

Quattro anni fa nasceva il progetto BEPS

Come cambia la disciplina sui prezzi di trasferimento.
La Convenzione multilaterale del 24 novembre 2016



Cristiano Bortolotti
CEO
Transfer Pricing Global Solutions Group

Nel febbraio 2013, l'OCSE ed i Paesi del G20 approvavano le 15 misure che avrebbero cambiato le regole del diritto tributario internazionale, tra cui la disciplina sui prezzi di trasferimento. Nel corso di questo periodo sono stati pubblicati tutti i documenti di indirizzo ed il testo di convenzione multilaterale che introdurrà direttamente nei testi dei trattati i principi delineati nelle 15 Action Plan.

I. La conclusione del progetto BEPS.....	61
II. Action Plan 8-10: Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation	62
A. Guidance per la corretta applicazione dell'Arm's Length Principle.....	62
B. Guidance per la corretta applicazione dell'Arm's Length Principle alle commodities	62
C. Nuove Guidelines relative agli intangibles.....	62
D. Servizi infragruppo a basso valore aggiunto.....	62
III. Action Plan 13: Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting	63
IV. Action Plan 4: Limiting Base Erosion involving interest deductions and other financial payments: cenni.....	64
V. Action Plan 7: Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status: cenni	65
VI. Action Plan 14: Making Dispute resolutions mechanism more effective.....	65

I. La conclusione del progetto BEPS

La prima fase del progetto BEPS è terminata con la pubblicazione dei rapporti relativi alle 15 Action Plan previste nel 2013 e con la pubblicazione della convenzione multilaterale che dovrà essere ratificata dai circa 100 Paesi che hanno aderito al progetto. La convenzione prevista dall'Action Plan 15 è stata pubblicata lo scorso 24 novembre e renderà concretamente applicabili gli orientamenti previsti dalle singole

Action Plan (di seguito la Convenzione del 24 novembre). La completa esegesi della Convenzione del 24 novembre eccede gli spazi di questo articolo. In estrema sintesi la nuova convenzione integra il testo dello *standard* OCSE per inserire espressamente gli *outcome* del progetto BEPS (*hybrid mismatches and transparent entities, dual residency, treaty abuse, artificial avoidance of permanent establishment etc.*). Una volta ratificata, la Convenzione del 24 novembre renderà quindi operative le risultanze del progetto BEPS per tutti i trattati sottoscritti dagli Stati che l'hanno ratificata.

Alla disciplina del *transfer pricing* è stata dedicata l'Action Plan 8-10 "Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation". Al momento del lancio del progetto BEPS erano stati previsti tre argomenti da sviluppare ciascuno in una specifica Action Plan. Al momento della stesura dei *report* le tre Action Plan sono state concentrate in un unico documento, di seguito l'Action Plan 8-10.

L'Action Plan 8 aveva per oggetto lo studio delle problematiche di *transfer pricing* inerenti i beni immateriali. L'Action Plan 9 aveva per oggetto quelle fattispecie in cui le disposizioni dei contratti *intercompany* non corrispondono all'effettiva allocazione dei rischi e delle funzioni. L'Action Plan 10 infine era stata inizialmente dedicata allo studio di quelle fattispecie cd. *high risk* per cui l'Arm's Length Principle ed i metodi tradizionali non sono facilmente applicabili. L'Action Plan 10 aveva un *focus* particolare sulle transazioni inerenti le *commodities*, i servizi a basso valore aggiunto e l'uso del *profit split* nei casi in cui la catena del valore risulta particolarmente diversificata a livello globale. Come già detto sopra, le tre Action Plan sono state raggruppate in un unico documento.

L'Action Plan 13 sostanzialmente (i) riscrive il capitolo V delle *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* pubblicate nel 2010 (di seguito "le *Guidelines*"), aggiungendo un terzo livello di documentazione a carico delle MNE (*multinational enterprises*), il *Country-by-Country Report*, e (ii) integra il contenuto dei due *report* già previsti dalle *Guidelines*: il *Country-file* ed il *Group Masterfile*.

Riteniamo che anche l'*Action Plan 4 (Limiting Base Erosion involving interest deductions and other financial payments)* e l'*Action Plan 7 (Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status)* abbiano dei punti di contatto piuttosto stretti con la disciplina del *transfer pricing* ed in particolare con le attività di analisi delle funzioni svolte e dei rischi sopportati dalle parti coinvolte in transazioni controllate.

