APPROFONDIMENTI / METODOLOGIA / VIDEO 16

Compensi garanzie e normativa OCSE sul Transfer Pricing

La normativa internazionale che è “al servizio” del compenso garanzie… anche per PMI italiane

Luca Martini

Per prima cosa chiariamo che cos’è la Normativa OCSE sul Transfer Pricing e cosa si intende per transfer pricing…

> Il transfer pricing (o prezzo di trasferimento) è il prezzo applicato per lo scambio di beni, servizi o beni immateriali tra società dello stesso gruppo che si trovano in nazioni diverse. Le multinazionali possono usarlo per spostare i profitti nei Paesi con le tasse più basse, riducendo il carico fiscale globale (ovvero presso le società partecipata/controllata dove il carico fiscale è più alto).

Questa normativa regola e spiega i limiti di questa pratica e in due parole dice alle imprese internazionali che è possibile dedurre i costi che la società A (per esempio con sede in Italia) sostiene e paga alla società B (appartenente allo stesso Gruppo societario ma con sede in un Paese con tasse basse), ma che per far ciò (con conseguente trasferimento di utili da un paese ad alta tassazione ad uno a bassa), tale costo debba essere caratterizzato da una metodologia e criterio di calcolo ispirato al mercato e che possa ritenersi corretto ed equo…se la società A (italiana) compra una Panda dalla società B (in Lussemburgo o alle Isole Cayaman) il prezzo pagato e dedotto dalla società A non può essere di 200.000 Euro (è una Panda, non una Ferrari!).

Questa logica si applica anche se si parla del compenso garanzie che la Holding in Lussemburgo si fa pagare dalla sua controllata in Italia…stessi principi, stessa solfa.

Lo Stato Italiano aderisce a questa normativa sin dal lontano 1986 e quindi, sino al 2022, quando l’Agenzia delle Entrate con risposta all’Interpello dell’Agenzia delle Entrate n.904-442/2022, finalmente, riconosce che a prescindere dal ruolo che si ha in azienda, un garante ha sempre diritto ad un compenso e che tale compenso è ovviamente deducibile per l’azienda che lo paga, si assiste a questo corto circuito:

Le multinazionali possono pagarsi il compenso garanzie e dedurlo;

Il piccolo imprenditore italiano che garantisce la sua azienda non può farlo perché l’Agenzia delle Entrate dice che i due soggetti sono la stessa cosa e che comunque è prassi non farlo (?!).

Ora, finalmente superata questa “follia giuridica” e questa palese teoria di disparità di diritti, quello che è importante dire è che la Normativa OCSE sul Transfer Pricing può essere presa a riferimento anche dalle PMI italiane per adottare una modalità di calcolo dei compensi garanzie che generi un QUANTUM EQUO e non contestabile dall’Agenzia.

Vediamo, quindi, quantomeno i più importanti principi e metodologie di calcolo di questa normativa internazionale a cui anche le PMI italiane a ristretta base societaria possono ispirarsi (alcuni punti sono la diretta conseguenza dell’applicazione di tali principi):

Grado comparabilità fra operazione interna-controllata e quelle esterne di mercato

Attenta analisi delle relazioni economico-finanziarie fra i vari soggetti assumendo la prospettiva di tutti (es. socio al 5% che copre il 50% delle garanzie; azienda garantita distintamente da tre soggetti per lo stesso

finanziamento)

Applicazione di covenants contrattuali (trasparenza) e di adjustments di fine anno

Pricing positivamente ed esponenzialmente correlato al profilo di rischio del soggetto garantito (misurato con gli stessi criteri del mercato di riferimento)

Pricing positivamente e linearmente correlato al patrimonio netto e allo standing creditizio del garante

Con gli opportuni aggiustamenti, il mercato di riferimento è quello delle Garanzie Pubbliche (di natura agevolativa)

La misurazione del rischio associato al soggetto garantito è riconducibile a Rating Pubblici

Mutazioni di status implicano variazioni del pricing (tutto ciò all'interno di una cornice predeterminata…non posso cambiare le logiche nel tempo se non a fronte di ragionevoli motivi)

Analisi basate e corredate da un rigoroso supporto documentale (da aggiornare periodicamente e ispirato alle regole di predisposizione relative al Master File)

Scrupolosa e provata analisi del patrimonio netto ponderato del garante: poste attive – poste passive il tutto applicando ponderazioni riconducibili sia alla volatilità delle poste attive che alla natura di quelle passive

Ora, spiegato così potrebbe comunque risultare complicato, ma se dovessimo entrare in ogni singolo punto analizzandolo nel dettaglio, la conseguenza diretta sarebbe dover scrivere un trattato! Alle imprese e ai garanti basti sapere questo:

Non calcolate i compensi usando l'1, il 2 o il 3% (sono esempi) ed applicando pedestremente tale numero a tutti i garanti....la Ferrari non è una Panda;

I compensi devono essere parametrati al profilo di rischio dell'azienda garantita;

I compensi vanno aggiornati ogni anno e parallelamente vanno specificati, nel contratto iniziale fra garante ed impresa, i criteri stabili che vengono e verranno sempre applicati nel tempo;

Conservate sempre tutta la documentazione sulla quale avete basato il calcolo del pricing delle garanzie;

Il "fai da te" può essere estremamente pericoloso…meglio affidarsi ad un soggetto competente, super partes e che sia possibilmente Guarantee Shield!

Smettila di dare per scontato cose che scontate non sono…la tua firma vale, e se vuoi capire quanto, fai il GaranTest™: scopri in pochi minuti quanto valgono davvero le garanzie che rilasci.

Richiedi informazioni | Fai il GaranTest | Guarda il video