

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX

III L'ANALISI DI COMPARABILITÀ¹

Sommario: 3.1 Premessa – 3.2 Le caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni: i cd. “*fattori di comparabilità*” – 3.3 Il processo di selezione dei comparabili – 3.3.1 Premessa – 3.3.2 L'utilizzo di comparabili “*interni*” – 3.3.3 L'utilizzo di comparabili “*esterni*” – 3.4 La predisposizione di un'analisi di *benchmarking* – 3.4.1 Premessa – 3.4.2 L'impostazione della strategia di ricerca – 3.4.3 Fase di *screening* e *rejection matrix* – 3.4.4 La selezione dell'indicatore di profitto e analisi statistica – 3.4.5 Il posizionamento della *tested party* all'interno del *range* interquartile – 3.5 Identificazione dei potenziali comparabili: *cherry picking* e *secret comparables* – 3.6 Il *Report* del *Joint Transfer Pricing Forum* in tema di analisi di comparabilità – 3.7 *Abstract* – 3.8 Riferimenti

3.1 Premessa

Come descritto nei capitoli precedenti, le transazioni tra imprese associate residenti in giurisdizioni diverse devono essere valutate secondo il principio di libera concorrenza, che evita che le imprese multinazionali pervengano – attraverso sovrastima o sottostima dei valori oggetto degli scambi nel gruppo – al trasferimento di quote di reddito imponibile in Stati a più bassa fiscalità, per perseguire riduzioni del carico impositivo².

Il principio di libera concorrenza presuppone il confronto tra le condizioni presenti in una transazione tra imprese legate da un qualsivoglia rapporto di controllo (“*controlled transactions*”) e quelle presenti in transazioni con/tra imprese indipendenti (“*uncontrolled transactions*”).

Al fine di giungere a un giudizio circa la conformità del prezzo di trasferimento con il prezzo di libera concorrenza (e apportare gli eventuali aggiustamenti), è necessario che le transazioni presentino un **determinato grado di comparabilità**.

Sia la prassi/normativa italiana che le *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE (di seguito, “*Guidelines OCSE*”) ritengono necessaria, ai fini della determinazione del prezzo di libera concorrenza, l'analisi del “*grado di comparabilità*” tra le “*controlled transactions*” e le “*uncontrolled transactions*”.

¹ A cura di Piergiorgio Valente con la collaborazione di Pietro Schipani, Federico Vincenti, Sara Parillo e Carola Valente.

² Si evidenzia come la disciplina sui prezzi di trasferimento prevista dall'art. 110, comma 7, del TUIR si applichi a prescindere dal livello di tassazione del Paese di residenza della controparte estera. Ciò nonostante, le diverse circolari dell'Agenzia delle Entrate sulle attività di contrasto all'evasione fiscale poste in essere dall'Amministrazione finanziaria dovrebbero contrastare i fenomeni maggiormente a rischio (frequentemente corrispondenti con le transazioni intercorrenti con società residenti in Paesi a fiscalità vantaggiosa).

In particolare, le *Guidelines* OCSE affermano che due transazioni sono tra loro comparabili quando soddisfano le seguenti condizioni³:

- non vi sono differenze tra le due tipologie di transazione;
- nessuna delle differenze tra le situazioni oggetto del confronto può oggettivamente incidere sul prezzo praticato nelle transazioni o sull'indicatore di profitto selezionato per l'analisi di *transfer pricing*;
- correzioni economicamente accettabili possono essere effettuate per eliminare le conseguenze dovute a tali differenze e rendere pertanto le transazioni comparabili ai fini delle analisi di *transfer pricing*.

Correzioni e aggiustamenti, posti in essere al fine di rendere simili e confrontabili le transazioni, possono essere predisposti qualora **le diversità esistenti tra l'operazione "campione" e quella oggetto di verifica siano effettivamente quantificabili**.

Nello stesso senso, il Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 14 maggio 2018⁴, recante le linee guida per l'applicazione delle disposizioni previste nell'art. 110, comma 7, fornisce la **nozione di "comparabilità"**.

In particolare:

"un'operazione non controllata si considera comparabile ad un'operazione controllata ai fini dell'applicazione delle disposizioni del comma dell'articolo 110 del TUIR quando:

- a) non sussistono differenze significative tali da incidere in maniera rilevante sull'indicatore finanziario utilizzabile in applicazione del metodo più appropriato;*
- b) in presenza delle differenze di cui alla lettera a), sia possibile effettuare in modo accurato rettifiche di comparabilità, così da eliminare o ridurre in modo significativo gli effetti di tali differenze ai fini della comparazione".*

Secondo quanto previsto nel comma 2, dell'art. 3 del Decreto,

"le caratteristiche economicamente rilevanti o fattori di comparabilità che devono essere identificati nelle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate per delineare in modo accurato l'effettiva operazione tra di loro intercorsa, nonché per determinare se due o più operazioni siano comparabili tra loro, possono essere classificati come segue:

³ Il rispetto del principio di libera concorrenza è di cruciale rilevanza nella determinazione del prezzo applicabile alle transazioni *intercompany*.

Il principio di libera concorrenza è codificato nell'art. 9 del Modello di Convenzione dell'OCSE ("Modello OCSE"). La disposizione di cui all'art. 9 del Modello OCSE fa riferimento alle rettifiche di utili effettuate dall'Amministrazione finanziaria nel caso in cui operazioni tra imprese correlate (i.e. tra società madri e società figlie ovvero tra società soggette a un comune controllo) siano state realizzate a condizioni diverse da quelle applicabili in situazioni di libera concorrenza.

⁴ Per ulteriori approfondimenti, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, 2022, pp. 381 ss.; Della Rovere A., Vincenti F., "Italy refines transfer pricing methodology", in *TPWeek*, 24 maggio 2018; Della Rovere A., Vincenti F., "Dal principio del «valore normale» al concetto di «libera concorrenza»: la nuova disciplina sui prezzi di trasferimento", in *Fiscaltà & Commercio Internazionale*, n. 8-9/2017.

