

ELEMENTI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE: CONCETTI BASE ED ASPETTI PRATICI

Dott. Sergio Sirabella *Adv. LL.M. TEP*

- **IL CONCETTO DI DOPPIA IMPOSIZIONE AI FINI DELLE IMPOSTE SUI REDDITI E PATRIMONIALE**
- **CENNI SULLE PROBLEMATICHE DI TRANSFER PRICING**

(PERUGIA – 12 NOVEMBRE 2015)

legality
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO



ROMA

PADOVA

MILANO

VENEZIA

- **IL CONCETTO DI DOPPIA IMPOSIZIONE AI FINI DELLE IMPOSTE SUI REDDITI E PATRIMONIALE**
- **CENNI SULLE PROBLEMATICHE DI TRANSFER PRICING**

IL CONCETTO DI DOPPIA IMPOSIZIONE AI FINI DELLE IMPOSTE SUI REDDITI E PATRIMONIALI

Il principio di tassazione del reddito mondiale e il principio di territorialità: il rischio della «doppia imposizione»

L'Italia applica il principio di tassazione del reddito mondiale (c.d. «*worldwide taxation principle*») per i soggetti residenti. In virtù di tale principio tutti i soggetti residenti nel nostro Paese sono assoggettati a tassazione in Italia su tutti i redditi ovunque prodotti, per il solo fatto che questi siano ad essi riferibili. Diversamente, ai soggetti non residenti si applica il principio della territorialità (o della fonte) in base al quale i redditi sono tassati nello Stato in cui essi vengono prodotti. Ne consegue che, per esempio, il reddito prodotto in Francia da una società italiana (direttamente o mediante una *branch*) è imponibile anche in Italia.

- La nozione di stabile organizzazione (*branch*), nell'identificare una dimensione economica e giuridica propria di una impresa, rappresenta uno dei tradizionali criteri di collegamento tipici delle attività produttive di reddito d'impresa da parte di soggetti non residenti, in forza del quale giustificarne la tassazione, a prescindere dalla natura giuridica del titolare del reddito.
- La stabile organizzazione risponde, dunque, all'esigenza di disporre di un ragionevole criterio per tassare, in ambito domestico, il reddito prodotto in quel territorio da un'impresa non residente.

MASTER DIRITTO E COMMERCIO

INTERNAZIONALE

LA DOPPIA IMPOSIZIONE

La delimitazione della giurisdizione fiscale mediante il ricorso da parte dei diversi Paesi ai (medesimi) criteri di tassazione dell'utile mondiale, per i residenti, e di territorialità, per i non residenti, inevitabilmente comporta il rischio di doppie imposizioni: in un tale contesto può, dunque, accadere che differenti ordinamenti siano legittimati ad esercitare la propria pretesa impositiva sullo stesso presupposto ovvero si ritengano competenti all'esercizio delle prerogative tributarie nei riguardi del medesimo soggetto.

In altre parole, la principale causa della doppia imposizione internazionale è data dal fatto che le strutture adottate da due o più ordinamenti giuridici per l'imposizione diretta di certe fattispecie ne prevedono contestualmente la tassabilità all'interno di diversi sistemi fiscali autonomi.

Si tratta della cosiddetta «**doppia imposizione internazionale**», la quale costituisce l'effetto di assetti normativi, generalmente in contrasto tra loro, riconducibili a più ordinamenti sovrani ed autonomi, in rapporto al principio di territorialità quale limite alla sovranità tributaria statale.

Anzitutto, è necessario fare delle distinzioni in relazione alla disciplina della doppia imposizione:

- Doppia imposizione **interna** (vietata)
- Doppia imposizione **internazionale** (non vietata).

La doppia imposizione internazionale si distingue inoltre in:

- Doppia imposizione internazionale **giuridica**
- Doppia imposizione internazionale **economica**

MASTER DIRITTO E COMMERCIO

INTERNAZIONALE

LA DOPPIA IMPOSIZIONE

La doppia imposizione internazionale si distingue inoltre in:

- **Doppia imposizione internazionale giuridica**

- ✓ Applicazione di imposte di natura analoga, da parte di due o più Stati, in capo ad uno stesso soggetto, per il medesimo presupposto e periodo d'imposta

Esempio: Residente italiano che possiede un appartamento nei Paesi Bassi: l'affitto è soggetto sia ad imposta in Italia (residenza) che nei Paesi Bassi (fonte);

Esempio: Residente italiano che lavora in Francia: il reddito è soggetto sia ad imposta in Italia (residenza) che in Francia (fonte);

Esempio: Residente italiano con cittadinanza degli Stati Uniti che possiede una villa in Svizzera: l'affitto della villa è soggetto ad imposta in Italia e negli Stati Uniti (worldwide taxation) e in Svizzera (fonte): tassazione tripla.

- **Doppia imposizione internazionale economica**

- ✓ Situazione nella quale lo stesso reddito è tassabile in capo a due o più contribuenti in due o più Stati.

Esempio: Dividendi transfrontalieri; Pagamento di compensi indeducibili per il pagatore e tassati per il percettore (es. le royalties pagate da una società brasiliana a un creditore straniero non sono deducibili, anche se sono normalmente tassate per il percettore)

MASTER DIRITTO E COMMERCIO

INTERNAZIONALE

LA DOPPIA IMPOSIZIONE

Per posizione generalmente condivisa, non sembra esistere, nel diritto internazionale, un principio di carattere generale che vieti la doppia imposizione; in altre parole, nessun principio di territorialità vieta, nel diritto internazionale, l'applicazione della legge nazionale a situazioni che si verificano in altri Stati, inclusa la tassazione di capacità contributiva estera.

Tuttavia, gli Stati hanno assunto iniziative finalizzate ad evitare le ipotesi di doppia imposizione internazionale, in considerazione della crescente e ragionata consapevolezza di evitare che il fenomeno si realizzi in concreto, producendo distorsioni, di varia natura, sul normale funzionamento dei meccanismi di mercato ed ostacolando lo sviluppo «ultranazionale» delle imprese.

La norma domestica italiana sancisce il **divieto di doppia imposizione**.

L'art. 163 del TUIR, infatti, dispone che: *“La stessa imposta non può essere applicata più volte in dipendenza dello stesso presupposto, neppure nei confronti di soggetti diversi”*.

I rimedi individuati dai vari ordinamenti tributari con queste finalità si distinguono in due grandi categorie:

- da un lato, si collocano le misure di tipo unilaterale, previste da ciascun ordinamento, con effetti limitati al suo interno, quali, ad esempio, la **possibilità di detrarre l'imposta assolta all'estero dal tributo dovuto nel Paese di residenza**, nonché la previsione di aliquote ridotte per i redditi di fonte estera;
- dall'altro, sono state introdotte misure di portata bilaterale o multilaterale, assunte attraverso meccanismi di negoziazione e formalizzate mediante lo strumento dei trattati internazionali, denominati Convenzioni contro le doppie imposizioni i cui effetti si producono direttamente all'interno dei singoli ordinamenti interessati.

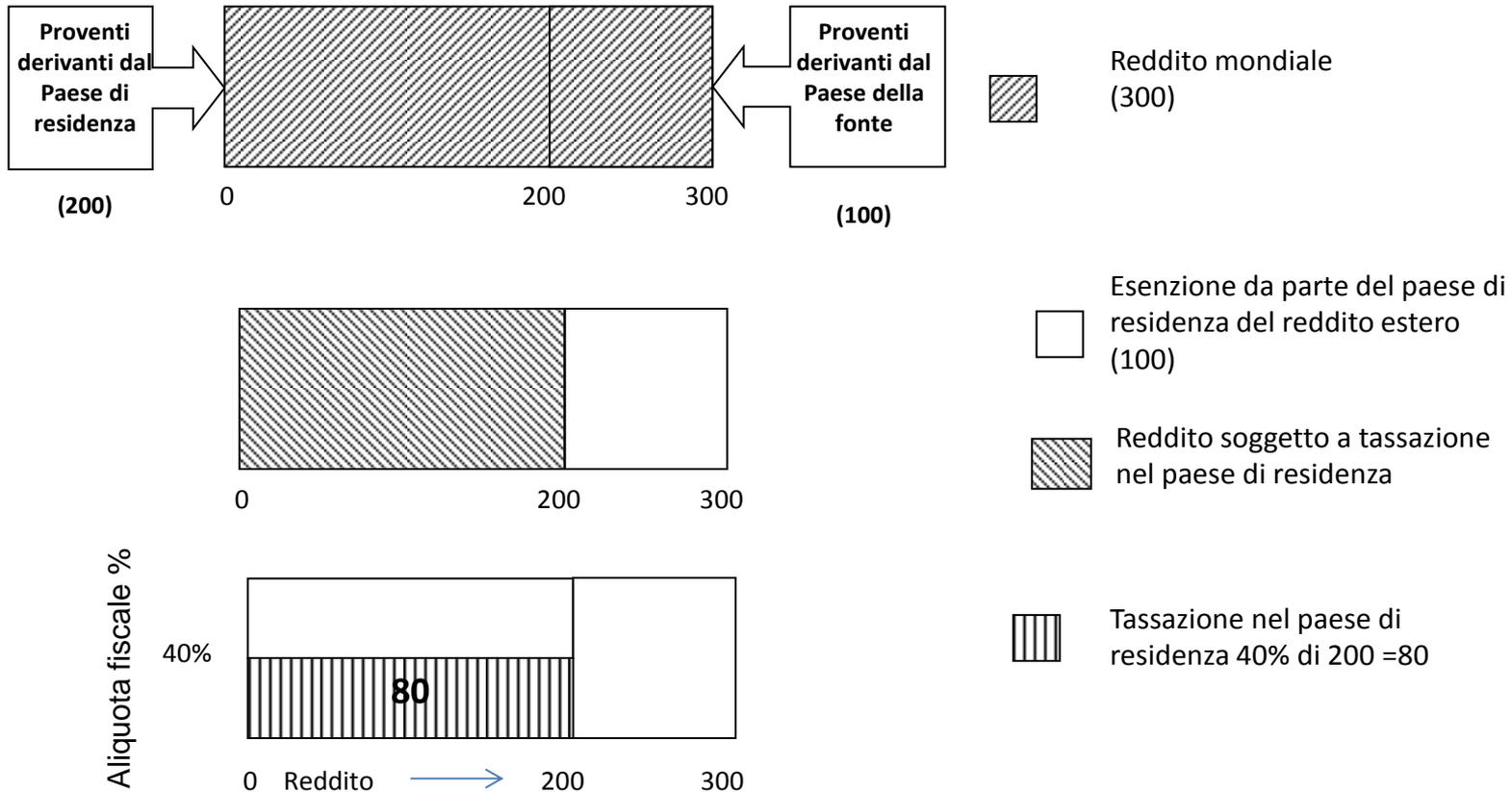
- In linea generale, i metodi per evitare la doppia imposizione sono:
 - **Metodo dell'esenzione**
 - ✓ L'esenzione integrale;
 - ✓ L'esenzione proporzionale (o con salvaguardia della progressività).
 - **Metodo del credito d'imposta**
 - ✓ Credito d'imposta pieno;
 - ✓ Credito d'imposta limitato;
 - ✓ Credito d'imposta fittizio (tax sparing o matching credit)
 - **Altri Metodi**
 - ✓ Deduzione dell'imposta estera dal reddito imponibile;
 - ✓ Aliquota ridotta sui redditi esteri.

MASTER DIRITTO E COMMERCIO

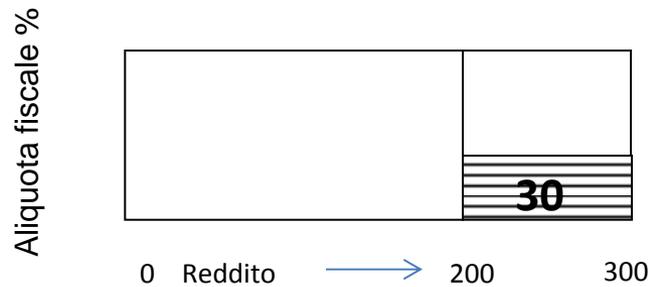
INTERNAZIONALE

LA DOPPIA IMPOSIZIONE

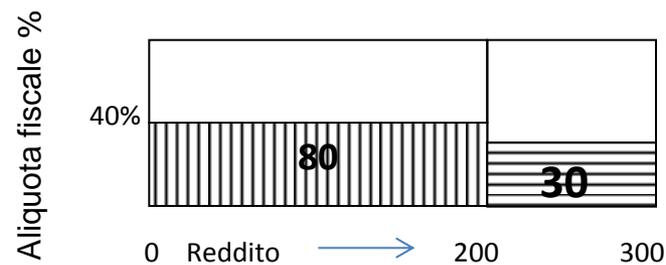
Ipotesi di doppia imposizione internazionale: doppia imposizione giuridica
Metodo dell'esenzione



Ipotesi di doppia imposizione internazionale: doppia imposizione giuridica Metodo dell'esenzione



Tassazione nel paese della fonte 30% di 100 = 30



Tassazione complessiva: 110

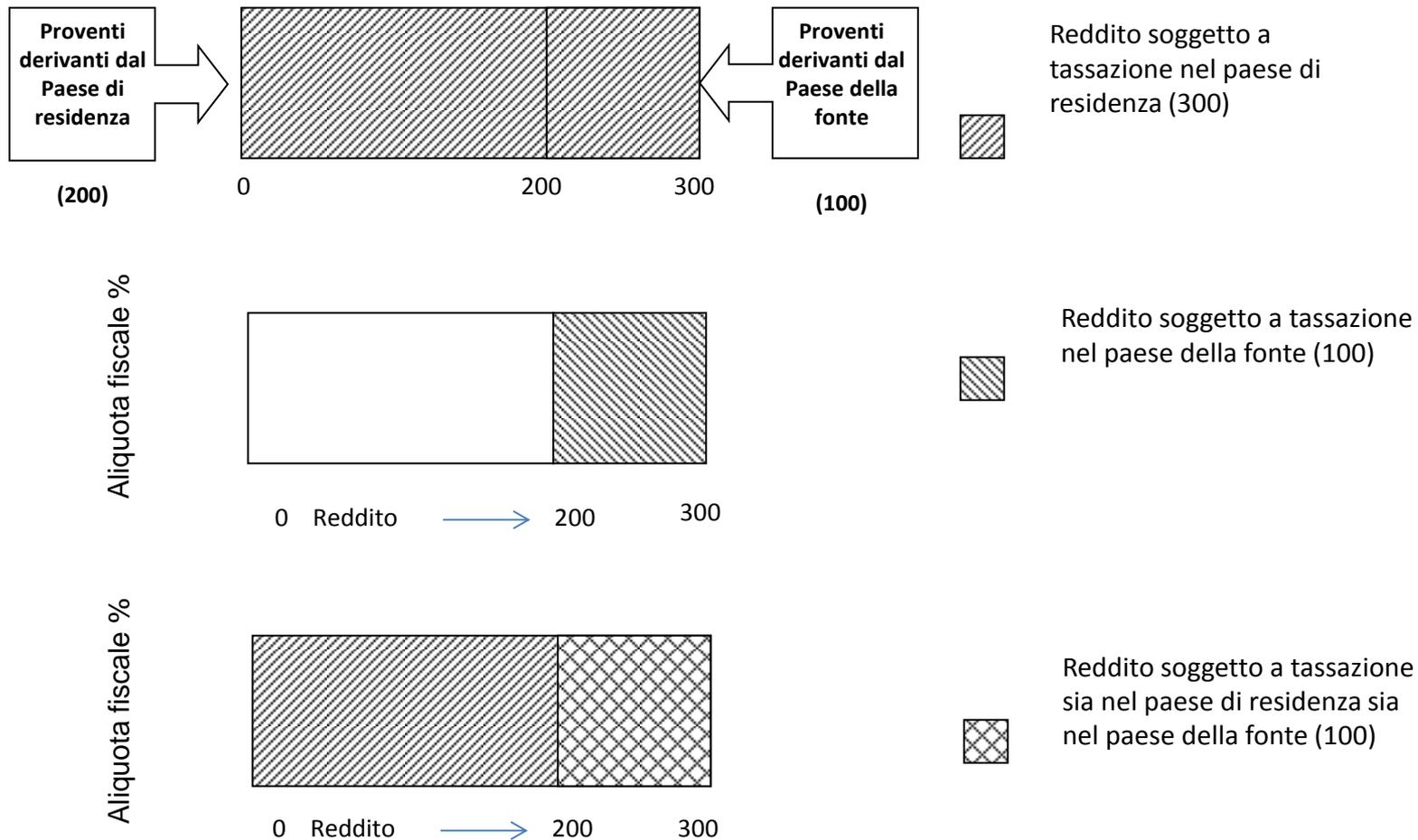
MASTER DIRITTO E COMMERCIO

INTERNAZIONALE

LA DOPPIA IMPOSIZIONE

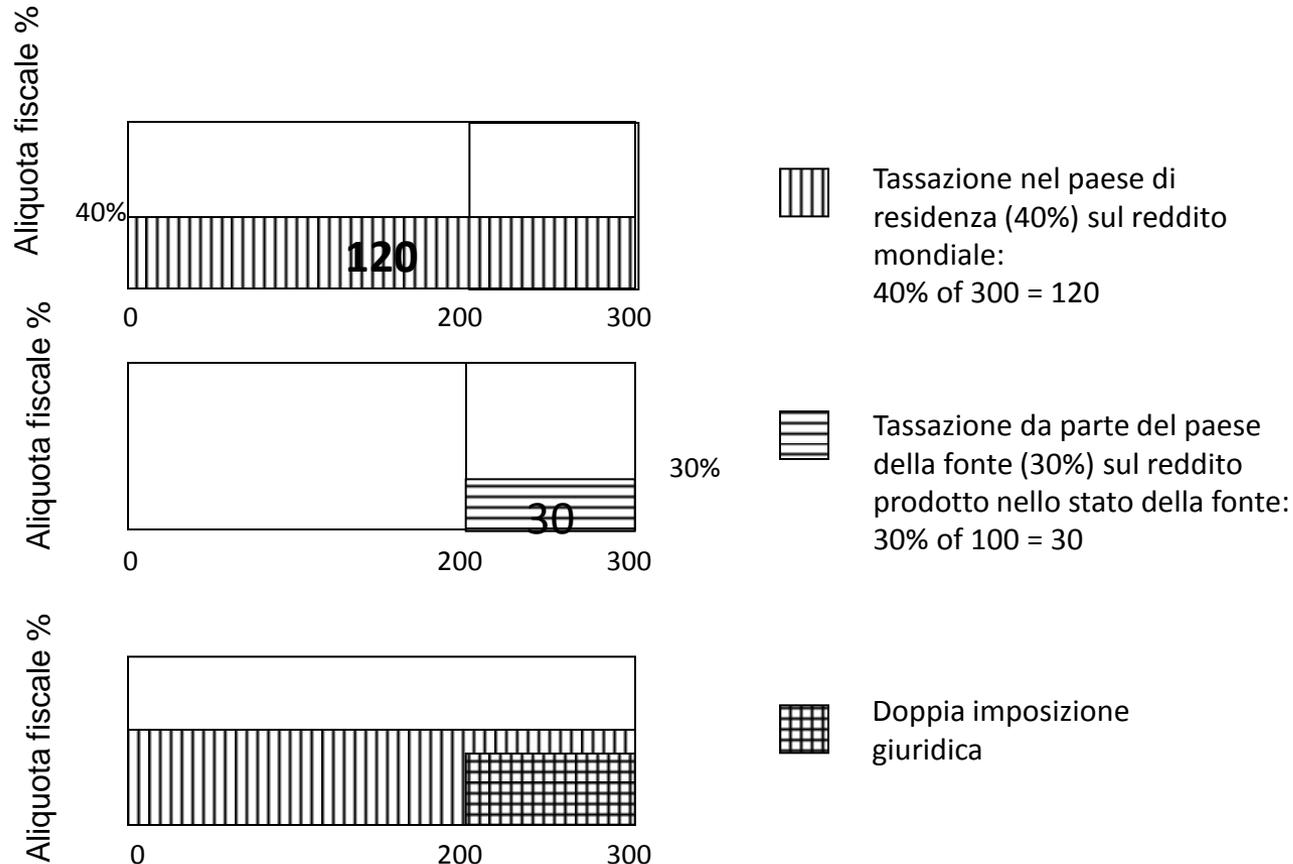
Ipotesi di doppia imposizione internazionale: doppia imposizione giuridica

Metodo del credito d'imposta



Ipotesi di doppia imposizione internazionale: doppia imposizione giuridica

Metodo del credito d'imposta

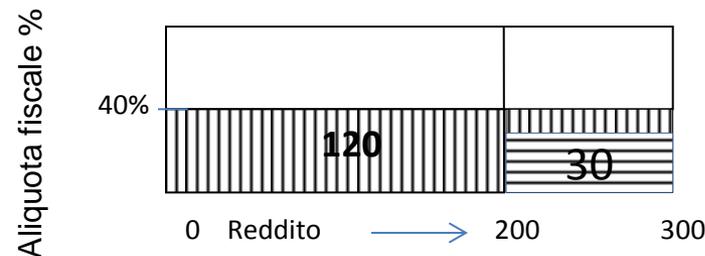


Ipotesi di doppia imposizione internazionale: doppia imposizione giuridica

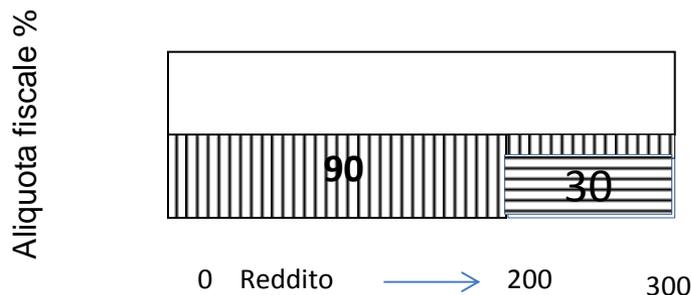
Metodo del credito d'imposta



Tassazione Paese della fonte
(30% di 100 = 30)



Credito d'imposta riconosciuto
dal Paese della Residenza sulle
imposte applicate dal Paese
della fonte 30



Tassazione complessiva (120)

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Ipotesi di doppia imposizione internazionale

- Nel concorso di potestà impositive unilaterali si possono verificare i seguenti casi di doppia imposizione giuridica:
 1. Per potestà concorrente dello **Stato della residenza e dello Stato della fonte**;
 2. Per potestà concorrente di **due Stati della residenza**;
 3. Per potestà concorrente di **due Stati della fonte**.

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Doppia imposizione per potestà concorrente Stato della residenza – Stato della Fonte

- Lo Stato A si qualifica in base alle proprie norme formali come **Stato della residenza** ed in base alle norme sostanziali assoggetta a tassazione i redditi dei propri residenti ovunque prodotti;
- Lo Stato B si qualifica in base alle proprie norme formali come **Stato della fonte** ed assoggetta i redditi a tassazione in base alle norme sostanziali.

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Doppia imposizione per potestà concorrente di due Stati della residenza

- Lo Stato A si qualifica in base alle proprie norme formali come **Stato della residenza** ed in base alle norme sostanziali assoggetta a tassazione i redditi dei propri residenti ovunque prodotti;
- Lo Stato B si qualifica in base alle proprie norme formali come **Stato della residenza** ed assoggetta i redditi a tassazione in base alle norme sostanziali;
- Questa situazione si verifica qualora due Stati abbiano diversi criteri per la determinazione della residenza fiscale.

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Doppia imposizione per potestà concorrente di due Stati della fonte

- Lo Stato A si qualifica in base alle proprie norme formali come **Stato della fonte** ed assoggetta i redditi a tassazione in base alle norme sostanziali;
- Lo Stato B si qualifica in base alle proprie norme formali come **Stato della fonte** ed assoggetta i redditi a tassazione in base alle norme sostanziali.
- Questa situazione si verifica qualora due Stati abbiano diversi criteri per la determinazione della fonte del reddito.

- La funzione primaria delle Convenzioni generali è evitare la doppia imposizione
 - Le convenzioni fiscali non eliminano la doppia imposizione in tutti e tre casi, **ma soltanto nei primi due**.
 - Le convenzioni in buona sostanza costituiscono un sistema di norme formali atte a **ripartire le potestà impositive dei due Stati contraenti**.
- La seconda funzione delle Convenzioni è la risoluzione delle controversie.
- La terza funzione delle Convenzioni in materia tributaria è quella di contrastare l'evasione fiscale internazionale.

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Modelli Convenzionali ONU, OCSE, USA, PAESI BASSI

- Fondamentale per lo sviluppo delle convenzioni contro la doppia imposizione è stata l'attività svolta dalle Nazioni Unite e dall'OCSE.
- La convenzione dell'OCSE viene utilizzata principalmente dagli Stati membri «sviluppati» nel corso delle negoziazioni dei trattati.
- L'ultima versione del Modello OCSE e del relativo Commentario è del luglio 2010.
- Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Francia, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera, Turchia, Regno Unito, Giappone, Finlandia, Australia, Nuova Zelanda, Messico, Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Corea, Repubblica Slovacca, Israele, Estonia, Chile
- I Paesi in via di sviluppo tendono ad utilizzare il modello di convenzione dell'ONU;
- Il Modello ONU è stato aggiornato nel 2001.
- Alcune amministrazioni fiscali (in particolare Stati Uniti e Paesi Bassi) hanno approntato dei modelli che si differenziano dal modello OCSE al fine di tenere in considerazione le peculiarità dei loro sistemi fiscali.

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Modello di Convenzione OCSE

- Oltre al **Modello di Convenzione OCSE** (30 articoli), il modello reca il **Commentario** al Modello di Convenzione, articolo per articolo, e la posizione di alcuni Stati che non fanno parte dell'OCSE

(Albania, Argentina, Armenia, Bielorussia, Brasile, Bulgaria, Cina, Congo, Costa d'Avorio, Croazia, Emirati Arabi Uniti, Estonia, Gabon, Hong Kong, India, Indonesia, Israele, Kazakhstan, Lettonia, Lituania, Malesia, Marocco, Filippine, Romania, Russia, Serbia, Sud Africa, Tailandia, Tunisia, Ucraina e Vietnam).

- Il Commentario contiene le osservazioni e le riserve di ciascuno Stato membro all'articolo.
- In aggiunta al testo delle convenzioni possono essere stipulati **protocolli** aggiuntivi, talora definiti finali, e scambi di lettere in cui di regola si formalizzano i risultati di discussioni e trattative ritenuti meno importanti o che riguardano uno soltanto dei due Stati contraenti o che per altre ragioni si ritiene opportuno escludere dal testo convenzionale, o infine, che contengono disposizioni originariamente non incluse nella convenzione.

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Modello di Convenzione OCSE

- Cap. I: Campo di applicazione (Artt. 1-2).
- Cap. II: Definizioni generali (Artt. 3-5)
- Cap. III: Regole che distribuiscono la potestà impositiva (sui redditi) tra i due Stati (Artt. 6-21)
- Cap. IV: Regola che distribuisce la potestà impositiva (sul patrimonio) tra i due Stati (Art 22)
- Cap. V: Metodi per l'eliminazione della doppia imposizione (Art. 23 A e B)
- Cap. VI: Disposizioni speciali (Artt. 24-29)
- Cap. VII: Disposizioni finali (Artt. 29-30)

Convenzioni contro la doppia imposizione fiscale

Le cinque regole per l'applicazione dei trattati contro la doppia imposizione

1. I trattati contro la doppia imposizione **restringono** l'applicazione della normativa interna sia dello Stato della Fonte sia dello Stato della residenza;
2. Le norme interne di uno Stato e i Trattati possono definire in modo differente i termini fiscali. **Non mescolare le relative definizioni** (e.g. residenza);
3. Comprendere correttamente **le nozioni di base** delle regole dei trattati distributive della potestà impositiva (artt. 6-21); (e.g. chi è il ricevente, il pagatore, l'immobile dove è situato, la fonte di provenienza di un reddito);
4. Comprendere gli **obiettivi** delle regole dei trattati distributive della potestà impositiva (i. ambito geografico «**bilaterale** 6, 10, 11, 12, 16, 17 vs **globale** 7, 8, 13, 15, 18, 21» ii. **Lex generalis** 7 >> 6, 8, 10, 11 e 12 vs **lex specialis** 15 >> 16, 17, 18 e 19).
5. Le regole dei trattati distributive della potestà impositiva **generalmente** non trattano la questione di chi dovrebbe essere tassato con riferimento ad un particolare reddito (e.g. la connessione tra il reddito e la persona è indicato usando termini tipo «*deriva da*» artt. 6, 13, 15, 16 e 17, «*pagato da/a*» artt. 10, 11, 12, 18 e 19 «*riceve*» art. 20 «*di*» artt. 7 e 21.

