

TRANSFER PRICE

L'analisi dei prezzi

Oggetto: *secondo la Commissione Tributaria Regionale della Lombardia, l'analisi dei prezzi di trasferimento deve basarsi principalmente sul metodo del confronto del prezzo e, comunque, su elementi comparabili*

Fabio Gallio

1. Premessa

Con la sentenza n. 539/1/16 del 28 gennaio 2016, la Commissione Tributaria Regionale della Lombardia-Milano, ha respinto l'appello dell'Agenzia delle Entrate presentato per riformare una sentenza della Commissione Tributaria Provinciale di Varese, che aveva accolto il ricorso del contribuente contro un avviso di accertamento in materia di "transfer pricing".

In particolare, da quanto si legge nella parte relativa allo svolgimento del processo, l'Agenzia delle Entrate aveva contestato alla società ricorrente di avere venduto alla propria controllante Svizzera dei beni a prezzi non corretti secondo la normativa sui prezzi di trasferimento.

L'analisi effettuata dall'Agenzia delle Entrate per rettificare i prezzi si era basata sul criterio del "Transactional net margin method" (di seguito anche TNMM), che basa la comparazione delle transazioni sul loro utile netto.

La contribuente, al contrario, per dimostrare l'infondatezza della pretesa erariale, aveva utilizzato il metodo del "Comparable Uncontrolled Price" (di seguito anche CUP), raffrontando i propri prezzi con quelli applicati da un'altra società del gruppo in transazioni analoghe con la stessa casa madre svizzera.

I giudici hanno respinto l'appello dell'Ufficio, sostenendo che il metodo utilizzato dal contribuente, quello definito CUP, deve ritenersi preferibile, in quanto più affidabile, rispetto a quello definito TNMM.

Tale maggior affidabilità consiste nel fatto che il CUP si basa sul raffronto tra i prezzi praticati da un soggetto a un altro del medesimo gruppo, con quelli praticati dallo stesso soggetto a un altro estraneo del gruppo, ovvero fra un soggetto differente da quello "indagato", ma analogo, e

un terzo indipendente, pur sempre in relazione a beni o servizi comparabili.

In altri termini, tale metodo permette meglio degli altri di confrontare i prezzi in una situazione di libera concorrenza.

Inoltre, la CTR della Lombardia ha ritenuto che comunque i risultati ottenuti dall'Agenzia delle Entrate, applicando il metodo reddituale, fossero falsati dal ricorso ad un "panel" di soggetti comparabili inadeguato, inadatto per un corretto raffronto e per un affidabile ricostruzione della situazione della società ricorrente. Infatti, le società, le cui operazioni erano state prese in esame ai fini di un paragone, presentavano delle notevoli differenze strutturali rispetto alla contribuente accertata.

La sentenza in esame è assolutamente condivisibile, in quanto coerente con la normativa italiana sul "transfer pricing".

2. La normativa italiana sul "transfer pricing"

La disciplina dei prezzi di trasferimento in Italia è contenuta nel comma 7, art. 110, D.P.R. n. 917/1986. Tale norma, rubricata "Norme generali sulle valutazioni", dispone che: *"I componenti di 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 valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva un aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri... La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e di collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o lavorazione di prodotti"*.

Per la determinazione del valore normale, il comma 7 dell'art. 110, D.P.R. n. 917/1986, rinvia all'art. 9 dello stesso decreto.

Il terzo comma dell'art. 9, definisce il valore normale per i servizi come *"il prezzo o il corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni e i servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni e i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore"*.

Il concetto di valore normale definito legislativamente si uniforma al principio di libera concorrenza consigliato in via primaria dall'OCSE per la determinazione della congruità del prezzo di trasferimento. In breve, tale valore deve essere uguale o simile a quello che sarebbe stato pattuito per transazioni assimilabili da terze imprese indipendenti.

Al fine di verificare la correttezza della determinazione dei prezzi di trasferimento, sono stati elaborati alcuni criteri.

1. Metodi tradizionali basati sulla transazione	2. Metodi basati sugli utili
a) Metodo del confronto del prezzo	a) Metodo della ripartizione dei profitti globali
b) Metodo del costo maggiorato	b) Metodo della comparazione dei profitti
c) Metodo del prezzo di rivendita	c) Metodo della redditività del capitale investito

3. La sentenza in esame

I giudici lombardi hanno ritenuto che il metodo del confronto del prezzo (CUP) fosse più affidabile di quello basato sugli utili (TNMM).

Tale conclusione, tra l'altro, è coerente con le stesse istruzioni di fonte "erariale".

