

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

---

### ***La rilevanza del mercato di riferimento del cedente nel transfer price***

di **Marco Bargagli**

La disciplina conosciuta come “*transfer price*” costituisce una tematica di **grande interesse operativo**, in quanto riguarda la **corretta determinazione dei prezzi di trasferimento** nelle **transazioni economiche e commerciali** avvenute tra **imprese controllate**.

Come espressamente indicato dalle *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, il *transfer price* **non è una scienza esatta**, ma richiede un **attento giudizio** sia da parte dell'amministrazione fiscale, che del contribuente.

Il **22 luglio 2010** l'OCSE ha diramato la **nuova versione** delle linee guida sui prezzi di trasferimento, nonché il documento denominato “*Report on Transfer Pricing Aspect of Business Restructuring*”, che ha fornito importanti **indicazioni** utili a valutare l'**impatto** in ottica *transfer price* delle **operazioni di riorganizzazione aziendale**.

In merito, le principali novità riguardano:

- **l'eliminazione della gerarchia nell'applicazione dei metodi** previsti per la determinazione del *transfer price* (metodi **tradizionali**, **redditudinali**, di **ripartizione degli utili** e quelli basati sul **marginale netto della transazione**);
- **l'analisi di comparabilità**, con **specifiche indicazioni** circa la sua **corretta applicazione**.

Prima delle modifiche, esisteva una **stretta gerarchia** nella **selezione del metodo** da utilizzare per individuare il corretto **valore normale di mercato**, assumendo il CUP (***Comparable Uncontrolled Price*** - confronto del prezzo) una **preminenza assoluta** rispetto agli altri metodi.

Di contro, attualmente, occorre **individuare il metodo** di determinazione dei prezzi di trasferimento **ritenuto più idoneo** tenuto conto che, sulla base della prassi OCSE, è necessario utilizzare il metodo ritenuto più **appropriato alle circostanze del caso** (c.d. *M.A.M. “Most Appropriate Method”*).

Concentrando la nostra analisi proprio sul **metodo del confronto del prezzo**, occorre ricordare che lo stesso **confronta il prezzo di beni o servizi** scambiati nel corso di una **transazione avvenuta tra imprese associate**, con il prezzo applicato a **beni o servizi**, della **stessa natura**, trasferiti nel corso di una **transazione** avvenuta tra **soggetti indipendenti** sul **libero mercato**.

In particolare, tale metodo si basa:

- sulla **comparazione** tra il **prezzo praticato** nelle **cessioni infragruppo** ed il prezzo che viene applicato nelle operazioni intercorse tra una **società del gruppo** ed un soggetto **terzo indipendente**, in un **determinato mercato** (d. **confronto di prezzo interno**);
- sulla comparazione tra il prezzo praticato nelle **cessioni infragruppo** ed il prezzo che viene applicato nelle operazioni intercorse tra **soggetti terzi**, tra loro **indipendenti**, in un **determinato mercato** (c.d. **confronto di prezzo esterno**).

Nell'ambito dell'**analisi di comparabilità**, occorre considerare i **fattori più importanti** che caratterizzano il metodo in rassegna.

In particolare:

- i prodotti oggetto della comparazione devono avere le **stesse caratteristiche** (deve trattarsi degli **stessi beni**);
- occorre operare nell'ambito di **analoghe condizioni contrattuali ed economiche**, prestando molta attenzione al "**mercato di riferimento**", ove avvengono le **transazioni economiche** (scegliendo il mercato dell'acquirente o il mercato del cedente).

La Corte di Cassazione, con la [sentenza n. 24005 del 23 ottobre 2013](#) ha confermato l'importanza del **mercato di riferimento**, proprio in applicazione del **metodo del confronto del prezzo**.

Il giudice di merito, nella decisione di *prime cure*, aveva affermato che la **determinazione del valore normale** dei beni ceduti da **una società italiana** nei confronti della **casa madre belga**, si sarebbe dovuto determinare sulla base delle **transazioni comparabili** operate nel **mercato dell'acquirente**, ovverosia nel **mercato belga** (c.d. **confronto esterno**) e non sulla base di **operazioni similari** effettuate nel **mercato italiano** del cedente (c.d. **confronto interno**).

Di contro, gli ermellini, hanno fatto proprio il **criterio** enunciato dall'[articolo 9, comma 3, del D.P.R. 917/1986](#) laddove è previsto che, nella determinazione del "valore normale" dei prezzi delle cessioni infragruppo, si deve fare riferimento, *in primis*, ai **listini** ed alle **tariffe** utilizzati dal **cedente italiano**.

Quindi, nell'applicazione del metodo del "**confronto del prezzo**" occorre dare preferenza al c.d. "**confronto interno**", basato sui **listini e le tariffe** del soggetto che ha **fornito i beni o i servizi** (*rectius* mercato del cedente italiano), nel rapporto instaurato tra l'impresa controllata e l'**impresa indipendente**.

In definitiva, secondo i **supremi giudici di legittimità**, il mercato a cui occorre **prioritariamente fare riferimento**, ai fini della **corretta determinazione** del "**valore normale**" dei prezzi e dei corrispettivi praticati nelle **vendite infragruppo**, è quello **nazionale del venditore**, ossia il **mercato italiano**.

Seminario di specializzazione

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

[Scopri le sedi in programmazione >](#)