- a) i termini contrattuali delle operazioni;
- b) le funzioni svolte da ciascuna delle parti coinvolte nelle operazioni, tenendo conto dei beni strumentali e dei rischi assunti, inclusi il modo in cui queste funzioni si collegano alla più ampia generazione del valore all'interno del gruppo multinazionale cui le parti appartengono, le circostanze che caratterizzano l'operazione e le consuetudini del settore;
- c) le caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati;
- d) le circostanze economiche delle parti e le condizioni di mercato in cui esse operano;
- e) le strategie aziendali perseguite dalle parti⁵.

Una **corretta ed efficace analisi di comparabilità**⁵ richiede il rispetto dei due seguenti *steps*:

1. una chiara comprensione delle caratteristiche economicamente rilevanti della transazione controllata, al fine di delineare la stessa in maniera accurata;
2. il confronto tra tali caratteristiche economicamente rilevanti riscontrate nelle transazioni infragruppo oggetto di analisi, e quelle previste in transazioni intercorse tra e/o con soggetti indipendenti comparabili.

Da ciò emerge che, per determinare il grado di comparabilità ed (eventualmente) apportare gli eventuali aggiustamenti, è necessario individuare le principali caratteristiche sia delle operazioni *intercompany* realizzate che delle imprese coinvolte. Le *Guidelines* OCSE (e nello stesso senso il D.M. 14 maggio 2018) considerano rilevanti una serie di fattori, dalla cui corretta identificazione e valutazione dipende l'affidabilità dell'analisi del *transfer pricing*.

Tali fattori sono:

1. le caratteristiche di beni e servizi trasferiti;
2. le funzioni svolte, i rischi assunti e gli *assets* utilizzati dalle parti;
3. i termini contrattuali;
4. la strategia d'impresa;
5. il contesto economico.

3.2 Le caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni: i cd. "fattori di comparabilità"

Le "caratteristiche economicamente rilevanti" o "fattori di comparabilità" che devono essere identificati nelle relazioni commerciali o finanziarie tra imprese associate per delineare, in modo accurato, l'effettiva transazione⁶ intercorsa sono classificati come segue.

⁵ In materia di analisi di comparabilità, cfr. anche Valente P., Della Rovere A., Schipani P., *Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative*, Milano, 2013; Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., pp. 2253 ss.

⁶ "Il tipico processo di identificazione delle relazioni commerciali e finanziarie tra imprese associate e delle condizioni e circostanze economicamente rilevanti che caratterizzano dette relazioni richiede una conoscenza generale del settore industriale in cui il gruppo multinazionale opera (ad

a) Condizioni contrattuali della transazione

L'esame delle condizioni contrattuali sottostanti la transazione controllata risulta di notevole rilevanza poiché permette di determinare la ripartizione di responsabilità, rischi e benefici tra le parti, nonché di esaminare l'effettivo comportamento delle parti e la sua aderenza alle condizioni contrattuali.

Del resto, mentre nelle operazioni tra imprese indipendenti:

- a) vengono fissate condizioni contrattuali che riflettono gli interessi delle parti coinvolte nella transazione;
- b) le parti cercheranno, in genere, di rispettare le pattuizioni contrattuali;
- c) eventuali modifiche contrattuali verranno disattese o modificate solo nell'interesse di tutte le parti coinvolte nelle transazioni;

nel caso di imprese associate, le sopra indicate condizioni potrebbero non sussistere.

Le transazioni intercorrenti tra imprese associate possono essere la conseguenza di accordi scritti che rispecchiano la volontà delle parti, al momento della conclusione del contratto, di regolare i principali aspetti della transazione, tra cui la divisione di responsabilità, obblighi e diritti, l'assunzione di determinati rischi e gli accordi sui prezzi.

In **assenza di contratti scritti**, i termini di una transazione si possono anche rinvenire nelle comunicazioni tra le parti diverse dal contratto scritto. Tali accordi e comunicazioni intercorsi tra le parti rappresentano però solo il **punto di partenza di un'analisi dei prezzi di trasferimento**, dal momento che si rende comunque necessaria un'analisi finalizzata a verificare la conformità di quanto previsto contrattualmente con l'effettiva condotta delle parti.

L'analisi delle condizioni contrattuali effettuata congiuntamente all'analisi degli ulteriori fattori di comparabilità può consentire di comprendere l'**effettiva condotta tenuta dalle parti** nelle transazioni infragruppo.

Tavola 1 – Analisi dell'effettiva condotta delle parti

“1.44 (...) L'impresa P è la casa madre di un gruppo multinazionale situata nel Paese P. L'impresa S, situata nel Paese S, è una filiale interamente controllata dall'impresa P e svolge nel mercato del Paese S l'attività di agente per i prodotti con marchio dell'impresa P. Il contratto di agenzia tra l'impresa P e l'impresa S non dice nulla su qualsiasi attività di marketing e pubblicità che le parti dovessero svolgere nel Paese S.

L'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti e, in particolare, delle funzioni svolte fa emergere che l'impresa S ha effettuato un'intensa campagna pubblicitaria sui media per sviluppare la conoscenza del marchio.

Tale campagna rappresenta un significativo investimento per l'impresa S. In base all'evidenza fornita dalla condotta delle parti, si può concludere che il contratto scritto non riflette in modo esaustivo le relazioni

es. industria estrattiva, farmaceutica, dei beni di lusso) e dei fattori che incidono sulla performance delle aziende che operano in quel settore" (OCSE, Transfer Pricing Guidelines, 2022, par. 1.34).

commerciali e finanziarie tra le parti. Di conseguenza, l'analisi non si deve limitare ai termini del contratto scritto, ma si devono cercare ulteriori evidenze nel comportamento delle parti, come pure nelle ragioni per cui l'impresa S ha intrapreso una campagna pubblicitaria sui media”.