CENNI SULLE PROBLEMATICHE DI TRANSFER PRICING



- I prezzi di trasferimento
- Analisi di comparabilità
- Metodi in materia di prezzi di trasferimento
- Mezzi amministrativi per evitare e risolvere le controversie di transfer pricing
- Oneri documentali
- Prestazioni di servizi
- I *cost contribution arrangements*
- Le operazioni di riorganizzazione aziendale
- Caso di studio

Documenti OCSE

- Direttive sui prezzi di trasferimento '79, '83, '95, 99, 2001, 2008, **(22.07.2010)**;
- Dealing effectively with the Challenges of transfer pricing (19.01.2012);
- Addressing Base Erosion and Profit Shifting (12.02.2013);
- Draft Handbook on Transfer Pricing Risk Assessment (30.04.2013);
- Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (cap. 8,9,10,13,14) (19.07.2013);
- White Paper on Transfer Pricing Documentation (30.07.2013);
- Discussion draft on transfer pricing documentation and country-by-country reporting (30.01.2014);
- Transfer pricing comparability data and developing countries (30.03.2014);

Documenti ONU

- Practical Manual on Transfer Pricing 2013

Documenti UE

- Comunicazione Commissione CEE 18 maggio 1990, n. SEC(90)601
- Convenzione (arbitrale) 90/436/CEE del 23 luglio 1990
- Comunicazione Commissione CE 23 maggio 2001, n.COM(2001)260
- Comunicazione Commissione CE 23 ottobre 2001, n.COM(2001)582
- Comunicazione Commissione 31 luglio 2003, n.COM(2003)446
- Comunicazione Commissione CE 23 aprile 2004, n.COM(2004)297
- Comunicazione Commissione CE 26 febbraio 2007, n.COM(2007) 71
- Comunicazione Commissione CE 10 dicembre 2007, n.COM(2007)785
- Consiglio dell'Unione Europea, Codice di condotta per l'effettiva attuazione della convenzione relativa all'eliminazione delle doppie imposizioni in caso di rettifica degli utili delle imprese associate, 27 giugno 2006;
- Consiglio dell'Unione Europea, Codice di condotta per l'effettiva attuazione della convenzione arbitrale, 27 giugno 2006;

Legislazione

- Articolo 110, comma 7, Decreto Presidente della Repubblica 917 del 1986 (T.U.I.R)
- Articolo 9, comma 3, Decreto Presidente della Repubblica n. 917 del 22 dicembre 1986 (T.U.I.R)
- Art. 26 D.L. 31/5/2010 n. 78 (convertito in L.30/7/2010 n. 122)
- Articolo 1, comma 2-ter, del Decreto Legislativo n. 471 del 18 dicembre 1997
- Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, n. 2010/137654, 29 settembre 2010

Prassi

- Circolare Ministeriale n. 32, 22 settembre 1980;
- Risoluzione Ministeriale n. 42 del 12 dicembre 1981;
- Circolare Ministeriale n. 12/1587, 12 dicembre 1981;
- Risoluzione Ministeriale n. 9/198 del 10 marzo 1982;
- Risoluzione Ministeriale n. 9/281 del 29 settembre 1990;
- Circolare Ministeriale n. 53/E, 26 febbraio 1999;
- Risoluzione Dir. Reg. Lombardia n. 3/11/2037 del 12 agosto 1999;
- Circolare Guardia di Finanza, n.1 2008;
- Bollettino del ruling di Standard Internazionale dell'Agencia delle Entrate del 21 aprile 2010;
- Circolare Agenzia delle Entrate n.58/E 15 dicembre 2010;
- Circolare Agenzia delle Entrate n.21/E, 5 giugno 2012;
- Bollettino del ruling di Standard Internazionale dell'Agencia delle Entrate del 19 marzo 2013.

Giurisprudenza di Merito

- CTP Genova, 10 febbraio 1992, n.547
- CT Centrale, 6 dicembre 1995, n.418
- CTP Alessandria, 11 dicembre 1995, n.170
- CTP Milano ,18 marzo 1998, n.577
- CTP Ravenna, 19 giugno 1998, n.387
- CTP Roma, 1 luglio 1998, n.342
- CTP Udine, 26 febbraio 1999, n.155
- CTP Pisa, 26 giugno 2001, n.255/01/01
- CTP Roma, 29 aprile 2005, n.65
- CTP Milano, 29 luglio 2005, n.158
- CTP Pisa, 9 maggio 2007, n.52
- CTP Milano, 3 ottobre 2008, n.300/21/2008
- CTP Milano, 13 marzo 2009, n.87
- CTP Milano, 13 gennaio 2011, n.9
- CTP Reggio Emilia, 21 marzo 2011, n.134
- CTP Milano, 4 gennaio 2012, n.1
- CTP Como, 24 ottobre 2012, n.96
- CTP Bolzano, 31 ottobre 2012, n.113
- CTP Brescia, 4 febbraio 2013, n.13
- CTP Gorizia, 12 giugno 2013, n.85
- CTP Bolzano, 1 luglio 2013, n.92
- CTP Verona, 21 ottobre 2013, n.221/4/13
- CTR Piemonte, 18 gennaio 1999, n.164
- CTR Toscana, 8 gennaio 2002, n.130
- CTR Toscana, 9 aprile 2003, n.9
- CTR Sicilia, 19 gennaio 2006, n.250
- CTR Sicilia, 17 marzo 2008, n.11
- CTR Piemonte, 5 maggio 2009, n.40
- CTR Lazio, 8 luglio 2009, n.176
- CTR Lombardia, 27 novembre 2009, n.164/2/09
- CTR Abruzzo, 28 gennaio 2010, n.37
- CTR Lombardia, 24 febbraio 2010, n.11
- CTR Piemonte, 14 aprile 2010, n.25
- CTR Piemonte, 29 settembre 2010, n.65
- CTR Lazio, 9 dicembre 2010, n.643
- CTR Piemonte, 24 febbraio 2011, n.48
- CTR Lombardia, 10 giugno 2011, n.63
- CTR Lazio, 19 settembre 2011, n.580
- CTR Lombardia, 25 ottobre 2011, n.129
- CTR Lazio, 29 marzo 2012, n.99
- CTR Lombardia, 29 marzo 2012, n.99
- CTR Lombardia, 1 agosto 2012, n.111
- CTR Piemonte, 6 dicembre 2012, n.61
- CTR Lombardia, 10 luglio 2013, n.83

Giurisprudenza di Merito

- CTP Treviso 24 marzo 2014, n. 231/6/14
- CTR Milano 25 giugno 2014, n.3406/7/14
- CTR Milano 5 agosto 2014, n.4287/34/14
- CTP Milano 29 settembre 2014, n.7996/40/14
- CTP Reggio Emilia 19 novembre 2014, n.510/3/14
- CT II Bolzano, 25 febbraio 2015, n.31/1/2015
- CTP Milano, 4 febbraio 2015, n.977/1/15

Giurisprudenza di Legittimità

- Corte di Cassazione, 24 luglio 2002, n.10802
- Corte di Cassazione, 13 ottobre 2006, n.22023
- Corte di Cassazione, 16 maggio 2007, n.11226
- Corte di Cassazione, 5 febbraio 2011, n.2805
- Corte di Cassazione, 21 gennaio 2009, n.1465
- Corte di Cassazione, 31 marzo 2011, n.7343
- Corte di Cassazione, 24 febbraio 2012, n.2845
- Corte di Cassazione, 28 febbraio 2012, n.7739
- Corte di Cassazione, 20 aprile 2012, n.6221
- Corte di Cassazione, 13 luglio 2012, n.11949
- Corte di Cassazione, 19 ottobre 2012, n.17953
- Corte di Cassazione, 20 dicembre 2012, n.23551
- Corte di Cassazione, 27 febbraio 2013, n.4927
- Corte di Cassazione, 8 maggio 2013, n.10739
- Corte di Cassazione, 24 luglio 2013, n.17955
- Corte di Cassazione, 25 settembre 2013, n.22010
- Corte di Cassazione, 23 ottobre 2013, n.24005
- Corte di Cassazione, 03 ottobre 2014, n.20911
- Corte di Cassazione, 19 dicembre 2014, n. 27087
- Corte di Cassazione, 23 dicembre 2014, n.27296
- Corte di Cassazione, 13 maggio 2015, n.9709
- Corte di Cassazione, 22 giugno 2015, n.12844

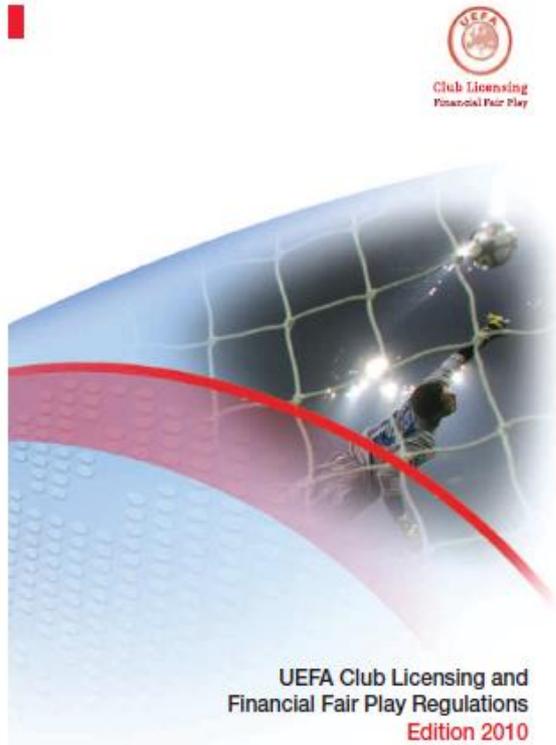
Giurisprudenza Europea

- Corte di Giustizia, 12 settembre 2006, n.C-196/04 (*Caso Cadbury Schweppes*)
- Corte di Giustizia, 21 gennaio 2010, n.C-311/08

I PREZZI DI TRASFERIMENTO

- Introduzione ai prezzi di trasferimento
- I prezzi di trasferimento nel diritto convenzionale (MC OCSE 2010, Art. 9)
- Il principio di libera concorrenza (Direttiva OCSE 2010, CAP I)
 - Direttive per l'applicazione del principio di libera concorrenza;
 - Fattori che determinano la comparabilità
 - Riconoscimento delle transazioni effettivamente realizzate;
 - Perdite;
 - Effetti delle politiche governative;
 - Utilizzo delle valutazioni doganali.
- Analisi di comparabilità
- I prezzi di trasferimento nel diritto italiano [Artt. 110(7) TUIR]
 - La presunzione di valore normale;
 - Il profilo soggettivo.
- Il concetto di valore normale, [9(3) TUIR]
 - Il valore normale nella prassi e nella giurisprudenza italiana
- Il concetto di valore normale e il principio di libera concorrenza a confronto

INTRODUZIONE AI PREZZI DI TRASFERIMENTO



- Confirmation that related party transactions were made on terms equivalent to those that prevail in arm's length transactions must be made if such terms can be substantiated.
- A related party transaction may, or may not, have taken place at fair value. Fair value is the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable willing parties in an arm's length transaction.
- An arrangement or a transaction is deemed to be 'not transacted on an arm's length basis' if it has been entered into on terms more favorable to either party to the arrangement than would have been obtained if there had been no related party relationship.

OECD Transfer Pricing Guidelines (Luglio 2010)

«I prezzi di trasferimento non sono una scienza esatta, non sarà sempre possibile determinare un unico prezzo di libera concorrenza corretto» (OECD § 4,8)

«E' possibile che contribuenti e amministrazioni fiscali possano giungere a conclusioni differenti riguardo alla determinazione delle condizioni di libera concorrenza relativamente alle transazioni tra imprese associate, a causa della complessità di alcune questioni in materia di transfer pricing e delle difficoltà di interpretazione e valutazione delle circostanze per ogni singola fattispecie» (OECD § 4.1)

L'OCSE HA INCREMENTATO LA PROPRIA ATTIVITA' NEGLI ULTIMI ANNI

- Pubblicazioni di numerosi *discussion draft* (Intangibili, Safe Harbours)
- Modifiche alle OECD Transfer Pricing Guidelines (July 2010)
- Lancio di nuovi progetti (Intangibili, Timing Issue, Documentazione)

The screenshot shows the website of the Centre for Tax Policy and Administration. The main navigation menu includes 'Transfer Pricing', 'Consumption Tax', 'Dispute Resolution', 'Exchange of Information', 'Fiscal Federalism Network', 'Harmful Tax Practices', 'Tax Administration', 'Tax Policy Analysis', 'Tax Treaties', and 'Tax and Crime'. The article title is 'OECD releases a Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures'. The text of the article states: '10 June 2011 – The OECD launched in 2010 a project on the administrative aspects of transfer pricing, including a review of techniques that may be implemented by countries to optimise the use of taxpayers' and tax administrations' resources while improving the compliance and enforcement climate. Transfer pricing simplification measures existing in 33 OECD and non-OECD economies were identified and analysed. A document containing the main findings from this analysis and a compilation of the country responses has now been published. The results of this multi-country analysis and the responses that will be received by 30th June 2011 to the public invitation to comment will be used to inform the OECD's future work on the administrative aspects of transfer pricing, including the review of the existing guidance on safe harbours in Chapter IV of the Transfer Pricing Guidelines. Interested parties are invited to send comments on the main findings presented in the document entitled "Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures" and, more generally, on the administrative aspects of transfer pricing. Comments should be sent before 30 June 2011 in Word format to...'

- Le Nazioni Unite hanno pubblicato nel 2011 un manuale per l'applicazione del Transfer Pricing ai Developing Countries.

Transfer pricing: practical manual for developing countries

2011

17 August 2011

Note by the Secretariat on "Report on the informal meeting on practical transfer pricing issues in developing countries" (E/C.18/2011/5)

31 May 2011

Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries:

- Working Draft on [Foreword](#)
- Working Draft on [Table of Contents](#)
- Working Draft on Chapter 1 - [An Introduction to Transfer Pricing](#)
- Working Draft on Chapter 2 - [Business Framework](#)
- Working Draft on Chapter 3 - [The General Legal Environment](#)
- Working Draft on Chapter 4 - [Establishing Transfer Pricing Capability](#)
- Working Draft on Chapter 5 - [Transfer Pricing Methods](#)
- Working Draft on Chapter 7 - [Comparability Analysis](#)
- Working Draft on Chapter 9 - [Documentation](#)
- Working Draft on Chapter 10 - [Transfer Pricing Audits and Risk Assessment](#)
- Working Draft on Chapter 11 - [Dispute Avoidance and Resolution](#)

2010

11 October 2010

Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries ([E/C.18/2010/CRP.4](#))

- Working Draft on Chapter 1 - [An Introduction to Transfer Pricing](#)
- Working Draft on Chapter 2 - [Business Framework](#)
- Working Draft on Chapter 2A - [The Legal Environment](#)
- Working Draft on Chapter 3 - [Capability Building](#)



COM (2001) 582 - Commissione delle Comunità Europee – studio sulla *"Tassazione delle società nel mercato interno"*

"In materia di prezzi di trasferimento, i problemi fiscali per l'attività economica transfrontaliera nel mercato interno sono aumentati negli ultimi anni e continuano ad aumentare. Essi consistono essenzialmente in elevati costi di conformità e nella potenziale doppia imposizione per le operazioni tra società dello stesso gruppo. Una difficoltà, secondo i rappresentanti delle imprese, è data dal fatto che i prezzi di trasferimento che sono calcolati a fini fiscali spesso non rispondono più a nessuna logica commerciale di fondo del mercato interno."

- Nello Studio la Commissione aveva evidenziato anche diverse misure per rimuovere gli ostacoli. In particolare si legge:

“[...] vi sono diverse misure che si potrebbero prendere per farvi fronte. Si potrebbe sicuramente migliorare l'applicazione pratica della Convenzione di arbitrato e sottoporre le sue disposizioni all'interpretazione della Corte. Inoltre, si potrebbero incoraggiare gli Stati membri ad introdurre o ampliare programmi bilaterali o multilaterali di accordo anticipato sui prezzi; [...]. Fatte salve misure di salvaguardia per impedire un'aggressiva programmazione delle imposte, si potrebbe anche prendere in considerazione un quadro che consenta di procedere a intese o consultazioni preventive prima che le amministrazioni fiscali applichino adeguamenti dei prezzi di trasferimento. Più in generale, i costi di conformità e l'incertezza si potrebbero ridurre migliorando il coordinamento tra gli Stati membri per quanto riguarda gli obblighi in materia di documentazione e l'applicazione dei vari metodi, ad esempio favorendo lo sviluppo delle migliori pratiche.”

- Queste considerazioni e riflessioni hanno comportato la costituzione



European Joint Transfer Pricing Forum (JTPF)



- *Codice di condotta in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento (27 giugno 2006)*
- *Codice di Condotta in materia di convenzione arbitrale (27 giugno 2006)*
- Le attività del Forum sono consultabili sul sito
http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/index_en.htm

“Abusive transfer pricing is becoming more important in the global agenda, and that has not yet satisfactorily trickled into the thinking of multinational corporations. The reputational risks [of getting caught] are enormous. Shareholders need to know this.”

[Illicit Transfer Pricing Endangers Shareholders, 28 Agosto 2009, www.forbes.com]

- L’impatto derivante da una verifica sui prezzi di trasferimento può mettere a serio rischio l’equilibrio finanziario ed economico di gruppi multinazionali;
- Il transfer pricing è il principale oggetto di attenzione da parte delle amministrazioni finanziarie nei confronti dei gruppi multinazionali (vedi C.M. n.13/09 e n.20/10)
- Glaxo Smith Kline ha versato nel 2006, 3,4 miliardi di dollari per chiudere un contenzioso in materia di transfer pricing

- La normativa nazionale sui prezzi di trasferimento richiede che le transazioni rientranti nei requisiti soggettivi di cui all'articolo 110 citato siano effettuate secondo il principio del “valore normale”.
- L'ordinamento italiano contiene la definizione di “valore normale” all'articolo 9, comma 3, del T.U.I.R.
“... prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi...”
- Circolare Ministeriale n. 32 del 22 settembre 1980 detta le linee guida in materia di prezzi di trasferimento, individuando altresì i metodi applicabili negli specifici casi al fine di determinare il “valore normale”
- Il Provvedimento sugli oneri documentali formalmente riconosce la validità delle OECD TP Guidelines 2010 ai fini italiani

I PREZZI DI TRASFERIMENTO NEL DIRITTO CONVENZIONALE

- Il modello di convenzione OCSE contro le doppie imposizioni contiene nell'articolo 9, il principio cardine della disciplina dei prezzi di trasferimento: il **principio di libera concorrenza**;
- Il principio di libera concorrenza è il nucleo attorno al quale è stato ottenuto il consenso a livello internazionale in materia di prezzi di trasferimento, sia da parte delle imprese multinazionali sia da parte delle Amministrazioni Finanziarie;
- Esso è, inoltre, l'unico contenuto nel modello OCSE di convenzione che si occupa di doppia imposizione economica.

L'art. 9, comma 1, del Modello di Convenzione OCSE, dispone che:

«*allorché*

- (a) un'impresa di uno Stato contraente partecipa direttamente o indirettamente alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa dell'altro Stato contraente, o*
- (b) le medesime persone partecipano direttamente o indirettamente alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa di uno Stato contraente e di un'impresa dell'altro Stato contraente, e nell'uno e nell'altro caso, le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni accettate o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni, sarebbero stati realizzati da una delle imprese ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza».*

- Il commentario al 1° comma, dell'art. 9 sopra citato, chiarisce che tale comma:

«stabilisce che le autorità fiscali di uno Stato contraente possono, al fine di calcolare le imposte dovute dalle imprese associate, rettificare la contabilità delle imprese, in conseguenza delle speciali relazioni intercorrenti tra le imprese, i libri contabili non riflettono il vero ammontare degli utili imponibili prodotti in tale stato. È evidente ed appropriato che in tali circostanze venga effettuata una rettifica».

IL PRINCIPIO DI LIBERA CONCORRENZA

- L'OCSE, consapevole delle difficoltà che sarebbero potute derivare alle multinazionali e alle autorità fiscali nell'applicazione del principio citato, nel 1978 ha pubblicato un documento intitolato «*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*» poi ri-pubblicato (con integrazioni successive) nel 1995 (tale documento è stato tradotto dal Min. Fin. italiano nel 1997), e successivamente negli anni 99, 2001, 2008 sino all'ultima versione del 22.07.2010.

- Il rapporto dell'OCSE del 2010 afferma con grande enfasi la superiorità del principio di libera concorrenza rispetto ad altri;
- L' *Arm's Length Principle* richiede che le condizioni convenute o imposte tra due imprese associate, residenti in due stati diversi, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie non siano diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti.
- *L'Arm's Length Principle* si applica, quindi, a:
 - Relazioni commerciali o finanziarie (transazioni)
 - Tra imprese associate
 - Residenti in stati diversi

- 1. Analisi per singola operazione**
- 2. Comparazione:** l'operazione tra le imprese associate deve essere comparata con altra operazione identica (o simile) e effettiva (o ipotetica) avente caratteristiche simili (o identiche)
- 3. Qualificazione civilistica del rapporto contrattuale intercorrente tra le imprese associate:** il prezzo di libera concorrenza deve tenere conto degli effetti civilistici scaturenti dal contratto concluso tra le imprese associate
- 4. Condizioni di mercato:** il valore normale deve essere imperniato su condizioni di mercato e pertanto deve riflettere quanto convenuto nella prassi commerciale
- 5. Aspetto soggettivo:** il valore normale deve riflettere le circostanze soggettive che caratterizzano l'operazione (ad esempio la situazione concorrenziale del mercato)
- 6. Analisi funzionale:** l'arm's length price deve essere determinato tenendo conto delle funzioni esercitate dalle imprese associate e dei rischi assunti dalle stesse

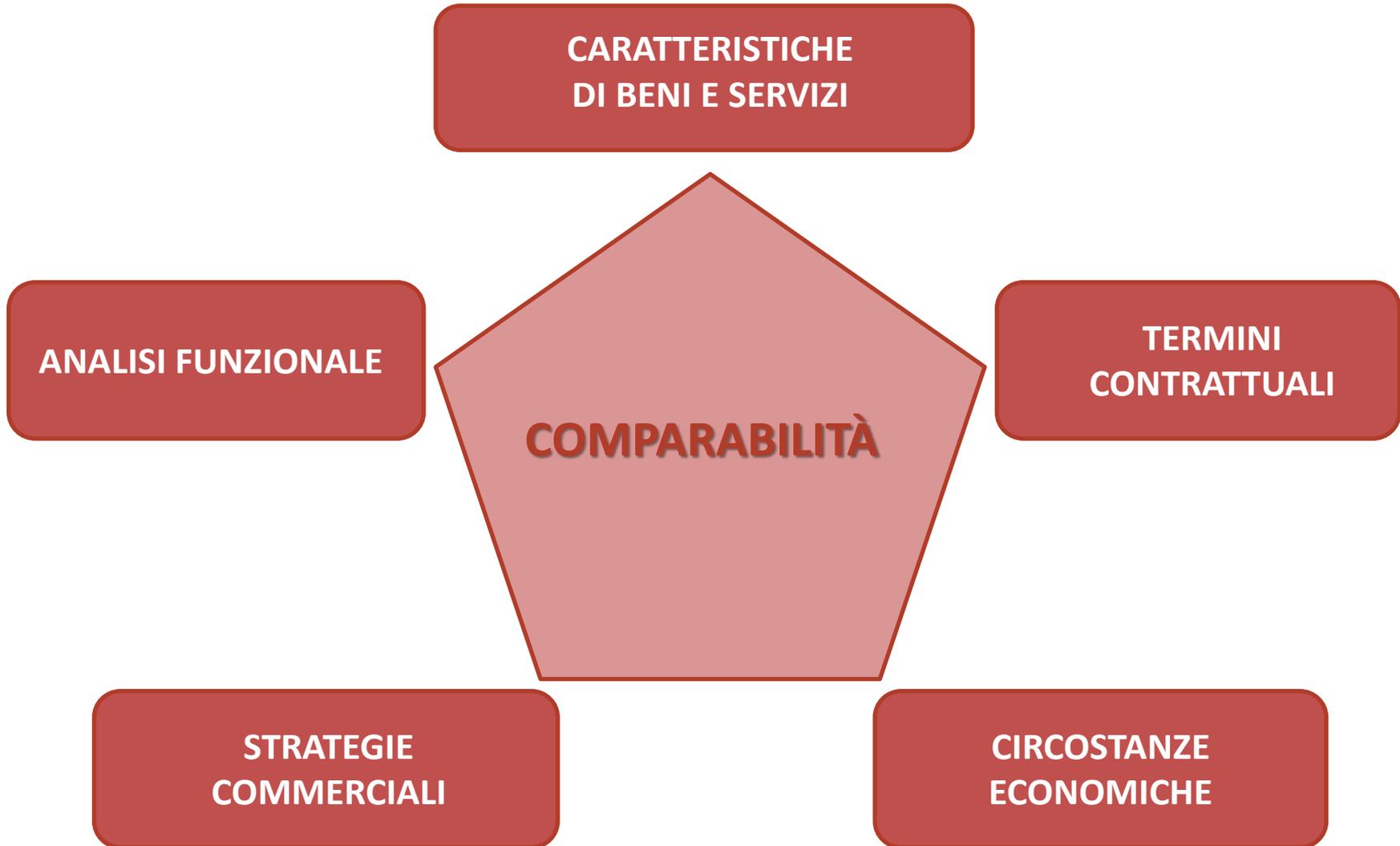
- Analisi di mercato (di contesto economico e normativo)
- Analisi funzionale (funzioni, rischi, asset ed esame contratti e documentazione)
- Analisi documentazione economica (bilanci, budget, piano strategico)
- Scelta del metodo
- **Individuazione ed analisi dei *comparables***
 - Analisi quantitativa di dati pluriennali
 - Applicazione criteri di scrematura
 - Identificazione campione finale
 - Analisi qualitativa
 - Analisi di fonti secondarie
 - Analisi dei bilanci
 - Interviste
- Individuazione dell'arm's length range (spesso interquartile)
- Scelta del punto nel range (spesso mediana)

Direttive per l'applicazione del principio di libera concorrenza

Fattori che determinano la comparabilità

Transfer Pricing

Fattori di comparabilità



ANALISI DI COMPARABILITÀ

Analisi di comparabilità

- L'esecuzione di un'analisi di comparabilità
 - Procedura di comparazione
 - *Broad-based analysis* del contribuente
 - Comprensione della *controlled transaction under review*
 - Comparazione delle *uncontrolled transaction*
 - *Review degli internal comparables*
 - *Identificazione delle fonti di informazioni disponibili sugli external comparables*
 - Identificazione dei *potential comparables*
 - Determinazione ed effettuazione dei *comparability adjustments*
 - Utilizzo di una gamma di prezzi di libera concorrenza
- Problemi temporali nella comparabilità
 - *Timing of origin*
 - *Timing of collection*
 - *Use di dati relativi a più anni*
- Problemi inerenti la “*compliance*”
- I database che sono utilizzati per l'analisi di comparabilità

L'ESECUZIONE DI UN'ANALISI DI COMPARABILITÀ

- La *comparison* implica l'esame di due *terms*: la *controlled transaction under review* e le *uncontrolled transactions* considerate potenzialmente *comparable*.

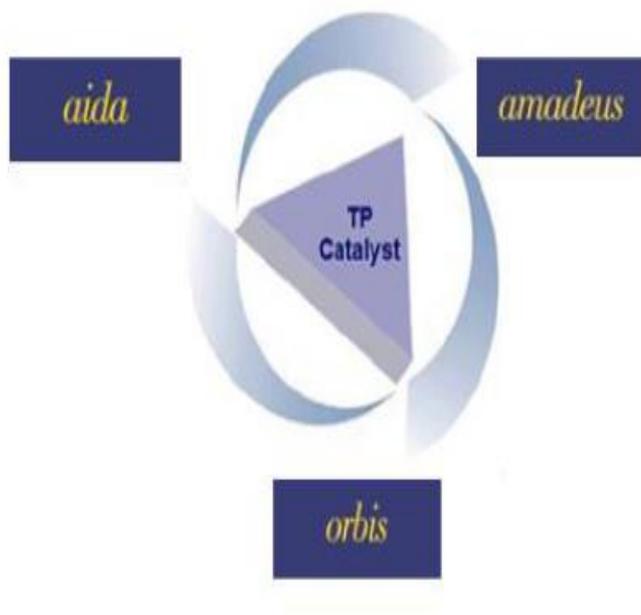
“To be comparable means that none of the differences (if any) between the situations being compared could materially affect the condition being examined in the methodology or that reasonably accurate adjustments can be made to eliminate the effect of any such differences.”