L'*Action Plan 14 (Making Dispute resolutions mechanism more effective)* e l'*Action Plan 15 (Developing a Multilateral instrument to modify bilateral tax treaties)* si pongono rispettivamente l'obiettivo di semplificare la soluzione delle dispute internazionali e di sviluppare accordi e convenzioni internazionali per rendere effettivo il progetto BEPS.

La completa disamina di tutti gli argomenti trattati dal progetto BEPS che direttamente o indirettamente coinvolgono la disciplina dei prezzi di trasferimento eccederebbe gli spazi previsti per questo articolo che evidentemente non può che avere natura di sintesi.

II. Action Plan 8-10: Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation

Il *report* ha l'obiettivo di adattare il testo delle *Guidelines* al principio generale in base al quale i prezzi delle transazioni controllate devono essere stabiliti in funzione della creazione effettiva di valore. Le *Guidelines* del 2010 hanno quindi subito una sostanziale revisione e taluni paragrafi sono stati interamente sostituiti. Il rapporto è suddiviso in varie sezioni che ricalcano sostanzialmente la precedente impostazione che vedeva tre *actions* distinte. Per esigenze di sintesi tratteremo i capitoli più significativi.

A. Guidance per la corretta applicazione dell'Arm's Length Principle

Secondo la nuova – ed a nostro giudizio corretta – lettura dell'*Arm's Length Principle*, i ricavi derivanti da una transazione controllata non possono essere imputati ad una certa società del gruppo, solamente in virtù di determinate allocazioni dei rischi su base contrattuale, se in contrasto con la realtà economica dei fatti. L'allocazione contrattuale dei rischi, per essere considerata come genuina ed effettiva, deve essere supportata dall'attività materiale di gestione dei rischi stessi.

Il documento fissa un secondo principio secondo il quale il solo investimento in capitale non dà diritto ad una remunerazione superiore a quella degli investimenti privi di rischio: nessun *extra* reddito è riconoscibile a quelle società che pur disponendo di capitali, non esercitano sostanzialmente funzioni (cd. "*cash box*").

Le amministrazioni finanziarie potranno sempre disconoscere quelle transazioni che risultano irrazionali sul piano commerciale e/o economico.

B. Guidance per la corretta applicazione dell'Arm's Length Principle alle commodities

Il documento prevede quindi l'inserimento di ulteriori paragrafi al capitolo II delle *Guidelines* al fine di chiarire e circostanziare

i processi di determinazione dei prezzi di trasferimento delle *commodities*. Il documento conferma la bontà del CUP (*Comparable Uncontrolled Prices*), ma stabilisce dei criteri per rinforzare la comparabilità delle transazioni controllate.

L'OCSE in particolare prevede ulteriori chiarimenti per quanto riguarda gli aggiustamenti necessari per la corretta applicazione del CUP, ed in particolare le date di rilevazione dei prezzi, i metodi e le condizioni di spedizione ed in generale di quei costi collegati alle *commodities* in grado di alterare significativamente l'economicità delle transazioni.

C. Nuove Guidelines relative agli intangibles

Una delle sezioni del *report* che ha destato maggior interesse e che potrebbe avere importanti effetti nella geometria fiscale dei gruppi è senza dubbio la revisione del capitolo VI relativo agli *intangibles*. Il nuovo testo delle *Guidelines* si pone l'obiettivo di eliminare le opportunità di arbitraggi fiscali in relazione al trasferimento e allo sfruttamento degli *intangibles*. I membri di una MNE devono essere remunerati per la creazione di *intangibles* ceduti a proprie consociate in proporzione alle funzioni svolte, i rischi gestiti e gli investimenti svolti nello sviluppo, commercializzazione, sfruttamento, manutenzione e protezione degli *intangibles* stessi. Le amministrazioni finanziarie saranno dotate di nuovi strumenti per superare le asimmetrie informative. Spetterà infatti alle *tested parties* dimostrare che il prezzo di cessione dell'*intangible* è *arm's length*, realizzando sostanzialmente un'inversione dell'onere della prova e le amministrazioni finanziarie, a certe condizioni, potranno disconoscere *ex post* i prezzi stabiliti *ex ante* dalle MNE. Il testo revisionato delle *Guidelines* ribadisce anche nella nuova sezione dedicata agli *intangibles* che il semplice "possesso" di un *intangible* non è garanzia di per sé stessa di remunerazione e che il soggetto che ha il controllo economico dell'*intangible* deve essere opportunamente remunerato anche nel caso in cui non ne abbia materialmente la disponibilità.

