lordo di interessi e imposte (EBIT), nel periodo di tre anni successivo al trasferimento, è inferiore al 50 per cento della previsione annuale degli EBIT del cedente o cedenti in questione in mancanza di trasferimento*”.

Sul punto, la Circolare è molto chiara: per trovare indicazioni in merito alle modalità di “*applicazione*”, e quindi di definizione, dell’elemento distintivo E.3 in commento “*si dovrà fare riferimento al capitolo 9 delle Linee Guida dell’OCSE sui Prezzi di Trasferimento*”, rubricato “*Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings*”.

L’oggetto di tale Capitolo è delineato al par. 9.1, secondo cui “*nell’ambito del presente capitolo, l’espressione riorganizzazione aziendale si riferisce alla riorganizzazione transnazionale delle relazioni commerciali o finanziarie tra imprese associate, inclusa la risoluzione o la rinegoziazione sostanziale di accordi già esistenti*” e che “*possono spesso comportare la centralizzazione di rischi, funzioni o beni immateriali, nonché del potenziale di profitto a essi connesso*”. Per quanto qui di interesse, è da osservare come le riorganizzazioni aziendali sono solitamente accompagnate da una redistribuzione degli utili tra le entità del gruppo multinazionale, che si può manifestare immediatamente dopo la riorganizzazione o essere dilazionata su più anni. L’OCSE quindi chiarisce che “*uno dei principali obiettivi del presente capitolo, ai sensi dell’Articolo 9 [del Modello di convenzione OCSE], è di esaminare in che misura tale redistribuzione del potenziale di profitto sia conforme al principio di libera concorrenza e, più in generale, in che modo tale principio si applichi alle riorganizzazioni aziendali*” (par. 9.6, TPG, 2017).

Pertanto, come chiarito nella sezione D1- *Profit potential*, par. 9.39, nell’applicare il principio di libera concorrenza alle riorganizzazioni aziendali, occorre preliminarmente verificare l’eventuale esistenza del trasferimento di un elemento che abbia un valore (un bene o un altro tipo di attività), oppure della risoluzione o rinegoziazione sostanziale di accordi già in atto e se tali eventi avrebbero comportato, tra parti indipendenti e in circostanze comparabili, la previsione di una remunerazione (“*compensation or indemnification*”).

È quindi utile premettere alcune brevi considerazioni sulla tematica affrontata dal citato Capitolo IX. Nella prospettiva ivi assunta (cfr. par. 9.1, TPG, 2017, richiamato sopra), le riorganizzazioni aziendali possono anche comportare la centralizzazione di rischi, funzioni o beni immateriali, nonché il trasferimento del potenziale di profitto a essi connesso. È per tale ragione che l’*hallmark* E.3 mira a intercettare i meccanismi che, sotto certe condizioni quantitative, comportano un trasferimento transfrontaliero (infragrupo) di funzioni e/o rischi e/o attività che caratterizzano una certa organizzazione imprenditoriale.

Quindi, come normalmente richiesto dalla prassi internazionale, dovrà essere esperita la corretta ricostruzione della transazione da valutare, attraverso un’analisi funzionale che cerchi di identificare esattamente le attività e le responsabilità economicamente significative, i beni utilizzati o conferiti e i rischi assunti prima e dopo la ristrutturazione aziendale delle parti coinvolte (a quest’ultimo riguardo, la Circolare ricorda che l’*hallmark* in esame trova applicazione anche rispetto a transazioni poste in essere da stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti).

Tale analisi si pone come necessario presupposto per individuare il soggetto residente tenuto a effettuare la comunicazione (in ipotesi che tale obbligo sia posto direttamente in capo al contribuente). Infatti, l’assunzione o il trasferimento del rischio associato a



un'opportunità commerciale influisce sul potenziale di profitto di tale opportunità e l'allocazione del rischio assunto tra le parti dell'accordo influisce sul modo in cui gli utili o le perdite derivanti dall'operazione vengono allocati tramite la fissazione dei prezzi di mercato della transazione (par. 9.19 ss., TPG, 2017), consentendo così di individuare il beneficiario di essa.

