

Analisi e commenti

Transfer pricing, come e quando ricorrere al metodo del Tnmm - 2

6 Marzo 2009

Acronimo di transactional net margin method è utilizzato in alternativa alle metodologie di valutazione più comunemente utilizzate



Per quanto concerne i motivi alla base della scelta del *transactional net margin method*, la parte ha argomentato come l'opzione per tale metodologia fosse giustificata da oggettive difficoltà di applicazione dei metodi tradizionali (sostanzialmente a causa della mancanza di transazioni comparabili e della inadeguatezza di alcune metodologie), anche in considerazione della particolare struttura funzionale del gruppo e delle complessità che ne caratterizzavano la relativa della catena del valore (o supply chain). Appare opportuno richiamare l'attenzione sulla circostanza secondo cui il Tnmm si applica comparando il margine netto (relativo a una base appropriata, quale, ad esempio, costi totali, vendite, attivo investito) conseguito da una impresa associata nelle transazioni infragruppo con il margine netto realizzato da soggetti indipendenti in transazioni comparabili. In sostanza, l'adozione di tale metodo è fondata sul concetto che l'utile conseguito da imprese che operano nello stesso settore e in condizioni analoghe dovrebbe tendere a essere simile entro un ragionevole periodo.

Le differenze rispetto alle metodologie tradizionali

A differenza delle metodologie tradizionali incentrate sulla singola transazione, dove alla base della comparazione vi è il prezzo (confronto del prezzo o Cup) o i margini lordi di contribuzione (prezzo di rivendita e costo maggiorato), nel metodo alternativo prescelto, il confronto riguarda invece i margini netti (in maniera sommaria coincidenti con la differenza tra le voci indicate nella sezione A

e quelle della sezione B del conto economico). Uno dei vantaggi del *transactional net margin method* è che il margine netto risulta meno sensibile - rispetto al prezzo utilizzato nel Cup - alle differenze intercorrenti tra le varie transazioni; i margini netti, inoltre, possono essere anche più tolleranti, verso certe differenze funzionali tra transazioni controllate e transazioni sul libero mercato, dei margini lordi. Al fine dell'applicazione del metodo del margine netto della transazione, nel condurre uno studio a livello europeo, la società verificata ha considerato *tested parties* le società del gruppo distributrici a basso rischio; di conseguenza, la selezione delle società comparables è stata condotta, a livello continentale, mediante l'utilizzo di un apposito database in grado di estrapolare i soggetti recanti caratteristiche simili (dal punto di vista economico-funzionale) alle imprese associate del gruppo multinazionale. L'ultimo aspetto verso cui si è catalizzato l'interesse dei funzionari ha riguardato l'indicatore di profitto prescelto per determinare il valore normale, mediante il quale si è confrontato il margine di profitto netto delle società comparabili con quello della società verificata. In sostanza, il range di operating margin (equivalente al rapporto $(A-B)/A1$, dove A rappresenta il valore della produzione, B i costi della produzione ed A1 i ricavi delle vendite e prestazioni del conto economico) che il distributore a basso rischio italiano avrebbe dovuto conseguire, al fine di rispettare il principio del valore normale, doveva attestarsi tra il 2 ed il 6 per cento. In definitiva, lo studio qualificava la percentuale di margine di profitto effettivo realizzato dalla società verificata nell'anno sottoposto a controllo, pari al 3,5 per cento, in linea con il valore normale applicabile tra imprese indipendenti.

Principali critiche mosse allo studio di *transfer pricing* prodotto dalla parte

Alla luce dall'esame della fattispecie concreta, se da un lato gli investigatori non hanno contestato l'utilizzo del Tnm per l'individuazione del valore normale, così come hanno concordato, in linea di massima, su quanto asserito dal contribuente sul ruolo di distributore a "rischio limitato", dall'altro lato non hanno condiviso appieno l'analisi di comparabilità condotta dalla società sottoposta a indagine. Infatti, a parere degli ispettori, atteso che il contribuente nazionale aveva operato esclusivamente sul mercato italiano, lo studio avrebbe dovuto essere impostato considerando la società verificata quale *tested party*, con la conseguente ricerca di comparables tra soggetti indipendenti svolgenti attività di distribuzione unicamente sul territorio domestico. Benché il "Codice di condotta sulla documentazione in materia di prezzi di trasferimento per le imprese associate nella Unione europea", approvato in data 7 novembre 2005 dalla Commissione Europea (comunicazione Com 543/2005), al paragrafo 25 stabilisca che "*comparables found in pan-European databased should non rejected automatically*", va anche rilevato che sia la prassi ministeriale (c.m. 32/9/2267 del 22 settembre 1980) sia le linee-guida Ocse (paragrafi 3.26 e 3.34-3.40) sottolineano l'importanza della corretta determinazione del mercato di riferimento al fine di