D. Servizi infragruppo a basso valore aggiunto

Forse consapevole del crescente carico amministrativo che il progetto BEPS porterà alle MNE, più realisticamente per evitare che determinate prestazioni di servizi possano essere utilizzate per generare arbitraggi fiscali, l'OCSE si è posta il problema di definire e disciplinare le prestazioni di servizi infragruppo a basso valore aggiunto.

La nuova versione del capitolo VII prevista dall'*Action Plan 10* unitamente al documento "*BEPS Action 10: proposed modifications to chapter VII of the transfer pricing guidelines relating to low value-adding intra-group services*" offrono una descrizione dettagliata di quali sono i servizi a basso valore aggiunto e propongono una indicazione di remunerazione nell'ordine del 2-5%.

In estrema sintesi sono servizi a basso valore aggiunto tutte le prestazioni che (i) non sono collegate alla creazione di un *intangible*, ovvero per il loro esercizio non occorre l'utilizzo di un *intangible*, (ii) hanno natura di supporto, (iii) non hanno un nesso causale diretto e netto con il *core business* del gruppo, (iv) non richiedono l'assunzione di rischi particolari e non creano rischi particolari.

Viceversa, costituiscono servizi ad alto valore aggiunto le attività collegate al *core business* del gruppo, le attività di produzione, le attività commerciali, le attività di *senior management*, le attività di assicurazione, le operazioni di finanza straordinaria.

Lo scrivente ritiene che le definizioni sia positive che negative, fornite dall'OCSE per qualificare una prestazione di servizi rispettivamente a basso ovvero alto valore aggiunto, siano sufficientemente chiare per risultare un'opportunità. Una sapiente gestione da parte delle MNE dei *servizi intercompany* potrà infatti essere gestita con un limitato impegno amministrativo.

III. Action Plan 13: Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting

L'Action Plan 13 è interamente dedicata alla documentazione richiesta alle MNE per garantire la corretta e completa *disclosure* delle politiche di *transfer pricing* del gruppo.

Le *Guidelines* avevano previsto al capitolo V l'esigenza di formalizzare le politiche di *transfer pricing* delle MNE in appositi documenti. Le amministrazioni finanziarie dei Paesi aderenti avevano conformato i propri ordinamenti prevedendo l'obbligatorietà della documentazione relativa ai prezzi di trasferimento in vari modi e forme. L'Action Plan 13 è andato oltre stabilendo in modo chiaro il contenuto di tre livelli di documentazione. Ricordiamo che la maggior parte degli ordinamenti stabilisce l'applicabilità e l'entità delle sanzioni fiscali relative a violazioni in materia di *transfer pricing* in funzione della presenza o meno di idonea documentazione e della qualità della stessa. Uniformare e coordinare il contenuto della documentazione relativa ai prezzi di trasferimento è stata quindi un'esigenza dettata sia dalla necessità di rendere i processi amministrativi delle aziende quanto più possibile, snelli, veloci e certi, sia per garantire alle amministrazioni finanziarie un contenuto minimo di riferimento.

La documentazione relativa ai prezzi di trasferimento si compone, come in precedenza, di un *Country-file* e di un *Masterfile*. Il *Country-file* descrive le politiche di *transfer pricing* applicate dalla singola filiale con riferimento alle transazioni avvenute con altre società del gruppo. Il *Masterfile* prevede invece la descrizione delle politiche di *transfer pricing* di tutte le transazioni *intercompany* avvenute all'interno di un gruppo. Per esigenze

di sintesi, il *Country-file* è estremamente dettagliato sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo nell'analisi delle sole transazioni che hanno coinvolto la singola filiale. L'approccio del *Masterfile* invece è maggiormente incentrato sull'analisi qualitativa delle transazioni *intercompany* nel loro complesso.

Il *Country-by-Country Report* (di seguito "CBC") è la vera e propria novità del progetto BEPS. È prevista una soglia di accesso di 750 milioni di euro di fatturato consolidato. Solamente i gruppi il cui fatturato consolidato supera tale soglia sono infatti obbligati alla redazione del CBC. Il CBC è costituito da un *report* tutto sommato sintetico organizzato in tre sezioni. Nella prima, Paese per Paese le MNE devono indicare in modo aggregato determinate informazioni quantitative; nel secondo, *legal entity* per *legal entity*, devono fornire una descrizione dell'attività svolta.

Nella terza sezione i gruppi possono volontariamente fornire tutte le informazioni necessarie per la corretta analisi delle informazioni di cui alle tabelle 1 e 2.