Tanto chiarito in via generale, l'elemento distintivo in esame, al fine di determinare l'esistenza dell'obbligo di comunicazione, impone, poi, di verificare se in ragione del trasferimento di asset/funzioni/rischi si verifichi anche una condizione "quantitativa" relativa agli effetti del trasferimento. In particolare si tratterà di verificare se la previsione annuale degli utili del cedente (o dei cedenti) al lordo di interessi e imposte (EBIT), nel periodo di tre anni successivo al trasferimento, sia inferiore al 50% della previsione annuale degli EBIT dei medesimi soggetti in mancanza di trasferimento. Dal punto di vista operativo, ovvero rispetto alle modalità di calcolo dell'EBIT, la Circolare prevede, innanzi tutto, che le analisi siano condotte sulla base dei bilanci previsionali delle singole entità interessate, piuttosto che a livello di consolidato locale.

Ciò detto, poi, "*per esigenze di semplificazione e per convenzione*" la Circolare indica di assumere, ai fini della determinazione dell'EBIT, il "risultato operativo", così come individuato nelle specifiche disposizioni del decreto IRAP (D.Lgs. n. 446/1997), cioè in base al conto economico redatto secondo i corretti principi contabili applicabili alle diverse tipologie di imprese (imprese industriali, banche, SGR, imprese di assicurazione, ecc.; in caso di società di persone e persone fisiche esercenti attività d'impresa, la Circolare prevede si consideri il regime opzionale previsto dall'art. 5-*bis* decreto IRAP) e senza considerare le specifiche esclusioni previste dagli artt. 5 a 7 del medesimo decreto.

Tali indicazioni suscitano, però, almeno un ulteriore problema. Infatti, nulla viene specificato rispetto allo sviluppo della condizione "statistica" richiesta per verificare la ricorrenza dell'obbligo, ovvero *come* si debba valutare l'EBIT medio del triennio successivo alla cessione. Infatti, trattandosi di una posta valutativa, la stima potrebbe essere effettuata attraverso diverse metodologie e assunti di base. Nel silenzio della Circolare sembra quindi legittimo attendersi che la scelta del metodo debba essere rimessa al contribuente (o all'intermediario) tenuto alla comunicazione, senza che all'Amministrazione fiscale possa riconoscersi alcun potere di ingerenza in tale scelta, salvo verificare la corretta applicazione del metodo prescelto. Dubbi, però, potrebbero sorgere rispetto alla ragionevolezza degli assunti posti a base del metodo prescelto e alle modalità della loro valutazione. Tuttavia, anche con riferimento a tali aspetti, si ritiene discutibile che possa ammettersi l'esistenza di un simile potere di rettifica da parte dell'Amministrazione per arrivare a contestare la mancata comunicazione (e l'eventuale "mala fede" a tal riguardo da parte del contribuente o del suo intermediario).

Resta poi da apprezzare il fatto che la Circolare, allineandosi a quanto previsto dal Capitolo IX delle TPG sopra richiamato, affermi che, ai fini del preliminare calcolo del requisito della potenziale riduzione d'imposta, occorra includere, ove ne ricorrono

le condizioni, l'eventuale indennizzo dovuto al cedente, determinato in conformità al principio di libera concorrenza.

Un ultimo aspetto che si ritiene utile esaminare è l'interferenza che può innescarsi tra il meccanismo di cui all'elemento distintivo E.3 appena esaminato e quello di cui all'elemento C.4 che include trasferimenti di attivi e in cui vi è una differenza significativa nell'importo considerato dovuto come contropartita degli attivi nelle giurisdizioni interessate (cfr. AVELLA F., *DAC6: pagamenti transfrontalieri deducibili tra imprese associate, multiple deduzioni e plurimo utilizzo di meccanismi contro la doppia imposizione internazionale*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 17 dicembre 2021). È qui in primo luogo da osservare, per quanto attiene al profilo soggettivo rilevante, che quest'ultimo *hallmark* trova applicazione, in generale, nel caso di trasferimenti di "attivi" indipendentemente dal fatto che le parti siano o meno correlate. Pertanto, ne risulterebbe pacifica anche l'applicazione nei rapporti infragruppo, estendendo, così, indirettamente, il vaglio delle operazioni da esaminare alla luce delle norme sui prezzi di trasferimento, primariamente considerate *sub hallmark E*.

Dal punto di vista oggettivo, poi, l'utilizzo del termine "trasferimento" risulta sufficientemente ampio da includere non solo operazioni di vendita, con pieno trasferimento della proprietà del bene, ma anche operazioni che trasferiscano un mero diritto d'uso del bene, anche temporalmente limitato (ad esempio, la concessione di utilizzare un marchio o un contratto di pronti contro termine, che comporta il trasferimento temporaneo della titolarità di uno strumento finanziario).

