



Il controllo UE sui prezzi infra gruppo: implicazioni di natura fiscale ed operativa

di **Francesco Guarnieri**

Le politiche dei prezzi infragruppo nell'indirizzo assunto dalla commissione Ue: tra fattore di competitività e pratica elusiva

Le politiche di sviluppo dei rapporti commerciali e la loro intensificazione per fini di profitto sono basate sulla crescente centralizzazione delle attività di controllo e la sempre più frequente delocalizzazione di quelle produttive, con lo scopo di cogliere le migliori economie di scala che tale politiche di gestione delle imprese possono offrire.

Del resto, uno tra i principali aspetti di tali fattori di competitività è rappresentato dai c.d. prezzi di trasferimento (**c.d. transfer pricing**) ovvero dall'opportunità che aziende multinazionali hanno nella gestione delle politiche di prezzo tra società controllate ed holding.

Questa tendenza a fondare il successo competitivo delle aziende, anche sulle vicende dei prezzi infra gruppo, non rappresenta solo una delle tante variabili offerte dal mercato alle aziende ma costituisce soprattutto una utilizzatissima tecnica elusiva a cui le legislazioni fiscali di quasi tutti i paesi pongono particolare attenzione.

Secondo recenti statistiche, già a metà degli anni '90 il 60% delle transazioni internazionali avveniva tra società del medesimo gruppo e fonti comunitarie confermano che tale tendenza risulta in costante rialzo.

È fuor di dubbio che il tema dei prezzi di trasferimento sia di interesse della stessa Commissione europea che considera il transfer pricing uno tra i maggiori ostacoli allo sviluppo di un più competitivo mercato interno comunitario.

Per questo motivo, in occasione della conferenza Ue sul futuro della fiscalità diretta tenutasi a Bruxelles l'aprile scorso, il massimo organismo di governo della Unione Europea ha colto l'occasione per lanciare un progetto pilota finalizzato a riavvicinare i sistemi fiscali europei sul tema dei prezzi di trasferimento. Il progetto, che sarà gestito da un comitato di dieci esperti, avrà l'obiettivo di trovare soluzioni che consentano di uniformare, senza bisogno di interventi legislativi correttivi, le discipline in tema di metodi di verifica del valore normale dei beni e servizi scambiati tra società infra gruppo nonché della documentazione necessaria per provare la reale congruità delle operazioni poste sotto osservazione da parte delle autorità fiscali dei singoli paesi membri.

Tale esigenza appare amplificata, afferma la Commissione Europea nel comunicato del 23 ottobre scorso, dal fatto che le operazioni infra gruppo, poggiano su di una nozione di valore normale elaborata tenendo conto di una **factio** che impone alle parti correlate di determinare i prezzi di trasferimento come se fossero entità indipendenti (opera in questo senso il principio del **separate accounting**).

La posizione delle autorità fiscale italiane

Nel D.P.R. 917/86 le regole relative ai prezzi di trasferimento per operazioni intercorse tra società residenti e società non residenti sono rilevabili dal combinato di disposto degli art. 9 e 76 quinto comma nei quali si evidenzia, tra le altre cose, il concetto di valore normale dei beni e servizi scambiati tra società dello stesso gruppo e la nozione di **controllo** per la definizione delle questioni inerenti il transfer pricing.

L'ultima delle due tematiche è stata oggetto di molteplici interpretazioni da parte dell'amministrazione finanziaria che da ultimo ha fornito i seguenti elementi di indirizzo per

individuare la nozione di controllo¹. Secondo il Ministero, infatti, il concetto di controllo comprende ogni forma di influenza economica potenziale o attuale desumibile dalle singole circostanze, quali, in particolare:

- a) Vendita esclusiva di prodotti fabbricati dall'impresa;
- b) Impossibilità di funzionamento dell'impresa controllante senza il capitale, prodotti e la cooperazione tecnica di quella controllata (fattispecie questa che consente di ricomprendere nella categoria de quo anche le joint-venture);
- c) Membri comuni del consiglio di amministrazione delle due società;
- d) Relazioni di famiglia fra le parti;
- e) Controllo di mercati di sbocco e di approvvigionamento;
- f) In generale tutte le ipotesi in cui venga esercitata potenzialmente o attualmente un'influenza sulle decisioni imprenditoriali.