L'apparente banalità del CBC non deve essere sottovalutata. A giudizio dello scrivente il CBC contiene infatti tutte le informazioni necessarie per l'applicazione *quick and dirty* del *profit split method*. Le ultime due colonne della Tabella 1 sono infatti due dei *drivers* previsti dalle *Guidelines* per l'applicazione del *profit split* ed in particolare per l'*apportionment* dei risultati. La sostanziale retromarcia circa la preferibilità dei metodi basati sui prezzi (CUP, *Cost Plus*, *Resale Minus*) a favore dell'applicabilità dei metodi cd. *transactionals* (TNMM e *Profit Split*), unitamente alla disponibilità delle informazioni di base previste nel CBC, potrebbero far presagire una deriva da parte delle amministrazioni finanziarie verso l'applicazione del *profit split* quale regola e non quale eccezione, come invece previsto e ribadito dall'OCSE dalla prima edizione delle *Guidelines*, fino a quella del 2010.

Il CBC infine permette di identificare senza margine di errore quei gruppi che hanno sparse in giro per il mondo, generalmente in paradisi fiscali, società senza funzioni, *asset* e risorse umane. Il CBC permette quindi l'emersione ed il Paese di residenza, di quelle società spregevolmente definite nel gergo dei tributaristi "cartiere" e che compaiono nella catena del valore delle MNE, senza una vera e propria utilità, al solo fine di generare erosione di margini e quindi di base imponibile (da cui deriva appunto

Table 1. Overview of allocation of income, taxes and business activities by tax jurisdiction

Name of the MNE group: Fiscal year concerned:										
Tax Jurisdiction	Revenues			Profit (Loss) Before Income Tax	Income Tax Paid (on cash basis)	Income Tax Accrued - Current Year	Stated capital	Accumulated earnings	Number of Employees	Tangible Assets other than Cash and Cash Equivalents
	Unrelated Party	Related Party	Total							

Table 2. List of all the Constituent Entities of the MNE group included in each aggregation per tax jurisdiction

		Name of the MNE group: Fiscal year concerned:		Main business activity(ies)											
Tax Jurisdiction	Constituent Entities resident in the Tax Jurisdiction	Tax Jurisdiction of organisation or incorporation if different from Tax Jurisdiction of Residence	Research and Development	Holding or Managing intellectual property	Purchasing or Procurement	Manufacturing or Production	Sales, Marketing or Distribution	Administrative, Management or Support Services	Provision of Services to unrelated parties	Internal Group Finance	Regulated Financial Services	Insurance	Holding shares or other equity instruments	Dormant	Other ²
				1.											
	2.														
	3.														
	1.														
	2.														
	3.														

² Please specify the nature of the activity of the Constituent Entity in the "Additional Information" section.

l'acronimo BEPS). È facilmente prevedibile che quelle società con le summenzionate caratteristiche, dovranno essere rimosse in quanto incompatibili con gli obiettivi del progetto BEPS.

Il CBC sarà introdotto a partire dall'esercizio iniziato il 1° gennaio 2016. I gruppi con esercizio fiscale a cavallo d'anno saranno tenuti alla presentazione del CBC a partire dal periodo 2016-2017.

Nell'ambito della pratica professionale, abbiamo spesso registrato da parte dei clienti una certa preoccupazione circa l'emersione nel CBC delle società holding, in quanto spesso aventi una struttura "leggera". Le holding non hanno per definizione bisogno di avere una struttura organizzativa ed amministrativa complessa e pesante in termini di costi. Ancorché ciclicamente talune amministrazioni finanziarie tendano a disconoscere i benefici convenzionali legati alle transazioni con società holding (generalmente, distribuzione di dividendi), la legittimità delle società holding, a prescindere dalla complessità delle rispettive strutture, è stata ribadita più e più volte dalla giurisprudenza, sia a livello nazionale che comunitario. Segnaliamo che il mancato riconoscimento di autonomia giuridica e fiscale delle società holding è stato considerato dalla Corte di Giustizia europea una limitazione alla capacità di circolazione dei capitali^[1]. Le società holding in generale devono poter dimostrare di gestire attivamente i propri investimenti, a prescindere dalla propria struttura di costi. Il problema della gestione attiva o meno degli investimenti di una holding esula quindi dal fatto che la stessa holding compaia o meno nel CBC e dal fatto che la stessa abbia una struttura amministrativa più o meno leggera.