“1.48 (...) L'impresa S è una filiale interamente controllata dall'impresa P. Le parti hanno siglato un contratto scritto in base al quale l'impresa P concede in licenza la proprietà intellettuale all'impresa S perché quest'ultima la utilizzi nella propria attività; l'impresa S accetta di corrispondere all'impresa P una royalty per la licenza.

Evidenze fornite da altre caratteristiche economicamente rilevanti, in particolare dalle funzioni svolte, fanno emergere che l'impresa P svolge attività di negoziazione con clienti terzi per procurare vendite all'impresa S, fornisce regolare assistenza tecnica all'impresa S in modo che quest'ultima possa effettuare le consegne per le proprie vendite e fornisce regolarmente personale per consentire all'impresa S di adempiere i contratti con la clientela.

La maggior parte dei clienti insiste affinché l'impresa P sia inclusa come parte del contratto insieme con l'impresa S, sebbene il corrispettivo previsto dal contratto sia pagato all'impresa S.

L'analisi delle relazioni commerciali o finanziarie indica che l'impresa S non è in grado di fornire ai clienti i servizi previsti dal contratto senza il significativo supporto dell'impresa P e non sta sviluppando il proprio potenziale. In base al contratto, l'impresa P ha concesso una licenza all'impresa S, ma di fatto controlla il rischio e gli esiti dell'attività dell'impresa S in maniera tale da ritenere che non ha trasferito rischi e funzioni in modo conforme ad un contratto di licenza e che non agisce come licenziante ma come imprenditore.

L'identificazione dell'effettiva transazione tra l'impresa P e l'impresa S non dovrà essere definita soltanto dai termini del contratto scritto. Invece, essa dovrà essere determinata in base alla condotta delle parti, portando a concludere che le effettive funzioni svolte, i beni impiegati e i rischi assunti dalle parti non sono conformi all'accordo di licenza scritto”.

In caso di differenze consistenti tra le condizioni contrattuali e il comportamento tenuto dalle imprese associate nelle loro reciproche relazioni, le funzioni effettivamente svolte, i beni effettivamente impiegati e i rischi da esse effettivamente assunti, considerati nel contesto dei termini contrattuali, dovranno, in definitiva, determinare la **natura effettiva della transazione** e delinearla in maniera accurata.

In assenza di contratti e/o ulteriori accordi scritti, la transazione effettiva dovrà essere dedotta dalle evidenze fornite dalla condotta delle parti attraverso l'individuazione delle caratteristiche economicamente rilevanti della transazione.

b) Analisi funzionale

Nelle relazioni economiche tra imprese indipendenti, il compenso per la cessione di beni o la prestazione di servizi riflette le funzioni che ciascuna impresa è chiamata a svolgere. Da ciò deriva che, per determinare se una transazione controllata sia o meno comparabile a una transazione indipendente, è necessario identificare e confrontare funzioni svolte e responsabilità assunte dalle imprese, così come i rischi assunti e gli *assets* utilizzati dalle parti coinvolte nelle transazioni infragruppo.

L'effettuazione dell'analisi funzionale⁷ risulta complessa e articolata, in quanto implica la comprensione di struttura e organizzazione del gruppo. Alla

⁷ Cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., pp. 2021 ss.

raccolta delle informazioni di base fa seguito la ripartizione delle funzioni e, infine, la loro valorizzazione per l'operazione svolta.

È necessario comprendere le modalità di generazione di valore da parte del Gruppo multinazionale nel suo complesso, l'interdipendenza tra le funzioni svolte dalle imprese associate nei rapporti con le altre società del gruppo e i contributi apportati dalle singole imprese associate alla creazione di tale valore.

Benché una società del Gruppo possa svolgere un gran numero di funzioni rispetto a quelle svolte dall'altra parte della transazione, ciò che rileva è il significato economico di quelle funzioni in termini di frequenza, natura e valore per le rispettive parti delle transazioni.

Pertanto, la valutazione di funzioni, rischi e *assets* non può prescindere da un apprezzamento economico degli stessi nella transazione in verifica. In effetti, non sempre a parità di funzioni svolte, rischi assunti e *assets* coinvolti, una transazione tra imprese indipendenti può essere considerata comparabile con la transazione in verifica⁸.

c) Caratteristiche dei beni e servizi

Il **valore di mercato** di beni e servizi è influenzato dalle caratteristiche specifiche degli stessi, dalle quali non si può prescindere in sede di comparazione.

In caso di trasferimento di beni materiali si dovranno considerare le caratteristiche fisiche del bene come qualità, affidabilità, disponibilità, reperibilità sul mercato e volume delle vendite, mentre, nel caso di prestazioni di servizi, si dovrà prendere in esame natura, estensione e tipo di servizio.

Con riferimento ai beni immateriali, essi hanno frequentemente caratteristiche uniche, da analizzare attentamente nell'ambito dell'analisi di comparabilità.

È pertanto necessario analizzare la tipologia della transazione (contratto di vendita, di licenza ecc.), il tipo di bene (brevetto, marchio, *know-how*), i vantaggi previsti o conseguiti dall'utilizzazione del bene, la durata e il grado di protezione.