È indubbio che l'amministrazione finanziaria nel definire la nozione di controllo, volutamente ricompresa al di fuori dei limiti previsti dall'art. 2359 c.c., ha voluto ampliare il panorama delle possibili soluzioni entro le quali far rientrare le multiforme casistiche oggi elaborate con tecniche di ingegneria societaria sempre più sofisticate.²

In relazione al concetto di valore normale, invece, il citato art. 9 del D.P.R. 917/86 specifica che tale prezzo deve essere pari a quello praticato in una vendita comparabile, quanto a condizioni e a soggetti del trasferimento effettuata tra:

- a) Imprese indipendenti;
- b) Un'impresa del gruppo e un terzo indipendente.

In mancanza di tali parametri, l'amministrazione finanziaria accetterà il criterio del prezzo di rivendita ovvero del c.d. costo maggiorato (detto anche cost-plus).³

La convenzione OCSE e le valutazioni dei prezzi di trasferimento

Il tema del controllo societario, delle operazioni infra gruppo e della valutazione dei prezzi di trasferimento era stato già posto all'attenzione degli organismi internazionali come dimostra la convenzione OCSE sulle doppie imposizioni ed il rapporto del Comitato degli affari fiscali dell'OCSE "principi applicabili in materia di prezzi di trasferimento" che avevano dato una chiave di lettura uniforme, o avevano cercato di farlo, di alcuni fenomeni legati alle problematiche di transfer pricing.

Infatti, nella convenzione OCSE all'art. 9 viene riproposto uno schema di fatto tenuto in considerazione anche dal nostro legislatore nazionale che si fonda su due concetti di base:

1. controllo diretto realizzato attraverso le comuni forme di direzione o partecipazione al capitale societario;
2. controllo indiretto ovvero la realizzazione di un'influenza societaria realizzata attraverso la partecipazione delle medesime persone alla direzione e gestione delle società ritenute collegate ovvero l'esistenza di condizioni economico finanziarie da ritenersi diversamente inquadrabili rispetto a quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti.

Le imprese associate dovranno, dunque, dimostrare, accertato il rapporto di controllo secondo lo schema innanzi definito, che le operazioni infra gruppo poste in essere non abbiano avuto uno scopo elusivo con il chiaro intento di consentire alle autorità fiscali di "riscrivere la contabilità delle imprese associate qualora queste non dimostrino i veri utili tassabili maturati in uno Stato". La convenzione esclude la possibilità di procedere alla rettifica del reddito accertato e alla conseguente comminazione di sanzioni ove le transazioni tra imprese "si siano svolte a condizioni commerciali del normale mercato aperto" (*c.d. arm's lenght*).

¹ Vedi anche circolare 32/1980 con la quale l'amministrazione finanziaria fornisce alcuni esempi esemplificativi finalizzati a chiarire la nozione di controllo.

² In proposito si segnala circ. Assiome 29 maggio 1992, n. 186

³ per maggiori approfondimenti vedi anche cir. Min. n. 9/2267 del 22 settembre 1980 con la quale viene integrata la disciplina precisata dall'art. 9 del D.P.R. 917/86

Il rapporto del 1995⁴, invece, nell'elaborare i metodi di valutazione dei prezzi di trasferimento, si presta ad una analisi che ne consente di scomporre i contenuti come segue:

1. metodo di valutazione dei prezzi di trasferimento dei beni materiali;
2. metodo di trasferimento dei beni immateriali (tecnologie, marchi);
3. metodo di valutazione dei servizi;
4. cost-sharing.

La documentazione a supporto delle operazioni infra gruppo: cosa esibire in caso di controlli

Una delle questioni chiave, riconducibili alle politiche di prezzo e alle problematiche inerenti i trasferimenti infra gruppo, è sicuramente quella legata al tipo di documentazione da approntare per supportare le condotte de quo garantendo, in caso di verifica, la veridicità dei dati e delle sottostanti operazioni.

Il rapporto OCSE espressamente prevede che le autorità fiscali europee non possono pretendere dai contribuenti più documentazione del “**minimo ritenuto necessario per agevolare il controllo**”; è opportuno, tuttavia, considerare i documenti e/o i dati giustificativi nonché la loro impostazione come diretta conseguenza dei metodi di valutazione dei prezzi di trasferimento di fatto approntati.

