

LA DISCIPLINA DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO

Articolo 9 MC

Imprese associate [*Associated enterprises*]

“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.”

Articolo 9 MC

Arm's length principle

“Allorché ... le due imprese [associate], 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”.

Commentario all'Art. 9, §1 (che richiama i Rapporti OCSE)

“[nessuna rettifica in capo alle imprese associate è consentita] se le operazioni tra le imprese sono state effettuate a condizioni commerciali normali di libero mercato (on an arm's length basis)”

La normativa tributaria italiana

Fonti normative

- **Art. 110, comma 7, d.p.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (TUIR)**
[riformulazione che deriva dal Rapporto OCSE del 1979 (art 38, d.p.R. 30 dicembre 1980, n. 897 che aveva introdotto l'art. 75, ultimo comma nel d.p.R., 29 settembre 1973, n. 597)]
- **Art. 9 TUIR**

Fonti interpretative

- **Prassi nazionale: CM 22 settembre 1980, n. 9/2267 e CM 12 dicembre 1981, n. 12/1587**
- **Prassi internazionale: Rapporto OCSE 1979; Rapporto OCSE 1984; Direttive OCSE 1995 (come riviste nel 2010)**

Art. 110, comma 7, TUIR

“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 del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali «procedure amichevoli» previste dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni sui redditi.”

Presupposti soggettivi

Applicazione alle operazioni intercorse tra:

**– un soggetto residente indipendentemente dalla
forma giuridica**

E

**– una società non residente (comprese le stabili
organizzazioni)**

Presupposti soggettivi

- **Operazioni intercorse tra soggetti legati dai seguenti tipi di vincoli:**
 - **società non residente che direttamente o indirettamente controlla l'impresa italiana**
 - **impresa italiana che direttamente o indirettamente controlla una società estera**
 - **società non residente ed impresa italiana, direttamente o indirettamente, controllate da una società indifferentemente italiana o estera**

Presupposti soggettivi

Controllo



Influenza dominante

- **il concetto di controllo deve trovare collocazione in un contesto economico aziendale dinamico, tenendo presente che la determinazione del prezzo nelle transazioni commerciali trova spesso il suo presupposto nel potere di una parte di incidere sulla volontà dell'altra parte**

Articolo 9, comma 3, TUIR

“Per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma quarto 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. (...).”

Presupposto oggettivo

- **Il concetto di valore normale recepisce il principio del prezzo di libera concorrenza consigliato dall'OCSE per la determinazione del prezzo di trasferimento**
- **Il valore normale coincide con il prezzo che sarebbe stato pattuito per transazioni simili da imprese indipendenti**

Prezzo di libera concorrenza

[Arm's length principle]

Il Rapporto OCSE del 1979, intitolato “*Transfer Pricing and Multinational Enterprises*”, ha introdotto il concetto di “*prezzo di libera concorrenza*” (*dealing at arm's length*), definito come:

il prezzo che sarebbe stato concordato tra imprese indipendenti per operazioni identiche o similari a condizioni similari o identiche sul mercato libero (§ 2)

Direttive OCSE 1995: conferma dell'*arm's length principle* (§§ 1.6-1.14)

- **Ribadito il principio di libera concorrenza**
- **Ammesse circostanze ove il principio è di difficile applicazione:**
 - **beni immateriali unici**
 - **produzione integrata di beni ad alta specializzazione**
 - **possibilità di transazioni che imprese indipendenti non effettuerebbero**
 - **difficoltà nell'attribuire i vantaggi conseguenti all'integrazione (sinergie, economie di scala, ecc.)**
 - **difficoltà sia per a.f. che per i contribuenti nel reperimento delle informazioni necessarie all'applicazione del principio di libera concorrenza**
 - **il *transfer pricing* richiede comunque valutazioni (*congetture*)**

Arm's length principle

(i) analisi per singola operazione (c.d. *transactional analysis*)

- prezzo di trasferimento in relazione ad una singola operazione; riferimento al prezzo prezzo praticato tra le imprese associate

(ii) comparazione

- comparazione con altra operazione (identica o simile, effettiva o ipotetica)

(iii) qualificazione civilistica del rapporto contrattuale

- considerazione degli effetti civilistici del contratto tra le imprese associate

(iv) condizioni di mercato

- valore normale imperniato su condizioni di mercato e sulla prassi commerciale (informazioni disponibili al contribuente alla data di effettuazione dell'operazione)