In merito, si ricorda che i principali criteri di verifica utilizzati dal fisco al fine di valutare la congruità (valore normale) dei corrispettivi applicati dalle parti nelle transazioni intercompany sono quelli contenuti nelle circolari del n. 32/9/2267 del 22 settembre 1980 e n. 42/12/1587 del 12 dicembre 1981. Anche la Guardia di Finanza ha emesso le proprie istruzioni con la Circolare 1 del 2008.

Recentemente sono stati emessi il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010, prot. n. 2010/137654, la Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 58/E del 15 dicembre 2010, e la Circolare delle Dogane n. 16/D del 6 novembre 2015.

In particolare, la C.M. n. 9/2267 ha individuato tre metodi base per determinare il valore normale sulle transazioni che hanno ad oggetto beni materiali: il metodo del confronto del prezzo, quello del prezzo di rivendita, e quello del costo maggiorato.

Oltre ai metodi evidenziati e solamente nel caso in cui con l'applicazione dei metodi base insorgano difficoltà o impossibilità applicative, ed incertezze di risultato, il Ministero delle finanze ha precisato che ogni altro metodo alternativo può essere utilizzato purché siano

rispettati i principi posti alla base della libera concorrenza.

Conseguentemente, qualora sia possibile applicare il metodo del confronto del prezzo (CUP), l'analisi deve essere effettuata secondo tali criteri.

L'Agenzia delle Entrate, pertanto, dovrebbe adeguarsi all'analisi emersa con l'applicazione di tale metodo e non dovrebbe utilizzare altri metodi. Ciò troverebbe conferma nel paragrafo 5.1.3., lettera a), della Circolare 58/E del 2010, laddove ha chiarito che, qualora: “... *Dovesse emergere la possibilità di utilizzare un metodo transazionale reddituale (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 recepisce l'impostazione di cui alle Linee Guida OCSE, prevedendo l'utilizzo di tale ultimo metodo*”.

La sentenza della CTR della Lombardia, però, conferma un altro principio, ovvero che l'analisi dei prezzi di trasferimento si deve basare su elementi comparabili.

Infatti, viene sancito che, qualsiasi sia il metodo utilizzato, compreso quelli basati sugli utili, è necessario che i soggetti presi a riferimento siano confrontabili.

In caso contrario, la comparabilità dei prezzi non è possibile.

Del resto, come chiarito dalla stessa Agenzia delle Entrate nei recenti provvedimenti sopracitati, l'analisi della comparabilità è l'elemento essenziale del modo di procedere, valide per ogni modalità di controllo adottata.

In particolare, tale analisi deve avere per oggetto:

- a) – le caratteristiche dei beni e dei servizi
- b) – le funzioni svolte, i rischi assunti ed i beni strumentali utilizzati;
- c) – i termini contrattuali;
- d) – le condizioni economiche ed in particolare ai lineamenti generali dei mercati di riferimento, siano essi di approvvigionamento, transito o sbocco;
- e) – le strategie d'impresa.

Pertanto, secondo l'Agenzia delle Entrate l'analisi deve essere basata su elementi comparabili, altrimenti non è possibile effettuare le eventuali rettifiche.

La stessa giurisprudenza (Commissione Tributaria Regionale della Lombardia n. 69 del 7 giugno 2011) ha stabilito che l'Ufficio, per addivenire alle proprie conclusioni, deve scegliere un metodo di determinazione del prezzo più idoneo al caso, scegliere un mercato rilevante e scegliere i prodotti; scegliere degli indici di rilievo; effettuare i calcoli.

In caso contrario, vi sarebbe una violazione della normativa contenuta negli art.li 110, comma 7, e 9, comma 3, a cui il primo rinvia, del TUIR.

Tali considerazioni valgono anche nel caso in cui le attività esercitate dalle società prese a confronto siano comprese nello stesso codice ATECO.

Infatti, il relativo codice riclassifica le varie attività che vengono svolte in un medesimo settore (ad esempio, componistica auto), ma ciò non implica che vi sia una similarità.

Come sostenuto dalla Commissione Tributaria Regionale della Lombardia del 9 luglio 2015, numero 3165/34/15, non è sufficiente, nella scelta delle società campione, basarsi sul codice attività ATECO, ma è necessario verificare anche l'oggetto dell'attività svolta dalle singole società.

Tali conclusioni sulla comparabilità sono confermate anche dalla Corte di Cassazione (sentenza n. 15282 del 21 luglio 2015) che ha accolto i motivi del ricorso di un contribuente, il quale aveva impugnato una sentenza di una CTR, stabilendo che i giudici di secondo grado non avevano basato la propria decisione su un'analisi delle differenze che vi erano nei prodotti presi a riferimento e in altri elementi.

21 aprile 2016

Fabio Gallio