



## ***Transfer pricing: tutte le metodologie Ocse hanno pari dignità?***

### **La corretta metodologia per la definizione del prezzo di trasferimento**

La recente sentenza della Commissione Tributaria Regionale di Roma [n.580/01/11](#) del 19 settembre 2011 è tornata sul controverso tema della scelta della corretta metodologia per la definizione del prezzo di trasferimento tra quelle previste dalle Linee Guida Ocse.

Si rammenta che la terminologia “*Transfer Pricing*” indica il procedimento di determinazione dei corrispettivi relativi alle operazioni intercorse tra società residenti nel territorio dello Stato e le società non residenti che appartengano al medesimo gruppo.

La Legge italiana, con l’art.110, co.7 del Tuir, ha normato la valutazione dei componenti di reddito derivanti da operazioni infragruppo con società non residenti nel territorio dello Stato, indicando il valore normale<sup>24</sup> dei beni ceduti e dei servizi ricevuti quale parametro per valutare la congruità del prezzo applicato.

In sede internazionale, invece, l’Ocse (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) ha emanato le c.d. *Guidelines* (Linee Guida Ocse sul *transfer pricing* per le imprese multinazionali e le amministrazioni tributarie), indicazioni che provengono dai Governi firmatari della Dichiarazione Ocse alle imprese multinazionali e che contengono “*principi e norme volontari per un comportamento responsabile delle imprese, conforme alle leggi applicabili*”.

### **I metodi riconosciuti dalle Linee Guida Ocse**

Le Linee Guida dell’Ocse<sup>25</sup> forniscono indicazioni per l’applicazione del principio di libera concorrenza (c.d. “*at arm’s length*”) nella valutazione, ai fini fiscali, delle transazioni transfrontaliere tra imprese collegate.

Scopo di questo documento è quello di fornire indicazioni ai governi affinché venga assicurato che i redditi delle imprese multinazionali non siano surrettiziamente sottratti alle rispettive giurisdizioni e che rappresentino, nelle dichiarazioni, le attività economiche effettivamente svolte nel Paese.

In particolare, l’Ocse ha delineato delle metodologie per il calcolo del prezzo di trasferimento che si suddividono tra metodologie tradizionali ed altre metodologie.

<b>Metodi tradizionali</b>	<b>Altri metodi</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Metodo del confronto del prezzo o CUP;</li><li>2. Metodo del prezzo di rivendita;</li><li>3. Metodo del costo maggiorato.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Metodo della ripartizione dei profitti globali;</li><li>2. Metodo di comparazione dei profitti;</li><li>3. Metodo legato alla redditività del capitale investito;</li><li>4. Metodo dei margini lordi del settore;</li><li>5. <i>Transactional Net Margin Method</i>;</li><li>6. <i>Profit Split Method</i>.</li></ol>

<sup>24</sup> L’art.9 del DPR 917/86 definisce come segue il concetto di valore normale: “*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, per 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*”.

<sup>25</sup> Ultima edizione: mese di luglio 2010.

## I metodi tradizionali

### ⇒ Il metodo del confronto del prezzo o Cup (comparable uncontrolled price)

Consiste nel confronto tra il prezzo dei beni o dei servizi trasferiti in una operazione conclusa tra imprese facenti parte dello stesso gruppo ed il prezzo praticato per beni o i servizi trasferiti in una operazione comparabile. È evidente che non sempre è agevole reperire informazioni relative alle transazioni confrontabili con quella da verificare, infatti anche una minima differenza tra i prodotti trasferiti potrebbe influenzare il prezzo di trasferimento anche qualora i prodotti presentino una similarità sufficiente a determinare lo stesso margine di profitto.

### ⇒ Il metodo del prezzo di rivendita (resale price method)

Fa, invece, riferimento al prezzo al quale il bene, che è stato acquistato da un'impresa consociata, è rivenduto ad un'impresa indipendente. Il prezzo di rivendita dovrà essere ridotto di un margine lordo, che rappresenti l'ammontare che il rivenditore pagherebbe per coprire le proprie spese di vendita e, più in generale, tutte le spese gestionali. Quello che residua può essere considerato, dopo gli opportuni aggiustamenti relativi agli altri costi connessi all'acquisto del prodotto (a titolo esemplificativo i dazi doganali), come prezzo di libera concorrenza. Tale metodo presenta il limite di essere condizionato dalle differenze relative al modo di condurre l'attività imprenditoriale, alla struttura e all'organizzazione del gruppo. Il metodo del prezzo di rivendita, risulta utile nel caso di soggetti che provvedono alla sola commercializzazione dei beni, mentre è sconsigliabile nel caso in cui i beni subiscano trasformazioni o vengano incorporati in prodotti più complessi.