La UE sembra condividere questo approccio evidenziando che l'impresa deve accollarsi, ragionevolmente, l'impegno di produrre documentazione giustificativa in relazione e proporzionalmente alla complessità dei vari casi oggetto di controllo.

In maniera non del tutto velata, il punto di vista della UE sembra essere quella di una generale raccomandazione alle imprese comunitarie all'osservanza del principio del “**prudent business manager**”, ovvero a quel principio di prudenza nella elaborazione delle politiche di prezzo che per caratteristiche intrinseche o tipologie strutturali permette di considerare queste ultime paragonabili ad altre strategie similari di settore.

Infatti, nel caso di prezzi di trasferimento di beni materiali, il rapporto OCSE del 1995 evidenzia che l'elemento essenziale di riferimento nell'identificazione di detti prezzi è il principio della “**libera concorrenza**”, attraverso il quale è possibile valutare il pricing di transazioni, tra loro comparabili, tenendo conto di una serie di fattori quali ad esempio:

- le caratteristiche dei prodotti e dei servizi oggetto di scambio;
- le condizioni contrattuali, economiche e strategiche adottate;

In particolare, quando si attua il confronto considerando le condizioni contrattuali, economiche e strategiche adottate dal gruppo, nell'ambito delle politiche di transfer pricing, bisognerà sempre tener in considerazione che:

- le metodologie con cui dette clausole sono state predisposte per disciplinare gli oneri, i rischi e le responsabilità tra le parti interessate: dovranno considerarsi inaccettabili contratti e/o accordi che risultino sbilanciati a favore dell'una o dell'altra parte ovvero strutture nelle quali i livelli di responsabilità, in caso di **default**, dimostrino scarse ripercussioni sui soggetti inadempienti;
- le specifiche condizioni economiche esistenti nei paesi possono essere importanti punti di riferimento per la ricostruzione da parte delle autorità fiscali delle linee guida in termini di transfer pricing. Il gruppo o le imprese associate non potranno ignorare variabili macro economiche, come ad esempio il costo del lavoro, talvolta aventi un impatto non trascurabile sulle valutazioni complessive dell'impresa. La massima attenzione dovrà, dunque, essere rivolta alla completa ed esatta valutazione di tutte le variabili macro economiche esistenti in quel determinato paese, evitando di vanificare, l'elaborazione complessiva, con la mancata considerazione di elementi di calcolo che in situazioni similari, imprese del medesimo settore avrebbero ricompreso nel prezzo di vendita.

⁴ la materia è stata illustrata anche in Transfer pricing and multinational enterprise – three taxation issues del 1984 e il tax aspects of transfer pricing with multinational enterprise – the United States proposed regulations, OCSE 1994

- in ultimo, l'aspetto strategico, concretamente rivolto, ad esempio, alle politiche di acquisizione di nuovi mercati giocherà un ruolo determinante nella logiche di prezzo dell'impresa. Queste maggiori penetrazioni dovranno essere giustificate, oltre che da necessità commerciali, da una visione aggregata del business, attraverso la quale si possano concepire politiche di transfer pricing tese ad una riduzione, nel breve periodo, dei profitti attesi comunque coerente con una visione prospettica di lungo periodo di maggiore redditività.

L'incertezza, talvolta, nella predisposizione di idonei strumenti o di adeguata documentazione, si unisce alla mancanza a livello europeo di regole applicative condivise. Va, infatti, sottolineato che in Europa non c'è una definizione univoca di alcuni parametri fondamentali per il calcolo della remunerazione a valore normale né esistono obblighi di informativa uniformi in base ai quali ponderare le comparabilità.

Inoltre, la UE ha ribadito che altro elemento di incertezza scaturisce dal diverso scopo per il quale le imprese attuano politiche di prezzo infra gruppo; infatti, una cosa è la realizzazione di transfer pricing per scopi fiscali altro, invece, è rappresentato dall'attuazione di politiche di prezzo tra imprese associate per motivi di carattere macro economico.