IV. Action Plan 4: Limiting Base Erosion involving interest deductions and other financial payments: cenni

L'Action Plan 4 mira a contrastare i fenomeni di BEPS realizzati mediante l'indebitamento di società localizzate in Paesi ad alta

fiscalità, da parte di consociate residenti in Paesi a fiscalità leggera. Essendo l'interesse un costo per chi lo paga ed un reddito per chi lo consegue, un indebitamento *intercompany* ha risultato consolidato pari a zero, ma influenza il reddito imponibile nei due Paesi coinvolti. L'Action Plan 4 propone l'introduzione di una soglia di deducibilità degli interessi netti (a prescindere o meno dal fatto che siano legati a finanziamenti *intercompany*) ad una certa quota dell'EBITDA (generalmente il 10-30%). Questa misura si pone l'obiettivo di stabilire una misura quantitativa oggettiva e facilmente misurabile quale soglia di deducibilità degli interessi. L'Action Plan 4 a p. 20 ss., critica quelle norme anti elusive che richiedono un test sul rispetto dell'Arm's Length Principle da parte degli interessi *intercompany*, in quanto troppo difficili da applicare concretamente. A giudizio dello scrivente il report crea un equivoco non di poco conto. Se da un lato la pura e semplice verifica del rispetto dell'Arm's Length Principle sembra essere troppo complicato per un'applicazione incontrovertibile, dall'altro sembra inverosimile che un finanziamento possa applicare ad esempio un tasso di interesse a doppia cifra in assenza di precise spiegazioni in termini di rischi, semplicemente perché vi è capienza nel *plafond* introdotto dall'Action Plan 4. A giudizio dello scrivente l'OCSE intende sempre e comunque far valere l'Arm's Length Principle anche nella determinazione dei tassi di interesse *intercompany*. Nella complessità ed aleatorietà dell'esercizio e dei sistemi di finanziamento all'interno di una MNE, viene proposta una norma generale anti abuso che tuttavia non è sostitutiva dell'Arm's Length Principle, tanto è vero che in tutti gli ordinamenti che hanno introdotto un limite alla deducibilità degli interessi legato al conto economico, non viene fatta distinzione tra gli interessi addebitati da parti collegate o meno. Le norme antielusive che accolgono le raccomandazioni dell'Action Plan 4 non sospendono l'applicabilità dell'Arm's Length Principle e quindi l'esigenza di determinare dei tassi di interesse che siano congrui.

V. Action Plan 7: Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status: cenni

L'Action Plan 7 interviene direttamente sul testo del Modello di convenzione dell'OCSE riscrivendo la definizione di stabile organizzazione prevista all'art. 5. La completa trattazione del

[1] Segnaliamo un articolo sull'argomento a nostro giudizio estremamente interessante, pubblicato sul n. 12 del Bollettino Tributario del 2016: MORRI STEFANO/GUARINO STEFANO, Holding, conduit, beneficial owner e final percipient: giurisprudenza e prassi internazionale a confronto.

report eccede lo scopo del presente articolo, tuttavia segnaliamo quanto segue. Una delle novità introdotte dall'Action Plan 7 è la qualificazione dell'agente dipendente quale stabile organizzazione della mandante estera: "Where a person is acting in a Contracting State on behalf of an enterprise and in doing so, habitually concludes contacts [...] in the name of the enterprise [...] that enterprise shall be deemed to have a permanent establishment in that state [...]". La nuova definizione di stabile organizzazione è stata accolta dalla comunità economica con non poche perplessità. L'utilizzo di agenti che abitualmente concludono o propongono vendite concluse regolarmente all'estero, ancorché successivamente alla raccolta di proposta contrattuale, è una prassi estremamente diffusa in tutte le MNE. Il fatto che l'agente dipendente sia – *a priori* – la stabile organizzazione della mandante estera pone più di un problema, come facilmente intuibile. Sull'argomento è intervenuto nuovamente l'OCSE attraverso l'*Additional Guidance On the Attribution of Profits to Permanent Establishment* del Luglio-Settembre 2016. In estrema sintesi l'OCSE fa una parziale marcia indietro rispetto al novato testo dell'art. 5, prevedendo lo svolgimento di un'apposita analisi funzionale dell'agente dipendente per verificare la sussistenza di funzioni ulteriori rispetto a quelle specifiche dell'agente e attribuire alla stabile organizzazione della mandante estera solamente quei profitti necessari a remunerare eventuali funzioni aggiuntive svolte dall'agente dipendente.

La presa di posizione dell'OCSE attraverso l'*Additional Guidance* ovviamente era necessaria in quanto non era immaginabile che potesse essere qualificata la presenza di una stabile organizzazione in un dato Paese solamente per la presenza di un agente dipendente. Tuttavia a nostro giudizio esistevano anche in precedenza gli strumenti per rettificare la base imponibile dell'agente dipendente nei casi in cui quest'ultimo esercitava funzioni ulteriori rispetto a quelle tipiche del suo ruolo. L'analisi di comparabilità prevista dalle *Guidelines* del 2010 conteneva già tutti gli elementi per attribuire a quegli agenti dipendenti particolarmente attivi, redditi superiori rispetto a quelli con funzioni e rischi ridotti. Stabilire direttamente nell'art. 5 del Modello di convenzione dell'OCSE – *de facto* – una presunzione di *permanent establishment* i cui redditi devono essere misurati secondo i criteri dell'analisi funzionale, non aggiunge sul piano pratico nulla rispetto alle regole precedenti, ma mette un'arma pericolosissima nelle mani delle amministrazioni finanziarie e coincide con una vera e propria inversione dell'onere della prova. Anziché essere le amministrazioni finanziarie a dimostrare che esiste in un determinato Paese una *permanent establishment* personale, ovvero che una consociata-agente è remunerata in misura insufficiente rispetto alle funzioni svolte, spetterà alle MNE dimostrare che la remunerazione dell'agente dipendente è corretta e quindi non sussiste una stabile organizzazione personale meritoria di remunerazione. Sulla base della nostra esperienza professionale, riteniamo che per i contribuenti non sia però esattamente la stessa cosa.

VI. Action Plan 14: Making Dispute resolutions mechanism more effective

Prevedendo un crescente numero di contenziosi internazionali successivamente all'entrata in vigore delle disposizioni previste dal progetto BEPS, l'OCSE si è data il meritorio – ma

a giudizio dello scrivente, insufficiente – obiettivo di semplificare la soluzione dei contenziosi.

Nell'ambito dell'esperienza professionale maturata all'interno di MNE, lo scrivente può senza dubbio affermare che la semplificazione della soluzione delle controversie fiscali internazionali, non è assolutamente giudicato quale un punto di arrivo per un gruppo. Le dinamiche di *governance* e gestionali di una MNE non sono compatibili con i tempi di una procedura internazionale. Non essendo evidentemente possibile sospendere il *business* in pendenza della soluzione di una controversia, processo che può durare anni, le MNE continuano a trovarsi – in un contesto di potenziale contenzioso crescente – a dover prendere decisioni circa la continuità delle politiche contestate, ovvero la modifica delle stesse. Nell'impossibilità di poter sospendere le proprie attività per non continuare ad accumulare rischio fiscale – ripetiamo in un contesto di contenzioso fiscale potenzialmente crescente – le MNE saranno sempre più spinte per ovvie ragioni gestionali ad accettare gli esiti delle verifiche fiscali per riposizionarsi, piuttosto che a difendersi.

Lo strumento delle *Mutual Agreement Procedures* (MAP) esisteva precedentemente al progetto BEPS, ma le MNE vi ricorrevano in rarissimi casi per via dei tempi, dei costi e quindi dell'incertezza legata alla procedura.

Prevedere da un lato, un sistema di nuove regole che può far aumentare in modo esponenziale il contenzioso e dall'altro limitarsi a qualche promessa di migliorare uno strumento non particolarmente amato dalle MNE, dà l'impressione che il progetto BEPS alla fine sia incompleto e penalizzante per le MNE.

Con l'aumento dello scambio internazionale di informazioni, lo scrivente si sarebbe piuttosto aspettato da parte dell'OCSE un maggior impegno a favorire gli accordi bilaterali preventivi (APA), che ad oggi costituiscono l'unico – ancorché complesso, costoso e macchinoso – strumento per prevenire *ex ante* il rischio fiscale.

Si sta registrando da parte di alcuni Stati un aumento di attività in questa direzione che tuttavia è nettamente insufficiente. Basti pensare che esistono ancora Paesi quale il Brasile ad esempio, che applicano regole in materia di *transfer pricing* differenti rispetto a quelle previste dall'OCSE, che hanno comunque aderito al progetto BEPS, ma che non hanno un ufficio deputato agli APA. A giudizio dello scrivente, tra i Paesi virtuosi rientra senza dubbio la Svizzera il cui ufficio deputato alla gestione degli accordi preventivi, il SIF (*State Secretariat for International Financial Matters*) di Berna è senza dubbio un'eccellenza nel panorama internazionale a servizio delle imprese elvetiche.