I Database che sono utilizzati per effettuare un'analisi di comparabilità

Transfer Pricing

Database utilizzati per effettuare l'analisi di comparabilità

I Database rappresentano utili strumenti per identificare un campione significativo di società comparabili all'interno del settore dell'attività più appropriato. Per quanto riguarda i database che vengono utilizzati per effettuare un'analisi di comparabilità delle società industriali c'è AIDA, AMADEUS e ORBIS. Per effettuare un'analisi di comparabilità delle società le società bancarie e assicurative c'è BANKSCOUBE



ORBIS il database globale con le informazioni su oltre 100 milioni di società.

AMADEUS informazioni finanziarie comparabili sulle società Europee.

AIDA informazioni dettagliate sulle società italiane.

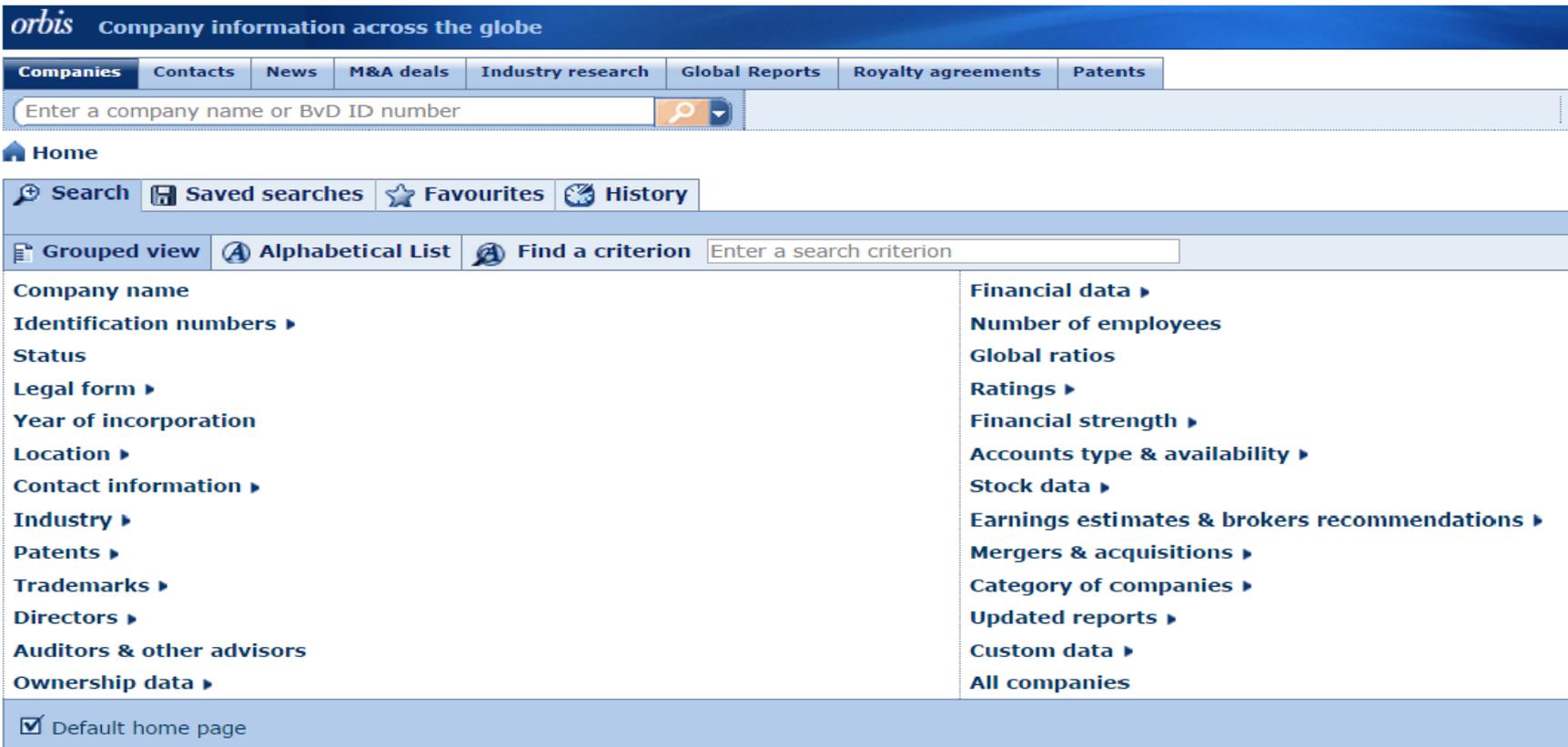
Ogni database include l'avanzato software **BvD** per la ricerca e l'analisi delle società.

Transfer Pricing

Database utilizzato per effettuare l'analisi di comparabilità



la soluzione BvD contenente informazioni anagrafiche ed economico-finanziarie, rating, azionariato, partecipazioni ed M&A su oltre **140 milioni di aziende a livello mondiale** e il software BvD per la ricerca e l'analisi.



The screenshot shows the Orbis database interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Companies, Contacts, News, M&A deals, Industry research, Global Reports, Royalty agreements, and Patents. Below this is a search bar with the placeholder text "Enter a company name or BvD ID number". The main content area is divided into two columns of search criteria. The left column includes: Company name, Identification numbers, Status, Legal form, Year of incorporation, Location, Contact information, Industry, Patents, Trademarks, Directors, Auditors & other advisors, and Ownership data. The right column includes: Financial data, Number of employees, Global ratios, Ratings, Financial strength, Accounts type & availability, Stock data, Earnings estimates & brokers recommendations, Mergers & acquisitions, Category of companies, Updated reports, Custom data, and All companies. At the bottom left, there is a checkbox labeled "Default home page" which is checked.

Transfer Pricing

Database utilizzato per effettuare l'analisi di comparabilità

orbis

Dopo aver individuato la tested party è possibile visualizzare il company report completo e visualizzare informazioni anagrafiche, i bilanci standardizzati con ampia serie storica, indici, rating, info su settore di attività, azionariato e partecipazioni, M&A, news Reuters, grafici.

Il rapporto societario fornisce grafici sull'evoluzione temporale di tutte le voci di bilancio e gli indici.

FIAT SPA			
IvD ID number	ITTD0000118	Location	TORINO (IT)
Official number	00469580013	Date of incorporation	08/03/1906
Publicly quoted	Yes	Ultimate owner	This company is the CEO of the Corporate Group
Contact details			
Address	VIA NIZZA, 250 10128 TORINO ITALY		
Phone	+39 0110961111		
Web site addresses	www.fiatgroup.com		
E-mail addresses	info@fiat.com		
Show on Google Maps			
RIU Country profile Country index			
Status & account information			
Legal form	Joint stock company - SPA	Consolidation code	C2
Legal status	Active	Account date	31/12/2009
Source	Hoviyem	Number of years	10
IvD indep. indicator	E+	Account currency	EUR
Size & main activity/industry			
Op. revenue (Turnover)	50,560 ml EUR	No of employees	190,631
P/L for period (Net Income)	-345 ml EUR	No of rec. shareholders	39
Market cap. (25/03/2011)	7,127 ml EUR	No of rec. subsidiaries	97
Company category	Very Large		
Main activity	Activities of head offices		
Industry / Activities			
Trade description (original language) HOLDING INDUSTRIALE CHE CONTROLLA UN GRUPPO DI SOCIETA' OPERANTI NEI SETTORI DELLA COSTRUZIONE DI PEZZI DA TRASPORTO, DELLA MECCANICA, DELLA CHIMICA E NEI SERVIZI ASSICURATIVI			
ATECD 2007 code(s)			
Primary code	70:00 - Attività delle holding impegnate nelle attività gestionali (holding operative)		
NACE Rev.2 code(s)			
Primary code	70:0 - Activities of head offices		

Key financials & employees			
	31/12/2009	31/12/2008	31/12/2007
Click here for unconsolidated accounts			
	12 months IFRS	12 months IFRS	12 months IFRS
Op. Revenue (Turnover)	50,560,000	59,380,000	58,695,000
P/L before tax	20,000	2,620,000	2,773,000
P/L for period (= Net Income)	-648,000	1,721,000	2,054,000
Cash flow	6,835,000	n.e.	n.e.
Total assets	67,235,000	61,772,000	60,136,000
Shareholders funds	11,115,000	10,354,000	11,279,000
Current ratio (x)	1.55	1.03	36.60
Profit margin (%)	0.04	4.41	4.72
Return on shareholder funds (%)	0.18	25.30	24.59
Return on capital employed (%)	4.73	27.31	7.68
Solvency ratio (%)	16.53	16.76	18.76



The logo for 'tp catalyst' is displayed in a stylized, italicized yellow font on a dark blue rectangular background with rounded corners. The background has a subtle gradient and a slight shadow effect below it.

tp catalyst

Il *TP Catalyst* è uno strumento operativo facilmente utilizzabile che contiene informazioni anagrafiche ed economico-finanziarie, rating, azionariato, partecipazioni ed M&A su oltre 20 milioni di aziende a livello mondiale

I *Comparables* di TP Catalyst che sono comunque prelevati dal database ORBIS possono portare alla determinazione di analisi di comparabilità facilmente contestabili perché determinate su una base di *comparables* limitata rispetto a quella che potrebbe essere stata effettuata dal contribuente direttamente con ORBIS.

Transfer Pricing

TP Catalist – I parametri dell'analisi

Nel primo passaggio si determinano i parametri dell'analisi: tipo di analisi, copertura e tipologia di informazioni, parametri temporali, codice attività, etc.

tp catalist Empowering in-house transfer pricing analysis

New analysis Load analysis Change release

TRANSFER PRICING ANALYSIS: TP Analysis 1

Name of the TP report: Transfer Pricing Analysis Test

Analyst's name: Dott. Bianchi

Creation date: 19/07/2011 (dd/mm/yyyy)

Last modification date: 19/07/2011

Type of analysis: OECD analysis - Transactional net margin method (TNMM) [Modify](#)

Data source for analysis:

European companies

Listed companies, worldwide

All companies, worldwide All companies

Asia Pacific and Middle East companies

Years covered: 3 years with latest year for analysis 2009 or more recent [Define fiscal year-end](#)

Align years with 2009 as latest year for analysis

Currency and unit: EUR thousand

Type of accounts: Some quoted companies publish two different sets of account. If both are available, do you want the analysis to be based on

annual reports local registry filings

When both consolidated and unconsolidated accounts are available, do you want the analysis to be based on

unconsolidated accounts consolidated accounts

Activity classification: US SIC

Skip the selection of a tested party and go directly to the economical analysis

Skip the 'Analysis objective and tested party overview' and 'Transfer pricing method selection overview' steps

Analysis based on : TP Catalist - Release 18 - June 2011



Transfer Pricing

TP Catalist – Scelta del metodo

Nel quarto passaggio si definisce il metodo scegliendo quello più appropriato per l'analisi o utilizzando il metodo consigliato dal software. Ad ogni passaggio è possibile motivare le proprie scelte.

New analysis Load analysis Change release

TRANSFER PRICING ANALYSIS: TP Analysis TRANSFER PRICING METHOD SELECTION OVERVIEW 1 2 3 4 5 6 7 8

Selection of the most appropriate method
Selection of the Best Method

All tax jurisdictions

Method

Transactional profit methods

- Profit Split Method
- CPM - Comparable Profits Method

Other unspecified methods

- Modified Resale Minus Method
- Modified Cost Plus Method

Reasons

- CUP - Comparable Uncontrolled Price Method is **not** appropriate because...
 - There is no access to comparable transactions
 - [Add new reason](#)
- Resale Price method is **not** appropriate because...
 - The tested party is not a distributor
 - [Add new reason](#)
- Cost Plus method is **not** appropriate because...
 - The tested party is not active in assembly/production of goods for another party
 - [Add new reason](#)

General comment

This zone allows you to type in a general comment on the method selected

Attachments Attach a file

Enter name : TP Analysis

Previous Next Generate TP Analysis rep

Transfer Pricing

TP Catalist – Criteri di ricerca per l'identificazione del set di comparables

Per meglio identificare il set di comparables si scelgono i criteri di ricerca, oppure si visualizza un breve riepilogo della selezione operata o la lista delle società individuate.

The screenshot displays the 'TRANSFER PRICING ANALYSES' software interface. At the top, it shows navigation options: 'New analysis', 'Load analysis', and 'Change release'. The main title is 'TRANSFER PRICING ANALYSES | TP Analysis 1'. Below this, it indicates 'POTENTIAL COMPARABLE POPULATION SELECTION' with navigation icons. The search parameters are set to 'Select a population of max. 200 companies (with min. 3 years of accounts) : Selected companies : 619'. The interface is divided into several sections: 'SELECTION CRITERIA', 'SELECTION SUMMARY', and 'LIST OF COMPANIES'. Under 'SELECTION CRITERIA', there are checkboxes for 'Active companies only' and 'Exclude companies with 1 or more years losses'. The 'Arm's length' section includes an 'Independence indicator' with options A, B, C, and D, and a 'Subsidiaries' section. The 'Geography' section lists regions like North America, Western Europe, Eastern Europe, Middle East, Far East & Central Asia, South & Central America, Africa, Oceania, All countries, and Other. The 'Item availability' section lists financial metrics such as Operating Revenue (Turnover), Cost of goods sold, Gross Profit, Other operating expenses, Operating Profit/Loss (EBIT), EBITDA, Material cost, Cost of employees, Depreciation, Interest paid, and Intangible Fixed Assets. The 'Other' section includes 'Created before 2004' and 'Accounting practices' (IFRS, Local GAAP, Accounting practices uni). Below these sections, there is a 'Define one or several of the following criteria, the companies resulting from the search will match at least 1 of the defined criteria' section with a 'Modify' button. This section includes fields for 'NACE Rev. 1.1 codes' (Include/Exclude), 'Major sector' (Include/Exclude), 'TP Keywords' (Include/Exclude), and 'Text search' (Include/Exclude). At the bottom, there is an 'Exclude companies with no activity description text' checkbox and a footer with 'Enter name : TP Analysis 1', navigation buttons, and a 'Generate TP Anal' button.

Transfer Pricing

TP Catalist – Individuazione delle società indipendenti

SEARCH | SAVED SEARCHES | FAVOURITES | HISTORY

GROUPED VIEW | ALPHABETICAL LIST | FIND A CRITERION Enter a search criterion

Company name
Identification numbers
Status
Legal form
Incorporation date
Phone/Fax & URL
Location
Industry & activities
Directors
Advisors & auditors
Ownership
BvD Independence Indicator
 Default box
Ultimate Owners
Companies owned by an Ultimate Owner
Companies owned by a shareholder
Companies owning a subsidiary
Branch locations / Headquarters
Affiliates of selected companies

È possibile individuare tutte le società che presentano un BvD Independence Indicator A+, A, A- e U (sconosciuto) e tutte le società con azionisti di riferimento non riconducibili solo a società, ma anche a persone fisiche.

Select the companies with a given "BvD Independence Indicator"

A+
 A No shareholder with more than 25% of direct or total ownership (= "Independent companies")
 A-
 B+
 B No shareholder recorded with more than 50% of direct, indirect or total ownership
 B- One or more shareholders recorded with more than 25% of direct or total ownership
 C+ No shareholder recorded with more than 50% of direct ownership
 C One shareholder recorded with more than 50% of total ownership (= indirectly majority owned)
 D One shareholder recorded with more than 50% of direct ownership (= directly majority owned)
 U Unknown
 Add all publicly listed companies
 Add companies for which all shareholders belong to categories "one or more individuals or families" or "Employees/Managers/Directors" as well as companies for which all shareholders with a stake greater than 25% belong to categories "one or more individuals or families" or "Employees/Managers/Directors"

In this qualification process, the following types of shareholders, collectively labelled, are disregarded, because it is considered that they cannot, as such, exert a voting power: "public" (for publicly listed companies); "unnamed private shareholders, aggregated"; "other unnamed shareholders, aggregated".

Cancel OK

Transfer Pricing

TP Catalist – Set di comparables che possono essere modificati

Nella prima parte troviamo un riepilogo della strategia di ricerca, che può essere modificata in qualsiasi momento e salvata per essere utilizzata successivamente.

SEARCH STRATEGY														Add a search step		Save	Clear all steps					
<input checked="" type="checkbox"/>	1.	NACE Rev. 2 (Primary codes only): 7010 - Activities of head offices												218,427								
<input checked="" type="checkbox"/>	2.	EBITDA Margin (%): All companies with a known value. Last available year												4,923,421								
<input checked="" type="checkbox"/>	3.	BvD Independence indicator: A+, A, A-, U. Add cos for which all shareh. or all shareh. with a stake greater than 25% are indiv. or empl.												14,251,591								
<input checked="" type="checkbox"/>	4.	Type of accounts: U1 (companies with unconsolidated accounts only)												11,296,921								
<input checked="" type="checkbox"/>	5.	Op. Revenue (Turnover): All companies with a known value. Last available year												9,619,014								
<input checked="" type="checkbox"/>	6.	Selected companies: (13 deleted)												5,301								
Boolean search														1 And 2 And 3 And 4 And 5 And 6		Refresh	TOTAL : 5,301					
1 of 213 pages														Note	PG	Columns	Save	Delete	Alert me	Export	Send	Print
		Company name	Address	Zip code	City	Region	Phone	Web site address	Legal status	Publicly quoted	Op.revenue mil EUR Last avail. yr	P/l for period mil EUR Last avail. yr	NACE Rev. 2, primary code	NACE Rev.2, description	Add							
1.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	STADER SAATZUCHT EG	WIESENSTR. 8	21680	STADE	Stade	+49 4141 40060	www.sta...	Active	No	236	0	7010	Activities of h...							
2.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	TRIANEL GASKRAFTWER...	LOMBARDENSTR. 20	52070	AACHEN	Aachen	+49 241 413200	www.tria...	Active	No	205	12	7010	Activities of h...							
3.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	AWK AUTO VERWALTUNG...	LUISEBURGSTR. 45	95632	WUNSIEDEL	Wunsiedel	+49 9232 9770	www.aw...	Active	No	200	1	7010	Activities of h...							
4.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	KNAPP AG	GÜNTER-KNAPP-STR. 5- 7	8075	HART BEI GRAZ	Steiermark	+43 316 4950	www.kn...	Active	No	163	14	7010	Activities of h...							
5.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	STATOIL SVERIGE KHARY...	TORKEL KNUTSSONSGATAN 24	11888	STOCKHOLM	Stockholm	+46 8 4296000	www.un...	Active	No	127	17	7010	Activities of h...							
6.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	ERICSSON NETWORK SFR...	ERICSSONSTRAAT 2	5121 ML	RIJEN	Gilze En Rijen	+31 161 249911	www.eri...	Active	No	113	n.a.	7010	Activities of h...							
7.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	STICHTING PAMELIER BE...	CROOSWIJKSEINGEL 66	3034 CJ	ROTTERDAM	Rotterdam	www.ms...	Active	No	112	n.a.	7010	Activities of h...								
8.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	VOESTALPINE AG	VOESTALPINE-STR. 1	4020	LINZ	Oberösterreich	+43 50304 15	www.vo...	Active	Yes	96	-327	7010	Activities of h...							

Personalizzando il formato della lista è possibile visualizzare le informazioni di proprio interesse, tra cui il sito web delle società. Questo consente istantaneamente di approfondire ulteriori dettagli sulla società in esame e sul settore di riferimento.



Transfer Pricing

TP Catalyst – Set di comparables che possono essere modificati

È possibile visualizzare le società all'interno del campione selezionato impostando filtri di tipo qualitativo e quantitativo, rivedere la descrizione economica e i siti web delle società ed annotare le principali motivazioni per ciascuna eliminazione.

The screenshot displays the 'TRANSFER PRICING ANALYSIS : TP Analysis 1' interface, specifically the 'DETAILED REVIEW AND REJECTION MATRIX' section. It includes a 'REJECTION MATRIX' table with columns for Company Name, Country, Iso Code, and Compliance per screening step. Below this is a 'REJECTION SUMMARY' table with columns for Step, Criterion, Excl./Incl., Cos per step, and Result. A 'General comment' field is also visible at the bottom.

Company Name	Country	Iso Code	All	Manual review
ALPHAGEO (INDIA) LTD.	IN		⊘	●
ANIL PRODUCTS LTD	IN		✓	●
ARIES AGRO LIMITED	IN		✓	●
ASIAN OILFIELD SERVICES LTD.	IN		⊘	●
ASIAN TEA & EXPORTS LTD.	IN		✓	●
TOTAL			63	

Step	Criterion	Excl./Incl.	Cos per step	Result
	Population selected	Inclusion	65	65
X	Manual Step	Exclusion	2	63
X	ALPHAGEO (INDIA) LTD.	Exclusion		
X	ASIAN OILFIELD SERVICES LTD.	Exclusion		

Save the Ids of the comparable companies TOTAL :

General comment
This zone allows you to type in a general comment on the selection criteria chosen

Enter name : TP Analysis 1 Previous Next Generate TP Analysis rep

Transfer Pricing

TP Catalist – Selezione del PLI (Profit Level Indicator)

La selezione del PLI avviene attraverso la scelta tra 15 indicatori di profitto predefiniti o l'inclusione di propri parametri per raffinare ulteriormente l'analisi ed infine aggiungere note.

New analysis Load analysis Change release

TRANSFER PRICING ANALYSIS : TP Analysis 1

PLI SELECTION AND PARAMETERS FOR ADJUSTMENTS 1 2 3 4 5 6 7 8

Select a PLI and the parameters for the adjustments:

Profit Level Indicator (PLI)

Major TP PLIs

- Gross Margin [Gross Profit / Operating Revenue (Turnover)] (%)
- Gross Profit / Sales (%)
- Gross Profit Mark-up [Gross Profit / COGS] (%)
- Berry Ratio [Gross Profit / Other Operating Expenses]
- Operating P/L [=EBIT] / Operating Revenue (Turnover) (%)
- Operating P/L [=EBIT] / Sales (%)
- Net Cost Plus [Operating P/L [=EBIT] / Total Operating Costs] (%)

Working Capital adjustments

Adjustment to be done (optional)

- Inventories
- Payables
- Receivables
- Property, Plant & Equipment

Variable for the adjustment

- Operating Revenue (Turnover)
- Total Operating Costs

Adjust to zero assets [More about Working Capital adjustments](#)

Average annual interest rate (%) - Default rates OECD

Load rates Save rates

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	Average
3.8	5.6	5.8	5.1	4.0	4.1	4.2	4.8	4.7

Click to edit the rates [More about statistical adjustments](#)

Statistical adjustments (interquartile range)

- MS Excel Method
- IRS Method
- Average Method
- Standard Deviation Method

[More about statistical adjustments](#)

Add a comment

(Type your text here)

Enter name : TP Analysis 1 [Previous](#) | [Next](#) [Generate TP Analysis report](#)



Transfer Pricing

TP Catalyst – Società a confronto con il set comparables

New analysis Load analysis Change release

TRANSFER PRICING ANALYSIS: TP Analysis 1 BENCHMARK ANALYSIS RESULTS 1 2 3 4 5 6 7

View all company data

Operating P/L [=EBIT] / Operating Revenue (Turnover) (%)

63 comparable companies | Page 14 < 12 >

	Weighted average 3 years %	2007 %	2006 %	2005 %
Before adjustments				
Number of observations (companies)	62	62	62	62
Maximum	75.48	75.79	77.96	89.49
Upper quartile	21.31	19.05	21.89	21.01
Median	12.54	11.83	12.36	11.80
Lower quartile	7.24	7.35	6.80	6.32
Minimum	0.95	-1.48	0.70	0.54
Standard Deviation	13.96	14.87	13.45	17.20

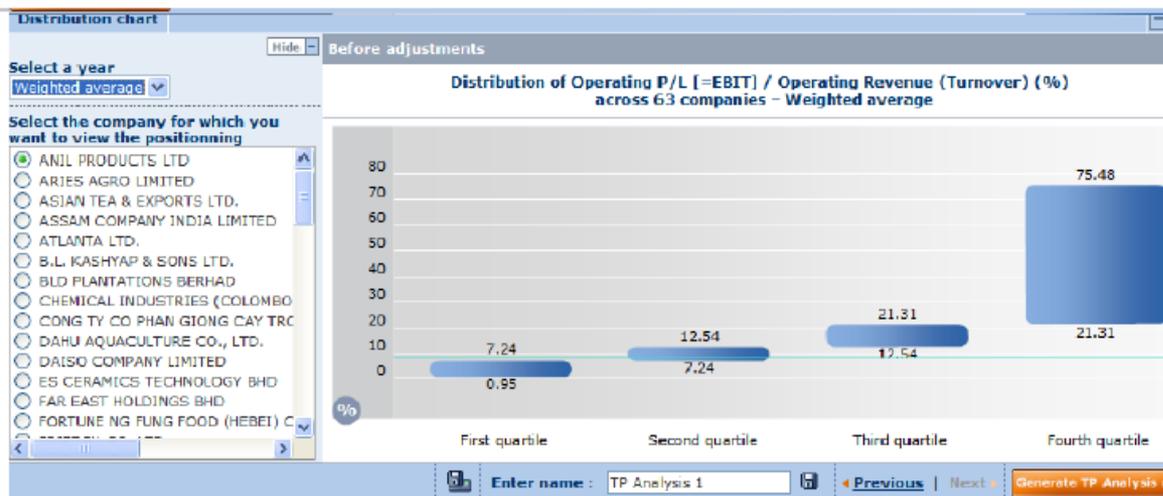
COMPARABLE COMPANIES

After adjustments

No adjustments have been made in this analysis

In questo passaggio si visualizzano i risultati dell'analisi, includendo quelli rivisti per il PLI selezionato...

... e si passa infine al confronto della tested party con il set di comparables.



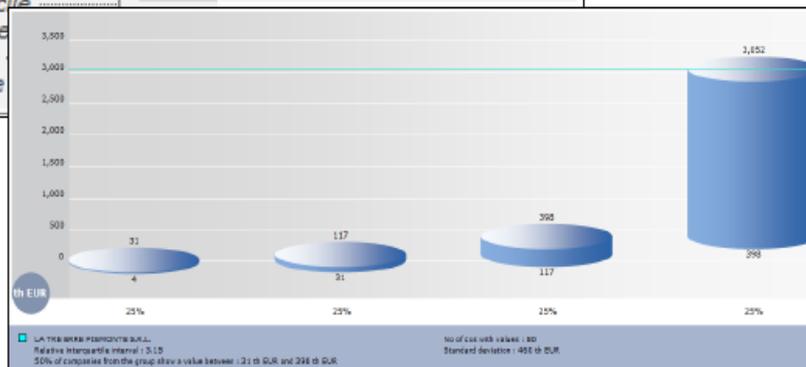
Transfer Pricing

TP Catalist – Distribuzione di una variabile

È possibile svolgere l'analisi di distribuzione di una o più variabili attraverso semplici passaggi e visualizzare graficamente i risultati.