Sempre dal punto di vista oggettivo, non si pone la necessità che il trasferimento abbia ad oggetto beni con specifiche caratteristiche (come gli HTVI, di cui all'elemento distintivo E.2) o che determini una significativa riduzione di fatturato a danno del cedente (come invece previsto dall'elemento distintivo E.3 da ultimo esaminato).

La Circolare chiarisce, infatti, che l'oggetto della transazione deve riguardare "attivi patrimoniali, ossia beni giuridicamente tutelabili e funzionalmente strumentali all'attività dell'impresa", con ciò escludendo, ad esempio, i beni merce destinati alla vendita. Stante l'ampiezza della definizione assunta, inoltre, viene evidenziato che i beni oggetto di trasferimento possono essere non solo beni materiali ma anche asset finanziari o immateriali. Con riferimento a questi ultimi, risulta quindi confermato come attraverso l'*hallmark C.4* sia stato conseguito un significativo allargamento del perimetro oggettivo delle operazioni infragruppo da scrutinare, rispetto a quanto previsto dalle varie ipotesi dell'elemento E, viste sopra. Ad esempio, la cessione di un marchio o un brevetto, di "facile" valutazione, comporterà che la verifica del valore della "contropartita" dovuta (magari sotto forma di *royalty*) rispetti le regole proprie del *transfer pricing* senza necessità di altre considerazioni. E ciò risulta anche espressamente confermato dal fatto che l'art. 8, comma 4, Decreto ministeriale richiede che ai fini della determinazione del valore di mercato del corrispettivo pattuito si tenga conto delle indicazioni contenute nel D.M. 14 maggio 2018 contenente le Linee guida sui prezzi di trasferimento.

Quest'ultimo aspetto crea però immediatamente il problema della estensione della loro applicazione. Infatti, l'*hallmark C.4* richiede che vi sia "una differenza

*significativa nell'importo considerato dovuto come contropartita degli attivi nelle giurisdizioni interessate*". Sul punto, il Decreto ministeriale chiarisce, in primo luogo, che la differenza di importo generata dal trasferimento di attivi sia da intendere *"come differenza tra l'importo dovuto come corrispettivo nelle giurisdizioni interessate e il valore di mercato degli attivi trasferiti"*. Inoltre, il valore di mercato deve essere determinato con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, tenendo conto, qualora si tratti di valore riferibile a un complesso aziendale o a un ramo di azienda, del valore dell'avviamento, calcolato tenendo conto delle funzioni e dei rischi trasferiti.

La Circolare, a sua volta, confermando la previsione ministeriale, specifica anche che *"la valorizzazione dell'avviamento, in caso di cessione di complessi aziendali o rami d'azienda, [sia] determinato sulla base delle «funzioni svolte e dei rischi trasferiti»"*. Ebbene, se tale precisazione risulta certamente condivisibile nel caso di trasferimento di complessi aziendali, viene da chiedersi se essa non debba estendersi anche al trasferimento di altri asset, intangibili o finanziari, secondo le regole generalmente declinate dalle TPG (ad esempio, cfr. la sezione D-*Guidance for applying the arm's length principle*, del Capitolo I, par. 1.51: *"In transactions between two independent enterprises, compensation usually will reflect the functions that each enterprise performs [taking into account assets used and risks assumed]. Therefore, in delineating the controlled transaction and determining comparability between controlled and uncontrolled transactions or entities, a functional analysis is necessary"*).

In secondo luogo, la Circolare è intervenuta a chiarire *"quantitativamente"* il requisito della differenza *"significativa"* per ragioni *"di semplificazione e di certezza ed è coerente con analoghe soglie utilizzate in altri contesti"* (una sorta di *"Safe harbour unilaterale"*, sic!). La semplificazione introdotta in via amministrativa è consistita nel prevedere che la differenza tra valore fiscale riconosciuto all'attivo oggetto di transazione negli Stati interessati rispetto al valore di mercato dello stesso, in valore assoluto, debba essere *"pari almeno al 10% del valore di mercato attribuito all'attivo"* (cfr. l'analoga soglia di cui all'art. 4, comma 1-ter, D.Lgs. n. 74/2000). L'applicazione pratica di tale indicazione non si presenta, però, del tutto scontata (cfr. AVELLA F., *cit.*). Infatti, il generale richiamo delle regole sul *transfer pricing* dovrebbe comportare che anche nel contesto in esame si operi con riferimento non tanto a un *"valore fiscale [puntualmente] riconosciuto"* (come sembra evincersi dall'esempio 22 della Circolare) ma, piuttosto, a un *"intervallo di valori risultante dall'indicatore finanziario selezionato in applicazione del metodo più appropriato"* (art. 6, comma 1, D.M. 14 maggio 2018). Stante ciò, il valore cui riferire lo scostamento del 10% sarebbe del tutto illegittimo se fosse ritenuto anche quello mediano di tale intervallo (o quello di un qualsiasi altro punto al suo interno), e non invece gli estremi di esso.

