

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

---

### **Analisi di comparabilità: la “mediana” non è un dovere**

di **Fabio Landuzzi**

Nell'ambito delle verifiche condotte dall'Amministrazione in materia di **prezzi di trasferimento**, in modo particolare quando il metodo applicato dal contribuente – e magari condiviso dagli organi verificatori – è il “*Transactional Net Margin Method*” (in sigla, Tnmm), si osserva non di rado l'assunzione rigida del **valore della “mediana”** come **punto fermo** ed univoco per il **test di congruità** della profittabilità della società oggetto di controllo, con la conseguenza che ogni **scostamento** da tale valore statistico determina **materia imponibile** posta in contestazione in quanto ritenuta espressiva di una *policy* di *transfer pricing* non aderente a **principi di libera concorrenza**.

Senza entrare in questioni troppo tecniche, si può solo ricordare che in statistica, data una distribuzione di un determinato **carattere quantitativo ordinabile** in base ad un determinato criterio (nel caso che ci interessa, quindi, la distribuzione riguarda i valori assunti dagli **indici di profittabilità** dei soggetti selezionati quali “**comparabili**”), la **mediana** è quel valore che viene assunto dalle unità statistiche che **si trovano nel mezzo** della distribuzione stessa, quindi il valore espressivo del **50° percentile**.

Ritornando sul terreno delle **analisi di comparabilità**, **Assonime**, nella **Nota n. 9/2014**, ebbe modo di affermare che, esattamente in aderenza alle indicazioni contenute nelle **Linee Guida Ocse**, quando il valore assunto dall'indicatore di profitto dell'impresa si colloca nello **scarto interquartile** – ovvero tra il 25° e 75° percentile – del *range* dei risultati del campione comparabili, l'individuazione di **un altro, diverso e puntuale valore** – quale è frequentemente la mediana – come termine univoco di misurazione della non congruità della profittabilità dell'impresa risulta essere **arbitrario**; Assonime concludeva infatti affermando che deve essere ritenuto **accettabile un valore di profittabilità** – misurato dal prescelto indicatore – quando **rientri nell'intervallo interquartile** senza che venga preteso il posizionamento su di un punto esatto del *range* (tipicamente, la mediana). In altri termini, **ogni punto dell'intervallo** può essere espressivo di un valore equo, sempre rammentando che, usando le stesse parole dell'OCSE, il *transfer pricing* “**non è una scienza esatta**”.

Ebbene, questo tema è stato oggetto di una interessante **sentenza** della **Commissione Tributaria Provinciale di Milano, n. 8301 del 3 novembre 2016**. Il caso posto all'attenzione dei Giudici milanesi riguardava un'impresa italiana, **commissionaria per la vendita** in Italia di un gruppo multinazionale, la quale era stata oggetto di un accertamento in materia di **prezzi di trasferimento** nell'ambito del quale, proprio uno degli argomenti addotti dai verificatori, era stato quello relativo all'assunzione di un **valore dell'indicatore di profitto** tratto dall'analisi di comparabilità rivisitata dall'Amministrazione – la quale aveva comunque applicato, come la

società, il criterio del Tnmm per la determinazione dei prezzi di trasferimento – pari appunto alla **mediana dell'intervallo selezionato**. La società, invece, aveva realizzato un profitto operativo che, pur essendo inferiore al valore mediano, **si collocava** pur tuttavia **nel range dei valori** scaturiti dall'analisi.

Nel stigmatizzare il comportamento tenuto dai verificatori riguardo a questo aspetto, e quindi nell'accogliere il ricorso della società disponendo l'**annullamento dell'accertamento**, la CTP di Milano ha sottolineato come prima di decidere se e perché adottare la mediana come valore di riferimento occorre necessariamente considerare il "**ruolo, le funzioni e i rischi sostenuti dalla società oggetto di controllo**". L'Agenzia, invece, sottolineano i Giudici milanesi, si era fermata alla affermazione secondo cui la complessità dell'attività dell'impresa e dei prodotti commercializzati, **non avrebbe consentito un'analisi quantitativa** e quindi la situazione sarebbe stata tale da rendere opportuno "*l'utilizzo di strumenti statistici di tendenza centrale*": appunto, la mediana. Secondo i Giudici invece, proprio un'analisi più approfondita delle **condizioni di esercizio dell'attività dell'impresa** verificata avrebbe condotto ad assumere come rappresentativo il **posizionamento al primo interquartile** con la conseguenza che la profittabilità realizzata dalla società, anche per gli altri motivi elaborati nella sentenza citata, è stata ritenuta **aderente al principio di libera concorrenza**.

Seminario di specializzazione

## IL TRANSFER PRICING E LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA NEI GRUPPI MULTINAZIONALI

[Scopri le sedi in programmazione >](#)