

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Transfer pricing e fattori di comparabilità – II° parte

di Gian Luca Nieddu

Dopo aver esaminato, nel [precedente contributo](#), i **cinque fattori di comparabilità** che sono volti a delineare in modo accurato le caratteristiche della transazione infragruppo oggetto di analisi, sarà necessario procedere al confronto con le condizioni e le circostanze economicamente rilevati per **soggetti indipendenti** in situazioni similari.

Per valutare le condizioni che potrebbero spingere una impresa indipendente ad avviare una transazione, ci si attende, ad esempio, che imprese indipendenti **confrontino** tale **opportunità di business** con le **altre opzioni** realisticamente disponibili e la effettuino soltanto se non individuano nessuna alternativa che risulti chiaramente **più vantaggiosa** per raggiungere i propri obiettivi commerciali. In altre parole, le imprese indipendenti effettuano una transazione soltanto nel momento in cui si attendono che essa non peggiori la loro condizione rispetto ad un'altra opzione. Le imprese indipendenti tengono, infatti, generalmente conto di **tutte le differenze economicamente significative** tra le opzioni per loro realisticamente disponibili (come le differenze nel livello di rischio) nel momento in cui tali opzioni sono valutate.

Pertanto, identificare quelle che sono considerate da parti terze **caratteristiche economicamente rilevanti** di una possibile operazione risulta essere determinante allo scopo di delineare in modo accurato le **caratteristiche della transazione** tra le imprese associate, ivi incluso il vaglio delle eventuali **alternative realisticamente disponibili** che potrebbero presentarsi eventualmente **più vantaggiose** per raggiungere gli obiettivi commerciali individuati.

Si noti poi come nell'effettuare una simile valutazione, potrebbe essere opportuno valutare la transazione nel contesto di un **più ampio insieme di transazioni**, poiché la valutazione delle opzioni realisticamente disponibili per soggetti terzi non si limita necessariamente alla singola transazione, ma può prendere in considerazione un più ampio insieme di **transazioni economicamente collegate** (par. 1.38 delle Linee guida OCSE).

Considerazioni finali

La breve rassegna qui condotta sulle principali caratteristiche dei **cinque fattori di comparabilità** e degli aspetti rilevanti allorquando viene effettuato il confronto con le opzioni realisticamente disponibili per soggetti indipendenti, ha permesso di ribadire – una volta ancora – come le analisi sui prezzi di trasferimento debbano inevitabilmente partire da una **attenta disamina delle circostanze effettive** che hanno determinato la transazione infragruppo,

indipendentemente da quelle che possono essere le pattuizioni formalmente rinvenibili ad esempio in contratti scritti.

In altri termini, ciò che assume rilevanza decisiva – sia nel momento in cui ci si appresti ad una prima analisi sulla congruità delle *transfer pricing policies* implementate, sia nel momento in cui il contribuente riceva una visita da parte della amministrazione finanziaria – sono i **tratti distintivi delle operazioni intercompany** così come rivelati dall'agire quotidiano delle consociate del gruppo. Questi aspetti (i.e., la rilevanza economica) sono stati ben posti in evidenza dai **lavori del Progetto BEPS** (in ultima istanza finalizzati ad individuare misure atte a consentire la tassazione del profitto là ove viene prodotto) che hanno portato all'ultima versione delle **Linee guida OCSE** licenziata nel **luglio 2017** e – similmente – sono stati richiamati anche nella Consultazione pubblica sui prezzi di trasferimento di recente avviata dal MEF.

In particolare, per quanto concerne i cinque fattori di comparabilità, è appena il caso di far notare come nella precedente versione delle **Linee guida OCSE** (luglio 2010), **l'ordine in cui venivano esposti** era il seguente: caratteristiche dei beni e servizi, analisi funzionale, termini contrattuali, condizioni economiche e strategie di impresa.

Oggi, dunque, si è avuta una **inversione di posizione** tra le **caratteristiche dei beni/servizi** ed i **termini contrattuali**, come a ribadire ulteriormente che è dalla **sostanza economica delle cose** che le analisi di **transfer pricing** devono avere inizio, al fine di giungere ad una adeguata ripartizione del profitto tra gli attori coinvolti.

OneDay Master

TRANSFER E ASPETTI DI PIANIFICAZIONE STRATEGICA INTERNAZIONALE

Scopri le sedi in programmazione >