LA DOCUMENTAZIONE MINIMA DA ESIBIRE AI CONTROLLI
--

CONDIZIONI	DOCUMENTAZIONE
Contrattuali	Joint o M&A agreements le cui clausole contrattuali siano chiaramente bilanciate ed in linea con le scelte produttive o di servizi.
Economiche	Studi di settore condotti anche da agenzie specializzate (marketing agencies) i cui report possano rappresentare la visione prospettica dello sviluppo del settore di sbocco del prodotto.
Strategiche	La sussistenza di verbali o decisioni degli organi direttivi delle società controllate e di quella controllante supportate da budget piano elaborati dalla direzione "controllo di gestione", nonché appositi report periodicamente pubblicati dal "comitato strategie" sia in via preventiva, per la fissazione obiettivi che in fase di consuntivazione degli stessi.
Caratteristiche del prodotto	Analisi sulle caratteristiche tecniche del prodotto o sulla tipologia di servizi che si intende fornire. Documentazione tecnica afferente i costi di produzione e le variabili macro economiche considerate.

Tra scelte di bilancio e metodi di valutazione

Le differenti scelte nella valutazione dei prezzi di trasferimento adottate dalle amministrazioni finanziarie troveranno riscontro nell'analisi che le singole autorità nazionali effettueranno del bilancio del gruppo e delle imprese associate sottoposte a controllo.

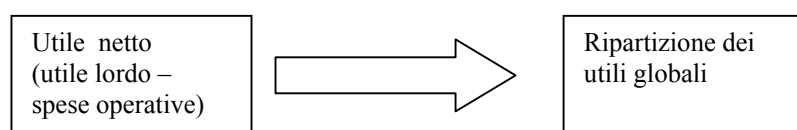
È indubbio che vi dovrà essere una stretta correlazione tra le operazioni di transfer pricing poste in essere dall'impresa/e e la loro imputazione a bilancio. Attraverso detta correlazione le amministrazioni finanziarie riescono ad applicare le metodologie matematico statistiche su cui si fonda la verifica dei prezzi di trasferimento con particolare riguardo ai metodi basati sugli utili.

È questo il caso, ad esempio, della metodologia basata sulla ripartizione degli utili, sistema di verifica che consiste nel determinare in una transazione conclusa tra imprese associate, la ripartizione dei profitti globali che si sarebbe prodotta fra soggetti operanti nel libero mercato.

Questo sistema vedrà impegnate le amministrazioni finanziarie nell'analisi delle singole voci di bilancio interessate dal controllo, con la verifica dell'esatto valore che dovrà essere assunto quale parametro di riferimento rispetto alle condizioni di libera concorrenza.

Il contribuente onde evitare che l'amministrazione finanziaria possa muovere rilievi connessi alle transazioni concluse dovrà procedere all'esatta imputazione dei costi e correlativi ricavi nella misura idonea ad esprimere il congruo valore di "ripartizione", in modo da rappresentare nel conto economico di ciascun impresa del gruppo o associata i singoli ruoli e le posizioni che dette aziende hanno assunto nella transazione commerciale conclusa: nessun disallineamento tra valori di bilancio e documentazione giustificativa potrà essere tollerato in sede di verifica. Massima trasparenza e congruità di valori quale corollario per una riduzione dei rischi di sanzioni in una prospettiva allargata ove "soglie di tolleranza" sono sempre più infrequenti, soprattutto in ipotesi di accordi di prezzi negoziati in via anticipata.

Pertanto nel caso di cui infra il metodo della ripartizione degli utili globali verrà confrontato con il profitto netto secondo questa correlazione:



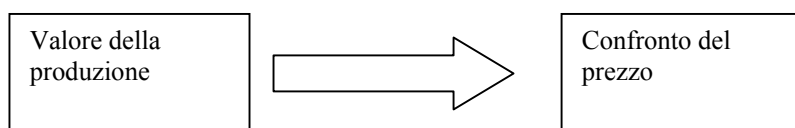
Appare evidente che una esatta valorizzazione delle spese operative e soprattutto una loro collocazione in chiaro rapporto con le transazioni infra gruppo attuate renderà trasparente ed economicamente accettabile le politiche di prezzo adottate dalle aziende o dal gruppo considerato: si rammenta che, l'utile da totalizzarsi e distribuire secondo l'analisi del contributo, è l'utile d'esercizio. In determinate occasioni, tuttavia, potrà rivelarsi appropriato operare una ripartizione degli utili lordi e, quindi, dedurre le spese sostenute da o, eventualmente, attribuibili a ciascuna impresa del gruppo.

