

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Il metodo CUP è ancora il più attendibile?

di Marco Bargagli

In ambito **internazionale**, il principale documento cui gli **addetti ai lavori fanno riferimento** è costituito dalle “**linee Guida dell'OCSE**” sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali, alias “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*”.

Sulla base delle **indicazioni OCSE**, per valutare la **congruità delle transazioni infragruppo** bisogna prima **individuare il metodo di determinazione** dei prezzi di trasferimento **ritenuto più idoneo**, tenuto conto che attualmente non esiste più una **stretta gerarchia tra i vari metodi**, ma occorre utilizzare il **metodo ritenuto più appropriato** alle **circostanze del caso** (c.d. M.A.M. “*Most Appropriate Method*”).

Nello specifico il **capitolo II delle “Transfer Pricing Guidelines”**, che descrive i **metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento**, detta **precise regole** che consentono agli operatori economici di scegliere la migliore **procedura logico-giuridica** idonea a stabilire se le **politiche di prezzo adottate** nelle relazioni commerciali o finanziarie, intercorse tra imprese associate, siano coerenti con il **principio di libera concorrenza** sancito nell'**articolo 9 del modello OCSE di Convenzione**.

In merito, nel **processo di selezione** finalizzato a valutare la congruità dei **prezzi di trasferimento infragruppo**, vanno **presi in considerazione**:

- i rispettivi **vantaggi e svantaggi** dei vari metodi;
- la **coerenza** del metodo considerato con la natura della transazione controllata determinata, in particolar modo, attraverso l'esperita **analisi funzionale**;
- la disponibilità di **informazioni affidabili** (in particolare sui **soggetti indipendenti** selezionati come comparabili), elemento **indispensabile ai fini dell'applicazione del metodo individuato**;
- il **grado di comparabilità** tra le **transazioni controllate** e le **transazioni tra imprese indipendenti**, compresa **l'affidabilità degli aggiustamenti di comparabilità** che si rendono necessari per **eliminare le differenze significative** tra le singole transazioni.

La **circolare 58/E/2010** emanata dall'Agenzia delle Entrate sul tema degli **oneri documentali in materia di prezzi di trasferimento**, nella parte relativa all’“**Enunciazione del metodo prescelto e delle ragioni della sua conformità al principio di libera concorrenza**”, ha chiarito che il contribuente dovrà dare **contezza degli esiti dell'analisi di comparabilità**, nonché delle **informazioni disponibili** e dei relativi effetti in relazione alla **scelta del metodo**.

Più in particolare, occorrerà illustrare le ragioni che hanno portato a **qualificare il metodo prescelto per la determinazione dei prezzi di trasferimento**, come il **metodo più appropriato alle circostanze del caso**.

Il citato documento di prassi **sottolinea che**, qualora sulla **base delle informazioni desumibili dall'analisi di comparabilità**, dovesse emergere la **possibilità di utilizzare un metodo transazionale reddituale** (es. il *Transactional net margin method* e *Transactional profit split method*) e, in **maniera egualmente affidabile**, anche il **potenziale utilizzo di un metodo transazionale tradizionale** (*Comparable uncontrolled price method*, *Resale price method* e *Cost plus method*), il **Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate**, emanato in data **29 settembre 2010**, recepisce l'impostazione di cui alle linee Guida OCSE, prevedendo l'utilizzo di tale ultimo metodo.

Per tale ragione, qualora sussista una **potenziale applicazione di un metodo transazionale reddituale** e di un **metodo transazionale tradizionale in maniera egualmente affidabile**, qualora il contribuente **si dovesse discostare dall'adozione del metodo tradizionale potenzialmente applicabile**, lo stesso dovrà **fornire adeguate motivazioni** affermando, a parità di condizioni, la preferenza per un **metodo di tipo tradizionale** rispetto a quello **reddituale**.