### ⇒ Il metodo del costo maggiorato (cost plus method)

In questo caso l'*arm's length principle*<sup>26</sup> viene soddisfatto aggiungendo un congruo margine di profitto (c.d. *mark-up*) ai costi, sia diretti che indiretti, sostenuti dal soggetto che fornisce beni o servizi in un'operazione infragruppo. Detto margine va determinato mediante la comparazione tra i margini di profitto della transazione soggetta a verifica con quelli realizzati dal medesimo soggetto nelle transazioni con soggetti indipendenti. L'applicazione dei metodi tradizionali può dimostrarsi complicata o impraticabile a causa della difficoltà di reperire dati relativi a transazioni comparabili ovvero di accertarne l'effettiva comparabilità. L'Ocse riconosce pertanto la validità di altri metodi di valutazione basati sugli utili sempre che rispettino l'*arm's length principle*. Il Ministero delle Finanze con la [circolare n.32](#) del 22 settembre 1980 ritiene ammissibile il ricorso a tali metodi solo in ipotesi di inadeguatezza dei metodi tradizionali e solo allorché sia possibile operare in sintonia con le amministrazioni fiscali degli Stati esteri per pervenire a un'equa ripartizione degli utili tra le imprese impegnate nella transazione.

## I metodi alternativi

I principali metodi alternativi di cui fa menzione l'Ocse possono essere divisi in due macrocategorie: le tipologie tradizionali e le tipologie transazionali. Appartengono al primo gruppo i seguenti metodi.

### ⇒ Il metodo della ripartizione dei profitti globali:

Tale metodo consiste nella ripartizione dei profitti complessivi derivanti dalle transazioni effettuate tra le due imprese collegate, proporzionalmente ai costi sopportati dalle stesse. Il metodo viene sconsigliato dalla Circolare ministeriale n.32/80 "sia per l'elevato grado di relatività ed arbitrarietà che ne può conseguire, sia in quanto non tiene conto delle condizioni del mercato e della situazione economica dell'impresa sia ancora perché

<sup>26</sup> Principio di libera concorrenza. A livello Ocse il principio "at arm's length" prevede che le transazioni commerciali relative a beni o servizi tra imprese appartenenti allo stesso gruppo debbano avvenire uniformandosi al prezzo di mercato stabilito nelle transazioni tra imprese indipendenti.

*implicherebbe l'abbandono del principio, recepito anche nel diritto interno, dell'autonomia giuridico-fiscale delle singole imprese per aderire, invece, al principio della unità fiscale secondo cui, ai fini della determinazione del reddito, dovrebbe prendersi in considerazione l'entità economica globalmente considerata delle imprese collegate".*

⇒ Metodo della comparazione dei profitti

Con questa metodologia i profitti complessivi dell'impresa collegata sono comparati con quelli conseguiti da altre imprese operanti nello stesso settore economico. Nella comparazione è necessario considerare esclusivamente gli utili delle transazioni oggetto dello studio, inoltre devono essere presi in considerazione più esercizi ed il confronto deve riguardare imprese che operino nel medesimo settore, con le medesime caratteristiche e funzioni.

⇒ Metodo legato alla redditività del capitale investito

Il metodo consiste nella determinazione del profitto realizzato dall'impresa, da esprimersi in percentuale sul capitale investito, prescindendo da ogni riferimento ai costi di produzione o alle vendite. La Circolare ministeriale n. 32 del 1980 sconsiglia tuttavia l'applicazione di tale metodo in quanto "poco consigliabile per la sua notevole approssimazione e per la sua arbitrarietà".

⇒ Metodo dei margini lordi del settore

Questo metodo si fonda sulla comparazione dei margini lordi di profitto dello specifico settore economico in cui operano le imprese che effettuano operazioni infragruppo, ricalcando il metodo del prezzo di rivendita applicato tramite confronto esterno.

Appartengono al secondo gruppo i seguenti metodi.

⇒ Transactional Net Margin Method

Si applica confrontando il margine netto realizzato da un'impresa in una operazione infragruppo con il margine netto conseguito dalla stessa impresa con una controparte indipendente in una transazione comparabile avvenuta sul libero mercato, ovvero, ove ciò non fosse possibile, ricavando il dato da transazioni simili tra imprese indipendenti con caratteristiche analoghe.

Una delle problematiche che si riscontra nell'utilizzo di questo metodo è legata al fatto che il margine di utile netto di un contribuente può essere influenzato da alcuni fattori che non hanno incidenza, o ne hanno una meno effettiva o diretta, sul prezzo o sui margini lordi<sup>27</sup>.

⇒ Profit Split Method

Si basa sull'imputazione del profitto totale della transazione a ciascuna impresa associata secondo un criterio di ripartizione analogo a quello fissato tra imprese indipendenti e quindi operanti in regime di libera concorrenza.