(v) aspetto soggettivo

- considerazione delle circostanze soggettive dell'operazione (ad es. situazione concorrenziale)

(vi) analisi funzionale

- considerazione delle funzioni esercitate dalle imprese associate (in termini di rischi assunti, *intangibles* utilizzati e rischi assunti)

Comparabilità

- **nessuna delle differenze (ove esistenti) può effettivamente incidere sulla operazione in esame, ovvero**
- **è ragionevolmente possibile effettuare rettifiche che eliminino le distorsioni conseguenti a tali differenze**
- **fulcro dell'*arm's length principle***

Fattori di determinazione della comparabilità

- **Caratteristiche dei beni o servizi**
- **Analisi funzionale**
- **Condizioni contrattuali**
- **Condizioni economiche**
- **Strategie commerciali**

- **Direttive OCSE 1995 come riviste nel 2010**
 - Per i beni materiali, anche (i) la qualità ed affidabilità e (iii) la disponibilità e i volumi di vendita;
 - Per i beni immateriali, anche (i) la forma dell'operazione (vendita o licenza), (ii) il tipo di bene (brevetto, marchio o know-how), (iii) la durata e il grado di protezione giuridica; e (iv) i benefici attesi dall'uso dei beni

Metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento: *transactional methods*

- Tre metodi base (*traditional transaction methods*):
 - (i) metodo del confronto di prezzo (*comparable uncontrolled price method* o CUP)
 - (ii) metodo del prezzo di rivendita (*resale price method* RPM)
 - (iii) metodo del costo maggiorato (*cost plus method* o CPM)

I metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento: *profit-based methods*

- **Imperniati sull'utile conseguito con l'operazione conclusa tra le imprese associate (*profit based methods*)**
- **Il Rapporto OCSE del 1979, pur non escludendo l'applicabilità di tali metodi alternativi, ne sottolinea le difficoltà applicative e l'inattendibilità dei risultati, decretandone la non conformità all'*arm's length principle***
- **Le Direttive OCSE del 1995 rivalutano tali metodi statuendo che:**
 - (i) **i metodi base devono essere preferiti ai metodi basati sull'utile**
 - (ii) **in casi eccezionali, se i metodi base non possono essere utilizzati, il contribuente e l'Amministrazione possono applicare i metodi basati sull'utile**
 - (iii) **possibilità di utilizzo anche isolato e non solo quali metodi di controllo (*checking methods*)**
 - (iv) **necessità di un'applicazione più flessibile dei metodi base tenendo conto dei fattori che incidono sulla determinazione del prezzo di trasferimento**
- **Le Direttive OCSE del 1995 (come riviste nel 2010) rivalutano ulteriormente tali metodi equiparandoli idealmente ai metodi base**

Metodo del confronto del prezzo (CUP)

Confronto del prezzo in verifica con quello praticato per transazioni comparabili tra imprese indipendenti (confronto esterno), ovvero tra una delle imprese che effettuano la transazione e un'impresa indipendente (confronto interno)

- **Metodo preferito dall'OCSE ai fini dell'*arm's length principle***
- **L'Amministrazione finanziaria italiana predilige il confronto interno sulla base di:**
 - **formulazione dell'art. 9 TUIR (sussidiarietà del confronto con operazioni poste in essere da imprese indipendenti);**
 - **difficoltà operative per l'Amministrazione finanziaria nella ricerca di dati oggettivi se il mercato estero è quello rilevante**

Metodo del confronto del prezzo (segue)

- **identificazione del mercato rilevante (nel quale devono essere ricercate transazioni comparabili)**
- **similarità tra le caratteristiche merceologiche e qualitative del prodotto (cfr. art. 9 TUIR)**
- **omogeneizzazione dei requisiti di commercialità del prodotto e cioè degli elementi idonei ad influenzare il gradimento per il consumatore (Rapp. OCSE del 1979 e CM n. 32/1980: esclusività della marca, imballaggio, pubblicità e tecnica di commercializzazione, garanzie, vendite promozionali o sconti di quantità)**

Metodo del confronto del prezzo (segue)

Difficoltà di comparazione

- (i) assenza di similarità del bene oggetto di cessione quanto a qualità, stagionalità, novità**
- (ii) difetto di comparabilità del mercato di destinazione dei beni ceduti quanto a dimensioni e caratteristiche**
- (iii) difformità dei volumi di vendita**
- (iv) difformità di termini e condizioni della vendita (ivi inclusa la valuta di riferimento)**
- (v) difformità dei beni immateriali ceduti unitamente ai prodotti (ad esempio, marchi sui prodotti)**