6. Alla luce delle ultime considerazioni, sembra potersi concludere che il perimetro oggettivo delle transazioni poste in essere tra parti correlate risulti significativamente più ampio di quanto il riferimento all'elemento distintivo E sembri suggerire.

Come visto, infatti, le previsioni dell'elemento C.4 impattano significativamente su una gran mole di operazioni correntemente poste in essere all'interno di un gruppo, dal trasferimento del diritto d'uso di un marchio o brevetto, che nemmeno sia un HTVI, a transazioni finanziarie di vario tipo che comportano il trasferimento (temporaneo) di titoli e azioni. Se tali transazioni indubbiamente non rientrano nell'ambito dell'*hallmark E*, non sembra nemmeno, come visto, che possano essere escluse dall'elemento distintivo C.4.

Inoltre, è anche da ricordare l'ulteriore elemento distintivo C.1, che trova applicazione quando si effettuino "*pagamenti transfrontalieri deducibili effettuati tra due o più imprese associate*".

In conclusione, quello che sembra emergere è la conferma che le operazioni infragruppo risultano essere ancora ampiamente oggetto di scrutinio attraverso il nuovo strumento della DAC 6, che si aggiunge ai numerosi altri già messi in campo dalle Amministrazioni fiscali della più gran parte degli Stati (dalle comunicazioni del "*Country by Country Reporting*" della DAC4, agli oneri documentali del Capitolo V delle TPG dell'OCSE), a riprova del fatto che "*the need for increased transparency on effective tax rates of MNEs*" (OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, Executive Summary) resta sempre una delle maggiori priorità delle Amministrazioni fiscali (e da ultimo, cfr. la Direttiva (UE) 2021/2101 del Parlamento europeo e del Consiglio del 24 novembre 2021, che prevede che le grandi multinazionali "*redigano, pubblicino e mettano a disposizione una comunicazione delle informazioni sull'imposta sul reddito*" da esse pagata; entrata in vigore il 21 dicembre 2021, gli Stati membri avranno a disposizione fino al 22 giugno 2023 per recepirla).

## BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE

AVELLA F., *DAC6: pagamenti transfrontalieri deducibili tra imprese associate, multiple deduzioni e plurimo utilizzo di meccanismi contro la doppia imposizione internazionale*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 17 dicembre 2021

BELLINI M. - DI TRAPANI S., *DAC6 e transfer pricing. Commenti sulla categoria di hallmark E*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 21 luglio 2020

DRAGONETTI A. - SFONDRINI A. - PIACENTINI V. (a cura di), *Manuale di fiscalità internazionale*, IPSOA Milano, 2019

GRILLI S. - BARBA S., *DAC6: gli elementi distintivi collegati a operazioni transfrontaliere e prezzi di trasferimento*, in *Corr. trib.*, 2021, 6, 567 ss.

HAGELIN J., *Ex Post Facto Considerations in Transfer Pricing of Hard-to-Value Intangibles: Practical and Methodical Issues with the HTVI Approach*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2019, Vol. 26, No. 1



- HOFFMANN S., *Hard-to-Value Intangibles and the Pricing of Uncertainty*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2020 (Volume 27), No. 3.
- KONINGS B. - MORREN D., *Hard-to-Value Intangibles: How Hard Can It Be?*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2021, Vol. 28. No. 1
- MAISTO G., *DAC6 e transfer pricing: l'hallmark dei safe harbours unilaterali*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 4 giugno 2020
- OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, Paris
- OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris
- PROSPERI F., *Sulla natura dell'art. 110, comma 7, D.P.R. n. 917/1986: orientamenti della giurisprudenza di legittimità*, in *Riv. tel. dir. trib.*, 13 ottobre 2021.
- VALLAT G., *Application of the DEMPE Concept in the Pharmaceutical Industry*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2020, Vol. 27, No. 3
- WRIGHT D.R. et AL., *The BEPS Action 8 Final Report: Comments from Economists*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2016, Vol. 23, No. 2