

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

---

### ***Il transfer pricing non è un'opinione***

di **Davide De Giorgi**

Il c.d. **transfer pricing** è un **fenomeno** consistente nella **determinazione** e nell'**attuazione** delle diverse **politiche sui prezzi** praticato in ambito internazionale, mediante transazioni infragruppo che devono essere **tendenzialmente allineate, fiscalmente**, al c.d. **valore normale**.

Talune volte, a causa di una non coerente politica di prezzo, si verifica l'effetto dello spostamento dell'imponibile dell'impresa residente presso le imprese associate estere che, nei rispettivi territori, godono di esenzioni fiscali e/o subiscono minore tassazione.

A tal fine, il Legislatore nazionale ha previsto l'**applicazione di particolari norme** che tendono a contrastare non l'occultamento del corrispettivo (evasione), ma le manovre che incidono sul corrispettivo palese (elusione), consentendo il trasferimento surrettizio di utili da uno Stato all'altro, sì da influire in concreto sul regime dell'imposizione fiscale.

Il **criterio cardine** per la valutazione della coerenza dei prezzi di trasferimento tra le imprese associate di un gruppo multinazionale è 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.

In ultima analisi, si stabilisce l'irrelevanza, ai fini fiscali, dei valori concordati dalle parti nell'ambito di transazioni controllate e l'inserimento automatico nelle transazioni medesime di valori legali, ancorati al regime della libera concorrenza; con la conseguenza che, in simili vicende, non rileva il corrispettivo effettivamente convenuto, bensì quello che sarebbe stato stabilito ove le imprese fossero state indipendenti l'una dall'altra, secondo il c.d. *arm's length principle*.

In questo scenario si inserisce la **sentenza n. 2725** del 18 giugno 2015 della **C.T.R. di Milano**. Tra gli altri rilievi, i **verificatori contestano** al contribuente la **misura di deducibilità degli interessi passivi relativi al contratto di finanziamento** (finanziamento infragruppo e, quindi assoggettabile alla disciplina del c.d. *transfer pricing* - art. 110, comma 7 del TUIR).

A detta dei verificatori “(...) *il tasso di interesse applicato (pari al 9%) era da considerare eccessivo, considerato che il “valore normale” era pari al 7,078%. I verificatori proponevano pertanto la ripresa a tassazione della differenza tra gli interessi dedotti (calcolati al tasso del 9%) e gli interessi “normali” (calcolati al tasso stimato dall’ufficio, pari al 7,078%)*”.

Il contribuente chiariva che tale approccio si paventava **contrario** all’orientamento della **giurisprudenza** di legittimità e alle **indicazioni fomite dal Ministero delle finanze**. Al riguardo **sottolineava** infatti che qualora la rettifica fosse fondata sul c.d. *transfer pricing*, l’**Ufficio doveva effettuare una comparazione tra l’operazione posta in essere dal contribuente e altre similari** per verificare se vi era differenza di prezzo e **non limitarsi**, *ex adverso*, come accaduto nel caso di specie, **ad esprimere delle mere “opinioni” sulla congruità dei prezzi praticati**.

Evidenziava inoltre che l’operato dell’Ufficio era **contrario anche** alle indicazioni fornite dall’**OCSE** nelle “TP *guidelines*” (istruzioni al *transfer pricing*); al riguardo sottolineava infatti che se, come nel caso *de quo*, il prezzo o il margine della transazione era compreso nell’intervallo determinato con il criterio del c.d. *arm’s lenght* (criterio della libera concorrenza), la rettifica non avrebbe dovuto essere effettuata.

A tutela delle proprie ragioni il contribuente produce uno **Studio**, c.d. di *benchmarking*, dal quale si evince che il **tasso di interesse applicato** alla transazione era “**confidente**” al valore di mercato applicato a transazioni similari, in quanto il tasso era collocato, appunto, all’interno del *range* di valori statistici così come suggerito in sede OCSE.

All’analisi strutturata sulla base dei *crismi* internazionali, l’**Ufficio** replicava con un **mero confronto del tasso di interesse** praticato infragruppo con il tasso di interesse normale desumibile da dati oggettivi, ossia dai **bollettini ufficiali della BundesBank tedesca**.

I Giudici di *seconde cure* ritengono **non legittimo il rilievo** “*perché l’ufficio, in violazione dell’art. 110, comma 7 del decreto presidenziale sopra citato, non ha effettuato alcuna comparazione con “transazioni similari”, ma si è limitato ad esprimere una “opinione” in relazione al tasso di interesse applicato, in aperto contrasto con quanto statuito dalla giurisprudenza di legittimità (Cass, civ., sez. trib., 23 ottobre 2013, n. 24005; Cass. civ. trib., 25 settembre 2013, n. 22010). Secondo l’art. 9, comma 3, D.P.R. n. 917 del 1986, per “valore normale” si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per 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 acquistati o prestati, e in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi*”.

Viene ribadito che “**La ripresa a tassazione fondata sul transfer pricing, quindi, presuppone che l’ufficio effettui una comparazione tra il corrispettivo pattuito infra-gruppo e il corrispettivo praticato da imprese terze ed indipendenti. Lo stesso art. 9, comma 3, infatti non consente all’amministrazione finanziaria di “stimare” il valore normale di un bene o di un servizio, ma solo di desumerlo effettuando una comparazione con il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari. È quindi sull’amministrazione finanziaria che incombe l’onere di provare, sulla base di una propria istruttoria, che l’avviso di accertamento si basa sulla**

*asserita differenza tra i corrispettivi oggetto di verifica e i corrispettivi, relativi a beni o servizi simili, pattuiti fra imprese indipendenti”.*