Di seguito una serie di considerazioni in merito ad alcune caratteristiche dei beni immateriali:

- **esclusività:** la natura esclusiva o non esclusiva dei beni immateriali o dei diritti su questi influisce sull'analisi di comparabilità. Ad esempio, un brevetto garantisce il diritto esclusivo di utilizzo dell'invenzione coperta per un determinato periodo di tempo. Il soggetto che detiene i diritti

⁸ Ulteriori dettagli ed esemplificazioni in merito all'analisi funzionale sono forniti nel Capitolo 2 del presente Volume.

esclusivi su tale bene immateriale godrà di una posizione di vantaggio sul mercato rispetto ai concorrenti, al contrario di un soggetto che detiene diritti non esclusivi sull'intangibile;

- **vita utile dell'intangibile e ampiezza/durata della protezione legale:** per i beni immateriali a vita utile limitata, la durata della protezione legale influenzerà l'aspettativa delle controparti in relazione a benefici futuri derivanti dallo sfruttamento del bene immateriale;
- **ambito geografico:** una concessione globale dei diritti sui beni immateriali può avere maggior valore rispetto a una concessione limitata a uno o alcuni Paesi;
- **fase dello sviluppo:** i beni immateriali riconducibili a prodotti con commercializzazione consolidata saranno valutati a un valore superiore rispetto a beni immateriali comparabili relativi a prodotti la cui commercializzazione sia ancora in corso di stabilizzazione. È pertanto importante valutare la probabilità che eventuali sviluppi porteranno significative quote di reddito nella commercializzazione⁹;
- **diritti su miglioramenti, revisioni e aggiornamenti:** la possibilità di avere accesso ad aggiornamenti e miglioramenti può essere dirimente nel conseguimento di un vantaggio a breve o lungo termine derivante dai beni immateriali, in particolare per prodotti che possono diventare obsoleti o non competitivi in assenza di continui sviluppi degli intangibili;
- **aspettativa di benefici futuri:** i beni immateriali alla base di prodotti o servizi a elevata redditività non sono comparabili a beni immateriali a sostegno di prodotti o servizi con una bassa/media marginalità.

La versione del 2017 delle *TP Guidelines* dell'OCSE (confermata dalla versione pubblicata nel 2022) ha chiarito che differenze nelle caratteristiche di beni e/o servizi possono influenzare la concreta applicazione dei metodi: in tal senso si rileva che i metodi reddituali risultano essere meno “sensibili”, rispetto ai metodi tradizionali, all'esistenza di differenze nelle suddette caratteristiche.

Difatti, come indicato al paragrafo 1.128 delle *Guidelines* OCSE, tra i cinque metodi di *transfer pricing* previsti dalle medesime Linee Guida, l'esigenza di comparabilità dei beni o dei servizi è più rigorosa per il metodo del confronto del prezzo (*CUP*), tenendo conto che qualsiasi differenza significativa nelle caratteristiche di beni e servizi può avere un effetto sul prezzo e potrebbe richiedere l'applicazione di un aggiustamento adeguato.

⁹ “Un esempio ricorrente si verifica nel settore farmaceutico, in cui una formula chimica può essere brevettata e i brevetti (o i diritti all'uso dei brevetti) trasferiti nell'ambito di una transazione tra imprese associate in un momento anteriore rispetto a quello in cui ricerche, sviluppi e test dimostrano che la formula costituisce un sano ed efficace trattamento per particolari patologie mediche” (OCSE, *Transfer Pricing Guidelines*, op. cit., par. 6.123).

Al contrario, nel caso di selezione del metodo del prezzo di rivendita o del metodo del costo maggiorato, alcune differenze nelle caratteristiche di beni o servizi hanno un impatto meno significativo sul margine lordo o sul ricarico dei costi.

Nello stesso senso, le differenze nelle caratteristiche di beni o servizi sono meno importanti nel caso dei metodi reddituali (*TNMM* o *Profit Split*¹⁰):

“1.129 (i)n pratica, è stato osservato che le analisi di comparabilità per i metodi basati sugli indicatori di utile lordo o netto spesso attribuiscono maggiore importanza alle analogie delle funzioni che alle analogie dei prodotti. In base ai fatti e alle circostanze del caso, può essere ammissibile ampliare il campo dell’analisi di comparabilità per includere transazioni tra parti indipendenti che hanno ad oggetto prodotti differenti, ma per i quali sono svolte funzioni similari.

Tuttavia, l’accettazione di tale approccio dipende dagli effetti che le differenze di prodotto hanno sull’affidabilità del confronto e dalla possibilità di reperire dati più affidabili.

Prima di estendere la ricerca al fine di includere potenzialmente un numero più ampio di transazioni comparabili tra parti indipendenti basate sulle analogie delle funzioni assunte, bisognerebbe considerare se tali transazioni possano verosimilmente offrire comparabili affidabili per le transazioni tra imprese associate”.

d) Condizioni economiche

Con riguardo all’analisi dei profili di comparabilità delle transazioni, è necessario procedere a una verifica circa l’omogeneità dei mercati, nei quali l’impresa del gruppo e l’impresa indipendente operano. Ciò per appurare se (e come) le eventuali differenze esistenti non abbiano effetti rilevanti sul prezzo di libera concorrenza o possano essere eliminate.

Secondo quanto indicato nelle *Guidelines* OCSE le condizioni economiche potenzialmente pertinenti nel determinare la comparabilità di mercato sono essenzialmente l’ubicazione geografica, la dimensione dei mercati, il grado di concorrenza e le relative posizioni dei *competitors*, la disponibilità e i rischi per l’utilizzo di beni e servizi succedanei, i livelli di offerta e di domanda, le regolamentazioni amministrative, i costi di trasporto e quelli dei fattori produttivi, la data e la durata delle transazioni, la presenza di cicli economici e produttivi.

Come si illustrerà in dettaglio nei paragrafi successivi del presente capitolo, l’analisi delle condizioni economiche influenza le strategie di ricerca sottostanti l’analisi di comparabilità.

Nel caso in cui le **condizioni economiche dei Paesi** in cui opera il Gruppo multinazionale oggetto di analisi possano essere considerate omogenee, potrà essere effettuata un’analisi di comparabilità multi-Paese per valutare

¹⁰ Per ulteriori dettagli sui metodi di *transfer pricing*, cfr. il Cap. 2 del presente Volume; cfr. inoltre Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., Parte III.

la corrispondenza delle politiche di *transfer pricing* con i principi di libera concorrenza.