rispettare il principio della comparabilità delle transazioni. Tanto più che, nel caso di specie, la parte aveva espressamente sostenuto l'elevata eterogeneità, anche a livello regionale e di singolo Paese, del settore industriale in cui operava. I verificatori, in definitiva, hanno scartato l'impostazione di confrontare le transazioni poste in essere tra la società nord-europea e la consociata italiana, per la quale il mercato rilevante era rappresentato dall'Italia, con operazioni poste in essere tra parti indipendenti residenti nella Ue non aventi quale mercato di riferimento quello italiano. Una ulteriore criticità dello studio è scaturita dall'analisi puntuale delle informazioni circa i comparables individuati dalla parte: alcuni di essi operavano in qualità di dettaglianti (e non di grossisti); inoltre, per due di essi, è stata appurata la mancanza di condizioni di comparabilità (non indipendenza ed operatività in settori merceologici molto differenti da quelli della società verificata).

Contro-studio condotto dai verificatori

Conseguentemente i funzionari hanno provveduto ad effettuare una nuova ricerca di comparables, individuando, al termine di molteplici selezioni, n. 9 distributori indipendenti (tra cui una delle società presenti nello studio del contribuente), aventi il proprio mercato rilevante coincidente con quello nazionale. L'esame di comparabilità è stato condotto considerando le visure camerali, al fine di rintracciare le informazioni circa l'indice di indipendenza (assenza di società partecipanti e partecipate), l'attività esercitata (considerazione delle società svolgenti commercio all'ingrosso nello stesso settore del soggetto verificato, esclusione di attività di produzione) e l'assenza di punti di vendita al dettaglio. Successivamente si è provveduto alla analisi puntuale dei bilanci relativi a 3 esercizi (gli stessi esercizi presi in considerazione nello studio della Parte). Particolare importanza hanno rivestito le informazioni rintracciate nella nota integrativa e nella relazione sulla gestione. Infine, gli ispettori hanno vagliato altre utili notizie tratte dai siti internet delle società selezionate. Una volta individuati i comparables, i verificatori hanno calcolato l'operating margin su una media di tre anni, determinando un range di percentuali di margini di profitto più alti rispetto a quelli dello studio. A giudizio dei verificatori, la percentuale di margine operativo al quale la società avrebbe dovuto adeguarsi risultava pari al 6 per cento (che coincide con la mediana dell'intervallo interquartile): veniva, quindi, proposta una ripresa a tassazione ai sensi dell'articolo 110, comma 7 del Tuir.

Il "dialogo" fisco-contribuente in sede amministrativa

La successiva fase di accertamento è stata caratterizzata da un confronto tra l'autorità fiscale e la società residente, che ha preso le mosse dalle osservazioni presentate da quest'ultima all'ufficio finanziario dopo la notifica del processo verbale di constatazione. Nelle suddette memorie, il