Company Name	Year	Quartile	Decile	Op. Revenue (Turnover) th EUR Last available year
Op. Revenue (Turnover) - Last available year				
<input checked="" type="checkbox"/> Median				117
<input checked="" type="checkbox"/> Standard Deviation				460
<input checked="" type="checkbox"/> Average				286

Quartiles	Op. Revenue (Turnover) th EUR	Deciles	Op. Revenue (Turnover) th EUR
%		%	
First quartile	4	First decile	4
Second quartile	31	Second decile	12
Third quartile	117	Third decile	22
Fourth quartile	398	Fourth decile	36
	3,052	Fifth decile	60
		Sixth decile	117
		Seventh decile	182
		Eighth decile	
		Ninth decile	
		Tenth decile	



Transfer Pricing

TP Catalist – Benchmarking Analysis

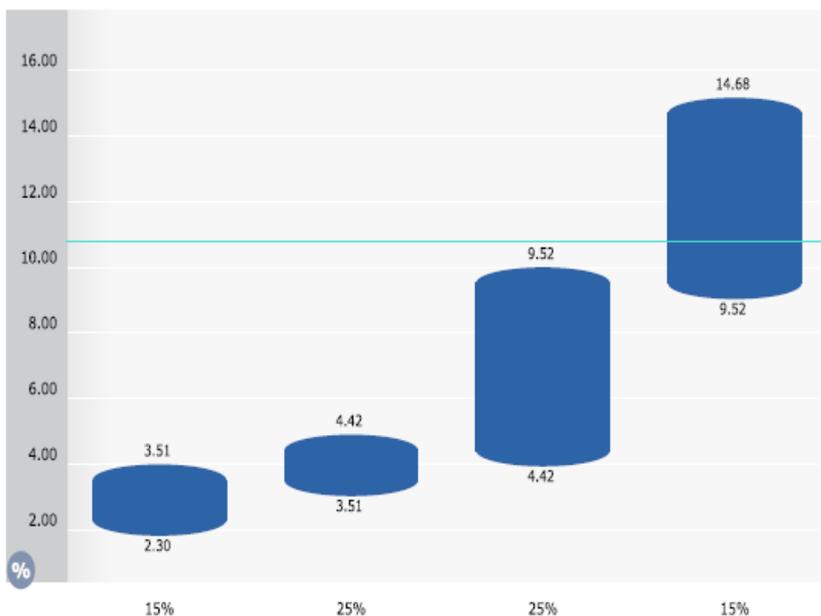
Table 1 – Benchmarking Analysis

Company name	Ctry	Cons. code	Year	EBITDA Margin %		EBIT Margin %	
					Rank		Rank
2010							
<i>Median</i>				4,42		3,49	
<i>Standard Deviation</i>				5,15		5,39	
<i>Average</i>				7,05		4,12	
SANO d.o.o.	HR	U1	2010	21,96	1	15,54	2
Gebi	RS	U1	2010	16,88	2	15,63	1
Esteve Santiago, SA	ES	U1	2010	15,13	3	6,70	7
Sano-Modern Takarmanyozas Gyarto, Kereskedelmi es Szolgáltato Korlatolt Felelossegu Tarsasag	HU	U1	2010	14,23	4	8,30	5
Sanypet S.P.A.	IT	U1	2010	10,77	5	8,59	4
TVORNICA STOCNE HRANE d.d.	HR	U1	2010	10,23	6	6,07	9
Supreme Pet Food Holdings Limited	GB	C1	2010	9,52	7	7,52	6
Dimitriou Bros S.A.	GR	U1	2010	8,17	8	5,79	10
Fyrko S.A.	GR	U1	2010	7,98	9	3,38	19
FANON d.o.o.	HR	U1	2010	7,32	10	4,04	15
Bonafarm-Babolna Takarmany Korlatolt Felelossegu Tarsasag	HU	U1	2010	5,88	11	5,18	13
As Rade Molle Og Kornsilu	NO	U1	2010	4,95	12	3,17	22
Gamston Kennels & Farms Limited	GB	C1	2010	4,42	13	2,96	24
Viozokat S.A.	GR	U1	2010	4,39	14	3,63	16
HALEMA Futtermuehle GmbH & Co. KG	DE	U1	2010	4,19	15	2,34	27
Nagyhegyesi TAKARMANY Mezogazdasagi, Termelo, Szolgáltato es Kereskedelmi Korlatolt Felelossegu Tars	HU	U1	2010	4,05	16	2,04	30

Transfer Pricing

TP Catalist – Interquartile Distribution . EBITDA vs EBIT Margin

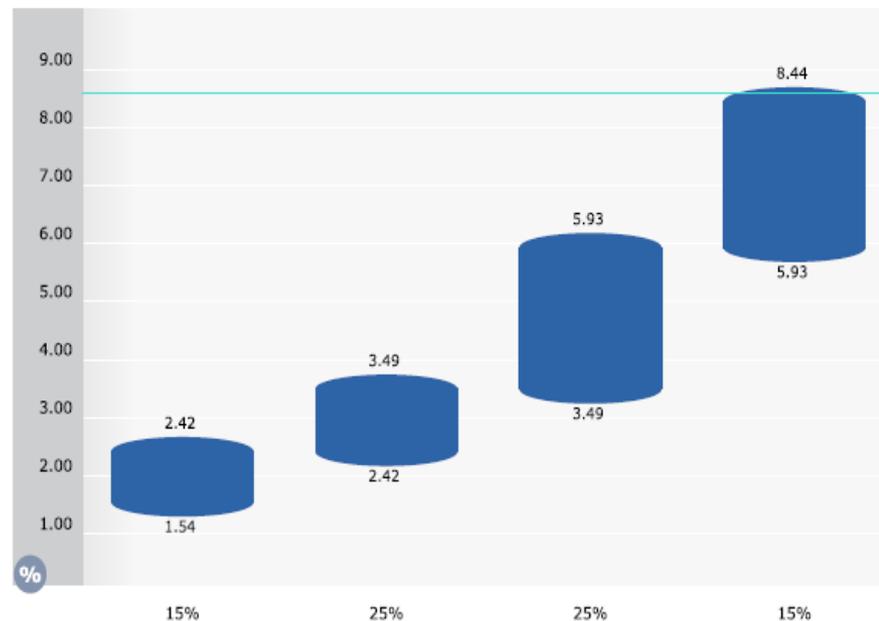
Comparison: EBITDA Margin (%) -
2010 - 25companies



Sanypet S.P.A.
Relative interquartile interval : 1.36
50% of companies from the peer group show a value between : 3.51 % and 9.52 %

No of cos with values : 25
Standard deviation : 5.15 %

Comparison: EBIT Margin (%) 2010 –
- 35 companies



Sanypet S.P.A.
Relative interquartile interval : 1.01
50% of companies from the peer group show a value between : 2.42 % and 5.93 %

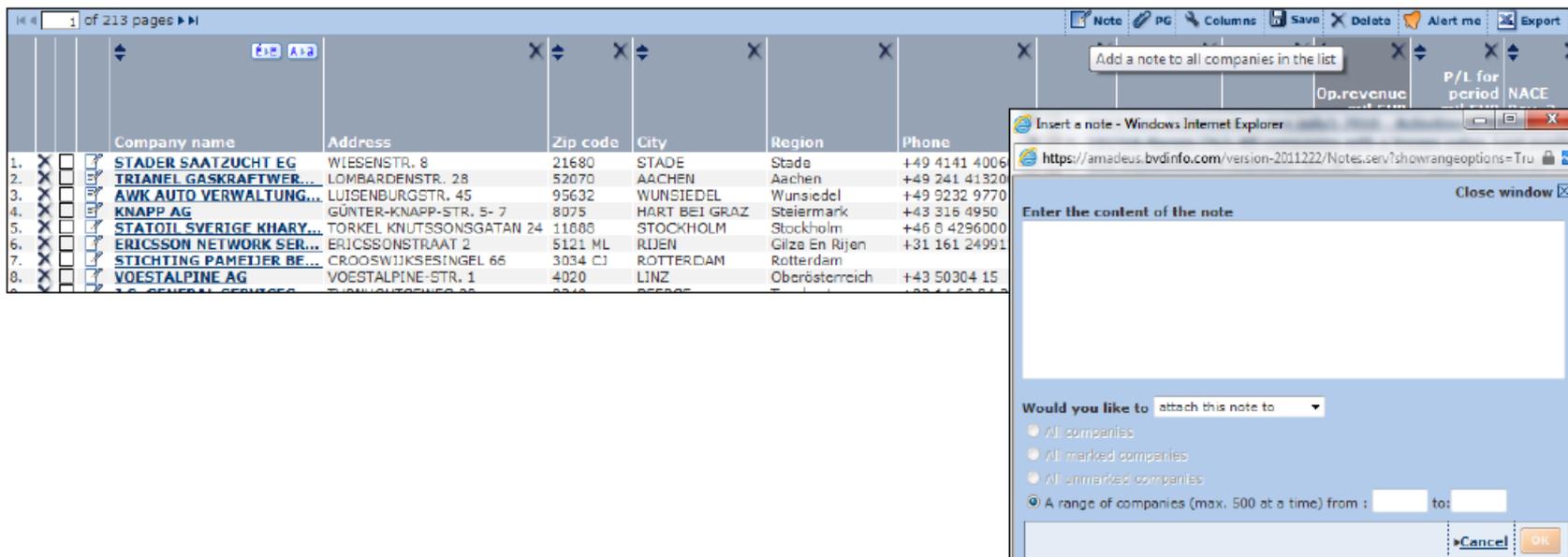
No of cos with values : 35
Standard deviation : 5.39 %



Transfer Pricing

TP Catalist – Inserimento note

È possibile aggiungere note a seguito dell'esclusione delle società non facenti parte del set di comparables. Tali note potranno essere visualizzate cliccando sull'icona .



The screenshot displays the TP Catalist interface with a table of companies and a modal window for adding notes.

		Company name	Address	Zip code	City	Region	Phone						
1.	XX	<input type="checkbox"/>	STADER SAATZUCHT EG	WIESENSTR. 8	21680	STADE	Stade	+49 4141 4006					
2.	XX	<input type="checkbox"/>	TRIANEL GASKRAFTWER...	LOMBARDENSTR. 28	52070	AACHEN	Aachen	+49 241 41320					
3.	XX	<input type="checkbox"/>	AWK AUTO VERWALTUNG...	LUISENBURGSTR. 45	95632	WUNSIEDEL	Wunsiedel	+49 9232 9770					
4.	XX	<input type="checkbox"/>	KNAPP AG	GÜNTER-KNAPP-STR. 5- 7	8075	HART BEI GRAZ	Steiermark	+43 316 4950					
5.	XX	<input type="checkbox"/>	STATOIL SVERTIGF KHARY...	TORKEL KNUSSONSGATAN 24	11888	STOCKHOLM	Stockholm	+46 8 4296000					
6.	XX	<input type="checkbox"/>	ERICSSON NETWORK SER...	ERICSSONSTRAAT 2	5121 ML	RIJEN	Glize En Rijen	+31 161 24991					
7.	XX	<input type="checkbox"/>	STICHTING PAMELIER BE...	CROOSWIJKESINGEL 66	3034 CJ	ROTTERDAM	Rotterdam						
8.	XX	<input type="checkbox"/>	VOESTALPINE AG	VOESTALPINE-STR. 1	4020	LINZ	Oberösterreich	+43 50304 15					

The modal window "Insert a note - Windows Internet Explorer" is open, showing the URL <https://amadeus.bvdinfo.com/version-2011222/Notes.serv?showrangeoptions=Tru>. It contains a text area for "Enter the content of the note" and a dropdown menu for "Would you like to attach this note to". The options are:

- All companies
- All marked companies
- All unmarked companies
- A range of companies (max. 500 at a time) from : to :

Buttons for "Cancel" and "OK" are visible at the bottom right of the modal window.

Transfer Pricing

TP Catalist – Esportazione report

Il report personalizzato si può visualizzare, stampare o esportare, esattamente come ogni sezione dei documenti allegati.

Transfer Pricing

DETAILED REVIEW AND REJECTION MATRIX

Rejection matrix

Company name	Country ISO code	Compliance per screening step		
		All		Manual review
1ALPHAGEO (INDIA) LTD.	IN	0		•
2ANIL PRODUCTS LTD	IN	✓		•
3ARIES AGRO LIMITED	IN	✓		•
4ASIAN OILFIELD SERVICES LTD.	IN	0		•
5ASIAN TEA & EXPORTS LTD.	IN	✓		
6ASSAM COMPANY INDIA LIMITED	IN	✓		
7ATLANTA LTD.	IN	✓		
8B.L. KASHYAP & SONS LTD.	IN	✓		
9BLD PLANTATIONS BERHAD	MY	✓		
10CHEMICAL INDUSTRIES (COLOMBO) LIMITED	LK	✓		
11CONG TY CO PHAN GIONG CAY TRONG MIEN NAM - SSC	VN	✓		
12DAHU AQUACULTURE CO., LTD.	CN	✓		
13DAISO COMPANY LIMITED	JP	✓		
14ES CERAMICS TECHNOLOGY BHD	MY	✓		
15FAR EAST HOLDINGS BHD	MY	✓		
16FORTUNE NG FUNG FOOD (HEBEI) CO., LTD.	CN	✓		
17FRIEDEN CO..LTD.	JP	✓		

Criterion	Excl./Incl.	C
Population selected	Inclusion	
Manual Step	Exclusion	
ALPHAGEO (INDIA) LTD.	Exclusion	
ASIAN OILFIELD SERVICES LTD.	Exclusion	
Total		

EXPORT PARAMETERS

Select a format:

- Excel 2007 (*.xlsx)
- Excel (*.xls)**
- Word 2007 (*.docx)
- Word (*.doc)
- Adobe Acrobat PDF (*.pdf)

Choose a name for the file to be exported:

Amadeus_Export_2

Cancel OK

I PREZZI DI TRASFERIMENTO NEL DIRITTO ITALIANO

- La disciplina dei prezzi di trasferimento è contenuta, per quanto riguarda le imposte dirette, nell'art. 110, comma settimo del TUIR e per effetto del richiamo ivi operato al comma secondo del medesimo articolo, dall'art. 9, comma terzo.

*Art. 110(7): "I componenti del reddito derivanti da operazioni con **società non residenti** nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano **l'impresa**, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base al **valore normale** dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento di reddito [...]"*

- Questa norma, in deroga al principio della rilevanza, ai fini fiscali, dei corrispettivi stabiliti tra le parti, introduce una presunzione assoluta (*iuris et de iure*) di applicazione di valore normale ad una transazione posta in essere tra un'impresa residente ed una società non residente, qualora le stesse appartengano al medesimo soggetto economico.

Transfer Pricing

L'art. 110(7) - il profilo soggettivo

- La norma è applicabile a tutti i soggetti italiani che producono reddito d'impresa (società di capitali, società di persone, imprenditori italiani, stabili organizzazioni italiane);
- La norma fa riferimento alla società «non residenti», quindi, si deve escludere dal campo di applicazione della norma la fattispecie in cui la controparte dell'impresa italiana nella transazione considerata sia un'impresa estera avente la forma giuridica di società;
- Esclusione quindi della norma alle stabili organizzazioni estere di società non residenti e alle stabili organizzazioni estere di società italiane e le società italiane stesse);
- La norma citata non contiene alcuna definizione di controllo né formula alcun rinvio ad altra norma, civilistica e fiscale, che lo definisca; la dottrina ritiene che debba prevalere l'interpretazione estensiva della norma, e, quindi, non applicabile nella fattispecie il concetto di controllo espresso nell'art. 2359 del Codice Civile, che presuppone stabilità e un orizzonte temporale più lungo, in quanto il controllo potrebbe verificarsi per un arco di tempo molto breve essendo legato a rapporti contrattuali e con riferimento ad un'unica transazione.

IL CONCETTO DI VALORE NORMALE

- L'art. 110, comma secondo, del TUIR afferma che:

*«[...] Per la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi e, con riferimento alla data in cui si considerano conseguiti o sostenuti, per la valutazione dei corrispettivi, proventi, spese e oneri in natura o in valuta estera, **si applicano**, quando non è diversamente disposto, le disposizioni dell'articolo 9;[...]»*

L'art. 9, comma terzo, del TUIR afferma che per valore normale:

*«Per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma 4 per i beni ivi considerati, si intende **il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari**, in condizioni di libera concorrenza e **al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati**, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, **ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali**, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento **ai provvedimenti in vigore.**»*

Il prezzo o corrispettivo mediamente praticato

Nel riferimento al *prezzo o corrispettivo mediamente praticato*, si potrebbero leggere due importanti elementi:

- Il primo elemento consiste nel fatto che possano esistere nel mercato, a fronte di transazioni apparentemente identiche, **prezzi differenti**, anche tra parti indipendenti. Questo può dipendere non solo e non tanto dalle caratteristiche del prodotto o dalle condizioni economiche della vendita bensì dalle strategie della cedente o della cessionaria, strategie che non sempre possono essere valorizzate in termini di scostamenti rispetto alla transazione teorica e, pertanto, valorizzate nel processo di rettifica della transazione presa a modello per valutare la transazione in verifica.
- il secondo elemento, strettamente connesso al primo, è che l'esistenza di un corrispettivo mediamente praticato significa che ci possa essere un **insieme di prezzi** che possono tutti essere ritenuti di libera concorrenza e, pertanto, pienamente legittimi. Questo vuol dire, in altre parole, che se l'analisi di comparabilità conduce alla determinazione di un prezzo non significativamente diverso rispetto a quello della transazione in verifica, questo **non** implica che il prezzo non possa essere accettato e, quindi, debba essere oggetto di rettifica.

Beni o servizi della stessa specie o similari

L'analisi di comparabilità deve identificare correttamente l'oggetto della transazione in verifica: beni o servizi della stessa specie o similari. Questo principio, per quanto possa sembrare banale, è fondamentale ed è il punto di partenza dell'analisi sui prezzi.

Il primo parametro di confronto è, ovviamente, relativo alla qualità del prodotto, intendendosi per essa sia l'identità fisica sia l'aspetto esteriore, qualora esso possa incidere sul prezzo.

Al medesimo stadio di commercializzazione

Altro principio molto importante è che il confronto deve essere effettuato per beni (o servizi) della stessa specie o similari, **allo stesso stadio di commercializzazione**: produttore, distributore o commerciante, all'ingrosso o al dettaglio. È evidente infatti che, pur assumendo che tutti i soggetti della catena distributiva successivi al produttore non modifichino il prodotto, il prezzo del prodotto stesso sarà sostanzialmente differente nei vari livelli di commercializzazione considerati poiché esso, indirettamente, deve assorbire tutti i costi legali alla sua commercializzazione.

Nell'ambito dell'analisi della comparabilità, l'analisi funzionale permette di evidenziare poi, al medesimo stadio di commercializzazione:

- le **funzioni prestate** dal cessionario (pubblicità, *marketing*);
 - i **rischi assunti** (condizioni del trasporto, garanzia sui prodotti, fluttuazione cambi, invenduto);
- e quindi, **la comparabilità delle transazioni**.

Nel tempo e nel luogo in cui i beni o i servizi sono stati acquistati o prestati

Il mercato di riferimento, ai fini della identificazione delle transazioni comparabili, è **il mercato del destinatario**, ovvero del cessionario del bene o dei servizi.

Questo principio vale soprattutto per i beni più che per i servizi: è più ragionevole che il prezzo dei prodotti, più che quello dei servizi, sia influenzato da costi diretti di distribuzione e trasporto per raggiungere il predetto mercato di destinazione e, nel caso in cui sia in uno Stato estero, dai dazi all'importazione e, eventualmente, da regolamenti specifici e prezzi imposti.

Riferimento a listini o tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi

Questo passo consente di affermare che il legislatore italiano predilige il **confronto interno** rispetto a quello esterno. Esso, infatti, richiama, in primo luogo, i listini o le tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi *in quanto possibile...e, in mancanza.....* ad altri parametri che, chiaramente, fanno riferimento al **confronto esterno**.

Il caso dei prezzi amministrati

L'ultimo periodo del terzo comma citato, infine, fa riferimento al regime dei **prezzi amministrati**, prevedendo che, ricorrendo la fattispecie, i prezzi siano quelli stabiliti nei relativi provvedimenti.

Altri metodi in un mercato di libera concorrenza

Nessun accenno è fatto, dalla normativa in commento, ad altri criteri, qualora il metodo del confronto non risultasse applicabile; a colmare questa lacuna soccorrono **prassi amministrativa e giurisprudenza**, che esamino di seguito.

IL CONCETTO DI VALORE NORMALE E IL PRINCIPIO DI LIBERA CONCORRENZA A CONFRONTO

Il valore normale espresso nell'art. 9, del TUIR riflette, pur nella sua generalità, il principio di libera concorrenza come definito nel rapporto OCSE 2010?

- La dottrina per lungo tempo si è interrogata dando risposte contrarie.
- La tesi che portava ad una risposta negativa si fondava sulla non coincidenza di elementi che definivano il valore normale e il principio di libera concorrenza. La tesi opposta invece riteneva che il valore normale potesse essere equiparato al principio di libera concorrenza perché esplicitamente richiamato nella Circolare n. 32/80.
- Dopo la pubblicazione del provvedimento sulla documentazione e la manifesta interpretazione dell'Amministrazione Finanziaria nel bollettino dell'Ufficio Ruling del 2010, si ritiene che non sussista più nessun dubbio e che, quindi, si ritenga che il valore normale rifletta, pur nella sua generalità, il principio di libera concorrenza come definito nel rapporto OCSE 2010.

I PREZZI DI TRASFERIMENTO NEL DIRITTO ITALIANO

- La disciplina dei prezzi di trasferimento è contenuta, per quanto riguarda le imposte dirette, nell'art. 110, comma settimo del TUIR e per effetto del richiamo ivi operato al comma secondo del medesimo articolo, dall'art. 9, comma terzo.

*Art. 110(7): "I componenti del reddito derivanti da operazioni con **società non residenti** nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano **l'impresa**, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base al **valore normale** dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento di reddito [...]"*

- Questa norma, in deroga al principio della rilevanza, ai fini fiscali, dei corrispettivi stabiliti tra le parti, introduce una presunzione assoluta (*iuris et de iure*) di applicazione di valore normale ad una transazione posta in essere tra un'impresa residente ed una società non residente, qualora le stesse appartengano al medesimo soggetto economico.

Transfer Pricing

L'art. 110(7) - il profilo soggettivo

- La norma è applicabile a tutti i soggetti italiani che producono reddito d'impresa (società di capitali, società di persone, imprenditori italiani, stabili organizzazioni italiane);
- La norma fa riferimento alla società «non residenti», quindi, si deve escludere dal campo di applicazione della norma la fattispecie in cui la controparte dell'impresa italiana nella transazione considerata sia un'impresa estera avente la forma giuridica di società;
- Esclusione quindi della norma alle stabili organizzazioni estere di società non residenti e alle stabili organizzazioni estere di società italiane e le società italiane stesse);
- La norma citata non contiene alcuna definizione di controllo né formula alcun rinvio ad altra norma, civilistica e fiscale, che lo definisca; la dottrina ritiene che debba prevalere l'interpretazione estensiva della norma, e, quindi, non applicabile nella fattispecie il concetto di controllo espresso nell'art. 2359 del Codice Civile, che presuppone stabilità e un orizzonte temporale più lungo, in quanto il controllo potrebbe verificarsi per un arco di tempo molto breve essendo legato a rapporti contrattuali e con riferimento ad un'unica transazione.

IL CONCETTO DI VALORE NORMALE

- L'art. 110, comma secondo, del TUIR afferma che:

*«[...] Per la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi e, con riferimento alla data in cui si considerano conseguiti o sostenuti, per la valutazione dei corrispettivi, proventi, spese e oneri in natura o in valuta estera, **si applicano**, quando non è diversamente disposto, le disposizioni dell'articolo 9;[...]»*

L'art. 9, comma terzo, del TUIR afferma che per valore normale:

*«Per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma 4 per i beni ivi considerati, si intende **il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari**, in condizioni di libera concorrenza e **al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati**, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, **ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali**, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento **ai provvedimenti in vigore.**»*

Il prezzo o corrispettivo mediamente praticato

Nel riferimento al *prezzo o corrispettivo mediamente praticato*, si potrebbero leggere due importanti elementi:

- Il primo elemento consiste nel fatto che possano esistere nel mercato, a fronte di transazioni apparentemente identiche, **prezzi differenti**, anche tra parti indipendenti. Questo può dipendere non solo e non tanto dalle caratteristiche del prodotto o dalle condizioni economiche della vendita bensì dalle strategie della cedente o della cessionaria, strategie che non sempre possono essere valorizzate in termini di scostamenti rispetto alla transazione teorica e, pertanto, valorizzate nel processo di rettifica della transazione presa a modello per valutare la transazione in verifica.
- il secondo elemento, strettamente connesso al primo, è che l'esistenza di un corrispettivo mediamente praticato significa che ci possa essere un **insieme di prezzi** che possono tutti essere ritenuti di libera concorrenza e, pertanto, pienamente legittimi. Questo vuol dire, in altre parole, che se l'analisi di comparabilità conduce alla determinazione di un prezzo non significativamente diverso rispetto a quello della transazione in verifica, questo **non** implica che il prezzo non possa essere accettato e, quindi, debba essere oggetto di rettifica.

Beni o servizi della stessa specie o similari

L'analisi di comparabilità deve identificare correttamente l'oggetto della transazione in verifica: beni o servizi della stessa specie o similari. Questo principio, per quanto possa sembrare banale, è fondamentale ed è il punto di partenza dell'analisi sui prezzi.

Il primo parametro di confronto è, ovviamente, relativo alla qualità del prodotto, intendendosi per essa sia l'identità fisica sia l'aspetto esteriore, qualora esso possa incidere sul prezzo.

Al medesimo stadio di commercializzazione

Altro principio molto importante è che il confronto deve essere effettuato per beni (o servizi) della stessa specie o similari, **allo stesso stadio di commercializzazione**: produttore, distributore o commerciante, all'ingrosso o al dettaglio. È evidente infatti che, pur assumendo che tutti i soggetti della catena distributiva successivi al produttore non modifichino il prodotto, il prezzo del prodotto stesso sarà sostanzialmente differente nei vari livelli di commercializzazione considerati poiché esso, indirettamente, deve assorbire tutti i costi legali alla sua commercializzazione.

Nell'ambito dell'analisi della comparabilità, l'analisi funzionale permette di evidenziare poi, al medesimo stadio di commercializzazione:

- le **funzioni prestate** dal cessionario (pubblicità, *marketing*);
 - i **rischi assunti** (condizioni del trasporto, garanzia sui prodotti, fluttuazione cambi, invenduto);
- e quindi, **la comparabilità delle transazioni**.

Nel tempo e nel luogo in cui i beni o i servizi sono stati acquistati o prestati

Il mercato di riferimento, ai fini della identificazione delle transazioni comparabili, è **il mercato del destinatario**, ovvero del cessionario del bene o dei servizi.

Questo principio vale soprattutto per i beni più che per i servizi: è più ragionevole che il prezzo dei prodotti, più che quello dei servizi, sia influenzato da costi diretti di distribuzione e trasporto per raggiungere il predetto mercato di destinazione e, nel caso in cui sia in uno Stato estero, dai dazi all'importazione e, eventualmente, da regolamenti specifici e prezzi imposti.

Riferimento a listini o tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi

Questo passo consente di affermare che il legislatore italiano predilige il **confronto interno** rispetto a quello esterno. Esso, infatti, richiama, in primo luogo, i listini o le tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi *in quanto possibile...e, in mancanza.....* ad altri parametri che, chiaramente, fanno riferimento al **confronto esterno**.

Il caso dei prezzi amministrati

L'ultimo periodo del terzo comma citato, infine, fa riferimento al regime dei **prezzi amministrati**, prevedendo che, ricorrendo la fattispecie, i prezzi siano quelli stabiliti nei relativi provvedimenti.

Altri metodi in un mercato di libera concorrenza

Nessun accenno è fatto, dalla normativa in commento, ad altri criteri, qualora il metodo del confronto non risultasse applicabile; a colmare questa lacuna soccorrono **prassi amministrativa e giurisprudenza**, che esamino di seguito.

IL CONCETTO DI VALORE NORMALE E IL PRINCIPIO DI LIBERA CONCORRENZA A CONFRONTO

Il valore normale espresso nell'art. 9, del TUIR riflette, pur nella sua generalità, il principio di libera concorrenza come definito nel rapporto OCSE 2010?

- La dottrina per lungo tempo si è interrogata dando risposte contrarie.
- La tesi che portava ad una risposta negativa si fondava sulla non coincidenza di elementi che definivano il valore normale e il principio di libera concorrenza. La tesi opposta invece riteneva che il valore normale potesse essere equiparato al principio di libera concorrenza perché esplicitamente richiamato nella Circolare n. 32/80.
- Dopo la pubblicazione del provvedimento sulla documentazione e la manifesta interpretazione dell'Amministrazione Finanziaria nel bollettino dell'Ufficio Ruling del 2010, si ritiene che non sussista più nessun dubbio e che, quindi, si ritenga che il valore normale rifletta, pur nella sua generalità, il principio di libera concorrenza come definito nel rapporto OCSE 2010.