Al contrario, nel caso in cui le condizioni economiche differiscano per ogni Paese con un rilevante impatto sulle marginalità realizzabili e/o sui prezzi praticabili, potrebbe essere necessario svolgere un'analisi di comparabilità locale.

e) Strategie aziendali

Fattore rilevante ai fini della determinazione del prezzo di trasferimento (e quindi della comparabilità) è la strategia aziendale perseguita da una o da entrambe le imprese.

La strategia d'impresa si struttura nella fissazione dei prezzi dei beni, nelle decisioni in merito a innovazione e sviluppo di nuovi prodotti, nelle scelte di diversificazione produttiva, nelle politiche di espansione o di difesa della quota di mercato.

A titolo di esempio, è probabile che, nei casi in cui un Gruppo multinazionale desideri entrare in un determinato mercato o aumentare/difendere la propria quota nello stesso, potrebbe temporaneamente stabilire, per i suoi prodotti, un prezzo inferiore rispetto al prezzo altrimenti praticato per prodotti comparabili nello stesso mercato, oppure sostenere temporaneamente costi più elevati (per esempio, dovuti a costi di avviamento o a maggiori sforzi di *marketing*), e realizzare pertanto marginalità inferiori a quelle ottenute da altri soggetti nel medesimo mercato.

Per la **verifica di congruità** rispetto al principio di libera concorrenza, la strategia commerciale dell'impresa associata deve essere comparata con quella che è stata effettivamente perseguita da parti indipendenti o che sarebbe stata perseguita da parti indipendenti in circostanze analoghe¹¹.

Circa l'adozione di strategie commerciali da parte delle imprese del Gruppo multinazionale, le *Guidelines* OCSE:

1. **raccomandano** alle Autorità fiscali di valutare il comportamento delle parti considerando la strategia commerciale adottata dal gruppo;

¹¹ Come indicato nel paragrafo 1.138 delle *TP Guidelines* dell'OCSE "Occorre considerare se sia plausibile prevedere che il perseguimento della strategia aziendale produca un rendimento sufficiente a giustificare i suoi costi in un lasso di tempo accettabile nell'ambito di un accordo in regime di libera concorrenza. È noto che una strategia aziendale come quella dell'ingresso sul mercato può fallire e tale insuccesso, di per sé, non consente di ignorare la strategia aziendale ai fini dei prezzi di trasferimento. Tuttavia, se tale risultato previsto non fosse plausibile al momento della transazione o se la strategia aziendale, sebbene infruttuosa, venisse perseguita al di là di ciò che risulterebbe accettabile per un'impresa indipendente, la conformità della strategia in questione col principio di libera concorrenza sarà discutibile e occorrerà effettuare una rettifica dei prezzi di trasferimento".

2. **rilevano** che i prezzi praticati e gli utili conseguiti dal Gruppo possono differenziarsi, nel breve periodo, rispetto a quelli vigenti nelle transazioni tra imprese indipendenti per le motivazioni sopra indicate;
3. **riconoscono** che simili politiche di riduzione dei prezzi possono sussistere per periodi di tempo limitati e solo se finalizzati a incrementare i profitti del medio e lungo termine, cosicché, se tale strategia commerciale supera un termine “ragionevole”, l’Amministrazione finanziaria competente potrebbe effettuare il riconoscimento del maggior valore al prezzo di trasferimento applicato dall’impresa alla transazione in verifica.

La rilevanza delle strategie aziendali nelle analisi di *transfer pricing* è testimoniata anche dalla necessità di includere tali informazioni nella documentazione sui prezzi di trasferimento, dove sarà necessario specificare eventuali strategie legate a determinati mercati o settori (ed eventuali mutamenti di strategia rispetto al periodo d’imposta precedente).

Eventuali differenze nelle caratteristiche economicamente rilevanti potrebbero essere eliminate con specifici “*aggiustamenti di comparabilità*”, i quali dovranno essere compiuti solo nei casi in cui siano oggettivi, affidabili e in grado di incrementare il livello di comparabilità¹².

Un esempio, tipico e comune, di aggiustamento di comparabilità è l’aggiustamento del capitale circolante netto effettuato per riflettere diversi livelli di crediti verso la clientela, debiti verso i fornitori e magazzino tra la società testata e i comparabili.

Come illustrato nell’Allegato al Capitolo III delle Linee Guida OCSE “*effettuare un aggiustamento del capitale circolante netto è un tentativo di correggere le differenze legate al valore del denaro nel tempo tra la parte sottoposta a test e i potenziali comparabili, in base all’ipotesi che tale differenza dovrebbe riscontrarsi negli utili. Il ragionamento sottostante è il seguente:*

¹² Il paragrafo 3.51 delle Linee Guida OCSE evidenzia che “Non si può far a meno di sottolineare che gli aggiustamenti di comparabilità sono appropriati esclusivamente per differenze che abbiano effetti significativi sulla comparazione. Alcune differenze tra le transazioni tra imprese associate e le transazioni tra imprese indipendenti rimarranno sempre. Una comparazione potrà essere appropriata nonostante l’esistenza di differenze per le quali non si è proceduto ad aggiustamenti, a condizione che tali differenze non abbiano effetti significativi sull’affidabilità della comparazione. D’altro canto, la necessità di effettuare aggiustamenti numerosi o significativi potrà indicare che le transazioni tra parti indipendenti non sono sufficientemente comparabili”.

Allo stesso modo il paragrafo 3.52 delle Linee Guida OCSE evidenzia che “Gli aggiustamenti non sono sempre necessariamente giustificati. Per esempio, può non essere particolarmente utile aggiustare le differenze esistenti nei crediti commerciali se sono presenti differenze significative di contabilizzazione che non è stato possibile risolvere. Allo stesso modo, a volte si applicano degli aggiustamenti sofisticati per dare l’impressione erronea che il risultato della ricerca degli elementi comparabili sia scientifico, affidabile e accurato”.