contribuente ha richiesto la revisione del rilievo anche sulla scorta di ulteriori elementi fattuali legati alla struttura operativa del gruppo multinazionale: in pratica, gli aspetti evidenziati della impostazione imprenditoriale del gruppo (in via esemplificativa, limitati rischi di magazzino e di cambio per l'affiliata italiana) avrebbero giustificato un margine di profitto inferiore a quello individuato dagli ispettori in sede di verifica. Come precisato negli articoli precedenti, le controversie riguardanti i prezzi di trasferimento celano una realtà molto complessa, coinvolgendo senza dubbio questioni di diritto ma soprattutto questioni gestionali di fatto (in prevalenza note soltanto al contribuente). Si è instaurato, pertanto, quel confronto dialettico costituito da argomentazioni e contro-argomentazioni finalizzate alla prova dei valori propria del transfer pricing. Nel concreto, il contribuente ha incentrato la sua strategia difensiva su una maggiore valorizzazione del proprio profilo di distributore a rischio più limitato rispetto a quello delle società comparabili selezionate nel contro-studio. Dal suo canto, l'ufficio ha replicato, con la determinazione di indici di bilancio rappresentativi dei rischi di magazzino e di cambio, con la dimostrazione della attendibilità della maggioranza dei comparables individuati dai verificatori. In definitiva, dal confronto instaurato in sede amministrativa, si è addivenuti, mediante una riconsiderazione di alcuni aspetti dell'analisi di comparabilità e attraverso la "valorizzazione quantitativa" delle argomentazioni e contro-argomentazioni delle parti, a una parziale revisione del rilievo e alla definizione con adesione dell'atto impositivo. Più precisamente, si è concordato, sulla base di oggettive circostanze adeguatamente motivate, che la consociata domestica avrebbe dovuto "adeguarsi", per rispettare il principio del valore normale, a un operating margin pari al 5 per cento.

Verso una progressiva maggiore "legittimazione" del *transactional net margin method*

La fattispecie appena esaminata ha il pregio di rilevare la centralità che, nelle analisi di transfer pricing, il Tnmm va sempre più assumendo nella pratica. Come anticipato in premessa, tale metodologia di determinazione del valore di libero mercato risulta al centro di un vivace dibattito. Infatti, nell'ambito del periodico processo di aggiornamento delle "*Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administration*" del 1995, il Comitato per gli Affari fiscali dell'Ocse ha pubblicato, nel gennaio 2008, un documento dal titolo "*Transactional Profit Methods: Discussion Draft for Public Comment*" (consultabile sul sito www.oecd.org). La bozza, che si basa sulle esperienze conseguite nei vari Paesi nell'applicare i metodi transazionali reddituali e sui commenti preliminari ricevuti dalla *business community* internazionale, si propone, da un lato di illustrare in modo più completo (rispetto al 1995) alcuni risvolti del Transactional Net Margin Method, dall'altro di stimolare una discussione in merito alla possibile estensione dell'ambito applicativo di tale metodologia.

Sulle proposte di modifica delle linee-guida Ocse in materia di gerarchia dei metodi

Fra i vari argomenti esaminati dal discussion draft, quello che suscita maggior interesse è, senza dubbio, la proposta di modifica delle linee-guida al fine di valorizzare l'adozione dei metodi reddituali, superando così il cosiddetto last resort status. In proposito, va rilevato che, secondo le guidelines del 1995, i metodi basati sul confronto dell'utile delle transazioni dovrebbero essere utilizzati come scelta sussidiaria, laddove "l'applicazione dei soli metodi tradizionali basati sulla transazione non possa dare dei risultati attendibili o, eccezionalmente, non possa essere effettuata del tutto" (paragrafo 3.1). Il documento in bozza propone tre integrazioni finalizzate tanto a stabilire una sorta di parità iniziale di tutti i metodi quanto ad individuare una serie di situazioni in cui l'applicazione dei cosiddetti metodi alternativi appaia preferibile all'utilizzo dei metodi tradizionali: si tratta di fattispecie in cui la comparazione di margini netti dovesse risultare più appropriata rispetto al confronto dei margini lordi di contribuzione (quando, ad esempio, l'impresa sostiene un tipo diverso di spese operative rispetto ai soggetti impegnati nelle transazioni comparabili), oppure quando le entità associate dovessero svolgere funzioni non confrontabili con quelle svolte dalle imprese indipendenti, ovvero nei casi in cui non dovessero essere disponibili informazioni pubbliche sui margini lordi di contribuzione conseguiti dai comparables. Tali proposte, pur assumendo una valenza meramente programmatica, denotano, in ogni caso, una maggiore consapevolezza dell'effettiva diffusione, nella esperienza operativa, della scelta delle metodologie reddituali.

Transfer pricing, come e quando ricorrere al metodo del Tnmm - 1

di

Donatello Maccuro

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/analisi-e-commenti/articolo/transfer-pricing-come-e-quando-ricorrere-al-metodo-del-tnmm-2>