METODI IN MATERIA DI PREZZI DI TRASFERIMENTO

- I metodi nel diritto convenzionale (Direttiva OCSE 2010, CAP II)
 - Selezione del metodo di prezzo di trasferimento
 - Metodi tradizionali basati sulla transazione;
 - *Metodo del prezzo comparabile di libero mercato (CUP Method)*
 - *Metodo del prezzo di rivendita (Resale Price Method)*
 - *Metodo del costo maggiorato (Cost Plus Method)*
 - Metodi basati sull'utile della transazione
 - *Metodo basato sul margine netto della transazione (TNMM)*
 - *Metodo di ripartizione degli utili (TPSM)*
 - *Contribution analysis;*
 - *Residual analysis.*
- Il transfer pricing nella giurisprudenza italiana

I METODI NEL DIRITTO CONVENZIONALE

Transfer Pricing

I metodi nella direttiva OECD

OECD methods

Traditional transaction method

Transactional profit methods

CUP

RPM

Cost plus
method

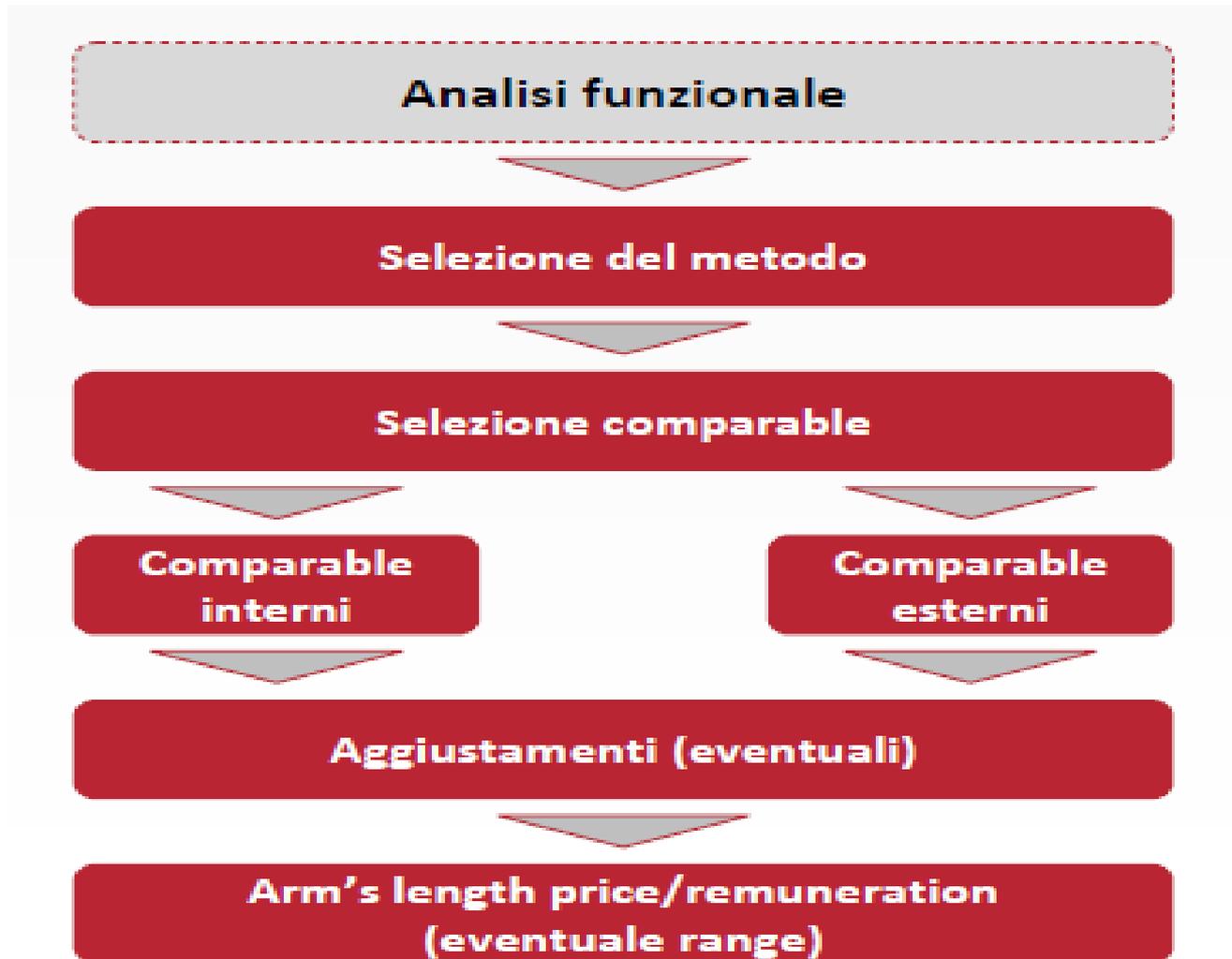
TNMM

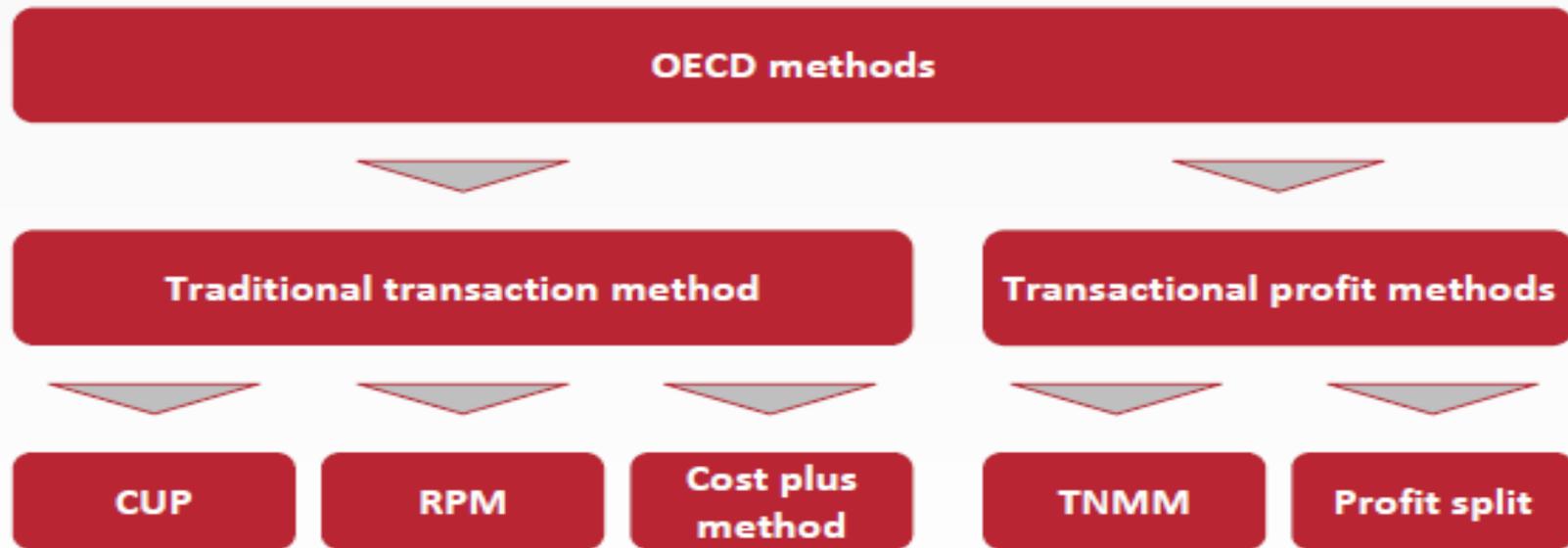
Profit split

Selezione del metodo di prezzo di trasferimento

Transfer Pricing

Processo di selezione del metodo

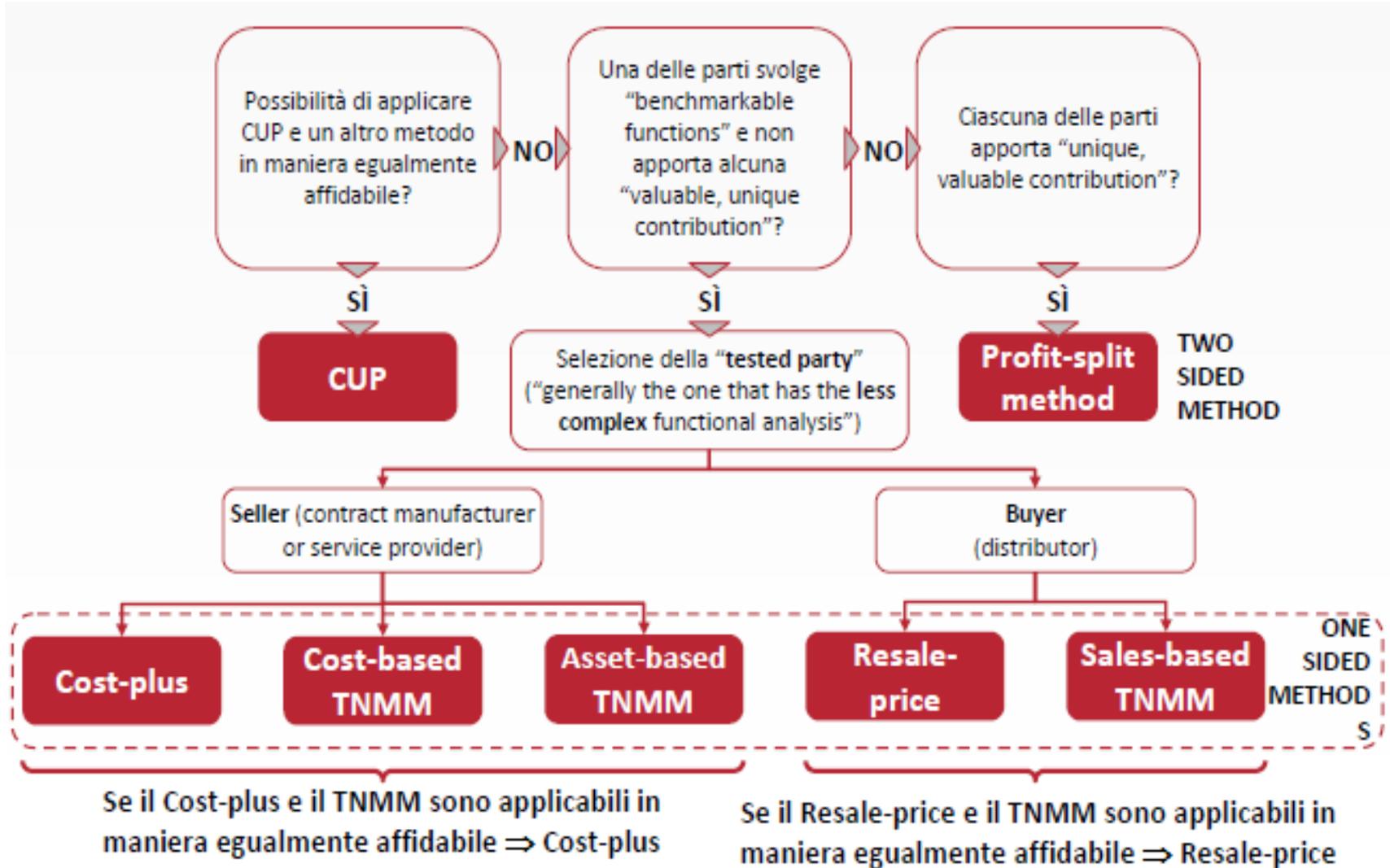




[...] where [...] a traditional transaction method and a transactional profit method can be applied in an equally reliable manner, the traditional transaction method is preferable to the transactional profit method. Moreover, where, [...] the comparable uncontrolled price method (CUP) and another transfer pricing method can be applied in an equally reliable manner, the CUP method is to be preferred [OECD GL, para. 2.3]

Transfer Pricing

Selezione del metodo



ONERI DOCUMENTALI NEL DIRITTO ITALIANO

- L'art. 26, comma 1, del D.L. n. 78/2010 ha introdotto il nuovo comma 2-ter del Decreto Legislativo n. 471 del 18 dicembre 1997 che prevede:

“In caso di rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento [...], da cui derivi una maggiore imposta o una differenza del credito, la sanzione di cui al comma 2 non si applica qualora, nel corso dell'accesso, ispezione o verifica o di altra attività istruttoria, il contribuente consegni all'Amministrazione finanziaria la documentazione indicata in apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati. Il contribuente che detiene la documentazione prevista dal provvedimento di cui al periodo precedente, deve darne apposita comunicazione all'Amministrazione finanziaria secondo le modalità e i termini ivi indicati. In assenza di detta comunicazione, si rende applicabile il comma 2.”

- Il Provvedimento attuativo della Direzione Centrale Accertamento è stato pubblicato il 29 settembre 2010

➤ Carattere innovativo della disciplina

- Fino all'entrata in vigore del D.L. non esisteva in Italia alcuna norma contenente un obbligo/onere di predisposizione di documentazione a supporto dei prezzi di trasferimento adottati

➤ Sostituzione della tradizionale triade “obbligo-violazione-sanzione” quella, più incentivante, “facoltà-rispetto-beneficio”

➤ Volontà espressa del Legislatore di uniformare il nostro ordinamento ai principi contenuti nelle Direttive OCSE

- D.L. e relazione al D.L. fanno riferimento a *“adeguamento alle direttive emanate dalla Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento”*
- Il Provvedimento definisce come Linee guida OCSE *“le Linee Guida OCSE sulla determinazione dei prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni finanziarie, approvate dal Consiglio dell'OCSE in data 22 luglio 2010”*

- **La nuova disciplina prevede la disapplicazione delle sanzioni per infedele dichiarazione qualora, nel corso di qualsiasi attività di accertamento il contribuente:**
 - consegna all'Amministrazione finanziaria documentazione idonea a consentire il riscontro al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati entro 10 giorni dalla richiesta (art. 8.2 Provvedimento)
 - abbia provveduto in precedenza a comunicare all'Amministrazione finanziaria di essere in possesso della suddetta comunicazione

- **Il Provvedimento ha definito:**
 - il contenuto della documentazione idonea
 - la modalità ed i termini per la relativa comunicazione

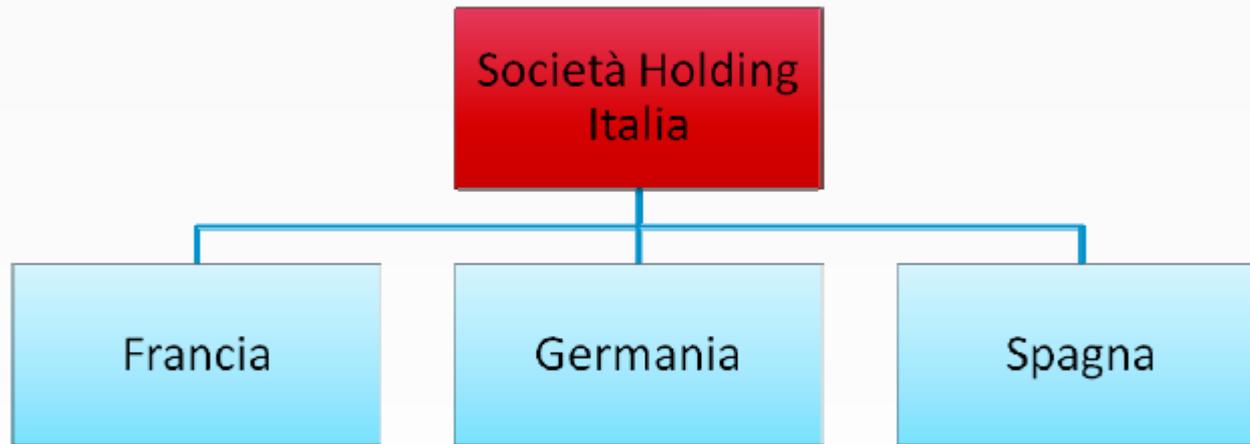
- Il Provvedimento (cfr. Articolo 2) dispone che la Documentazione idonea è costituita da:
- **un documento denominato Masterfile**, i cui contenuti sono disciplinati dall'articolo 2.1 del Provvedimento. Questo documento deve essere predisposto nei casi in cui il contribuente onerato sia:
 - A) una società residente in Italia che si qualifica ai sensi del Provvedimento come “Società Holding” o “Società Sub-Holding”
 - B) una stabile organizzazione italiana di una società non residente che si qualifica ai sensi del Provvedimento come “Società Holding” o “Società Sub-Holding”
 - **un documento denominato Documentazione nazionale**, i cui contenuti sono disciplinati dall'articolo 2.2. del Provvedimento. Questo documento deve essere predisposto da (a) ogni società o impresa residente in Italia e/o (b) stabile organizzazione italiana di società non residente siano esse qualificabili come “società holding”, “società sub-holding” o “imprese controllate”

- Ai sensi dell'art. 8.3 del provvedimento, l'Amministrazione finanziaria non è vincolata alla non applicazione delle sanzioni qualora:
 - Masterfile e Documentazione Nazionale, pur corretti sotto un profilo formale, non presentano “*contenuti informativi completi e conformi*” al Provvedimento; oppure
 - le informazioni rappresentate non corrispondono in tutto o in parte al vero

- Non costituiscono causa ostativa alla disapplicazione delle sanzioni “... *omissioni o inesattezze parziali tali da non pregiudicare l'analisi dei verificatori e la correttezza degli esiti di detta analisi*” nonché l'omissione degli previsti dal Provvedimento

Transfer Pricing

Ambito soggettivo di applicazione «Società holding»

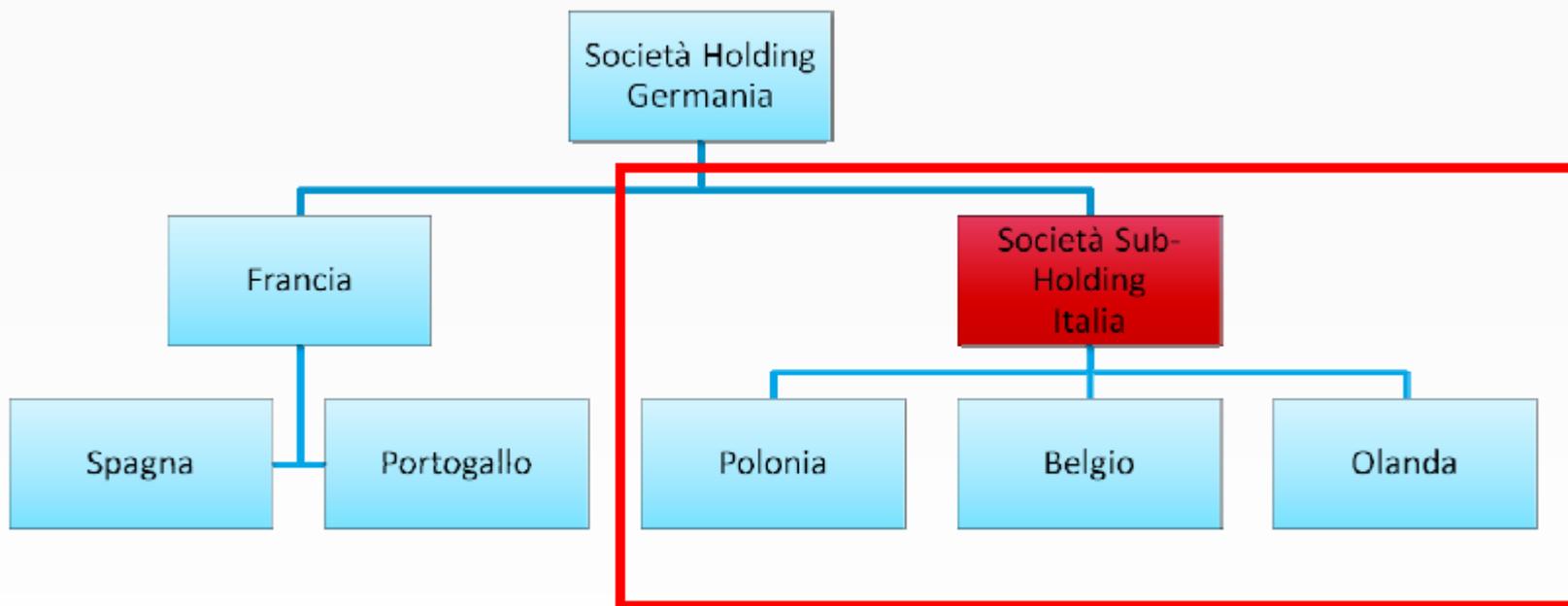


Definizione di “società holding” [art. 1, lett. a, del Provvedimento]

Società residente a fini fiscali nel territorio dello Stato che: (a) non è controllata da altra società o impresa commerciale o da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente; e (b) controlla, anche per il tramite di una sub-holding, una o più società non residenti a fini fiscali nel territorio dello Stato

Transfer Pricing

Ambito soggettivo di applicazione «Società sub-holding»

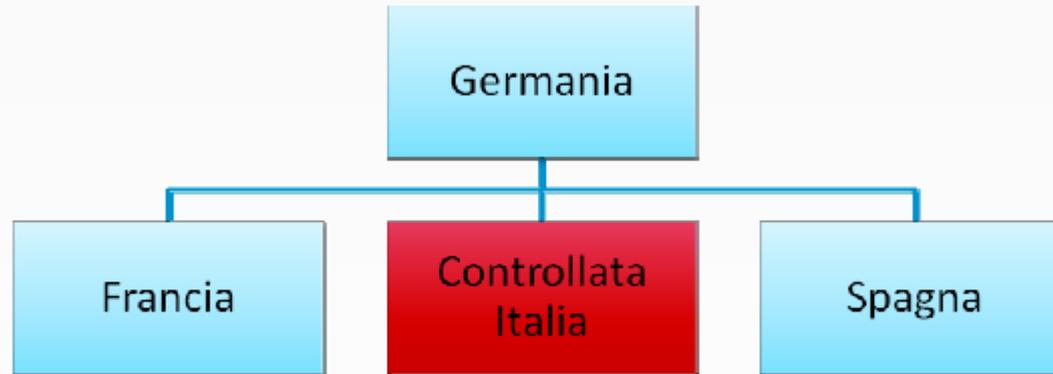


Definizione di “società sub-holding” (art. 1, lett. b, del Provvedimento)

Società residente a fini fiscali nel territorio dello Stato che: (a) è controllata da altra società o impresa commerciale o da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente; e (b) controlla a sua volta una o più società non residenti a fini fiscali nel territorio dello Stato

Transfer Pricing

Ambito soggettivo di applicazione «Impresa controllata»

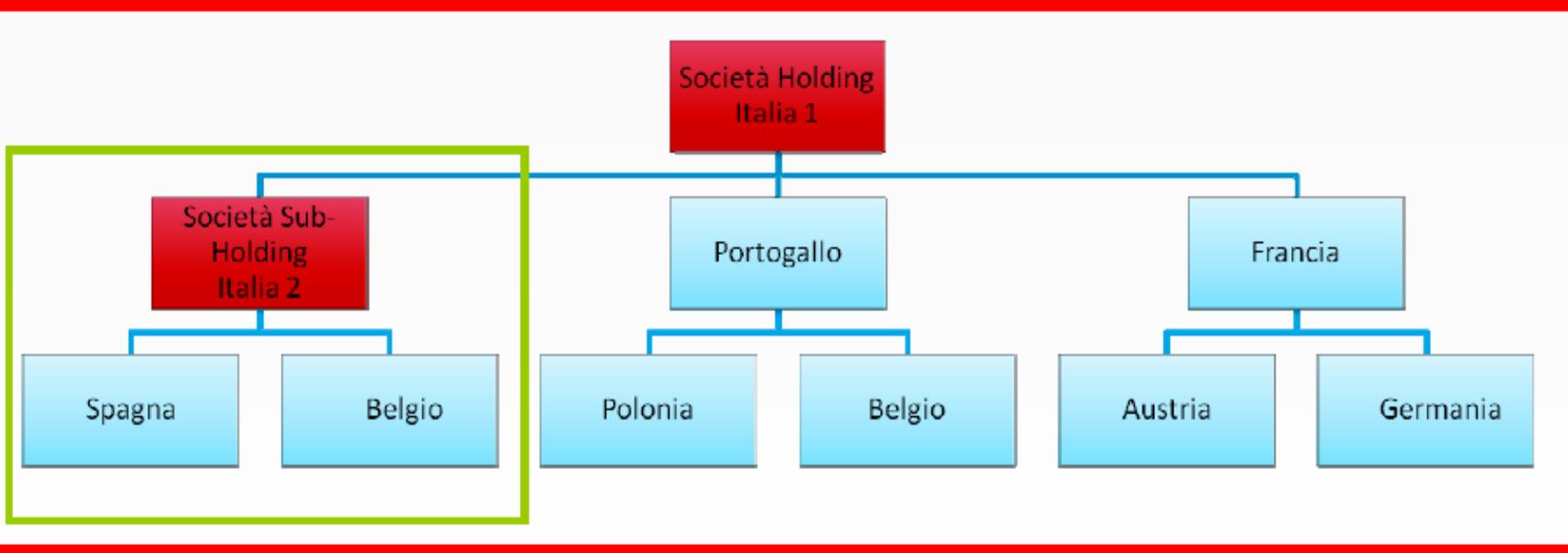


Definizione di “impresa controllata” (art. 1, lett. c, del Provvedimento)

Società o un’impresa residente a fini fiscali nel territorio dello Stato che: (a) è controllata da altra società o impresa commerciale o da altro soggetto dotato di personalità giuridica ed esercente attività commerciale, ovunque residente; e (b) non controlla altre società o imprese non residenti a fini fiscali nel territorio dello Stato;

Transfer Pricing

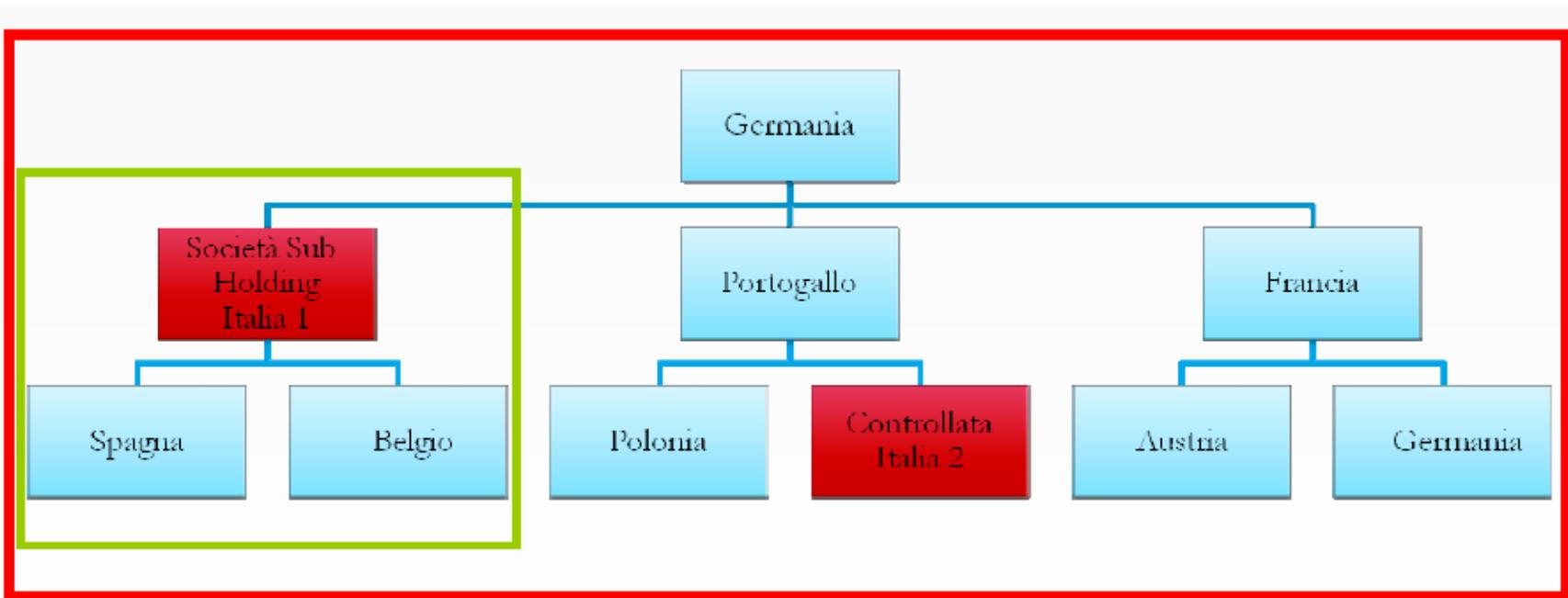
Ambito soggettivo di applicazione - Esempi



- Italia 1 si qualifica come società holding (Masterfile e Documentazione Nazionale)
- Italia 2 si qualifica come società sub-holding (Masterfile e Documentazione Nazionale)

Transfer Pricing

Ambito soggettivo di applicazione - Esempi



- Italia 1 si qualifica come società sub-holding (Masterfile e Documentazione Nazionale)
- Italia 2 si qualifica come impresa controllata (solo Documentazione Nazionale)

- 1 Descrizione generale del gruppo multinazionale (storia, evoluzione, settori e mercati di riferimento)**
 - 2 Struttura del gruppo**
 - 2.1 Struttura organizzativa
 - 2.2 Struttura operativa
 - 3 Strategie generali ed eventuali mutamenti rispetto al periodo d'imposta precedente**
- QUADRO GENERALE DEL GRUPPO MULTINAZIONALE**
- 4 Flussi delle operazioni
 - 5 Operazioni infragruppo
 - 5.1 Cessioni di beni e prestazioni di servizi
 - 5.1.1 *Operazione di tipo 1*
 - 5.1.n *Operazione di tipo n*
 - 5.2 Servizi funzionali allo svolgimento delle attività infragruppo
 - 5.2.1 *Servizi di tipo 1*
 - 5.2.n *Servizi di tipo n*
 - 5.3 Accordi per la ripartizione di costi
 - 6 Funzioni svolte, beni strumentali impiegati e rischi assunti
 - 7 Beni immateriali
 - 8 Politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo
 - 9 Rapporti con le amministrazioni fiscali dei Paesi UE concernenti APA e ruling in materia di prezzi di trasferimento