Metodo del confronto del prezzo (segue)

Pregi

- **Accuratezza**
- **Generale accettazione**
- **Adatto a *commodities***

Difetti

- **Difficoltà nell'individuazione dei *comparables***
- **Difficoltà ad operare aggiustamenti significativi**
- **Difficoltà nella predisposizione della documentazione**

Metodo del prezzo di rivendita

Il valore normale equivale al prezzo al quale la merce, acquistata da un venditore collegato, è rivenduta ad un'impresa indipendente, diminuito di un margine di utile lordo

- **Utile quando il rivenditore commercializza solamente i beni**
- **Affidabilità connessa al grado di analogia delle funzioni e dei rischi assunti dalle imprese confrontate**
- **Il prezzo di rivendita è ridotto di un appropriato margine lordo (*resale price margin*) che rappresenta l'ammontare con cui il rivenditore copre i suoi costi di vendita ed altre spese correnti e, alla luce delle funzioni esercitate (tenendo conto dei beni strumentali impiegati e dei rischi assunti) realizza un appropriato utile**

Metodo del prezzo di rivendita (segue)

Modalità applicative

- **possibilità di determinare il margine di utile lordo con riferimento al margine realizzato da una impresa indipendente comparabile in condizioni analoghe**
- **comparazione meno rigorosa rispetto a quella per l'applicazione del confronto di prezzo: le differenze qualitative dei beni incidono meno sull'utile lordo**
- **preferibilità quando l'operazione è comparabile a quella conclusa con parti indipendenti ad eccezione delle caratteristiche del bene**
- **necessità di omogeneizzare i fattori determinanti del margine per assicurare che gli stessi costi siano inclusi**
- **confronto sulla base di:**
 - **prodotto oggetto di rivendita**
 - **funzioni esercitate dal rivenditore**
 - **mercato geografico in cui le funzioni sono svolte anche in relazione alle politiche commerciali dell'impresa**

Metodo del prezzo di rivendita (segue)

- **critério difficilmente utilizzabile laddove il rivenditore svolge funzioni significative in termini di valore aggiunto o di modifiche strutturali o qualitative**
- **intervallo di tempo tra acquisto e rivendita rilevante ai fini della valorizzazione del margine (se breve il margine sarà più attendibile)**
- **funzioni esercitate e rischi assunti dal rivenditore alla base del margine di utile lordo: maggiori sono tali funzioni maggiore è il margine di utile**
- **necessità di apportare rettifiche per tenere conto delle differenze**

Metodo del prezzo di rivendita (segue)

Pregi

- **Più semplice del confronto di prezzo**
- **Generale accettazione**

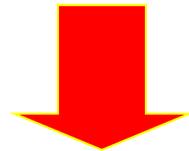
Difetti

- **Utilizzo limitato**
- **Difficoltà dell'analisi funzionale**
- **Metodo basato sull'analisi di una sola parte contrattuale**
- **Soffre delle differenze nella prassi contabile**

Metodo del costo maggiorato

Il prezzo di trasferimento è determinato dal costo di produzione aumentato di un margine di utile lordo

- **Validità subordinata alla presenza degli stessi requisiti previsti per il metodo dei prezzi di rivendita**
- **Ulteriori difficoltà di applicazione con riferimento alla corretta determinazione del costo sostenuto dal produttore**



- **Necessità di effettuare alcune correzioni per tenere conto delle differenze**

Metodo del costo maggiorato (segue)

Principali problematiche applicative

- (i) la quantificazione dei costi può essere resa difficile dalla applicazione di sistemi contabili diversi;**
- (ii) vi è incertezza circa il computo del margine di utile lordo (non è chiaro se esso debba essere funzione del costo o del ricavo)**
- (iii) la determinazione dei costi indiretti può essere difficile in presenza di oneri pluriennali (ad esempio, campagne pubblicitarie di lungo periodo) o di spese generali (*administrative overheads*)**
- (iv) Problematiche correlate alle differenze nella struttura dei costi**
 - funzioni aventi natura diversa (in tal caso si procederà ad un aggiustamento anche del margine di utile lordo)
 - funzioni aggiuntive (nel qual caso si procederà ad un aggiustamento consistente nel riconoscimento di una remunerazione per le funzioni aggiuntive)
 - maggiore o minore efficienza delle imprese (nel qual caso non si procederà ad alcun aggiustamento)