- Una società avrà bisogno di un finanziamento per coprire il periodo di tempo compreso tra il momento in cui ha investito denaro (effettua i pagamenti ai fornitori) e il momento in cui raccoglie i frutti del suo investimento (riceve i pagamenti dai clienti).
- Questo periodo di tempo è calcolato come segue: periodo necessario per vendere le scorte in magazzino ai clienti + periodo necessario per ricevere i pagamenti dei clienti – termine concesso per il pagamento dei debiti ai fornitori”.

La procedura di aggiustamento viene svolta attraverso la seguente tipologia di calcolo:

1. vengono identificate le differenze di capitale circolante netto tra la società testata e i soggetti comparabili. In caso di applicazione del metodo *TNMM* per testare l'attività di distribuzione (utilizzando come indicatore di profitto il *ROS*), si calcola il capitale circolante netto per la società testata e per i comparabili mediante la seguente formula
(Crediti commerciali + Magazzino - Debiti verso i fornitori)/Vendite
2. viene calcolata la differenza nei livelli di capitale circolante netto tra la parte sottoposta a *test* e il comparabile corrispondente in funzione della base ritenuta adeguata e determinato il valore del denaro nel tempo applicando tassi di interesse appropriati (si moltiplica la differenza di capitale circolante netto delle due entità comparate per il tasso di interesse determinato).

Ad esempio:

Tested Party:

(Crediti commerciali + Magazzino – Debiti verso fornitori)/Vendite = 25%

Comparabile

(Crediti commerciali + Magazzino – Debiti verso fornitori)/Vendite = 19%

Differenza = 25%-19% = 6%

Tale differenza viene moltiplicata per un tasso di interesse considerato appropriato nel periodo di riferimento (si ipotizzi 4% che porta a un aggiustamento pari 0,24%).

Il tasso di interesse da applicare dovrebbe essere (generalmente) determinato in riferimento ai tassi di interesse applicabili a un'impresa commerciale che opera sullo stesso mercato della parte sottoposta a *test*.

3. l'indicatore di profitto (nel caso di specie, *ROS*) dei comparabili viene aggiustato dell'importo sopra ottenuto.

Ad esempio, immaginando il *ROS* del soggetto comparabile pari 1,20%, tale indice verrebbe decrementato di 0,24%, ottenendo un *ROS* finale da utilizzare per il calcolo del *range* interquartile pari a 0,96%.

Tavola 2 – L’analisi di comparabilità secondo l’OCSE

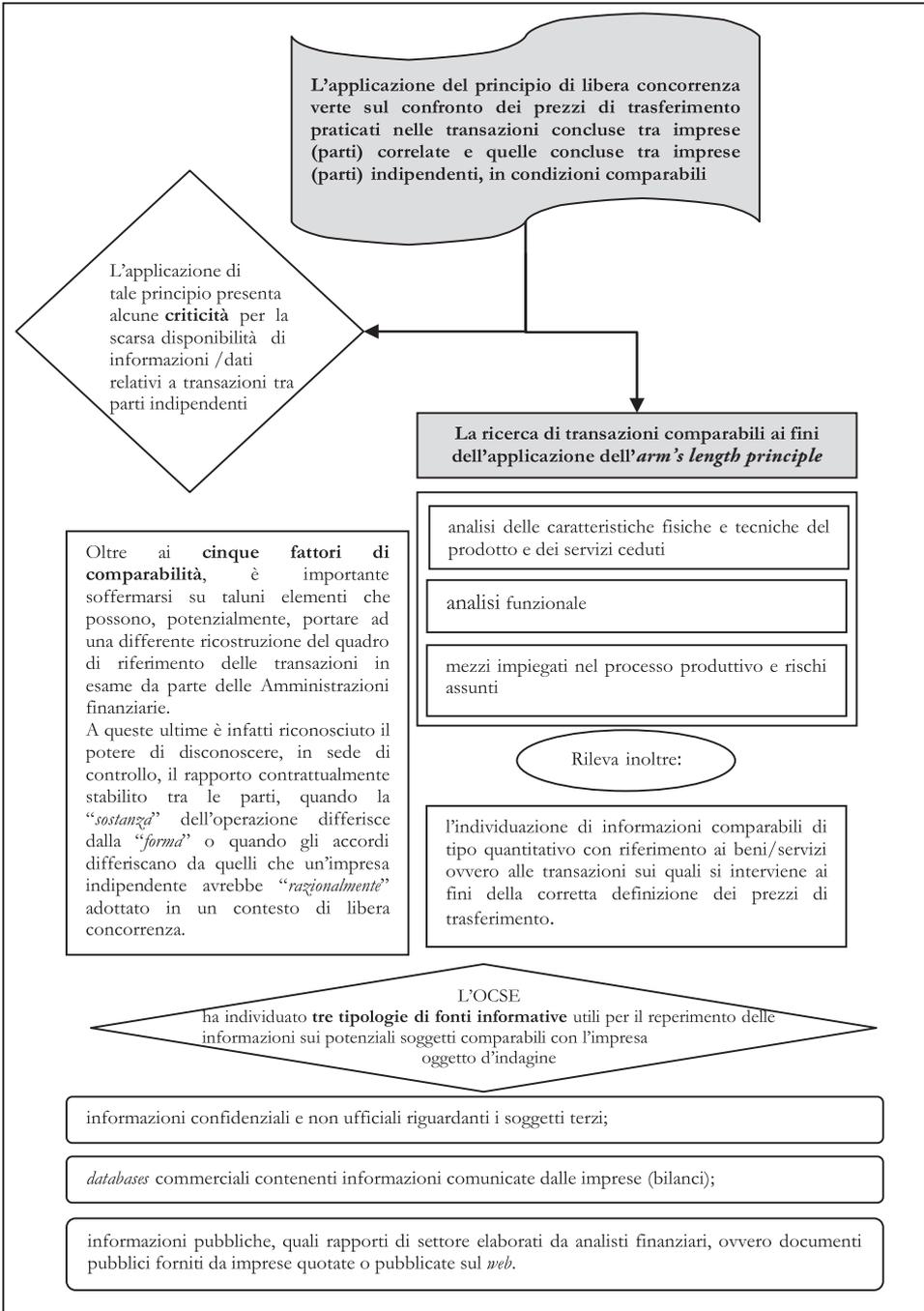
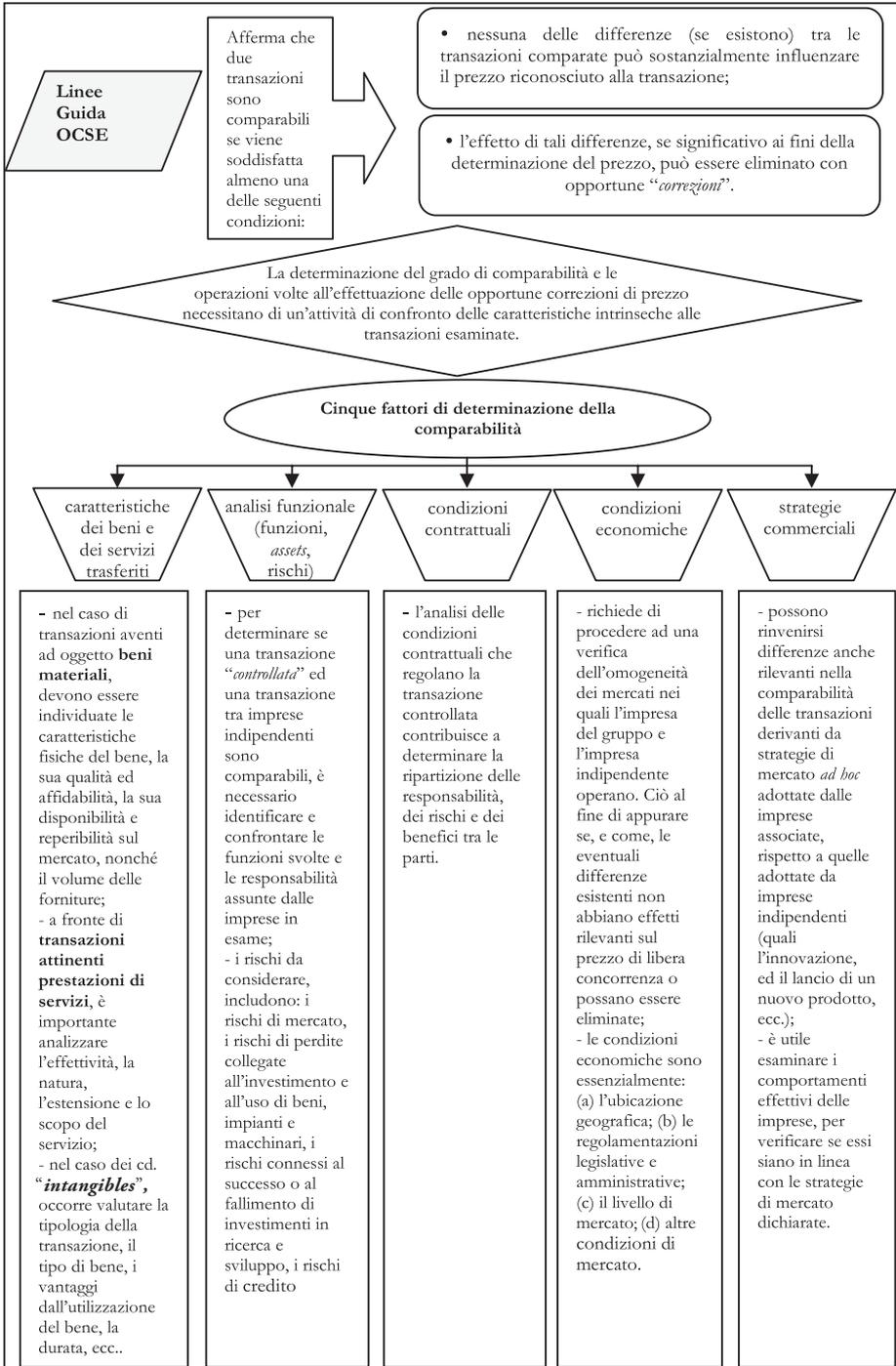


Tavola 3 – I fattori di comparabilità secondo l'OCSE



In alcuni casi la comparabilità tra le transazioni intercorse tra parti correlate e soggetti indipendenti può essere ottenuta con specifici **aggiustamenti di comparabilità**.

Esempi di aggiustamenti di comparabilità includono gli aggiustamenti effettuati per eliminare differenze:

- di natura contabile tra la transazione/soggetto testato e transazioni/soggetti comparabili indipendenti;
- derivanti dalla segmentazione dei dati finanziari per eliminare transazioni significative non comparabili;
- nel capitale, nelle funzioni, nei beni utilizzati e nei rischi tra *tested party* e soggetti comparabili.

Tali aggiustamenti dovranno essere valutati solo qualora incrementino l'affidabilità dei risultati (in termini di comparabilità).

La necessità di effettuare aggiustamenti numerosi o significativi potrebbe essere un segno della scarsa comparabilità tra la transazione analizzata e le transazioni tra parti indipendenti.

3.3 Il processo di selezione dei comparabili

3.3.1 Premessa

In termini generali, si rileva che le *Guidelines* OCSE (Capitolo III “*Analisi di comparabilità*”) identificano un tipico processo di selezione dei comparabili suddiviso nei seguenti *steps*:

1. **Step 1:** identificazione degli esercizi oggetto di analisi;
2. **Step 2:** analisi generale (*broad-based analysis*) sulle circostanze afferenti il contribuente;
3. **Step 3:** verifica delle transazioni controllate oggetto di analisi in relazione all'analisi funzionale svolta, per selezionare la *tested party*, il metodo di *transfer pricing* maggiormente appropriato al caso di specie, gli indicatori finanziari, nonché identificare i fattori di comparabilità oggetto di valutazione;
4. **Step 4:** revisione dei comparabili interni (nel caso in cui esistano);
5. **Step 5:** identificazione delle fonti di informazione relative ai *comparables* esterni;
6. **Step 6:** selezione del *transfer pricing method* in relazione alle circostanze del caso di specie, e conseguente selezione degli indicatori finanziari;
7. **Step 7:** identificazione dei potenziali comparabili, con specifico riferimento alle caratteristiche delle transazioni indipendenti, rilevate secondo lo *step 3* e conformemente a quanto previsto dalle *Guidelines* OCSE nella Sezione D.1 del Capitolo I;

8. **Step 8:** effettuazione degli aggiustamenti, ove richiesti;
9. **Step 9:** “interpretazione” dei dati ottenuti e determinazione della remunerazione conforme ai principi di libera concorrenza.

Tale procedimento è considerato una buona prassi ma non è obbligatorio, e ogni altro processo di ricerca che conduca all'identificazione di soggetti comparabili affidabili potrà essere considerato accettabile. Seguire tutti i passaggi del processo sopra indicato non garantisce che il risultato sia conforme al principio di libera concorrenza, così come non seguire tali passaggi non implica che le risultanze non saranno conformi al principio di libera concorrenza.

L'OCSE chiarisce che l'ordine degli *steps* ha carattere illustrativo ed esemplificativo; nello specifico, gli *steps* da 5 a 7 (*i.e.* identificazione delle fonti di informazione, scelta del metodo per la definizione delle politiche di *transfer pricing*, identificazione di potenziali comparabili) possono essere ripetuti più di una volta sino a quando il contribuente non raggiunga una soluzione (ritenuta) soddisfacente.

La *broad-based analysis* è uno *step* essenziale dell'analisi di comparabilità, essa può essere definita come:

“un'analisi del settore di attività, della concorrenza, dei fattori economici e di quelli legati alla normativa e alla regolamentazione di settore, nonché degli altri elementi che riguardano il contribuente e il suo ambiente, senza prendere in considerazione, in questa fase, l'ambito più limitato di analisi della specifica transazione in questione” (OCSE, *Transfer Pricing Guidelines*, op. cit., par. 3.7).

Tale analisi è necessaria in quanto consente la comprensione delle condizioni sottostanti le transazioni oggetto di verifica, con particolare riferimento alle cd. “*economic circumstances*”.

Lo studio delle circostanze economiche risulta di fondamentale importanza per certi settori.

Lo studio del mercato¹³ permette, inoltre, di identificare con un elevato grado di attendibilità i *comparables*, ovvero i soggetti che pongono in essere le transazioni che, per le loro caratteristiche, sono confrontabili con quella

¹³ Quanto alla definizione di “mercato rilevante”, le *Guidelines* OCSE lo determinano in modo generico, come mercato di riferimento in cui avviene la transazione, mentre l'Amministrazione finanziaria italiana ritiene che, per mercato rilevante, debba intendersi il mercato del destinatario del bene oggetto della transazione. Difatti, la Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 32 del 1980 fornisce la seguente definizione di “mercato rilevante”:

“1 a) Il mercato rilevante – Considerata l'esigenza che la transazione comparabile presenti tutte le caratteristiche di quella oggetto di esame da parte dell'Amministrazione, il principio della identità delle transazioni dovrà in primo luogo osservarsi relativamente alla scelta del mercato rilevante e cioè del mercato nel quale devono essere ricercate transazioni comparabili a quelle in verifica.

oggetto di analisi. In altre parole, esse rappresentano le operazioni poste in essere tra parti indipendenti e, quindi, a condizioni di mercato.

L'analisi dei prezzi di trasferimento esige la disponibilità di informazioni relative sia alla società italiana e alle imprese associate estere sia ai soggetti/transazioni ritenuti comparabili.

La disponibilità, così come **la natura e l'entità delle informazioni**, influenzeranno la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento usato, così come la predisposizione dell'analisi funzionale e di comparabilità. Tali fattori dovranno essere presi in considerazione nello sviluppo di regole e/o procedure sulla definizione delle *transfer pricing policies* e sulla documentazione.

La vendita di prodotti identici a prezzi differenti potrà, infatti, essere giustificata dalla differente localizzazione dell'impresa destinataria. Inoltre, a parte i fattori meramente competitivi, il valore di cessione può essere influenzato da regolamentazioni sui prezzi disposte dalle autorità governative dello Stato di residenza del destinatario delle merci, da differenze tra le leggi nazionali in materia di marketing, da fluttuazioni dei tassi di cambio, dai costi di distribuzione locali, ecc. Ne consegue che, per garantire l'identità delle transazioni confrontate in linea di principio, il mercato rilevante deve essere (in specie per le vendite di beni materiali) quello del destinatario dei beni oggetto della transazione. Peraltro, il riferimento ai prezzi determinati dall'Amministrazione fiscale dello Stato estero in operazioni comparabili può risultare di valido ausilio; naturalmente, però, esso non è da considerarsi vincolante, specie in ipotesi in cui la determinazione del prezzo di trasferimento venga effettuata con ricorso a metodi forfetari ancorché accettati dal contribuente. La scelta di un mercato piuttosto che di un altro (interno anziché estero o viceversa) in base alla sola considerazione del livello dei prezzi più conveniente per l'Amministrazione non è accettabile in considerazione dell'inevitabile doppia tassazione che ne conseguirebbe. Quando il mercato estero è quello rilevante ma quello italiano presenta caratteristiche simili (ipotesi possibile ma difficilmente verificabile) il riferimento al mercato italiano sarà considerato preferibile".

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

[Torna al libro](#)



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX