

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Transfer price: la scelta di un metodo diverso deve essere motivata

di Marco Bargagli

La normativa conosciuta come “*transfer pricing*” rappresenta da sempre una **tematica di grande attualità**, connotata da indubbi profili di **complessità** considerato che, per **stessa ammissione dell’Ocse**, la **determinazione dei prezzi di trasferimento non è una scienza esatta**, ma richiede **un’attenta valutazione** da parte **dell’Amministrazione fiscale e del contribuente** (cfr. Linee guida Ocse, versione luglio 2017, capitolo I, il principio di libera concorrenza, Par. 1.13).

La **congruità dei valori** praticati nelle cessioni di beni e/o servizi avvenute tra imprese appartenenti allo stesso Gruppo multinazionale deve essere valutata nel rispetto del **principio di libera concorrenza** (c.d. *arm’s length principle*), **sancito dall’articolo 9, paragrafo 1, del modello Ocse di convenzione**, in base al quale il **prezzo stabilito** nelle transazioni commerciali intercorse tra **imprese associate** deve corrispondere al prezzo **che sarebbe stato convenuto** tra imprese indipendenti per **transazioni identiche o similari** sul libero mercato.

Tale **principio cardine** è stato recepito anche dalla **normativa domestica** e, in particolare, dall'[articolo 110, comma 7, Tuir](#) il quale prevede che: *“I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l’impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l’impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all’articolo 31-quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600. Con decreto del Ministro dell’economia e delle finanze, possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l’applicazione del presente comma”.*

Con particolare riferimento al **metodo da adottare**, le **nuove linee guida sui prezzi di trasferimento infragruppo** diramate nel **mese di luglio 2017**, hanno confermato che non esiste più una **rigida 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*”).

In merito, come **previsto dalla prassi internazionale**:

- la **selezione di un metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento** si pone sempre l’obiettivo di **trovare quello più appropriato al caso particolare**, ragion per cui

nel predetto **processo di selezione** andranno presi in considerazione i **rispettivi vantaggi e svantaggi dei metodi riconosciuti dall'OCSE**;

- i **metodi tradizionali basati sulla transazione** sono considerati lo **strumento più diretto** per stabilire se le **condizioni nelle relazioni commerciali e finanziarie** fra imprese associate **siano fondate sul principio di libera concorrenza**;
- esistono situazioni in cui i **metodi basati sull'utile delle transazioni** sono **considerati più appropriati rispetto ai metodi tradizionali basati sulla transazione**: in particolare, nei casi in cui ognuna delle parti associate **apporti contributi unici e di rilevante valore alla transazione** o qualora le parti associate **svolgano attività altamente integrate**, il **metodo di ripartizione dell'utile** risulta **più appropriato** rispetto a un metodo unilaterale.

La **CTR Lombardia**, sezione 2, con la **sentenza n. 1648/2018 del 12.04.2018**, si è espressa in merito alla **metodologia** utilizzata per **valutare la corretta determinazione dei prezzi di trasferimento infragruppo**, confermando che l'Amministrazione finanziaria deve **fornire idonea motivazione**, nella particolare ipotesi in cui decida di adottare un **metodo TP** differente **rispetto a quello prescelto da parte del contribuente**.

Nei fatti in causa la società sosteneva che, per **valutare il valore dei prezzi praticati**, il metodo da preferire era il **confronto del prezzo** (c.d. **CUP**), in quanto **"sostenuto da maggior documentazione"**.

Di contro, l'Agenzia delle entrate:

- ribadiva che i prezzi di trasferimento applicati dal contribuente **violavano la normativa sul transfer pricing** confermando che, **sebbene il metodo CUP dovesse essere quello preferenziale**, nella specie esso era **praticamente inapplicabile**, "per i limiti connessi alla difficoltà di reperire transazioni tra parti indipendentemente comparabili direttamente in termini di prezzi praticati a quelli imposte tra imprese associate, specialmente in assenza di potenziali confronti interni";
- riteneva di avere scelto la **metodologia corretta** - ossia quella riferita al TNMM – che, a differenza del metodo CUP, **non richiede che le transazioni siano del tutto sovrapponibili**; infatti, nonostante il CUP sia considerato **il metodo comparabile più diretto ed affidabile**, è importante che non vi siano **differenze significative** tra le **operazioni comparate**.

Ciò posto, in linea con le **argomentazioni già espresse in primo grado**, il giudice regionale **ha accolto il ricorso del contribuente**, confermando l'applicazione del **metodo tradizionale del confronto del prezzo (CUP – Comparable Uncontrolled Price Method)**, del quale **non è stata adeguatamente motivata l'impossibilità di applicazione** a beneficio del **metodo reddituale TNMM (Transactional Net Margin Method)**.



**EC Euroconference
CONSULTING**

I nostri migliori Esperti, al tuo fianco,
per supportarti a 360° nella tua attività professionale

[scopri di più >](#)