Il profitto totale è ripartito tenendo conto del contributo apportato da ciascuna impresa, determinato in base al valore attribuibile alle funzioni, ai rischi assunti e alle risorse utilizzate dalle singole imprese.

Questo metodo ha il vantaggio di non essere influenzato dalle differenze funzionali intercorrenti fra le diverse società poiché si impernia sull'esame dei singoli fattori della catena produttiva. Per converso, il minor riscontro con dati di mercato rende più soggettiva detta metodologia.

<sup>27</sup> Ocse, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Capitolo II, par.B.2: "The net profit indicator of a taxpayer can be influenced by some factors that would either not have an effect, or have a less substantial or direct effect, on price or gross margins between independent parties".

## La sentenza della Commissione Tributaria Regionale di Roma

La citata sentenza della Commissione Tributaria Regionale di Roma, n.580/01/11 del 19 settembre 2011, è tornata sull'annosa questione della metodologia più appropriata da adottare per valutare il corretto prezzo di trasferimento infragruppo.

La fattispecie riguardava un contratto che prevedeva la lavorazione di plasma umano, stipulato tra una società farmaceutica italiana e una sua consociata svizzera. In particolare la società svizzera inviava la materia prima alla società italiana affinché questa provvedesse alla lavorazione della stessa.

La remunerazione della società italiana avveniva a fronte di uno specifico listino allegato al contratto tra le parti, sulla base del quale il prezzo del prodotto includeva, oltre al costo pieno del lavoro, dei materiali e delle spese generali, un *mark-up* determinato in misura percentuale sul capitale investito (**Metodo legato alla redditività del capitale investito**)<sup>28</sup>. La verifica dell'Ufficio si è incentrata sulla corretta applicazione della normativa riguardante il *transfer pricing*. Nello specifico veniva contestata l'applicazione del metodo utilizzato dalle società, a favore del *transactional net margin method*<sup>29</sup>.

I giudici di appello hanno ribaltato quanto deciso in primo grado dalla Commissione tributaria provinciale di Roma, la quale aveva accolto la tesi dell'Ufficio sulla ricostruzione dei prezzi di trasferimento con il metodo utilizzato dall'Ufficio stesso.

Secondo i giudici di secondo grado il citato articolo 110, co.7, del Tuir rappresenta "*uno strumento di autoaccertamento dell'imponibile*".

Sulla scorta di tale affermazione la Commissione Tributaria Regionale ha sottolineato che, in primo luogo, l'Ufficio avrebbe dovuto dare prova della elusività del comportamento tenuto dalla società e della inapplicabilità del metodo utilizzato. La sentenza, a favore del contribuente, stabilisce che, nella fattispecie esaminata, il metodo utilizzato dalla società risulta più appropriato di quello indicato dall'Ufficio, in quanto, nella fattispecie esaminata, i *comparables* proposti non sono stati ritenuti adeguati.

Tuttavia, ciò che risulta di notevole interesse è una considerazione effettuata dai giudici, i quali hanno evidenziato che l'indicatore utilizzato per il calcolo del corretto prezzo di trasferimento "*rientra a pieno titolo tra quelli indicati dall'Ocse nell'ambito delle Guidelines*", lasciando dunque intendere che tutte le metodologie previste dalle Linee Guida possono essere liberamente utilizzate, purché si attaglino alla fattispecie oggetto di valutazione e siano adeguate alla tipologia di attività, di prodotto, al settore, ecc..

## Gli effetti della sentenza

Si osserva preliminarmente che l'Amministrazione Finanziaria per il passato ha indicato uno specifico criterio gerarchico con riguardo ai metodi di calcolo, nonostante la revisione delle *Guidelines* Ocse del 2010 abbia abbandonato tale criterio.

L'ultimo intervento in tal senso consiste nel [provvedimento](#) del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010, il quale conteneva le indicazioni in merito alla documentazione relativa ai prezzi di trasferimento applicati, da predisporre secondo diligenza e buona fede, al fine di evitare le sanzioni connesse alla rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento da cui derivi una maggiore imposta.

Il citato provvedimento infatti dispone che:

*"nel caso di selezione di un metodo transazionale reddituale, in presenza del potenziale utilizzo di un metodo transazionale tradizionale, occorrerà dare conto delle motivazioni di esclusione di tale ultimo metodo. Stesso discorso vale in caso di selezione di un metodo diverso dal metodo del confronto del prezzo, in presenza di potenziale utilizzo di tale ultimo metodo"*.

<sup>28</sup> Metodo sopra descritto sub 1.(c).

<sup>29</sup> Metodo sopra descritto sub 2.(a).