In questo caso, converrà assicurare che le spese sostenute da ciascuna impresa del gruppo multinazionale siano compatibili sia con le attività svolte che con i singoli rischi assunti.

Inoltre, un verifica costante del fatturato consentirà di prevenire rilievi da parte delle amministrazioni finanziarie.

Infatti, la metodologia di analisi del confronto del prezzo viene in genere posta in diretta correlazione con il "valore della produzione" di conto economico. In sostanza, il confronto del prezzo non è altro che il preventivo raffronto tra il prezzo di beni o servizi trasferiti in un'operazione conclusa fra imprese associate e quello praticato per beni e servizi trasferiti in un'operazione comparabile conclusa tra società indipendenti in condizioni analoghe.

Le voci di ricavo che alimentano il fatturato del gruppo o delle aziende associate dovranno essere analizzate prima della loro imputazione al conto economico con esclusione di quelle operazioni la cui documentazione giustificativa non presenta le caratteristiche di cui al paragrafo che precede al solo scopo di evitare che la relazione di seguito indicata comprometta la bontà delle scelte di transfer pricing e, conseguentemente, di bilancio



Può, dunque, concludersi che le scelte ovvero i metodi, preferiti dagli organismi di controllo, in base alle voci di bilancio possono essere riassunti come segue:

tabella

RIFERIMENTI ECONOMICO	DI CONTO	METODOLOGIE DI ANALISI
Valore della produzione		Confronto del prezzo
Profitto lordo (fatturato – costo del veduto)		Rivendita
		Costo maggiorato
Profitto netto (utile loro – spese operative)		Comparazione dei profitti netti
		Ripartizione degli utili globali

Nonché le tipologie di quantificazione dei prezzi di trasferimento secondo il rapporto OCSE del 95 sono:

METODI BASATI SULLA COMPONENTE PREZZO

Confronto del prezzo	Determinazione del prezzo della transazione con riferimento a quelli praticati in operazioni comparabili fra imprese indipendenti in condizioni analoghe.
Rivendita	determinazione basata sul prezzo al quale il prodotto è acquistato da un'impresa associata e viene rivenduto ad un'impresa indipendente
Costo maggiorato	Determinazione del prezzo di trasferimento utilizzando il costo di produzione sostenuto dal cedente di beni e servizi maggiorato di un utile (c.d. costo pieno)

METODI BASATI SULLA COMPONENTE PREZZO

Comparazione utili netti	Confronto tra indicatori di profitto netto della transazione considerata con quelli di operazioni comparabili con o tra terze parti
Ripartizioni degli utili globali	Ripartizione dei profitti complessivi del gruppo economico tra le società che lo compongono.

Conclusioni

Nonostante la maggior parte degli organismi di controllo dei vari stati europei considerino le politiche di prezzo intra gruppo come manipolazioni finalizzate alla riduzione del carico fiscale e, dunque, attuate dai contribuenti con scopi elusivi, la Ue in un'ottica meno rigorosa e prevenuta è orientata ad evidenziare i differenti modelli interpretativi in dipendenza dei quali le singole amministrazioni, di fatto, attuano una discriminazione tra operazioni ritenute elusive ed altre similari, attuate in paesi differenti e avallate dagli organismi di controllo ivi operanti. L'auspicio non è soltanto quello di esplorare soluzioni universalmente accettabili ma soprattutto elaborare, con riferimento ai c.d. **Advance Pricing Agreement**, metodologie di controllo e requisiti minimi di documentazione che abbattano le differenze tra i vari paesi ed esaltino il valore macro-economico delle scelte dei gruppi multinazionali in tema di politiche di prezzo.

Inoltre, la Ue ha evidenziato la necessità ulteriore di un miglior coordinamento anche del regime sanzionatorio evitando così che la protezione dei singoli interessi erariali converga nell'applicazione di sanzioni sempre meno disallineate rispetto al livello di sostenibilità delle stesse da parte del contribuente.