

## **L'introduzione del transfer pricing in Bulgaria di Petya Zheleva e Stefano Maldarizzi - Diacron Consultants EOOD**

*A partire dal 1° gennaio 2020 in Bulgaria è entrata in vigore la normativa relativa all'introduzione dei requisiti obbligatori per la documentazione di Transfer Pricing.*

*Oltre a fornire un riassunto riguardo la "genesì" del transfer pricing a partire dai primi anni Venti ai giorni nostri, l'articolo si pone non tanto l'obiettivo di entrare nei tecnicismi della "giovane" disciplina, piuttosto di presentare una panoramica generale della normativa soffermandosi sugli aspetti principali quali le scadenze, le possibili sanzioni e i parametri che definiscono le entità soggette al TP nel Paese.*

### **Genesi del transfer pricing:**

La nascita e progressiva determinazione della disciplina dei prezzi di trasferimento deve le sue radici nel graduale, ma crescente, fenomeno di globalizzazione e integrazione economica iniziata con il secondo dopoguerra.

L'integrazione mondiale delle società e dei gruppi multinazionali ha modificato totalmente il panorama economico, rendendo possibile lo sviluppo di prodotti e processi transnazionali e relegando i confini statali a semplici confini geografici e non più a limiti della libera economia. Tale fenomeno ha creato un clima di competizione tra i diversi Stati: viene utilizzata la leva fiscale per attrarre investimenti esteri e mantenere investimenti locali. Inizialmente, i principi di globalizzazione accolti a livello internazionale non sono stati supportati da una legislazione statale che fosse in grado di disciplinare transazioni transfrontaliere in maniera adeguata, creando rischi di doppia imposizione e di elusione fiscale.

Per far fronte ad entrambe queste problematiche a partire dagli anni '20 intervengono gli organismi internazionali della Lega delle Nazioni<sup>1</sup>. Viene pertanto posto l'obiettivo di ridurre la doppia imposizione, richiamando ciascuno Stato a disciplinare i gap normativi che potevano causarla. L'OCSE, Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, è un organismo internazionale di studi economici di cui fanno parte i Paesi membri. Nato nel secondo dopoguerra per rispondere ad esigenza di cooperazione e coordinamento tra le Nazioni europee, ad oggi conta 36 Paesi membri attivi e collaborazioni con circa 70 Paesi tra le economie in via di sviluppo e in transizione. Le iniziative intraprese in materia di disciplina dei prezzi di trasferimento hanno comportato un'azione legislativa all'interno degli ordinamenti nazionali, i quali col tempo hanno implementato una base normativa locale.

---

<sup>1</sup> La Società delle Nazioni, conosciuta anche come Lega delle Nazioni, è un'organizzazione intergovernativa costituita con la conferenza di pace di Parigi nel 1919, con sede a Ginevra, volta a risolvere le controversie internazionali e a mantenere un adeguato livello di sicurezza e di pace fra le trentotto Nazioni aderenti, attraverso la gestione diplomatica dei conflitti e il controllo degli armamenti. In seguito al fallimento causato dalla Seconda guerra mondiale, si scioglie nel 1946, e al suo posto vengono costituite le Nazioni Unite.

L'OCSE non è stato però l'unico organismo ad occuparsi dei prezzi di trasferimento; la Società delle Nazioni ha affrontato questo argomento in occasione dei lavori volti all'eliminazione della doppia imposizione e dell'evasione fiscale nel 1923, con il rapporto *Report and Resolution on Double Taxation and Tax Evasion*. Questo documento rappresenta la prima testimonianza da cui si evince un interesse sovranazionale alla tematica di determinazione del valore delle transazioni tra imprese associate. Successivi approfondimenti e precisazioni riguardo il tema vengono elaborate durante tutti gli anni Venti, culminando con la redazione del **Modello di Convenzione**. Questo documento segna un'importante svolta nella disciplina dei prezzi di trasferimento poiché introduce il passaggio dalla concezione di gruppo come entità economica unitaria (*unitary entity theory*) a quella separatista (*separate accounting theory*). L'approccio separatista rispecchia maggiormente la realtà economica, basandosi sull'imputazione del reddito in base alle operazioni attive e passive poste in essere da ogni singola impresa, la quale è considerata comesoggetto autonomo anche sul piano economico. Al contrario, nell'approccio unitario, il protagonista sulla scena economica era il gruppo inteso come un'unica entità, regolamentato da leggi impositive che non scendevano nel particolare della singola impresa, ma contribuivano alla definizione di una base imponibile cumulativa, ripartita forfettariamente su ciascuna singola impresa che lo costituiva.

Mentre il modello unitario garantiva uno "schermo" dalle problematiche dell'elusione fiscale, l'approccio separatista prevedeva la necessità di una capillare normativa statale volta a garantire la definizione dei prezzi infragruppo, sulla base del c.d. vale normale o *arm's length*<sup>2</sup>.

La materia dei prezzi di trasferimento non ha trovato regolamentazione organica fino alla Raccomandazione OCSE del 1979 intitolata **Transfer pricing and multinational enterprises**. Il legislatore si pone come obiettivo quello di fissare criteri tecnici per la definizione del valore normale nelle operazioni poste in essere da imprese associate, così da fornire un supporto più concreto e preciso alle legislazioni statali nella loro attività di recepimento.

Nel 1995, l'OCSE ha emanato un documento ulteriormente esplicativo e aggiornato rispetto a quanto pubblicato vent'anni prima; esso sarà oggetto di continue integrazioni e modifiche fino all'approvazione finale avvenuta nel 2010 *Committee of Fiscal Affairs* e del Consiglio OCSE, a seguito della quale viene pubblicato come nuova versione delle **Transfer pricing guidelines**.

L'importanza cruciale di questa documentazione (il trattato del 1979 prima, quello del 2010 poi) risiede nella necessità di disciplinare transazioni transnazionali con principi unitari e uniformi, i quali devono necessariamente essere implementati nella legislazione di ciascuno.

Nel 2017 l'OCSE pubblica una nuova e aggiornata versione delle *Transfer pricing guidelines*, recependo le linee guida del progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Sharing*) lanciato dall'OCSE nel febbraio del 2013 per identificare i fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva che comportano l'erosione della base imponibile nei vari Stati mediante lo spostamento dei profitti all'estero, e le soluzioni volte a contrastare gli stessi.

## Il transfer pricing in Bulgaria

Il 13 agosto del 2019 sono state pubblicate nella Gazzetta Ufficiale le integrazioni e le modifiche al codice di procedura fiscale<sup>3</sup> in merito all'introduzione dei requisiti obbligatori per la documentazione di *transfer pricing*.

La normativa di riferimento è entrata in vigore a partire dal 1° gennaio 2020, e sarà quindi applicata alle transazioni realizzate dal quel momento in poi.

---

<sup>2</sup> Principio chiaramente spiegato nel par. 11 della Raccomandazione OCSE del 1979: "(...) Prices in comparable transactions between enterprises independent of each other or between the group and unrelated parties".

<sup>3</sup> *Tax and Social Security Procedure Code*, emanato il 29 dicembre 2005.

## Local file

Le entità che saranno tenute a redigere un documento locale sui prezzi di trasferimento saranno le seguenti:

- persone giuridiche bulgare;
- soggetti giuridici stranieri che svolgono attività economiche in Bulgaria attraverso una stabile organizzazione;
- e imprese individuali che svolgono attività significative.

Sono ritenute esenti dall'obbligo di preparare la suddetta documentazione:

- le società con un fatturato netto inferiore a 76 milioni di BGN (circa 39 milioni di euro) e con un valore contabile netto delle attività fino a 38 milioni di BGN (19 milioni di euro) o con un numero medio di dipendenti non superiore a 250 persone durante il periodo di riferimento;
- entità non soggette all'imposta sul reddito delle società;
- entità soggette ad imposta alternativa ai sensi del Corporate Income Tax Act;
- soggetti che effettuano transazioni con soggetti che non sono imprenditori individuali (sole trader) anche se le parti sono correlate;
- entità che effettuano operazioni controllate solo in Bulgaria;
- nel caso in cui gli importi (IVA ed accise escluse) relativi a ciascuna transazione separata con una parte correlata per l'anno di riferimento siano inferiori alle seguenti soglie:
  - per la vendita di beni: 400.000 BGN (circa 205.000 euro);
  - per altre transazioni: 200.000 BGN (circa 100.000 euro);
  - per prestiti contratti o concessi: l'importo è superiore a 1 milione di BGN (circa 500.000 euro), oppure gli interessi maturati e gli altri proventi/oneri relativi al prestito sono superiori a 50.000 BGN (circa 26.000 euro).

## Master file

Le entità facenti parte di un gruppo multinazionale con obbligo di redigere la documentazione locale devono anche poter presentare alle autorità fiscali un *master file* creato dalla casa madre o da un'altra società del gruppo.

## Scadenze

Il file locale deve essere preparato entro il 31 marzo dell'anno successivo all'anno di riferimento e deve essere presentato su richiesta delle autorità fiscali in sede di controllo o di *audit* fiscali.

Poiché il primo anno fiscale per il quale deve essere preparata la documentazione è il 2020, la scadenza per questo primo anno fiscale sarà il 31 marzo 2021, sia per il *local file* che per il *master file*. Per quanto concerne le società appartenenti a gruppi multinazionali con obbligo di presentare il *local file*, ricade anche l'onere di presentare il *master file*, il quale deve essere preparato non oltre i dodici mesi seguenti la scadenza per la presentazione del *local file*.

Il *local file* e il *master file* devono essere aggiornati con cadenza annuale, mentre le analisi di *benchmark* devono essere aggiornate minimo ogni tre anni; le informazioni finanziarie relative a ciascuna transazione analizzata nel documento devono essere aggiornate su base annuale.

Sono previste penali nel caso di mancata presentazione della documentazione, ovvero per la presentazione di dati parziali o errati.

## Sanzioni

Le sanzioni per l'inosservanza dei requisiti sulla presentazione della documentazione relativa al transfer pricing sono le seguenti:

- per non aver fornito il local file alle autorità fiscali entro i termini di scadenza definiti; la sanzione sarà quantificata fino allo 0,5% dell'importo totale delle transazioni per le quali avrebbe dovuto essere preparata la documentazione;
- se la società non redige il master file, sebbene sussista tale obbligo, la sanzione sarà compresa tra i 5.000 e i 10.000 BGN (da 2.500 a 5.100 euro);
- se una società include informazioni errate o insufficienti nella sua documentazione presentata, la sanzione sarà compresa tra i 1.500 BGN e i 5.000 BGN (da circa 770 a 2.600 euro).

La mancata presentazione dei documenti di *transfer pricing* può avere anche altre conseguenze negative per l'azienda. Ad esempio, nel caso in cui i risultati delle indagini delle autorità fiscali sui prezzi di trasferimento adottati nelle transazioni tra imprese del gruppo si discostino dai risultati esposti dell'analisi di *transfer pricing*, la mancanza di un adeguato supporto documentale potrebbe causare una ripresa in aumento del risultato d'esercizio, creando un incremento del carico fiscale.

## Nuove regole per la risoluzione di controversie fiscali

L'emendamento del TSSPC ha introdotto anche una modifica alle regole riguardanti la risoluzione delle controversie fiscali tra la Bulgaria e gli altri Stati membri dell'Unione Europea basate sui principi stabiliti nella Convenzione sull'Arbitrato dell'Unione Europea, con l'obiettivo di migliorare gli attuali meccanismi per la risoluzione delle controversie fiscali attraverso procedure complete ed efficaci. Tali regole saranno applicate alle controversie fiscali riguardanti l'interpretazione e l'applicazione dei trattati contro doppia imposizione e della Convenzione sull'Arbitrato dell'Unione Europea sull'eliminazione della doppia imposizione in relazione all'adeguamento degli utili delle imprese associate.

## Requisiti per i soggetti su cui non ricade l'obbligo di redazione del documento

Come accennato in precedenza, l'onere di redigere la documentazione obbligatoria del *transfer pricing* ricade solo su imprese che presentano requisiti specifici. Tuttavia, tali requisiti non esimono le categorie di soggetti non incluse nella norma dall'onere di assicurarsi che le transazioni delle società appartenenti al gruppo avvengano al valore normale.

Tutte le transazioni tra consociate saranno sottoposte a controlli fiscali e ricadrà sul contribuente l'onere della prova che tali transazioni sono poste in essere alle stesse condizioni di transazioni tra parti indipendenti.

In altre parole, le società non ritenute soggette alla normativa obbligatoria sulla documentazione del transfer pricing (che quindi non ricadono nelle soglie definite dalla normativa), avranno solo i seguenti vantaggi:

- eliminazione del rischio di penali nel caso in cui non sia stata redatta la documentazione prevista dalla normativa rispettando i requisiti e i criteri previsti dalla stessa;
- avranno la possibilità di adottare un approccio formale più flessibile all'analisi documentale qualitativa e quantitativa del valore normale.

## Considerazioni conclusive

Sulla scia della recente definizione del *Country by Country Report*<sup>4</sup> introdotto qualche anno fa nelle OECD *Guidelines*, negli ultimi anni il tema del *transfer pricing* è diventato un protagonista nel panorama della lotta all'elusione fiscale in Bulgaria.

Il focus principale è tuttavia locale. La documentazione non deve provare le modalità di attribuzione dei profitti alle società del gruppo, quanto la corretta determinazione e imputazione del reddito prodotto all'interno dello stato laddove sono coinvolte transazioni *inter-company*.

L'Agenzia delle entrate bulgara sta progressivamente sviluppando le capacità amministrative nell'ambito delle analisi sui prezzi di trasferimento, nonché una particolare attenzione alla redditività dei contribuenti locali in sede di controlli e *audit* fiscali. Per la stesura della documentazione di *transfer pricing* il contribuente deve pianificare ed esporre una strategia coerente e solida, che si basa su una dettagliata analisi funzionale ed economica, tenendo in considerazione fattori quali la posizione dell'azienda nella catena del valore del gruppo, il ciclo produttivo, i rischi assunti e le funzioni svolte dai protagonisti delle transazioni, le analisi di settore, di mercato e i dati economici dei competitor. Il fatto che la scadenza per la preparazione del documento coincida con la data di scadenza per la presentazione della dichiarazione dei redditi delle società, ha come scopo finale quello di garantire un controllo preventivo dell'azienda sui margini realizzati con le transazioni *inter-company*, le quali sono soggette a rispettare i principi di libera concorrenza e aderire pertanto a quanto contenuto nel documento di *transfer pricing*.

Infine, è oltremodo necessario osservare il *transfer pricing* da una differente prospettiva, valutandolo come uno degli strumenti in grado di supportare una pianificazione fiscale controllata di un gruppo multinazionale, attraverso una redistribuzione del reddito imponibile coerente con le logiche e le regole di mercato.

La definizione delle politiche di *transfer pricing* richiede una conoscenza approfondita del mercato di operatività dell'azienda, del settore di appartenenza nonché del gruppo stesso con le sue strategie generali e la sua struttura organizzativa.

Le dinamiche infragruppo devono essere correttamente valutate e ciascuna singola società deve essere valorizzata in termini di funzioni svolte, rischi assunti e beni strumentali utilizzati.

La corretta mappatura di questi aspetti comporta la definizione ad hoc del ruolo di ciascuna consociata, che sarà propedeutico alla valutazione e all'ottimizzazione dell'iniziativa imprenditoriale. Proprio per questa ragione il *transfer pricing* non può essere considerato come semplice strumento di *tax planning*, ma piuttosto come uno strumento volto a garantire l'allineamento delle scelte imprenditoriali di efficienza e redditività con una compliance amministrativa e tributaria globale e locale.

---

<sup>4</sup> Il *Country by Country Report* fa parte del progetto BEPS *Action Plan 13* dell'OCSE, che si pone come obiettivo quello di ostacolare ed annullare quell'insieme di strategie di natura fiscale che alcune imprese pongono in essere per erodere la base imponibile e sottrarre dunque imposte al fisco. La traslazione dei profitti, o *profit shifting* da Paesi ad alta imposizione a Paesi a tassazione nulla o ridotta è soltanto una ulteriore strategia che conduce all'erosione della base imponibile.