- 1 Descrizione generale del gruppo multinazionale (storia, evoluzione, settori e mercati di riferimento)
- 2 Struttura del gruppo
 - 2.1 Struttura organizzativa
 - 2.2 Struttura operativa
- 3 Strategie generali ed eventuali mutamenti rispetto al periodo d'imposta precedente
- 4 Flussi delle operazioni
- 5 Operazioni infragruppo
 - 5.1 Cessioni di beni, prestazioni di servizi
 - 5.1.1 *Operazione di tipo 1*
 - 5.1.n *Operazione di tipo n*
 - 5.2 Servizi funzionali allo svolgimento delle attività infragruppo
 - 5.2.1 *Servizi di tipo 1*
 - 5.2.n *Servizi di tipo n*
 - 5.3 Accordi per la ripartizione di costi
- 6 Funzioni svolte, beni strumentali impiegati e rischi assunti
- 7 Beni immateriali
- 8 Politica di determinazione dei prezzi di trasferimento del gruppo
- 9 Rapporti con le amministrazioni fiscali dei Paesi UE concernenti APA e ruling in materia di prezzi di trasferimento

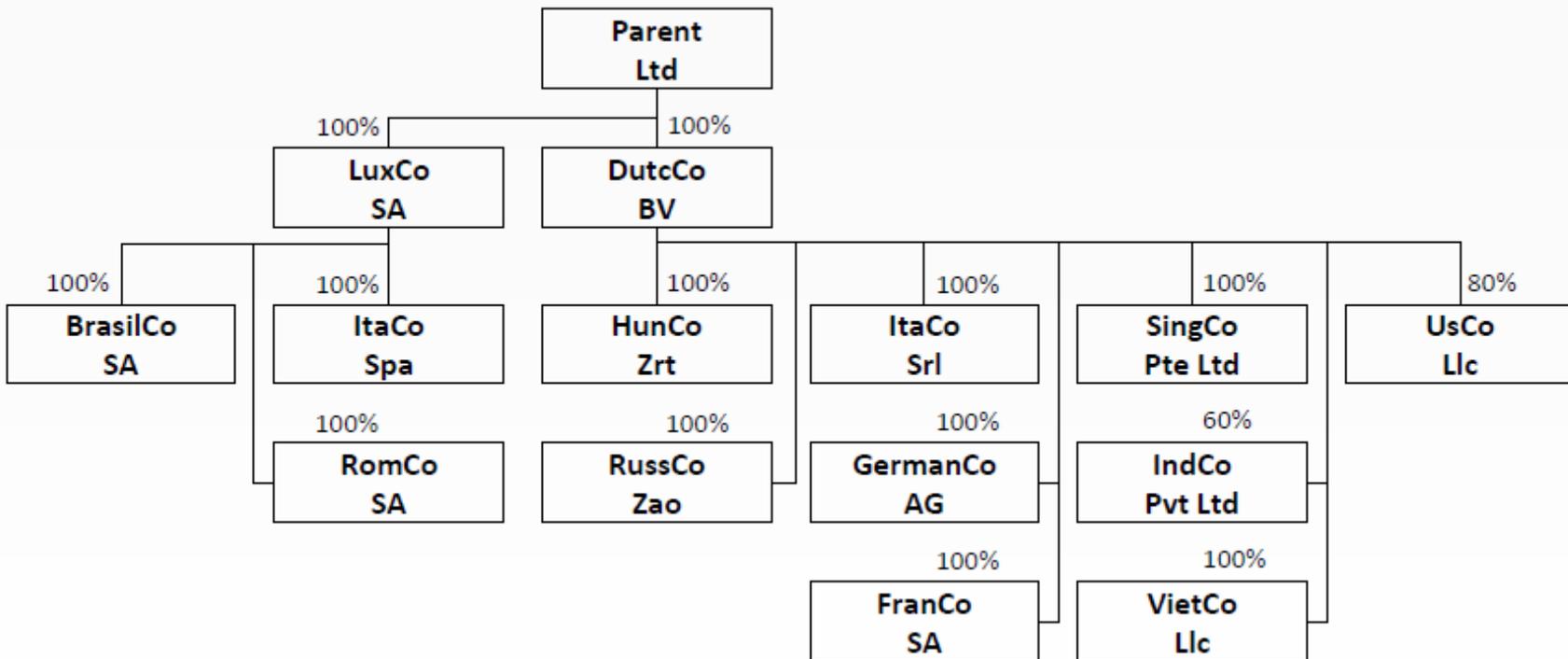
**ELEMENTI ATTINENTI
ALL'ANALISI DI
COMPARABILITÀ**

- **Storia ed evoluzione recente**
 - Costituzione, evoluzione, acquisizioni.
- **Settori di operatività**
 - Core business e attività accessorie;
 - prodotti/servizi offerti;
 - dimensioni del/i settore/i;
 - caratteristiche competitive;
 - eventuale regolamentazioni di settore.
- **Lineamenti generali dei mercati di riferimento**
 - Peculiarità dei mercati di approvvigionamento e di sbocco;
 - aree geografiche di ubicazione dei mercati;
 - principali competitors e prodotti/servizi concorrenti.

Transfer Pricing

Struttura organizzativa del gruppo

Group chart



Necessario fornire:

- chart del gruppo;
- elenco dei membri del gruppo con indicazione della forma giuridica;
- quote partecipative.



Esempi di possibili strategie perseguite a livello generale dal gruppo:

- Sviluppo di un nuovo prodotto;
- Strategie di diversificazione;
- Strategie di sviluppo;
- Strategie di consolidamento della posizione;
- Strategie di penetrazione del mercato;
- Strategie difensive (da potenziali nuovi competitor).

Indicazione di **eventuali mutamenti** di strategia rispetto al periodo precedente.

Informazioni da fornire:

- quadro generale dei **flussi delle operazioni** rientranti nell'ambito di applicazione delle norme in materia di TP;
- **modalità di fatturazione** e i relativi **importi**;
- **motivazioni economiche/giuridiche** per le quali l'attività è stata strutturata secondo la dinamica dei flussi come rappresentata.

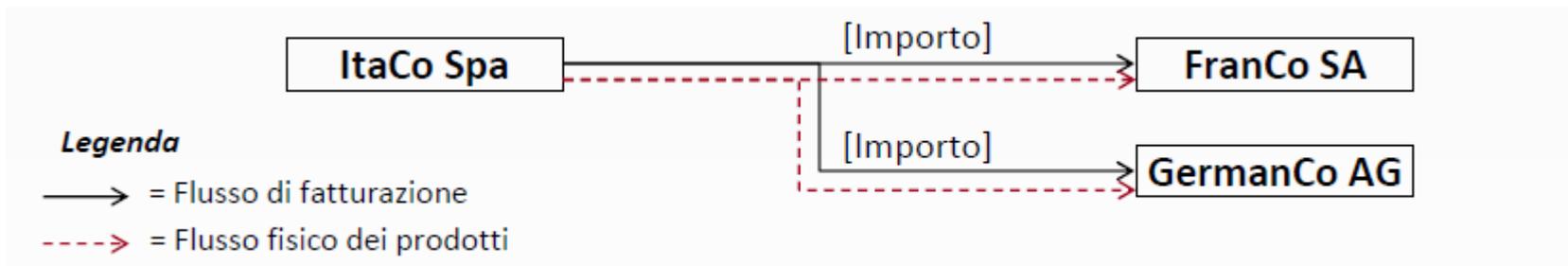
I flussi delle operazioni dovranno essere descritti in un **diagramma di flusso** che ricomprende anche quelli afferenti a operazioni non appartenenti all'area della gestione ordinaria.

*«Si ritiene che, in tale capitolo, debbano essere anche descritte eventuali **operazioni realizzate con terzi indipendenti**, qualora assimilabili o aventi la stessa natura di quelle infragruppo» (Circ. 58/E/2010, par. 4)*

Transfer Pricing

Flussi delle operazioni (Esempio)

- Flussi di operazioni che vedono ItaCo Spa quale parte 'attiva'
- Operazione 1: cessione di prodotti finiti da ItaCo Spa ad altre società del gruppo

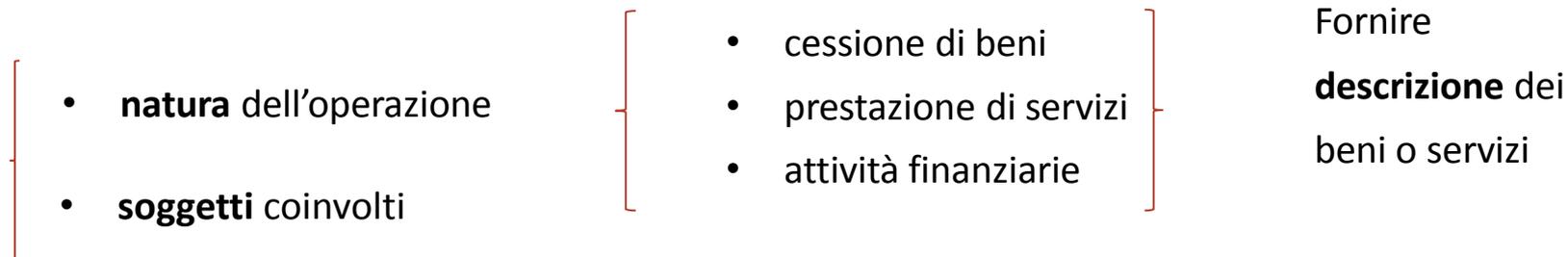


La fatturazione dei prodotti - che avviene contestualmente alla spedizione dei medesimi - è eseguita direttamente da ItaCo Spa nei confronti di ogni singola consociata con la quale si perfeziona la cessione.

L'operazione in oggetto è stata strutturata secondo la dinamica rappresentata al fine di soddisfare la domanda di prodotti finiti nei mercati presidiati dalle conosciute acquirenti. Poiché queste ultime – svolgendo esclusivamente attività commerciale - sono prive di propri impianti produttivi, acquistano tali prodotti da ItaCo Spa.

(da replicare per n flussi di operazioni)

Descrizione, **per ogni tipologia di operazione**, di:



«il riferimento alla possibilità di trattare unitariamente categorie omogenee di beni e servizi va interpretato in maniera coerente con le indicazioni fornite dalle Linee Guida OCSE e con la scelta dei metodi di valorizzazione delle operazioni adottati»

(Circ. 58/E/2010, par. 4)

Vedi **OECD GL, par. 3.9** → esempi di operazioni 'aggregabili'

Facoltà di esclusione delle operazioni intercorse tra imprese associate entrambe residenti in Paesi **non** membri UE.



Descrizione, **per ogni tipologia di operazione**, di:

- **caratteristiche** dei servizi;
- **soggetti** coinvolti;
- **accordi** tra le parti per la ripartizione dei costi.

Esempi di servizi funzionali allo svolgimento di attività infragruppo (**OECD GL, par. 7.14**):

- **administrative service** → accounting, legal, IT, etc.
- **financial service** → loan contracts, refinancing, etc.
- **assistance (in the field of)** → production, buying, distribution, etc.
- **services in staff matters** → recruitment, training, etc.

Riferimento a Capitolo VII OECD GL

- Per ciascun accordo per la ripartizione dei costi deve essere fornita indicazione di:
 - indicazione del relativo **oggetto**;
 - **durata**;
 - soggetti **partecipanti**;
 - **perimetro** delle attività;
 - **progetti** coperti.

Le società soggette all'obbligo di predisposizione della Documentazione Nazionale partecipanti ad accordi per la ripartizione dei costi (CCA) devono fornire ulteriori e più dettagliate informazioni nella rispettiva **Documentazione Nazionale** (vedi Capitolo 6).

- Individuazione delle **funzioni** che vengono svolte all'interno del gruppo e loro attribuzione alle società;
- Elencazione dei **beni strumentali** utilizzati per lo svolgimento di tali attività
- **Rischi** assunti nello svolgimento di tali attività

Evidenziazione dei **cambiamenti** intervenuti rispetto al periodo d'imposta precedente, con particolare riferimento a quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale.

*«E' di tutta evidenza che, con riferimento ai beni strumentali, non viene richiesta una minuziosa elencazione di ogni singola variazione intervenuta a seguito di dismissioni o acquisto di singoli cespiti, bensì un'indicazione di massima di **mutamenti rilevanti nella composizione e nel peso dei beni strumentali** complessivamente considerati, allocati presso le singole entità del gruppo»*

(Circ. 58/E/2010, par. 4)

Beni immateriali detenuti da ciascuna impresa coinvolta nelle operazioni:

- marchi;
- brevetti;
- concessioni;
- *know-how*;
- software;
- Altri.

Indicazione di eventuali canoni corrisposti per l'utilizzo dei beni immateriali, con specificazione dei soggetti percipiente ed erogante.

«dovrà essere data descrizione anche di **eventuali intangibles non iscritti in bilancio**. Ci si riferisce, per esempio, al *know-how* di processo, agli effetti positivi generati dalle sinergie, agli effetti positivi di network e così via.»

«Particolare attenzione dovrà essere posta [...] ad eventuali operazioni di **riorganizzazione aziendale** che abbiano comportato una riallocazione dei beni immateriali.»

(Circ. 58/E/2010, par. 4)

Alla luce di tutti i precedenti capitoli, paragrafi e sottoparagrafi, nel presente capitolo deve essere enunciata la politica di determinazione dei prezzi di trasferimento associata a ciascuna tipologia di operazioni. In particolare dovrà essere indicato:

- il metodo adottato;
- una sintetica illustrazione delle ragioni che hanno condotto alla identificazione in quel metodo del «metodo più appropriato».

«Nell'ambito della trattazione si dovranno fornire informazioni circa i contratti stipulati dalle imprese associate del gruppo sui quali la politica sui prezzi di trasferimento si basa approfondendo l'analisi attraverso una descrizione della natura dei contratti, dei contraenti e una sintesi del contenuto degli stessi»

(Circ. 58/E/2010, par. 4)

Transfer Pricing

Rapporti con le amministrazioni fiscali dei Paesi UE concernenti APA e ruling in materia di TP

Sintetica descrizione degli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento - “**Advance Price Arrangements**” (APA) ovvero ruling - sottoscritti con o rilasciati dalle amministrazioni fiscali dei paesi in cui il gruppo opera.

Indicazione di:

- oggetto;
- contenuti;
- periodi di validità

La struttura del paragrafo deve seguire un’articolazione per **stato membro** di riferimento.

- 1 Descrizione generale della società
(storia, evoluzione e mercati di riferimento)
- 2 Settori in cui opera la società
- 3 Struttura operativa della società
- 4 Strategie generali perseguite dall'impresa
- 5 Operazioni infragruppo
(cessioni di beni, prestazioni di servizi)

5.1 Operazioni di tipo 1

5.1.1 Descrizione delle operazioni

5.1.2 Analisi di comparabilità

- a) Caratteristiche dei beni e dei servizi
- b) Analisi funzionale
- c) Termini contrattuali
- d) Condizioni economiche
- e) Strategie d'impresa

5.1.3 Metodo adottato

- a) Enunciazione del metodo prescelto e ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza
- b) Criteri di applicazione del metodo prescelto
- c) Risultati derivanti dall'applicazione del metodo adottato

6 Operazioni infragruppo (CCA a cui l'impresa partecipa)

6._ [...]

QUADRO GENERALE DELLA SOCIETÀ
Informazioni analoghe a quelle fornite nel MF, ma riferite alla società che predispone la DN

- 1 Descrizione generale della società
(storia, evoluzione e mercati di riferimento)
- 2 Settori in cui opera la società
 - 2.1 Settore 1
- 3 Struttura operativa della società
- 4 Strategie generali perseguite dall'impresa
- 5 **Operazioni infragruppo
(cessioni di beni, prestazioni di servizi)**
 - 5.1 Operazioni di tipo 1
 - 5.1.1 *Descrizione delle operazioni*
 - 5.1.2 *Analisi di comparabilità*
 - a) *Caratteristiche dei beni e dei servizi*
 - b) *Analisi funzionale*
 - c) *Termini contrattuali*
 - d) *Condizioni economiche*
 - e) *Strategie d'impresa*
 - 5.1.3 *Metodo adottato*
 - a) *Enunciazione del metodo prescelto e ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza*
 - b) *Criteri di applicazione del metodo prescelto*
 - c) *Risultati derivanti dall'applicazione del metodo adottato*
- 6 Operazioni infragruppo (CCA a cui l'impresa partecipa)
 - 6._ [...]

ANALISI DELLE OPERAZIONI INFRAGRUPPO

Illustrazione, per ciascuna operazione, del percorso seguito per la selezione del metodo e dei risultati derivanti dalla sua applicazione

➤ Storia ed evoluzione recente

- Costituzione, evoluzione, acquisizioni.

➤ Lineamenti generali dei mercati di riferimento

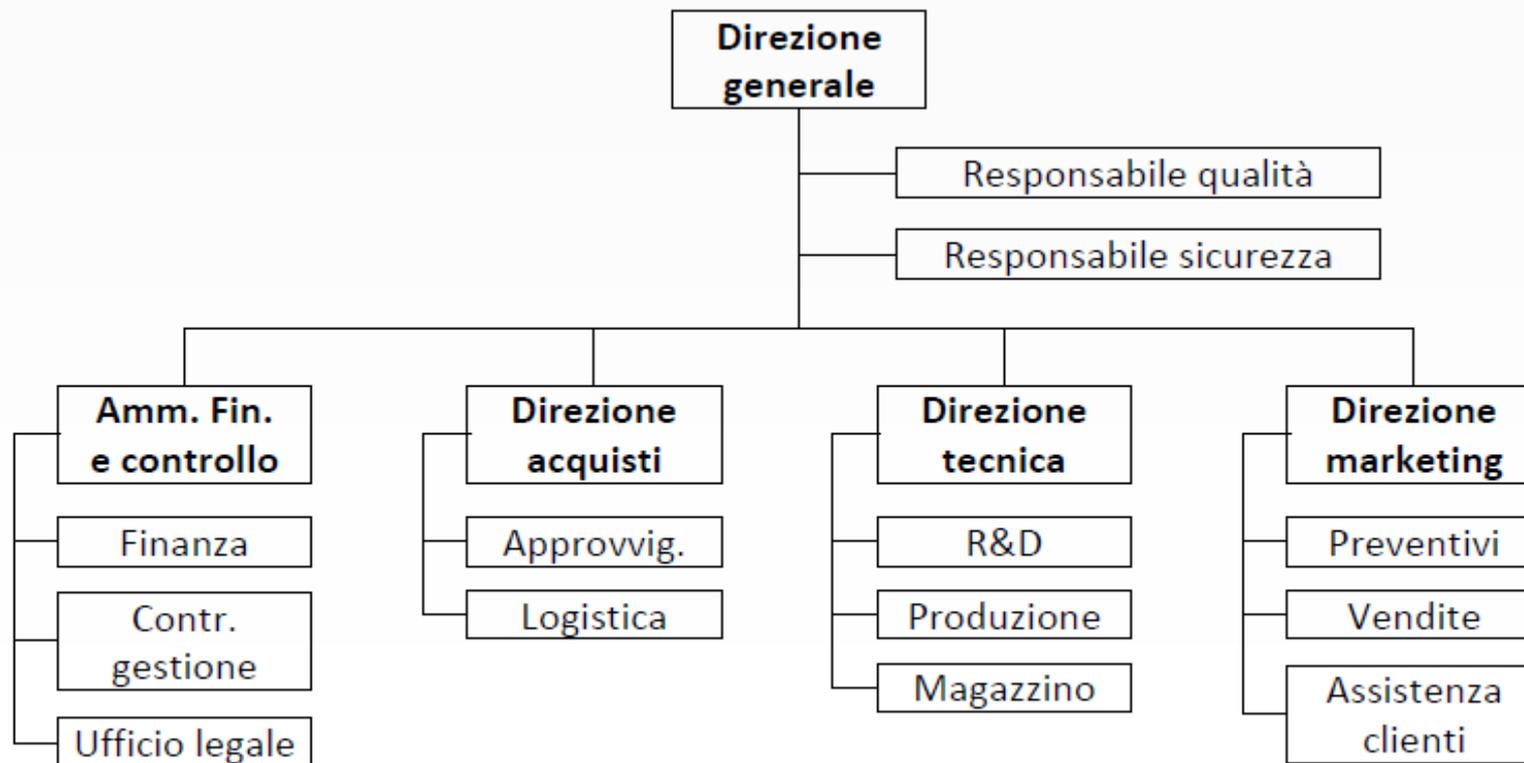
- Peculiarità dei mercati di approvvigionamento e di sbocco;
- Aree geografiche di ubicazione dei mercati;
- Principali *competitors* e prodotti/servizi concorrenti.

➤ Settori di operatività

- prodotti/servizi offerti;
- dimensioni del/i settore/i;
- caratteristiche competitive;
- eventuali regolamentazioni di settore.

Il capitolo si suddivide in paragrafi, tanti quanti sono i settori in cui la società è operativa.

- **Necessario** fornire descrizione del ruolo che ciascuna unità organizzativa dell'impresa svolge. Consigliabile includere organigramma sintetico.



Esempi di possibili strategie perseguite dalla società:

- Sviluppo di un nuovo prodotto;
- Strategie di diversificazione;
- Strategie «portfolio» (**OECD GL, par. 3.10**)
- Strategie di consolidamento della posizione;
- Strategie di penetrazione del mercato;
- Strategie difensive (da potenziali nuovi competitor).

Indicazione di **eventuali mutamenti** di strategia rispetto al periodo precedente ed evidenziazione di specifiche strategie legate a particolari settori o mercati.

- **Sommario delle operazioni** da analizzare in maniera più ampia e precisa nei successivi paragrafi.
- Quadro di dettaglio dei **flussi** (di transazioni e di fatturazione) delle operazioni, ivi inclusi i relativi importi ← possibile fare riferimento al diagramma di flusso da allegare alla Documentazione Nazionale.
- Descrizione delle **motivazioni economiche/giuridiche** per le quali l'attività è stata strutturata secondo la dinamica dei flussi come rappresentata.

«In analogia a quanto rilevato in merito al Masterfile, anche per la Documentazione Nazionale vale il riferimento alla possibilità di trattare unitariamente categorie omogenee di beni e servizi in conformità alle indicazioni fornite dalle Linee Guida OCSE» (Circ. 58/E/2010, par. 5)

Vedi **OECD GL, par. 3.9** → esempi di operazioni 'aggregabili'

1. Operazione di cessione di prodotti finiti da ItaCo Spa alla consociata FranCo SA

La presente operazione ha per oggetto la cessione da parte di ItaCo Spa alla consociata FranCo SA di prodotti finiti per un importo pari a 5.000.000 Euro.

Il flusso fisico dell'operazione coincide con il relativo flusso di fatturazione: ItaCo Spa spedisce i prodotti oggetto dell'operazione e contestualmente li fattura alla consociata FranCo SA.

La scelta di strutturare l'operazione nel modo illustrato è coerente con il ruolo svolto dalle società coinvolte. In qualità di società distributiva per il mercato francese, infatti, FranCo SA acquista da ItaCo Spa i prodotti da quest'ultima realizzati, al fine di venderli sul mercato da essa presidiato.

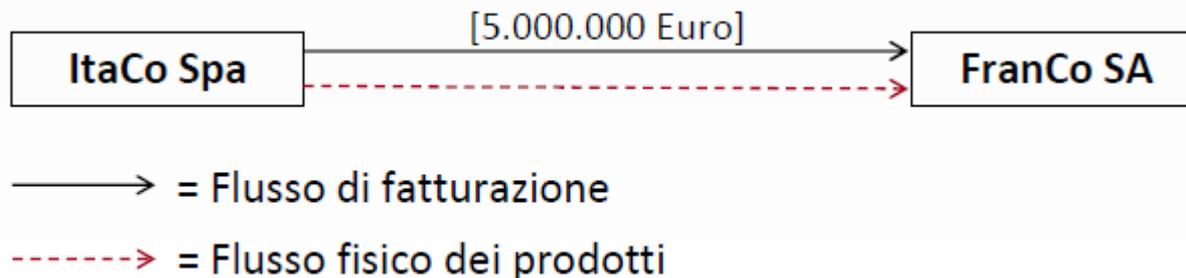
n) **Operazione di ... da ... A ...**

[...]

- Al fine di agevolare la comprensione delle operazioni in parola, si fornisce in allegato un diagramma di sintesi dei flussi delle operazioni (Allegato 1).

ALLEGATO 1

- **Operazione 1: cessione di prodotti finiti da ItaCo Spa a FranCo SA**



- **Operazione n: ... da ... a ...**

[da replicare per n operazioni]



- Descrizione della tipologia di operazioni presa in esame (descrizione della natura e delle modalità di svolgimento);
- Indicazione dei soggetti con i quali le operazioni sono intrattenute.

«Qualora **medesime o analoghe operazioni fossero realizzate nei confronti di soggetti indipendenti**, dovrà parimenti esserne fornita esplicita indicazione»

«il richiamo, posto nel Provvedimento [...], a soggetti indipendenti è [...] da intendersi riferito a soggetti estranei al gruppo multinazionale di appartenenza, sia che si tratti di soggetti appartenenti a loro volta a gruppi, sia che si tratti di soggetti non appartenenti ad alcun gruppo»

(Circ. 58/E/2010, par. 5)

«Application of the arm's length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent enterprises. In order for such comparisons to be useful, the economically relevant characteristics of the situations being compared must be sufficiently comparable. To be comparable means that none of the differences (if any) between the situations being compared could materially affect the condition being examined in the methodology (e.g. price or margin), or that reasonably accurate adjustments can be made to eliminate the effect of any such differences.»

(OECD GL, par. 1.33)

OECD GL, par. 3.4 → Typical process that can be followed in performing a comparability analysis (good practice, not compulsory)

Analisi delle caratteristiche dei beni o dei servizi oggetto delle operazioni.

OECD GL, par. 1.39 → Principali elementi da considerare in caso di:

Trasferimento di beni materiali

- Caratteristiche fisiche;
- Qualità ed affidabilità;
- Disponibilità e quantità fornite.

Trasferimento di beni immateriali

- Forma della transazione (concessione o vendita);
- Tipo di bene (brevetto, marchio, know-how, etc.);
- Durata e grado di protezione;
- Vantaggi previsti dall'uso del bene.

Fornitura di servizi

- Natura e ampiezza («extent»)

Transfer Pricing

Analisi di comparabilità

a) Caratteristiche dei beni e dei servizi

- Alle caratteristiche dei beni e dei servizi può essere attribuito maggiore o minore peso a seconda del metodo adottato.

OECD GL, par. 1.40, 1.41:

«Under the comparable uncontrolled price method, any material difference in the characteristics of property or services can have an effect on the price and would require an appropriate adjustment to be considered»

«Under the resale price method and cost plus method, some differences in the characteristics of property or services are less likely to have a material effect on the gross profit margin or mark-up on costs»

«Differences in the characteristics of property or services are also less sensitive in the case of the transactional profit methods than in the case of traditional transaction methods»

- Nelle operazioni tra parti indipendenti, la remunerazione è generalmente parametrata alle **funzioni** svolte, ai **beni** impiegati e ai **rischi** assunti da ciascuno dei soggetti partecipanti all'operazione.

Al fine di verificare se le operazioni o i soggetti controllati e non controllati sono comparabili è necessario effettuare una **comparability analysis**.

La **comparability analysis** deve essere condotta con riferimento a **entrambe le parti partecipanti all'operazione**: anche in caso di applicazione di one- sided methods «some information on the comparability factors of the controlled transaction and **in particular on the functional analysis of the non-tested party** is also needed in order to appropriately characterise the controlled transaction and select the most appropriate transfer pricing method»

(OECD GL, par. 3.20, vedi anche par. 3.4)

Transfer Pricing

Analisi di comparabilità

b) Analisi funzionale (esempio)

5.1.2.b) Analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni impiegati

Nella tabella sottostante si riepilogano le funzioni, i rischi e i beni strumentali sottostanti all'operazione in oggetto:

FUNZIONI	ItaCo Spa	Consociate acquirenti
- Attività di ricerca e laboratorio	X	
- ...		
- Esecuzione della vendita nel mercato locale		X
- Assistenza tecnica e commerciale post-vendita		X
RISCHI		
Rischio di produzione	X	
Rischio stoccaggio materie prime	X	
...		
BENI STRUMENTALI		
Strutture di laboratorio	X	
...		
Beni immateriali produttivi	X	
Beni immateriali commerciali	X	

Se tra le società del Gruppo acquirenti non vi sono differenze sul piano delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali impiegati, esse possono raggruppate nella medesima colonna ("Consociate acquirenti").