Tali motivazioni, di contro, **non devono essere addotte**, qualora l'**analisi di comparabilità** non dovesse fornire evidenze in merito al **potenziale utilizzo di un metodo transazionale tradizionale in misura altrettanto affidabile**. Stesso discorso, prosegue l'Agenzia delle Entrate, vale in caso di **selezione di un metodo diverso dal metodo del confronto del prezzo** (*Comparable uncontrolled price*), in presenza di **potenziale utilizzo di tale ultimo metodo**.

Ciò posto, si ricorda che tra i **metodi tradizionali**, spicca il metodo del **confronto del prezzo** il quale si basa:

- sulla **comparazione** tra il prezzo **praticato nelle operazioni infragruppo** ed il prezzo che sarebbe stato praticato per **analoghe o identiche operazioni** intercorse tra **una società del gruppo ed un soggetto terzo**, in un determinato mercato (**c.d. confronto di prezzo interno**);
- sulla **comparazione** tra il prezzo **praticato nelle operazioni infragruppo** ed il prezzo che sarebbe stato praticato per **analoghe/stesse operazioni** intercorse tra **soggetti terzi, tra loro indipendenti**, in un determinato mercato (**c.d. confronto di prezzo esterno**).

Nell'**applicazione del metodo** è importante tenere conto che:

- i prodotti oggetto della comparazione devono avere **uguali/identiche caratteristiche**;
- occorre individuare **analoghe o similari condizioni contrattuali ed economiche**, riguardanti i soggetti scelti a base della comparazione;
- bisogna effettuare **eventuali aggiustamenti** (in quanto, ad esempio, i soggetti comparati sostengono diversi costi per dilazione di pagamento, costi per differenti termini di consegna, maggiori oneri per insolvenza crediti etc.).

Sulla base delle **indicazioni fornite dalla giurisprudenza e dalla prassi dell'Agenzia**, nonostante **non esista più una stretta gerarchia tra i vari metodi**, il **confronto del prezzo** (*Comparable Uncontrolled Price*) è tutt'ora considerato il metodo che **maggiormente riflette il principio di libera concorrenza**.

Conformemente la **Commissione provinciale di Milano**, con la **sentenza n. 6248/22/17** depositata in data **7 novembre 2017**, richiamando la **sentenza della Corte di Cassazione n. 2210 del 25 settembre 2013**, ha affermato che il criterio che deve essere **prioritariamente utilizzato per identificare il “valore normale” delle transazioni infragruppo rilevanti ai fini della normativa sul transfer price**, è quello del c.d. **“confronto del prezzo”**.

Nello specifico, i **giudici di prime cure** hanno fatto esplicito riferimento al **concepto di valore normale** contenuto nell'[articolo 9, comma 3, del D.P.R. 917/1986](#) il quale impone di **prendere in considerazione**, in via principale, le **tariffe ed i listini del venditore di beni e/o servizi** (operando, di fatto, un confronto del prezzo).

Solo in caso di **inapplicabilità o inattendibilità degli stessi** sarà possibile fare riferimento, in **via residuale**, alle **mercuriali ed ai listini prezzi delle Camere di commercio**.

In merito, prosegue il giudice, nell'applicazione del metodo del **“confronto del prezzo”**:

- si deve **dare precedenza al c.d. “confronto interno”** basato sui **listini e le tariffe** del soggetto che ha **fornito i beni o servizi** nel rapporto con **un'impresa indipendente**;
- **solo in seconda battuta** l'Ufficio può fare riferimento al d. **“confronto di prezzo esterno”**, ossia alle **tariffe praticate in transazioni comparabili** avvenute tra **imprese operanti nello stesso mercato**.

In buona sostanza, nel caso esaminato, il giudice ha **accolto il ricorso del contribuente** rilevando che **non era stata provata**, da parte dell'Amministrazione finanziaria, la **non congruità dei prezzi praticati dalla società verificata rispetto a quelli di mercato**.

Master di specializzazione

LABORATORIO PROFESSIONALE SUL TRANSFER PRICING

[Scopri le sedi in programmazione >](#)