

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La stabile organizzazione risolve il problema del transfer price?

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

Il
rappresenta una delle maggiori
delle imprese con sviluppo multinazionale, in quanto la valutazione e la concreta
applicazione del principio dell’
” nei rapporti con altri soggetti appartenenti al
ma residenti in
non risulta sempre agevole.

Negli ultimi tempi molte imprese si stanno orientando verso l’apertura di
stabili organizzazioni estere in luogo di società di diritto locale per
prevenire il problema dell’
esterovestizione.

E’ appena il caso di ricordare come la
stabile organizzazione sia una
sede fissa di
affari con cui l’impresa svolge in tutto o in parte la propria attività in uno
stato diverso da quello in cui la società è stata costituita.

Si tende spesso a ritenere che la
stabile risolva il problema del
transfer price sulla base della considerazione secondo cui la stabile è un pezzo della nostra
attività e i
redditi da questa prodotti sono
imputati alla
casa madre italiana. L’inquadramento della stabile organizzazione è sicuramente corretto,
tuttavia le
conclusioni sono
errate.

Se esaminiamo
l’articolo 7 delle
convenzioni italiane contro le
doppie imposizioni notiamo che la stabile organizzazione viene trattata alla stregua di un
soggetto di diritto locale: in buona sostanza si devono
applicare i principi del

transfer price anche nelle
relazioni tra
casa madre e la

branch. Se leggiamo, per fare un esempio, l'art. 7 della convenzione tra Italia e Austria troviamo che al paragrafo 2 si stabilisce che “
*quando una impresa di uno **Stato contraente** svolge la sua attività nell'altro Stato contraente per mezzo di una **stabile organizzazione** ivi situata, in ciascuno Stato contraente vanno attribuiti a detta stabile organizzazione **gli utili** che si ritiene sarebbero stati da essa conseguiti se si fosse trattato di un'impresa distinta e separata svolgente attività identiche o analoghe in **condizioni identiche** o analoghe e in **piena indipendenza** dall'impresa di cui essa costituisce una stabile organizzazione”.*

E' quindi evidente che il
transfer price si applica anche in questi casi. Infatti, se è pur vero che i
redditi della
stabile organizzazione vengono
imputati alla
casa madre, è anche vero che a fronte di tali redditi la casa madre deve concedere un
credito di imposta.

Se i
redditi della
stabile sono
gonfiati, il paese in cui la stessa è localizzata sarà ben lieto, ma la casa madre sarà costretta a concedere un
maggior credito. Diversamente, nell'ipotesi opposta in cui i
redditi della stabile sono
compressi, lo Stato in cui questa è collocata avrà certamente da ridire.

Ciò accade anche se i
livelli impositivi dei due paesi sono assolutamente
identici.

Chiariamo con un
esempio.

Supponiamo che la
casa madre dello
stato A abbia una
stabile organizzazione nello
stato B e che in entrambi i paesi il
livello impositivo sia al
30%. Supponiamo che il reddito correttamente determinato sia prodotto per
100 dalla casa madre e per

100 dalla stabile.

Nel

Paese B vengono pagate le
imposte di

30 mentre nel paese A il reddito della casa madre comprende anche quello della stabile. Il
carico impositivo teorico è di

60 tuttavia, attraverso il credito di imposta concesso, lo stesso si attesta sui **30**. La pressione fiscale complessiva è quindi del **30%**.

Supponiamo a questo punto che il

reddito venga

artificialmente allocato verso la

stabile di modo che la casa madre ha un reddito di **50** e la stabile di **150**.

Nel

paese B si pagheranno

imposte per

45, ossia il **30%** di **150** mentre nel Paese A il carico fiscale teorico sarà sempre di **60**, ossia il **30%** di **200**. Da questo verrà scomputato un

credito di **45**. La pressione fiscale non muta rispetto al caso precedente ma risulta
sbilanciata nello

Stato B. Quest'ultimo ringrazierà ma lo Stato A pretenderà l'applicazione del
transfer price nei

rapporti tra

casa madre e

stabile in modo da innalzare il reddito domestico da **50** ai **100** di prima.