- [Illustrazione dettagliata dell'analisi]
- [Mutamenti rispetto al periodo d'imposta precedente – business restructuring]

- Le condizioni contrattuali prevedono generalmente come le parti debbano ripartirsi responsabilità, rischi e vantaggi.



Le condizioni negoziate dalle parti possono trovarsi in **contratti scritti**, in **scambi di corrispondenza** o altro genere di **comunicazioni**.

Nel caso in cui **non** esistano contratti scritti, i rapporti contrattuali delle parti devono desumersi **dai comportamenti tenuti dalle parti**

(OECD GL, par. 1.52 - 1.54)

Esempi di clausole contrattuali:

- termini di pagamento;
- condizioni di trasporto;
- valuta;
- diritti di reso.

Il **Provvedimento** richiede di:

- **allegare** copia dei contratti scritti [Allegato 2];
- precisare se le pattuizioni negoziali hanno **validità generale**

Il Provvedimento richiede di fare ‘anche’ riferimento ai lineamenti generali dei mercati di riferimento, siano essi di approvvigionamento, transito o sbocco.

- Ubicazione geografica dei mercati;
- Dimensione dei mercati;
- Concorrenza esistente sui mercati;
- Posizioni competitive di acquirenti e venditori;
- Disponibilità di servizi e beni succedanei;
- Livelli di offerta e domanda;
- Potere d’acquisto del consumatore;
- Eventuali regolamentazioni governative;
- Livello del mercato (e.g. al minuto o all’ingrosso);
- Ciclicità del mercato.

Esempi di circostanze economiche rilevanti ai fini della verifica della comparabilità
(OECD GL, par. 1.55 - 1.57)

Se un gruppo opera in più mercati tra loro ragionevolmente omogenei è possibile impiegare **multiple-country comparability analysis (OECD GL, par. 1.58)**

Esempi di strategie potenzialmente rilevanti ai fini della verifica della comparabilità

(OECD GL, par. 1.59 - 1.60)

- Sviluppo di un nuovo prodotto;
- Strategie di diversificazione;
- Strategie 'portfolio' (OECD GL, par. 3.10)
- Strategie di consolidamento della posizione;
- Strategie di penetrazione del mercato;
- Strategie difensive (da potenziali nuovi competitor)

OECD GL, par. 1.61 - 1.63: attenzione a strategie che comportano una temporanea riduzione della *profitability* della società e sostenibilità *persistent losses*.



Transfer Pricing

a) Enunciazione del modello e delle ragioni della sua conformità all'arm's length principle

Selezione del metodo **alla luce degli esiti dell'analisi di comparabilità.**

Nella selezione del metodo dovrà tenersi conto di **(OECD GL, par. 2.2):**

- punti di forza e di debolezza dei metodi riconosciuti dall'OECD;
- appropriatezza del metodo selezionato alle caratteristiche (così come evidenziate dalla comparability analysis) dell'operazione in oggetto e coerenza con la tested party (laddove esistente);
- attendibilità (e disponibilità) delle informazioni necessarie per l'applicazione del metodo e per la determinazione del financial indicator adottato;
- grado di comparabilità tra controlled e uncontrolled transaction e di affidabilità (e praticabilità) degli aggiustamenti eventualmente richiesti per l'eliminazione delle eventuali differenze.

*«l'eventuale sindacato in sede di verifica della scelta del metodo e/o delle ragioni addotte dal contribuente a difesa delle proprie scelte, **in nessun caso costituisce presupposto autonomamente idoneo all'esclusione dal regime premiale stabilito dalla norma**».*

(Circ. 58/E/2010, par.5)

- Spiegazione delle modalità di applicazione del metodo selezionato
 - Illustrazione della procedura di selezione delle operazioni e/o dei soggetti comparabili, con indicazione delle fonti informative:
 - i. Comparable interni → conoscenza diretta dei dati;
 - ii. Comparable esterni → additive/deductive approach (**OECD GL, par. 3.41**)
 - utilizzo database;
 - analisi quantitativa. Illustrazione *quantitative criteria*:
 - soglia di fatturato
 - eliminazione soggetti in *persitent losses situation*;
 - eliminazione *start up company*;
 - analisi qualitativa:
 - verifica sito *web* della società
 - altro
- Esempi
quantitative criteria
(vedi anche
OECD GL, par. 3.43)
- Esempi *step*
analisi qualitativa

L'applicazione del metodo selezionato può portare alla individuazione di:

- **un dato** (e.g. prezzo o margine) puntuale;
- **un range** di valori (per esempio, perché non tutti i soggetti indipendenti partecipanti a operazioni comparabili in circostanze comparabili stabiliscono esattamente il medesimo prezzo, o perché non tutti i comparabili hanno esattamente lo stesso grado di comparabilità).

Nel caso di individuazione di un range, le OECD GL (par. 3.57) contemplano l'utilizzo di strumenti statistici per incrementare il livello di affidabilità del risultato: *«if the range includes a sizeable number of observations, statistical tools that take account of central tendency to narrow the range (e.g. the interquartile range or other percentiles) might help to enhance the reliability of the analysis»*

Il Provvedimento richiede di dare «chiara indicazione delle ragioni di identificazione dell'intervallo di risultati conformi al principio del valore normale».

«La sezione dovrà rendere conto del confronto tra la valorizzazione attribuita alle operazioni infragruppo realizzate nel periodo d'imposta di riferimento e i valori riscontrati in esito alla procedura di selezione delle operazioni e/o dei soggetti comparabili»

(Circ. 58/E/2010, par. 5)



ESITO:

Il dato risultante dall'applicazione all'operazione in esame del metodo selezionato è in linea - ovvero non è in linea - con quello dei comparabile (in quest'ultimo caso è comunque opportuno illustrare le ragioni - laddove esistenti - per cui si ritiene il valore relativo all'operazione in esame comunque conforme *all'arm's length principle*)

- Per ciascuno dei CCA conclusi dalla società, il capitolo deve articolarsi nei seguenti paragrafi:
 - 6.1 Soggetti, oggetto e durata del CCA
 - 6.2 Perimetro delle attività e progetti coperti
 - 6.3 Metodo di determinazione dei benefici attesi in capo ad ognuna delle imprese associate partecipanti all'accordo e correlative previsioni in cifre, esiti parziali e scostamenti
 - 6.4 Forma e valore dei contributi forniti da ognuna delle imprese partecipanti, nonché metodi e criteri di determinazione dei medesimi
 - 6.5 Formalità, procedure e conseguenze dell'ingresso e dell'uscita dall'accordo di imprese associate ad esso partecipanti, nonché del termine dello stesso
 - 6.6 Previsioni negoziali relative a versamenti compensativi o modifiche dei termini dell'accordo dipendenti dal mutare delle circostanze
 - 6.7 Mutamenti intervenuti medio tempore nell'accordo

- • Ai sensi dell'art. 8 del Provvedimento
 - sia il Masterfile sia la Documentazione Nazionale devono essere redatti in lingua italiana. L'Unica deroga è prevista nel caso Masterfile di società sub-holding per cui può essere ammesso il Masterfile preparato da un soggetto residente in altro stato membro(a parità di informazioni richieste dal Provvedimento) in lingua inglese
 - Masterfile e Documentazione Nazionale devono essere siglati in ogni pagina dal legale rappresentante o da altro soggetto munito di procura e firmati in calce all'ultimo foglio o autenticati con firma elettronica
 - Masterfile e Documentazione Nazionale vanno presentati in formato elettronico. E' comunque ammesso anche il formato cartaceo a condizione che il formato elettronico sia reso disponibile entro un tempo congruo

Transfer Pricing

Comunicazione della documentazione idonea

- La disciplina si applica a
 - Esercizio in corso alla data di entrata in vigore del decreto (31 maggio 2010) e successivi
 - Esercizi pregressi soggetti ad accertamento secondo le regole ordinarie
- Per l'esercizio in corso e gli esercizi successivi la comunicazione deve essere effettuata con la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Componenti negativi	
		A	B	C				
				4	5	,00	6	,00

- Per gli esercizi pregressi la comunicazione doveva essere trasmessa entro il 28 dicembre 2010, in via telematica tramite il servizio Entratel o successivamente ma prima dell'avvio di accessi, ispezioni, verifiche

- La consegna della documentazione deve avvenire entro 10 giorni dalla relativa richiesta
- I verificatori possono richiedere “informazioni supplementari” rispetto a quelle contenute nella documentazione consegnata
- Le informazioni supplementari devono essere consegnate entro 7 giorni dalla richiesta salvo termine più ampio “... *in funzione della complessità delle operazioni sottoposte ad analisi, sempreché tale periodo sia compatibile con i tempi del controllo* (art. 8.2. del Provvedimento)

PRESTAZIONE DI SERVIZI

Non potendo fornire una definizione esaustiva di servizi infra-gruppo data la molteplicità di fattispecie presenti sul mercato, provando a raggrupparli, si possono riscontrare le seguenti categorie:

- servizi di carattere ordinario e ricorrente (*routine services*);
- servizi tecnici, sia nell'ambito sia al di fuori di un contratto di licenza;
- servizi strategici, spesso ricollegabili alla concessione di licenze di beni immateriali;
- servizi di gestione strategica, chiamati anche *management service agreements*.

In alcune «situazioni di confine» non risulta facile distinguere le prestazioni di servizi dalle concessioni di beni immateriali. Per esempio, nell'ambito di una prestazione di servizi il prestatore utilizza il *know how*, che rimane di sua proprietà, per la realizzazione dell'opera (servizio) mentre con la concessione in licenza del bene immateriale il bene stesso viene trasferito, con modalità che vengono definite dal cedente.

*« Contracts for the supply of know-how concern information of the kind described in paragraph 11 that already exists or concern the supply of that type of information after its development or creation and include specific provisions concerning the confidentiality of that information;
In the case of contracts for the provision of services, the supplier undertakes to perform services which may require the use, by the supplier, or special knowledge, skill and expertise but not the transfer of such special knowledge, skill or expertise to the other party».*

(Art.12, par. 11.3 Modello OCSE)

Molto spesso, si riscontra l'ipotesi della concessione in uso di un bene immateriale, la quale viene accompagnata da una molteplicità di prestazioni di servizi. In tal caso, per riuscire a ricercare i *comparables*, sarebbe opportuno scomporre il contratto nelle sue singole componenti per riuscire ad applicare il giusto regime fiscale delle imposte dirette ed indirette.

Definito il concetto di servizio, occorre domandarsi se, effettivamente, il servizio stesso viene reso a favore dell'impresa beneficiaria, e come tale inerente all'attività svolta.

Per fare ciò, occorre definire il *discrimen*, che rappresenta l'ipotetico comportamento di un terzo indipendente rispetto all'impresa associata;

- se questo terzo fosse disposto ad acquisire il servizio, allora si può affermare che il ricevente percepisce in esso un beneficio, rendendo il servizio inerente.
- In caso contrario, qualora il terzo non fosse disposto ad acquisirlo, questo significherebbe, che il beneficiario non percepisce in esso alcun vantaggio, e pertanto, non è disposto a pagare alcun prezzo (es: *shareholder activity*).

Un esempio di situazioni in cui non è giustificato l'addebito alle società partecipanti è quando il servizio fornito dalla controllante, sia una duplicazione di un servizio di cui la controllata ha effettivamente necessità ma per il quale essa già sostiene il relativo costo, acquistando la prestazione da terzi.

In altri casi invece, tale duplicazione dei costi risulta ammissibile: si tratta di situazioni temporanee, nell'ambito di un'operazione di riorganizzazione, quando vengono decentrate o accentrate funzioni, o nel caso specifico in cui si voglia verificare all'esterno, una decisione assunta all'interno, per accertarne la sua validità (c.d. second option).

Sulle prestazioni di servizi quali amministrativi, tecnici e finanziari, i gruppi multinazionali si organizzano, generalmente, a livello di *holding* o di altra società controllata, con strutture specifiche create *ad hoc*. Risulta evidente che i costi specifici sostenuti per la prestazione di uno specifico servizio richiesto da una società determinata (c.d. on call services), dovranno essere addebitati esclusivamente a tale società.

Per la determinazione del prezzo di libera concorrenza, relativamente alle prestazioni di servizi, risultano applicabili i seguenti metodi:

- **Metodo del confronto di prezzo;**
- **Metodo del costo maggiorato;**
- **Metodo del margine netto della transazione.**

Transfer Pricing

Metodo del confronto di prezzo

Nell'ipotesi in cui i servizi vengono prestati a favore sia delle società del gruppo sia di società indipendenti, si presume che la società che presta il servizio determini il corrispettivo in relazione ai servizi effettivamente resi sulla base dei costi specificamente sostenuti (c.d. direct charge). In questo caso, al di là della maggior facilità di identificazione della metodologia di determinazione del corrispettivo c'è anche la comparabilità del prezzo, salvo che le transazioni con i terzi siano occasionali.

Nella generalità dei casi, tuttavia, i gruppi multinazionali sono molto integrati ed i servizi che vengono prestati all'interno del gruppo sono molto specifici, a tal punto da essere resi soltanto all'interno del gruppo. In questo caso viene a mancare la rilevazione analitica dei costi ed il corrispettivo del servizio viene determinato sulla base di una ripartizione dei costi tra i beneficiari dei servizi stessi (c.d. indirect charge).

I criteri di ripartizione dei costi possono basarsi su **parametri** quali fatturato, numero di dipendenti, valore delle immobilizzazioni. La scelta ricadrà sul parametro ritenuto più idoneo a rappresentare l'effettivo interesse, in relazione sia alla natura del servizio reso sia alla tipologia del costo sostenuto. Ad esempio:

- il costo relativo alle spese di manutenzione degli impianti sarà calcolato sulla base del valore delle immobilizzazioni;
- il servizio relativo alla tenuta delle paghe e dei contribuenti sarà determinato avendo riguardo al numero dei dipendenti;
- i servizi di vendita e le campagne pubblicitarie saranno addebitate sulla base del fatturato;
- i compensi per i contratti di assistenza hardware saranno determinati sulla base del numero di prestazioni.

Generalmente, in mancanza di un parametro più affidabile, il parametro utilizzato è quello del fatturato.

Molto spesso che la società di servizi del gruppo si avvalga, per svolgere la propria attività, sia di risorse interne sia di risorse esterne.

Nel caso in cui la società si avvalga di risorse esterne, si ritiene che non sia corretto imputare l'ammontare dei relativi costi nel calcolo del margine, nella misura in cui non ci sia alcuna elaborazione di questo acquisto.

Il margine dovrebbe, quindi, essere riconosciuto soltanto sui costi sostenuti per l'acquisizione del servizio e non anche sul servizio stesso.

L'applicazione dell'imputazione indiretta e l'adozione del metodo del costo maggiorato o del metodo del margine netto della transazione, non fa calare l'attenzione sui seguenti argomenti:

1. Il sistema di rilevazione dei costi: particolare cura alla individuazione dei costi, diretti ed indiretti, attribuibili ai servizi resi, soprattutto per distinguerli da quelli sostenuti per rendere i servizi specifici e per quelli sostenuti con riferimento ad altre attività.

2. Inerenza: la sottoscrizione del contratto non fa venir meno l'esigenza di dimostrare che il coacervo di prestazioni siano effettivamente inerenti all'attività svolta.

Certificazione del sistema di rilevazione dei costi e della loro allocazione da parte di una società di revisione che permette di accertare la corretta applicazione del metodo da parte delle Amministrazioni finanziarie.

CASO GCE MUJELLI SPA

Sent. 13.05.2015, n. 9709

(GCE Mujelli S.p.A. Sent. N.9709/2015)

Il caso di specie

A seguito di una verifica fiscale, l'Agenzia delle entrate ha notificato ad una società, la GCE Mujelli S.p.A, un avviso di accertamento relativo a costi ritenuti non deducibili per errata duplice registrazione, spese amministrative analogamente ritenute non deducibili per difetto di competenza, costi per consulenze (pari ad € 76.359,00) ritenuti non inerenti perché non utili o vantaggiosi e non essenziali per la produzione dei ricavi, ed infine ricavi non dichiarati (pari ad € 117.174,00) riconducibili al fenomeno noto come *transfer pricing* (nella specie, per la vendita a società estere del gruppo a prezzo molto più basso di quello praticato ai clienti indipendenti).

La società impugnava l'avviso eccependone la carenza di motivazione e deducendo, nel merito, che le spese per consulenza erano in realtà effettivamente utili e che le diversità tra le forniture alle consociate e quelle ai clienti indipendenti giustificavano il maggior sconto applicato alle prime.

(GCE Mujelli S.p.A. Sent. N.9709/2015)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Corte ha chiarito che quando le condizioni convenute o imposte tra le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle due imprese, ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza".

Il criterio cardine per la valutazione dei prezzi di trasferimento tra le imprese associate di un gruppo multinazionale è quindi costituito dal principio di libera concorrenza, che si instaura tra "imprese indipendenti", e che sotto il profilo fiscale è correlato alla definizione del "valore normale" dei beni o dei servizi. Invero, la mancanza di una effettiva alterità tra le imprese partecipanti a simili transazioni comporta un'elevata probabilità che il corrispettivo venga fissato dalle parti non conformemente all'effettivo valore del bene scambiato o del servizio reso, ma strumentalmente alla pianificazione fiscale del gruppo cui le imprese contraenti appartengono.

(GCE Mujelli S.p.A. Sent. N.9709/2015)

Il giudizio della Corte di Cassazione

Il punto cruciale della controversia consiste nell'individuazione del "valore normale" in discussione, ovvero il prezzo di libera concorrenza. Al riguardo, tra i diversi criteri indicati dal modello O.C.S.E. per la valutazione dei prezzi di trasferimento tra le imprese associate di un gruppo multinazionale, il legislatore italiano ha prescelto quello del "confronto del prezzo" (comparable uncontrolled price method).

Infatti, la prima parte dell'art.9, comma 3, TUIR, fornisce la definizione del "valore normale" con riferimento al "prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi". Si tratta, all'evidenza, di una concezione che fa leva su una comparazione fortemente contestualizzata per profili qualitativi, commerciali, temporali e locali, in modo da ricreare una mediana da cui sia espunto solo il fattore destabilizzante della non concorrenzialità.

CASO GE TRASPORTATION SYSTEM S.P.A.

Sent. 23.12.2014, n.27296

(GE Trasportation System S.p.A. Sent. N.27296/2014)

Il caso di specie

Una società aveva proposto ricorso, dopo il fallito tentativo di accertamento con adesione, avverso l'avviso di accertamento, con il quale erano state richieste maggiori imposte per IVA, IRPEG ed IRAP per l'anno 2003 per complessivi Euro 182.020,00. L'avviso di accertamento era susseguente ad un processo verbale di constatazione per verifica fiscale eseguito nel 2005 dai funzionari della Direzione Generale dell'Agenzia delle entrate per la Toscana, i quali avevano mosso i seguenti rilievi, per quanto di interesse nel presente processo: A) omessa dichiarazione, ai sensi del D.P.R. n. 917 del 1986, art.110 comma 7 di corrispettivi per Euro 373.017,91 su cessioni di beni effettuate nei confronti della società tedesca GE Transportation System GmbH, in quanto i corrispettivi contabilizzati era stati ritenuti inferiori al "valore normale": tale rilevata incongruenza aveva costituito il presupposto per ricondurre la fattispecie in esame all'ipotesi del cd. "transfer pricing";

(GE Transportation System S.p.A. Sent. N.27296/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

L'Agenzia delle Entrate, prima in sede di verifica e poi con l'accertamento, ha effettuato il controllo sul transfer pricing, rilevando che la società italiana vendeva i prodotti alla consorella tedesca a prezzi inferiori da due a tre volte rispetto a quelli praticati al cliente finale italiano (l'altra spa).

Considerato che si trattava sempre degli stessi prodotti e del medesimo mercato, il Fisco ha ritenuto che il valore normale dei beni da applicare alle vendite della spa alla società tedesca fosse desumibile, appunto, dai prezzi di vendita degli stessi prodotti che la spa applicava all'altra società italiana cliente finale, anche perché non sarebbero state giustificate maggiorazioni di prezzo, atteso che tutta la gestione amministrativa, di vendita e di garanzia del prodotto nei confronti del cliente finale italiano veniva svolta della società tedesca.

Conseguentemente, l'Agenzia aveva accertato i maggiori ricavi applicando a tali vendite verso la consorella tedesca i prezzi (più elevati) praticati dalla spa al cliente finale italiano.

(GE Transportation System S.p.A. Sent. N.27296/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

L'accertamento del Fisco non ha incontrato il favore dei giudici di merito, che si sono pronunciati in entrambi i gradi a favore del contribuente, con decisione d'appello confermata, poi, dalla Cassazione.

In particolare, il collegio regionale aveva valorizzato le argomentazioni allegate dalla contribuente per cui le differenti posizioni contrattuali che connotavano i due rapporti intercorrenti con la consorella tedesca, detentrica della proprietà intellettuale del prodotto, e l'altro con la società italiana cliente finale, incidevano inevitabilmente sul contenuto economico degli stessi: infatti, nell'ambito del primo rapporto, la spa assumeva il ruolo di mero fabbricante dei prodotti da fornire alla società tedesca, alle condizioni contrattualmente previste, mentre nell'ambito del secondo rapporto, ovvero con il cliente finale italiano, la spa vendeva in proprio i prodotti e quindi assumeva i rischi dell'operazione commerciale. In virtù di ciò, i giudici di secondo grado avevano stabilito che non era, pertanto, desumibile come valore normale da utilizzare per le transazioni verso la consorella tedesca il prezzo praticato al cliente finale italiano.

(GE Transportation System S.p.A. Sent. N.27296/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

I giudici di legittimità, esaminando le doglianze della difesa erariale, hanno stabilito che di fatto questa si era limitata a sostenere genericamente le proprie argomentazioni, senza criticare puntualmente i passaggi logico-giuridici utilizzati dal collegio di merito per assumere la decisione. In sostanza, è ben vero che vi era la riscontrata differenza tra i prezzi praticati alla consorella tedesca rispetto a quelli applicati al cliente finale italiano, ma il Fisco non aveva spiegato in alcun modo perché le argomentazioni addotte dalla contribuente non potessero effettivamente giustificare tale divergenza, così da escludere che il valore normale da applicare alle transazioni verso la società tedesca fosse quello dei prezzi praticati al cliente finale italiano.

La decisione è coerente con il principio per cui, in materia di transfer pricing, spetta al Fisco dimostrare i presupposti dell'asserita elusione se la rettifica involge componenti positivi di reddito, mentre spetta al contribuente l'allegazione della prova nel caso in cui l'Amministrazione finanziaria contesti la deducibilità di costi (Cass. n. 11949/2012).

L'altra interessante questione, in verità solo incidentalmente toccata, attiene alla necessità della sussistenza di un vantaggio fiscale dell'operazione ai fini dell'applicazione del transfer pricing.

Secondo la contribuente, infatti, la vendita a prezzi inferiori alla società tedesca non avrebbe comportato alcun vantaggio fiscale, in assenza di un regime estero di tassazione più favorevole.

CASO HENRAUX S.p.A. Sent. 19.12.2014, n. 27087

(Henraux Spa Sent. N.27087/2014)

Il caso di specie

La sentenza della Suprema Corte, nasce dalla concessione di un mutuo a titolo gratuito da parte della società Henraux Spa controllante italiana, ad una società controllata estera Henraux Europe SA, con l'obbligo di restituzione della somma data in prestito.

Secondo la Corte, tale operazione non può assumere alcun rilievo ai fini del *transfer pricing* che, in tal caso, non può trovare applicazione; né, d'altro canto, tale operazione può costituire un abuso di diritto, in assenza di altri elementi convergenti in tal senso. La pronuncia ha il pregio di analizzare, in riferimento ad una medesima operazione ovvero il finanziamento infruttifero di una società italiana ad un'altra società estera dello stesso gruppo, il suo eventuale profilo elusivo, sia in termini di abuso di diritto che di manipolazione sui prezzi di trasferimento intercompany.

(Henraux Spa Sent. N.27087/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

Ciò è conseguenza della peculiare contestazione mossa dal Fisco alla società controllante italiana: questa, infatti, avrebbe posto in essere un'operazione "anormale" secondo le ordinarie logiche economiche, realizzando una condotta elusiva che, quindi, sarebbe ricaduta nell'ambito di operatività della disciplina sul transfer pricing di cui all'art.110, comma 7 del TUIR, la quale *"non pone alcuna presunzione assoluta di onerosità dei finanziamenti effettuati infragruppo, semmai una presunzione di elusività"*.

Il Fisco, pertanto, valutando l'operazione di finanziamento secondo il criterio del valore normale previsto dal predetto art. 110, comma 7, ha accertato in capo alla società i maggiori ricavi derivanti "figurativamente" dagli interessi attivi relativi al finanziamento concesso.

(Henraux Spa Sent. N.27087/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Suprema Corte ha stabilito, innanzitutto, che l'Amministrazione finanziaria, così operando, aveva illegittimamente sovrapposto la disciplina dell'abuso di diritto a quella sul transfer pricing.

Da qui le corpose riflessioni dei giudici della Cassazione su entrambe le fattispecie, le quali sono state "radiografate" nelle loro caratteristiche peculiari, che le rendono "non equiparabili", ma soprattutto non consentono che il sistema del valore normale previsto dall'art. 110, comma 7 del TUIR rientri nello schema proprio dell'abuso di diritto.

Declinando tale principio al caso di specie, ne consegue che l'Amministrazione finanziaria aveva erroneamente qualificato l'operazione di finanziamento infruttifero in oggetto come abnorme o anormale, sulla base dell'utilizzo del valore normale previsto dalla disciplina sul transfer pricing, per cui divengono anomale tutte le operazioni che prevedono corrispettivi inferiori a quelli risultanti dall'applicazione del valore normale di cui all'art.9, comma 3 del TUIR.

Come già ribadito, secondo la Cassazione, la disciplina del transfer pricing non costituisce una speciale fattispecie elusiva e, pertanto, non poteva essere utilizzata per contestare l'abuso di diritto. Inoltre, sarebbe stato impossibile individuare un vantaggio fiscale derivante alla società italiana da tale operazione, vantaggio fiscale che costituisce presupposto alla contestazione dell'abuso di diritto.

(Henraux Spa Sent. N.27087/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Cassazione ha evidenziato, allora, che al più il Fisco avrebbe, invece, potuto eccepire l'antieconomicità dell'operazione per il soggetto mutuante, perché se è vero che la concessione di un prestito senza interessi si "allontana" dalle logiche economiche tradizionali, è altresì vero che ciò non integra un meccanismo negoziale contorto né un uso abnorme dello schema negoziale, che costituiscono elementi sintomatici, appunto, della condotta elusiva.

Peraltro, nel caso in oggetto, la contribuente aveva allegato le ragioni del prestito, le quali risiedevano nell'esigenza di ottimizzare le risorse finanziarie di gruppo ed evitare un'eccessiva esposizione verso terzi.

Neanche la contestazione in materia di transfer pricing, secondo la Suprema Corte, poteva trovare ex se legittimità nel caso di specie. Infatti, la previsione del già citato art. 110, comma 7 del TUIR, che pone un limite minimo assoluto di redditività dell'operazione infragruppo parametrato al valore normale, va intesa restrittivamente, in quanto volta a limitare la libertà negoziale privata.

(Henraux Spa Sent. N.27087/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

Pertanto, il dato letterale della norma impone di riconoscere che le operazioni infragruppo transfrontaliere che devono essere regolate al valore normale sono solo quelle da cui “derivano” componenti di reddito positivi o negativi, sempreché l’applicazione del valore normale comporti un aumento del reddito imponibile.

Poiché, tuttavia, nell’ipotesi di mutuo a titolo gratuito, come incontestato nel caso di specie, non si verifica alcuna incidenza sulla produzione di reddito della società, ovvero sia il finanziamento infruttifero, per sua stessa natura, non determina interessi e quindi ricavi per la società erogante, ne consegue l’inapplicabilità della disciplina del transfer pricing.

CASO ATOTECH ITALIA SRL. Sent. 03.10.2014, n. 20911

(Atotech Italia srl Sent. N.20911/2014)

Il caso di specie

Con sentenza 5.12.2007 n. 92 la Commissione tributaria della regione Lombardia, aveva accolto l'appello principale della contribuente Atotech Italia s.r.l. e rigettato l'appello incidentale dell'Ufficio di Rho della Agenzia delle Entrate, ed in parziale riforma della decisione impugnata, ha confermato l'annullamento dell'avviso di accertamento, emesso ai fini IVA, IRPEG ed IRAP per l'anno 2003, statuendo la "deducibilità" dal reddito d'impresa:

1. dei costi per € 140.911,00 risultanti dalle schede contabili "Cost sharing Europe PC" e "Cost sharing Europe"
2. delle spese per € 21.950,00 relative ad "Emolumenti revisore contabile", nonché statuendo
3. la "detraibilità" ai fini IVA della imposta di € 6.490,00 liquidata sui predetti corrispettivi fatturati per revisione contabile.