Metodo del costo maggiorato

(segue)

Pregi

- **Applicazione più semplice**
- **Largamente basato su dati interni o su dati esterni più facilmente disponibili**
- **Generale accettazione**

Difetti

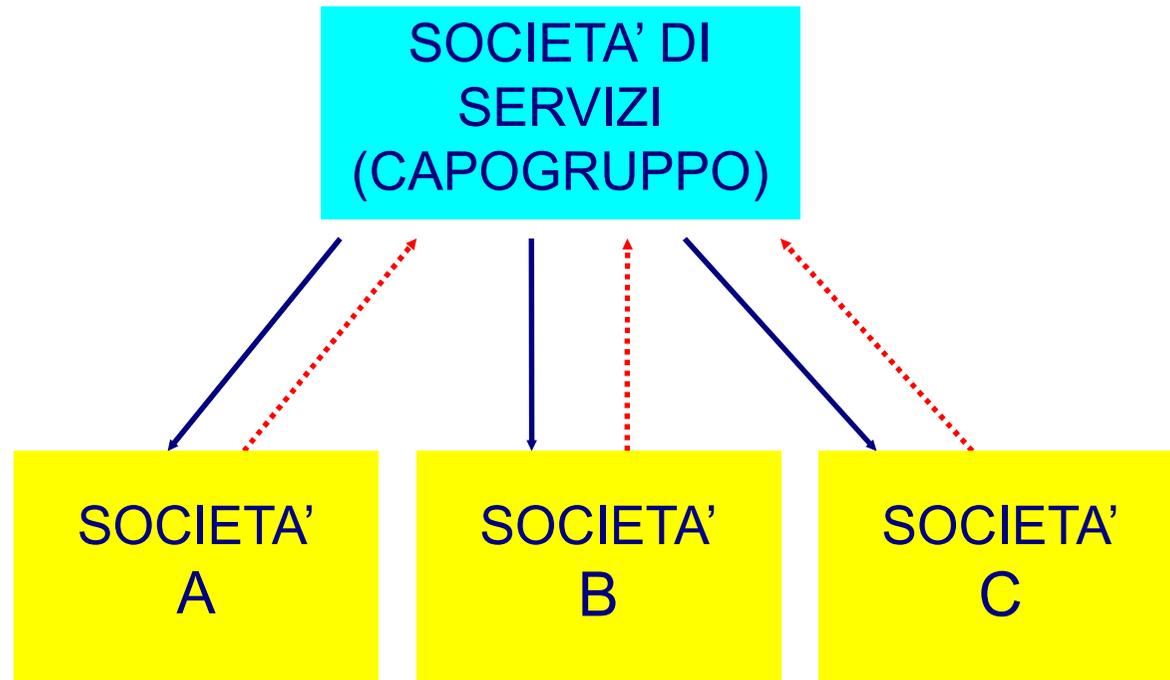
- **Semplicistico**
- **Inadeguato a rappresentare le funzioni ad alto valore aggiunto**
- **Analisi di una sola parte contrattuale**
- **Soffre delle differenze contabili**
- **Non c'è incentivo al controllo dei costi**

Metodi basati sui profitti (*profit based methods*)

- *Profit split method*
- *Transactional net margin method*

LE SPESE DI REGIA

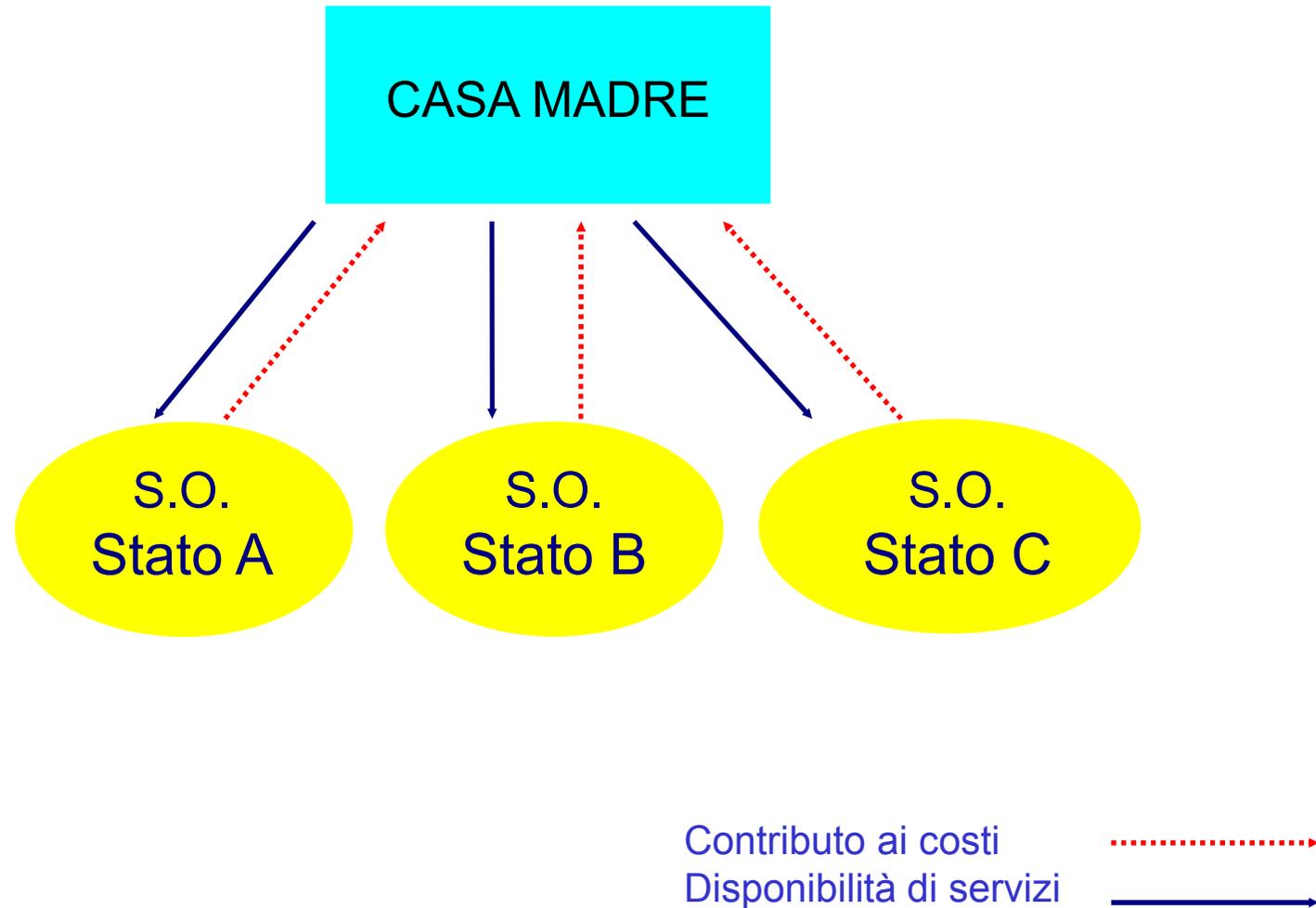
Prestazioni di servizi intragruppo



Contributo ai costi
Disponibilità di servizi



Prestazioni di servizi intragruppo



Fonti

- **Artt. 9 e 110, c. 7, TUIR**
- **CM 22.9.1980, n. 9/2267**
- **RM 31.1.1981, n. 9/2555**
- **Relazione SECIT 31.5.1984, n. 24**
- **CM 21.10.1997, n. 271/E**
- **Ris. 30 marzo 2006, n. 44/E**

* * *

- **Art. 7, par. 2-3, e 9 Mod. OCSE**
- **Commentario Art. 7 Mod. OCSE**
- **Rapporti OCSE 1979, 1984, 1995 (Transfer Pricing)**
- **Rapporti OCSE 1993 (Attribution of Income) e 2008 (Attribution of Profits to Permanent Establishments)**
- **Rapporto OCSE 1998 (Global Trading)**

Art. 7(2) MC

“Nella determinazione degli utili di una stabile organizzazione, sono ammesse in deduzione le spese sostenute per gli scopi perseguiti dalla stessa stabile organizzazione, comprese le spese di direzione e le spese generali di amministrazione, sia nello Stato in cui è situata la stabile organizzazione, sia altrove.”

Lo stesso principio si applica ai rapporti intercompany (art. 9 Mod. OCSE)

Tipologia dei servizi

(Direttive OCSE 1995, § 7.14)

- **Servizi amministrativi:**
 - Pianificazione, coordinamento, controllo di gestione, consulenza finanziaria, contabilità, revisione, consulenza legale, *factoring*, servizi informatici
- **Servizi finanziari:**
 - Vigilanza su *cash flow* e solvibilità, aumenti di capitale, finanziamenti, gestione dei rischi su cambi e sui tassi di interesse, rifinanziamenti
- **Servizi di assistenza:**
 - Produzione, acquisti, distribuzione e *marketing*
- **Servizi relativi al personale:**
 - *Training* e selezione per l'assunzione

Vantaggio economico e commerciale (Direttive OCSE 1995, § 7.6)

- **Il servizio rientra fra quelli che l'impresa sarebbe disposta a pagare ad un terzo indipendente**
- **Il servizio attiene ad un'attività che l'impresa non potrebbe porre in essere al proprio interno**

Distinzione tra attività di azionista e attività di amministrazione (Direttive OCSE 1995, § 7.9-7.10)

Distinzione importante per i gruppi altamente centralizzati o integrati

- **Esempi di attività di azionista:**

- **costi relativi alla struttura giuridica della stessa società madre:**
 - **spese per organizzazione di assemblee tra azionisti della società madre**
 - **spese per emissione di azioni della società madre**
 - **spese di gestione del collegio sindacale della società madre**
- **costi relativi agli obblighi della società madre in materia di presentazione dei rendiconti e relazioni sulle attività, inclusa la presentazione di rendiconti consolidati**
- **costi sostenuti dalla società madre al fine di acquisire partecipazioni**

Accertamento della certezza e della effettiva riferibilità delle spese (CM 21.10.1997, n. 271/E)

“La posizione di pregiudiziale diniego dell’inerenza delle «spese di regia» deve essere evitata in quanto si traduce, sostanzialmente, in una carenza di motivazione degli avvisi di accertamento”

“È opportuno far ricorso alle procedure di accertamento in collaborazione con le autorità fiscali estere; laddove ciò non risulti agevole, come nel caso di società residenti al di fuori dell’U.E. o presso Paesi a fiscalità privilegiata, potrà rivelarsi utile ricorrere ad un’apposita certificazione delle società di revisione”

Metodi di imputazione dei corrispettivi (Direttive OCSE 1995, § 7.20 ss.)

- **Metodi di imputazione diretta:**
 - alle imprese associate si richiedono pagamenti per specifici servizi (servizi simili a quelli resi alle imprese associate vengono resi ad imprese indipendenti)
- **Metodi di imputazione indiretta:**
 - i costi sostenuti per le spese di regia sono ripartiti fra le società del gruppo sulla base di formule

Metodi di imputazione indiretta (Direttive OCSE 1995, § 7.21 - 7.24)

Quando i servizi centralizzati non siano resi a terzi indipendenti

oppure

Quando la loro applicazione sia necessaria a causa della natura del servizio fornito (es. il valore del servizio attribuibile a ciascuna società del gruppo sia individuabile solo in maniera approssimativa o presunta oppure la rilevazione delle attività specificamente rese a favore di una determinata società del gruppo sia difficoltosa): in tal caso, la ripartizione sulla base di formule avrà ad oggetto soltanto i costi non direttamente attribuibili

Criteria di ripartizione dei costi

- Rapporto tra volume d'affari del gruppo e volume d'affari della singola società (AF italiana, commentario art. 7 Mod. OCSE)
- Rapporto tra numero degli addetti del gruppo e numero degli addetti della singola società (servizi relativi al personale)
- Rapporto tra il patrimonio netto consolidato del gruppo e il patrimonio netto della singola società
- Rapporto tra le operazioni contabili consolidate e quelle della singola società (servizi contabili)
- Rapporto tra la somma di raccolta e impieghi consolidata e quella della somma corrispondente espressa dalla singola società
- Rapporto tra l'utile consolidato e l'utile realizzato dalla singola società
- Rapporto tra il valore aggiunto consolidato e quello espresso dalla singola società
- Rapporto tra le spese per servizi informatici del gruppo e le spese per servizi informatici sostenute direttamente dalla singola società (servizi informatici)
- Utilizzo di più chiavi di ripartizione per separate categorie di costi (*audit*, legali, *accounting*, *marketing*, ecc.; Direttive OCSE 1995, para 7.25)

Riconoscimento di un margine di utile (“*mark-up*”)

- **Servizi che costituiscono oggetto principale dell’attività**
- **Servizi riconducibili all’attività di direzione generale ed amministrativa**
- **Prestazioni di intermediazione**