I Giudici di appello hanno altresì confermato la decisione di prime cure per quanto concerne la legittimità dell'avviso di accertamento in punto di "indeducibilità" dal reddito d'impresa:

- dei costi per l'ammontare di € 192.250,00 indicati nella scheda contabile "Cost sharing management Group"
- dei costi per € 444.469,00 indicati nella scheda contabile "Cost sharing R&D" (e corrispondentemente della "quota-parte di ammortamento", pari all'importo di € 175.847,38) riaddebitati alla controllata italiana dalla Capogruppo tedesca, nella misura del 48,67% del valore/costo di beni immateriali (formule e brevetti).

(Atotech Italia srl Sent. N.20911/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Corte di Cassazione ha confermato la decisione della Commissione Tributaria Regionale della Lombardia, fondata sul presupposto che i beni immateriali (formule e brevetti) non risultavano acquisiti, per il valore indicato pro quota, al patrimonio della società controllata, non avendo quest'ultima acquistato la proprietà esclusiva od in comunione degli stessi. Alcun elemento in tal senso era, infatti, desumibile dal contratto di utilizzazione dei beni stipulato con la controllata, posto che le disposizioni dell'accordo tra le due società, in base al quale, in caso di uscita dal gruppo della società controllata, alla stessa spettasse un indennizzo per la cessazione dell'utilizzo dei brevetti e dei procedimenti chimici, non erano state riprodotte nelle clausole del contratto di utilizzazione.

(Atotech Italia srl Sent. N.20911/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

In mancanza di prova documentale circa l'effettivo acquisto a titolo originario o derivativo di beni immateriali da parte della controllata italiana, i costi riaddebitati dalla controllante estera e corrispondenti alla quota parte di ammortamento sono indeducibili; gli stessi devono essere riqualificati come "royalties" e, trattandosi di operazioni infragruppo con controparte estera, quantificati in base al criterio del valore normale (art.110 comma 7 del TUIR e C.M.32/80).

I giudici di merito hanno quindi concluso che i costi addebitati dalla capogruppo tedesca alla controllata italiana per l'utilizzo dei diritti industriali, in quanto riferibili allo sfruttamento di beni immateriali di esclusiva proprietà della controllante, dovessero essere qualificati come "royalties", iscrivibili in bilancio come "costi per l'utilizzazione di beni e diritti altrui", e dunque come costi non ammortizzabili (in quanto non iscrivibili tra le immobilizzazioni immateriali); trattandosi di operazioni infragruppo con società non residente nel territorio dello Stato, inoltre, i canoni sono deducibili dal reddito d'impresa nei limiti del valore normale, in applicazione della disciplina del transfer pricing.

Nella specie, secondo i giudici di merito, i costi sarebbero deducibili nel limite del 2% del fatturato, non essendo giustificata da alcuna "particolare condizione" la misura del 4% applicata nell'operazione infragruppo.

(Atotech Italia srl Sent. N.20911/2014)

Il giudizio della Corte di Cassazione

Il ragionamento sviluppato dai giudici di merito si fonda, in particolare, sui seguenti elementi:

- la società controllata ha di fatto utilizzato procedimenti di lavorazione, brevetti, formule chimiche (circostanza incontrovertita);
- i diritti sui predetti beni immateriali sono stati messi a disposizione dalla capogruppo tedesca, non risultando la prova documentale dell'acquisto o del trasferimento in proprietà di tali beni immateriali alla società controllata italiana;
- l'utilizzo da parte della controllata di diritti sui beni immateriali di proprietà altrui si inquadra giuridicamente come concessione di licenza di sfruttamento, ed i relativi costi addebitati alla controllata dalla capogruppo – titolare esclusiva dei diritti – corrispondono ai canoni dovuti per l'utilizzo temporaneo dei beni immateriali (royalties).

Gli elementi motivazionali richiamati, secondo la Suprema Corte, sono sufficienti a confermare la decisione dei giudici di merito circa l'indeducibilità dei costi quali quote di ammortamento di beni immateriali, e la riqualificazione degli stessi come royalties, con conseguente ri-quantificazione e valorizzazione degli stessi in base alla disciplina del "transfer pricing".

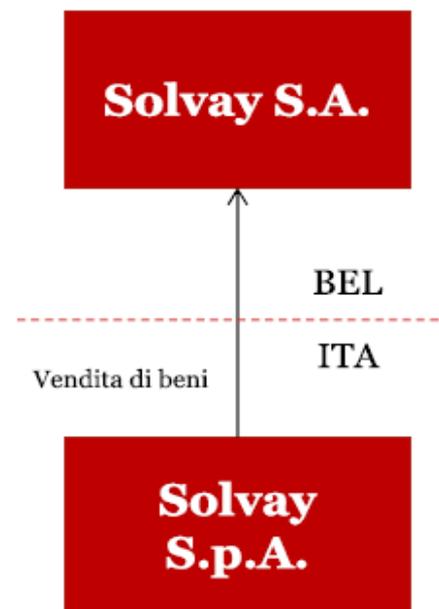
CASO SOLVAY

Sent. 23.10.2013, n.24005

Solvay (Sent. 24005/2013)

Il caso di specie

- Solvay S.p.A., residente in Italia, effettua una vendita di beni nei confronti della società madre Solvay S.A., residente in Belgio.
- L’Agenzia delle Entrate contesta l’operazione, sostenendo che la vendita infragruppo di beni viene effettuata ad un prezzo pattuito che, a parere dell’Agenzia, risulta essere inferiore di circa il 40% rispetto al “valore normale” ex art. 9, c. 3, del TUIR (con riferimento al mercato italiano, ossia del venditore).



Solvay (Sent. 24005/2013)

Il giudizio della CTR

La CTR ha rigettato l'appello proposto dall'Agenzia delle Entrate avverso la decisione di primo grado, con la quale era stato accolto il ricorso proposto dalla Solvay nei confronti dell'avviso di accertamento con il quale era stata rettificata la dichiarazione del contribuente.

La CTR ha ritenuto che **la determinazione del valore normale** dei beni ceduti dalla Solvay Italia alla casa madre belga Solvay S.A. e ad altre società estere collegate si sarebbe dovuto determinare sulla base delle transazioni comparabili operate nel **mercato dell'acquirente**, ovverosia nel mercato belga (c.d. controllo esterno), e non sulla base di operazioni similari effettuate nel mercato italiano (c.d. controllo interno).

Ne sarebbe conseguita, a parere del giudice di appello, l'illegittimità dell'atto impositivo impugnato dal contribuente.

Solvay (Sent. 24005/2013) ***Il giudizio della CTR***

Pertanto, la CTR ha inteso il confronto tra i corrispettivi praticati, in relazione a vendite di prodotti simili, “nel tempo e **nel luogo in cui i beni (...) sono stati acquisiti**”, previsto dall’art. 9, comma 3 del TUIR, come **referito al mercato del destinatario** dei beni oggetto della transazione (nella specie, il mercato belga).

Solvay (Sent. 24005/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Corte di Cassazione ha concentrato il suo ragionamento su un'analisi ermeneutica dell'art. 9, comma 3, del TUIR, con particolare riferimento al rapporto sussistente tra la prima e la seconda parte del comma 3.

1. Per valore normale (...) si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o simili, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi.
2. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso.

Solvay (Sent. 24005/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Cassazione ha osservato che il legislatore italiano ha scelto per la valutazione dei prezzi di trasferimento il metodo del confronto del prezzo (*Comparable Uncontrolled Price Method*), la cui disciplina è recata dal citato articolo 9, comma 3, prima e seconda parte, del TUIR.

I Giudici di Cassazione hanno chiarito che, a differenza di quanto potrebbe erroneamente desumersi, non è la prima parte del comma a dettare il principio cardine per la determinazione del valore normale, ma è, invece, la seconda, laddove è la norma stessa a prescrivere che per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso.

Solvay (Sent. 24005/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

Il **primo criterio** per la determinazione del valore normale che l'Amministrazione Finanziaria deve utilizzare, quindi, è quello del cosiddetto "**confronto interno**", basato sui listini di vendita del **soggetto che fornisce** i beni o servizi nei confronti di altre imprese indipendenti.

Soltanto in mancanza di tali listini o se essi appaiono inattendibili, l'Ufficio deve fare ricorso al **secondo metodo** di determinazione del valore normale, ovvero al cosiddetto "**confronto esterno**", basato sui listini, mercuriali e tariffe relativi alle transazioni comparabili tra imprese indipendenti appartenenti al medesimo **mercato del soggetto fornitore** dei beni o servizi di cui trattasi.

Il **terzo ed ultimo metodo** per la determinazione del valore normale è quello del **prezzo "mediamente praticato"**, di cui alla prima parte del comma 3, secondo il quale per valore normale si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi **sono stati acquisiti** o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi.

Solvay (Sent. 24005/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Cassazione ha precisato che il “luogo in cui i beni sono stati acquisiti” non deve intendersi necessariamente quello dell’acquirente, atteso che **l’articolo 1510 c.c.** dispone che la consegna della cosa deve avvenire nel luogo in cui essa si trovava al tempo della vendita ovvero dove il venditore aveva il suo domicilio.

Nel caso di specie, in conclusione, l’Agenzia delle Entrate aveva correttamente determinato il valore normale delle cessioni di beni da parte della società italiana alla casa madre belga considerando i prezzi, risultanti dai listini aziendali e dalla documentazione contabile, che erano stati praticati dalla stessa società agli altri clienti non facenti parte del gruppo.

Solvay (Sent. 24005/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Corte di Cassazione, pertanto, pone quale mercato rilevante ai fini della comparabilità dei prezzi quello del venditore o prestatore.

Tuttavia, la **Circolare 32/1980**, nel descrivere il metodo del confronto del prezzo, rileva che “relativamente alla scelta del mercato rilevante e cioè del mercato nel quale devono essere ricercate transazioni comparabili a quelle in verifica (...), per garantire l’identità delle transazioni confrontate, in linea di principio, il **mercato rilevante deve essere** (in specie per le vendite di beni materiali) **quello del destinatario** dei beni oggetto della transazione. Peraltro, il riferimento ai prezzi determinati dall’Amministrazione fiscale dello Stato estero in operazioni comparabili può risultare di valido ausilio”.

Il medesimo documento, inoltre, enuncia **ulteriori elementi** da tenere in considerazione per effettuare un’analisi di comparabilità del prezzo (trasporto, imballaggio, pubblicità, commercializzazione, etc.), con particolare riferimento alle **condizioni contrattuali di trasporto** (ad es. EXW, CIF, FOB) ed i termini di pagamento delle merci, che possono avere un forte impatto sul prezzo.

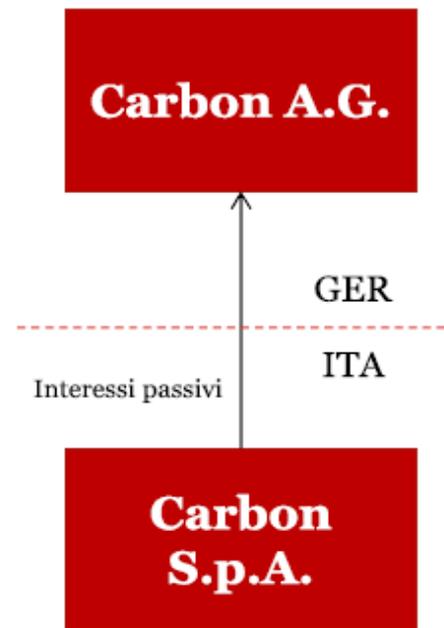
CASO CARBON

Sent. 25/09/2013, n.22010

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il caso di specie

- Carbon A.G., residente in Germania, ha concesso un finanziamento alla propria controllata italiana, la quale si è obbligata alla corresponsione di interessi verso la propria società capogruppo.
- L'Agenzia delle Entrate contesta l'operazione, sostenendo che il tasso di interesse praticato fosse notevolmente superiore a quello determinabile *ex art. 9, comma 3* (con riferimento al **mercato tedesco**), e ritenendo la transazione una misura elusiva diretta, mediante levitazione dei costi, a ridurre il reddito imponibile della contribuente (incrementando quello della capogruppo).



Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della CTR

La CTR, in riforma della decisione di primo grado, ha ritenuto indeducibili, per la “sussistenza di un’evidente operazione di *transfer pricing*”, gli interessi passivi relativi all’operazione di finanziamento, poiché il tasso pattuito nella transazione sarebbe stato superiore a quello praticato mediamente sul **mercato finanziario tedesco**.

E ciò, **al fine di abbattere** - mediante la deduzione del relativo costo - **gli utili prodotti in Italia, in conseguenza della più severa tassazione italiana** rispetto a quella tedesca.

Contro tale sentenza, la società italiana ha proposto ricorso, lamentando come la CTR sarebbe pervenuta – tra l’altro anche con una motivazione insufficiente e contraddittoria – alla conclusione dell’esistenza di “un’operazione di *transfer pricing*”, senza peraltro accertare se effettivamente il livello di tassazione in Italia fosse superiore rispetto a quello previsto in Germania.

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Mercato rilevante

La Corte di Cassazione ha affermato il principio di diritto, ripreso poi dalla Sentenza Solvay, secondo cui il criterio prioritario per addivenire alla corretta individuazione del valore normale nelle transazioni tra parti correlate è quello recato dalla seconda parte del comma 3 dell'art. 9 del TUIR, che lo individua:

- a) in via principale e in quanto possibile nei listini o tariffe di chi ha fornito i beni;
- b) in via subordinata alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso;
- c) solo in via sussidiaria mediante ricorso alla prima parte del comma 3.

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Mercato rilevante

Sulla base di tale principio, i Giudici hanno stabilito che, nell'ambito di operazioni di finanziamento, il mercato rilevante ai fini della determinazione del valore normale ex art. 9 TUIR è quello del **mutuante**.

Pertanto, la Suprema Corte ha evidenziato la legittimità dell'azione dell'Ufficio, il quale, nel verificare il “valore normale” del tasso d'interesse relativo alla transazione intercorsa tra le due società, ha fatto riferimento al mercato del mutuante, in particolare tenendo conto dei bollettini ufficiali della BundesBank tedesca, accertando che il **tasso d'interesse medio** praticato sul **mercato finanziario tedesco** era inferiore rispetto a quello adottato nell'operazione di finanziamento posta in essere tra la società tedesca e la società italiana.

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Mercato rilevante

La decisione della Corte di cassazione sposa la tesi espressa dall'Amministrazione finanziaria nella **C.M. n. 32/9/2267 del 1980** sul *transfer pricing* (Capitolo IV), secondo cui, ai particolari fini dell'esame di comparabilità dei tassi di interesse applicati per i finanziamenti *intercompany*, rileverebbe il mercato del mutuante e non quello del «destinatario», come normalmente accade per la cessione dei beni.

Tuttavia:

- ***il concetto del mercato del mutuante andrebbe interpretato in maniera “elastica” ed improntato su un criterio sostanziale:*** in determinate circostanze, infatti, ci si potrà discostare dal mercato del mutante «qualora sia provato il ricorso, da parte della società finanziatrice, ad un mercato diverso da quello di residenza per ottenere i fondi successivamente girati all'affiliata»;

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Mercato rilevante

- ***Altri fattori rilevanti per la comparabilità delle transazioni:*** per accertare la coerenza dei tassi d'interesse dei finanziamenti al valore normale dovrà aversi riguardo non solo al tasso esistente sul mercato del mutuante ma anche ad altri fattori che possono, in concreto, influenzarne le condizioni. In particolare: a) ammontare del prestito; b) durata; c) titolo, natura ed oggetto del negozio; d) posizione finanziaria del mutuante; e) moneta di computo; f) rischi di cambio; g) garanzie prestate in relazione al finanziamento concesso.

La Circolare del 1980 non cita un ulteriore elemento rilevante per la definizione di un tasso di interesse coerente con il principio del valore normale, il ***rating*** del mutuataro.

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Mercato rilevante

Nell'ambito del *transfer pricing*, il merito creditizio assume un ruolo fondamentale nel determinare se una specifica transazione tra parti correlate sia strutturata secondo il principio di libera concorrenza.

Sotto normali condizioni di mercato, un *credit rating* eccellente determina, nella maggior parte dei casi, minori costi per l'ottenimento di un finanziamento (in termini di tassi di interesse), mentre un merito creditizio di qualità inferiore comporta la richiesta di un tasso di interesse più elevato da parte del soggetto erogante, per compensare il maggiore rischio di credito sopportato da quest'ultimo. Di conseguenza, ai fini dell'analisi di *transfer pricing*, la definizione del merito creditizio di soggetti appartenenti ad uno stesso gruppo multinazionale assume cruciale importanza per le autorità fiscali, in quanto la stima corretta del *credit rating* rappresenta uno dei principali segnali che testimoniano la conformità al principio *arm's length* di una transazione infragruppo.

- Valutazione effettuata sulla base del merito del singolo soggetto (*standalone basis*) vs. quella che tiene in considerazione l'appartenenza ad un gruppo da parte del soggetto stesso (*member-of-a-group basis*).

Carbon (Sent. 22010/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Antielusività

Art. 110, c. 7 norma di “diritto sostanziale”?

Soluzione di “sintesi”.

Se, da un lato, i giudici di legittimità hanno considerato il contesto normativo di riferimento comunque ispirato a finalità antielusive, dall'altro lato hanno ritenuto di abbandonare l'orientamento per cui l'Amministrazione finanziaria avrebbe il «preordinato onere» di dimostrare il vantaggio fiscale conseguito dal contribuente (ad esempio la fiscalità più vantaggiosa del Paese estero in cui risiede la consociata).

CASO MACCHINGRAF

Sent. 24/07/2013, n.17955

Macchingraf (Sent. 17955/2013)

Il caso di specie

- Macchingraf effettua una vendita di beni nei confronti della propria consociata Macchingraf Sud, residente in una regione del Sud Italia.
- L'Agenzia delle Entrate contesta l'operazione, sostenendo che il ricarico praticato (4%) fosse notevolmente inferiore rispetto a quello praticato nei confronti di soggetti terzi indipendenti (10%). Si sostiene che l'operazione sia stata effettuata al solo scopo di allocare materia imponibile presso la società che beneficiava di agevolazioni fiscali data la sua collocazione geografica.



Macchingraf (Sent. 17955/2013) ***Il giudizio della Corte di Cassazione***

la Corte di Cassazione, superando quanto di recente sostenuto nella Sent. n. 23551 del 20 dicembre 2012, ha concluso che il criterio del valore normale trova applicazione anche ai fini della valutazione dei prezzi di trasferimento praticati in transazioni intercorrenti tra società residenti appartenenti al medesimo gruppo.

In tal modo, il criterio dettato dall'art. 9, c. 3, del TUIR prevale sul corrispettivo pattuito, laddove l'Amministrazione finanziaria ritenga che le transazioni realizzate tra imprese residenti nel territorio dello Stato:

- risultino antieconomiche;
- configurino un'ipotesi di abuso di diritto.

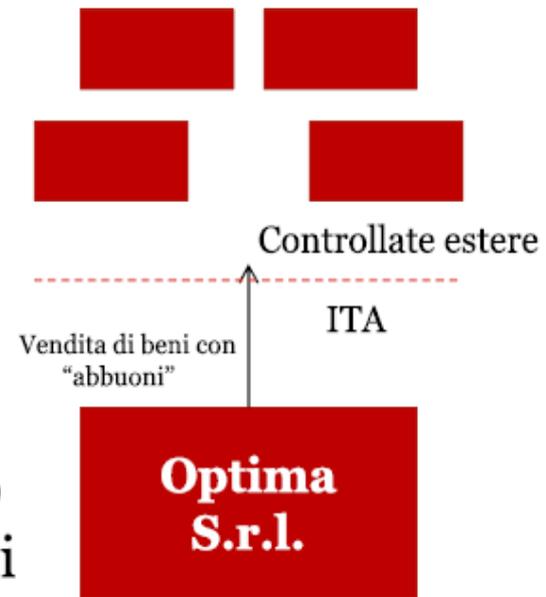
CASO OPTIMA

Sent. 08/05/2013, n.10739

Optima (Sent. 10739/2013)

Il caso di specie

- Optima S.r.l. effettua delle vendite nei confronti delle proprie controllate estere, praticando degli “abbuoni”, aventi l’effetto di abbattere il prezzo di trasferimento.
- L’Agenzia delle Entrate contesta l’operazione, sostenendo che gli sconti praticati a favore delle controllate estere non sono veritieri, evidenziando una sproporzione tra i prezzi praticati alle controllate non residenti (al netto degli abbuoni) e quelli praticati nei confronti di terze parti indipendenti.



Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della CTR

La CTR ha sostenuto la tesi del contribuente, ravvisando l'insufficienza degli elementi probatori prodotti dall'Agenzia delle Entrate.

In particolare, secondo la CTR, l'Amministrazione non ha dimostrato il regime fiscale di maggior favore dei Paesi esteri sede delle controllate, poiché:

- l'ammontare degli sconti praticati alle controllate estere era da considerarsi plausibile;
- l'Amministrazione non aveva allegato il “valore normale” delle cessioni;
- doveva considerarsi “inconferente” la evidenziata sproporzione tra prezzi praticati a clienti e prezzi praticati alle controllate.

Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

La Corte di cassazione ribalta le conclusioni del giudice di seconde cure, affermando che:

*“la disciplina italiana del transfer pricing, come negli altri Paesi, **prescinde dalla dimostrazione di una più elevata fiscalità nazionale.** (...) la disciplina in parola rappresenta una difesa più avanzata di quella direttamente repressiva della elusione. Elusione che, per tale ragione, non occorre dimostrare. E questo, appunto, perché la disciplina di che trattasi è rivolta a reprimere il fenomeno economico in sé. Difatti, tra gli elementi costitutivi della fattispecie repressiva del transfer pricing (...) non si rinviene quello della maggiore fiscalità nazionale. Non occorre, si ripete, provare la elusione.”*

“È pertanto necessario, da parte dell'Amministrazione, soltanto dimostrare l'esistenza di transazioni tra imprese collegate”.

Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione

Spetta invece **al contribuente**, secondo le regole ordinarie di vicinanza della prova di cui all'art. 2697 c.c., **dimostrare che le transazioni sono intervenute per valori di mercato da considerarsi normali** ai sensi dell'art. 9, comma 3.

La CTR, quindi, non ha correttamente interpretato la disciplina, quando ha preteso dall'Amministrazione la prova dell'elusione e particolarmente la prova di una fiscalità di favore della legge straniera e della anormalità dei prezzi di transazione intergruppo.

Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Osservazioni

I principi generali in materia di onere della prova sono applicabili anche alle **obbligazioni tributarie**.

Pertanto, secondo quanto previsto dall'**art. 2697 c.c.**, "chi vuol far valere un diritto in giudizio deve provare i fatti che ne costituiscono il fondamento". D'altronde, "chi eccepisce l'inefficacia di tali fatti ovvero eccepisce che il diritto si è modificato o estinto deve provare i fatti su cui l'eccezione si fonda".

Nell'ambito del processo tributario, può dirsi che l'Amministrazione finanziaria assume il ruolo di **attore sostanziale** in quanto è l'ufficio impositore ad avanzare una pretesa (anche se fuori dal giudizio) tramite l'emanazione di un atto. Da ciò discende che, quale regola generale, l'onere della prova incombe sull'Amministrazione finanziaria a supporto dei fatti costitutivi della propria pretesa, e sul contribuente per provare i fatti impeditivi, modificativi o estintivi della pretesa stessa.

Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Osservazioni

Data tale premessa, in giurisprudenza è stato affermato l'orientamento secondo cui incombe sull'Amministrazione l'onere di provare la non correttezza dei prezzi applicati nelle relazioni infragruppo, anche quando l'impresa non dimostra alcunché rispetto ai valore normale.

Da ultimo, nella Sentenza 22023/2006 (*Ford*) la Corte di Cassazione, sottolineando che gravava sull'ente accertatore l'onere di comparare i prezzi delle transazioni oggetto della verifica con quelli rilevabili in operazioni analoghe tra parti indipendenti, statuì che **sull'Amministrazione grava l'onere di provare:**

- lo **scostamento** tra il corrispettivo pattuito ed il valore normale dei beni o dei servizi scambiati
- la **maggiore gravosità** della fiscalità italiana rispetto a quella estera

Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Osservazioni

Sin dal 2007 si è assistito ad un **mutamento dell'orientamento giurisprudenziale** (Cass. 1709/2007 e 11949/2012), fino a giungere alla sentenza 10739/2013 in analisi in cui, come detto:

- la **fiscalità del Paese** nel quale il reddito viene dirottato è **irrilevante** nell'applicazione della norma domestica sul *transfer price*, e
- **non incombe sull'Amministrazione l'onere di provare lo scostamento** tra corrispettivo pattuito e valore normale del bene o del servizio scambiato dovendo la stessa solo dimostrare «l'esistenza di transazioni tra imprese collegate».

La prima conclusione sembra condivisibile, in quanto l'assunto per cui le regole di transfer price perseguono fini economici più avanzati, relativi alla corretta ripartizione della potestà impositiva tra Stati, sembra caratterizzato da una fondatezza difficilmente revocabile in dubbio.

(Par. 1.2 Linee Guida OCSE: “*a tax adjustment under the arm's length principle (...) may be appropriate even where there is no intent to minimize or avoid tax. The consideration of transfer pricing should not be confused with the consideration of problems of tax fraud or tax avoidance, even though transfer pricing policies may be used for such purposes*”).

Optima (Sent. 10739/2013)

Il giudizio della Corte di Cassazione - Osservazioni

La seconda conclusione, invece, non sembra accettabile nei limiti in cui essa comporti la legittimazione di rilievi da parte dell'Amministrazione sulla base di argomentazioni apodittiche.

Sembra debba gravare comunque sull'Amministrazione l'onere di contestazione “**specificata**” ed “**argomentata**” (Cass. n. 8635/2012) relativamente all'anormalità del corrispettivo pattuito ed alla quantificazione del valore normale alternativa rispetto al dichiarato, allegando elementi idonei a supportare logicamente la contestazione e ad invertire l'onere argomentativo ribaltandolo sul contribuente.

Le Linee Guida OCSE sottolineano che, laddove la disciplina di ciascuna giurisdizione nazionale preveda che sia l'Amministrazione finanziaria ad essere gravata dell'onere di provare le proprie pretese (cfr. art. 2697 c.c.), il contribuente non è tenuto a dimostrare la correttezza dei prezzi di trasferimento applicati, se non prima che l'Amministrazione fiscale abbia essa stessa provato *prima facie* il non rispetto del principio del valore normale»

CASO PRINOTH

CTP Sent. 01/07/2013, n. 92

Prinoth (Sent. 92/2013)

Il caso di specie

Una società controllante italiana ha praticato, per un medesimo prodotto, prezzi inferiori alle società controllate estere rispetto a quelli applicati ai concessionari indipendenti ed ai clienti finali.

Prinoth (Sent. 92/2013)

La tesi dell'Agenzia

Secondo il Fisco, in questo modo, alle società estere rimane un margine di profitto superiore che genera maggiori dividendi percepiti dalla società italiana, con un carico fiscale minore (dividendi esclusi per il 95% del loro ammontare) rispetto a quello che sarebbe accaduto applicando a tutti i medesimi prezzi di vendita.

La società controllante italiana ha contestato questa tesi davanti alla Commissione tributaria provinciale di Bolzano, esibendo anche la documentazione giustificativa di questa diversificazione dei prezzi.

Prinoth (Sent. 92/2013)

Il giudizio della CTP

La commissione si è espressa a favore del contribuente riconoscendo la necessità di tener conto, in sede di determinazione del valore normale della transazione, dei diversi profili funzionali che la società assume a seconda della tipologia del cliente.

Ne consegue che, sempre secondo la Commissione, sono giustificati i prezzi inferiori alle controllate estere in quanto queste si collocano il rischio «magazzino» e di «credito», a differenza di quanto avviene con le vendite dirette ai consumatori finali ed ai concessionari indipendenti.

Dott. SERGIO SIRABELLA *Adv.* LL.M.
sergio.sirabella@legalitax.it

Piazza Pio XI, 1
20121 Milano (Italia)
Via Flaminia, 135
00196 Roma (Italia)
Tel. +39 06 8091 3201
Mob. +39 349 869 0516

www.legalitax.it



legalitax
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO