

Dal mondo

## Italia, il transfer pricing tra codice civile e Tuir

5 Maggio 2010

Le operazioni con parti correlate, ai fini di documentazione, seguono disposizioni civilistiche



Le linee guida relative all'attività ispettiva della Guardia di Finanza, dettate dalla circolare n. 1/2008, danno per assodato che i contribuenti di grandi dimensioni predispongano la documentazione a supporto delle politiche dei prezzi di trasferimento (i contribuenti di maggiori dimensioni, di massima, predispongono e conservano apposito carteggio concernente le politiche aziendali seguite in materia di transfer pricing; in taluni casi, la congruità dei prezzi di trasferimento potrà essere documentata da un

master file con dettaglio delle informazioni comuni al gruppo, e da un country file con informazioni specifiche per singola società).

In questo contesto importanti sono le indicazioni formulate nel "Code of Conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union", il codice di comportamento comune approvato dal Consiglio dell'Unione europea che si occupa della documentazione richiesta in materia di transfer pricing.

La posizione dell'Amministrazione finanziaria in merito alla disciplina del transfer pricing (articolo 110, comma 7, del Tuir) è contenuta in due circolari ministeriali, la n. 32/1980 e la n. 42/1981.

### **Rilevanza dell'operazione e condizioni di mercato**

Il comma 1, n. 22 bis dell'articolo 2427 del codice civile, inserito a seguito del recepimento della direttiva 2006/46/CE, subordina l'obbligo di informativa riguardante le operazioni con parti correlate all'esistenza dei requisiti di rilevanza dell'operazione e di non normalità delle condizioni

rispetto a quelle di mercato. In particolare nel codice il riferimento è alle "operazioni realizzate con parti correlate", per le quali è necessario indicare "l'importo, la natura del rapporto e ogni altra informazione necessaria per la comprensione del bilancio relativa a tali operazioni, qualora le stesse siano rilevanti e non siano state concluse a normali condizioni di mercato. Le informazioni relative alle singole operazioni possono essere aggregate secondo la loro natura, salvo quando la loro separata evidenziazione sia necessaria per comprendere gli effetti delle operazioni medesime sulla situazione patrimoniale e finanziaria e sul risultato economico della società". Questo significa che il contribuente deve indicare in nota integrativa le operazioni poste in essere con parti correlate qualora le stesse siano rilevanti e non siano state concluse a normali condizioni di mercato.

### **Il concetto di "rilevanza"**

Secondo l'Oic (Organismo italiano di contabilità), la rilevanza deve essere intesa con riguardo all'effetto che le informazioni esposte nel bilancio di esercizio possono provocare sugli stakeholders (vedasi quanto indicato dell'Appendice di aggiornamento al Principio contabile n. 12 consultabile al sito dell'Oic), mentre secondo il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili la rilevanza deve essere valutata coerentemente con le disposizioni regolamentari emanate dalla Consob per le società soggette a vigilanza.

### **Le normali condizioni di mercato**

In relazione alle "normali condizioni di mercato" il termine necessita di una valutazione delle circostanze che hanno condotto alla decisione di porre in essere la transazione con parti correlate piuttosto che con soggetti terzi (ergo non rileva soltanto il quantum dell'operazione).

Nel caso in cui le operazioni siano state concluse a valore di mercato (e pertanto l'informativa richiesta dal comma 1 n. 22 bis dell'articolo 2427 c.c. non deve essere esplicitata) la società dovrà disporre degli elementi necessari a supportare tale conclusione. L'obbligo di informativa deve essere comunque rispettato anche se i rapporti con le parti correlate non sono più in essere alla data del bilancio.

### **Rispetto del valore normale e disciplina fiscale**

Da un punto di vista tributario, la verifica del rispetto delle normali condizioni di mercato non può che tradursi nel rispetto del valore normale. Infatti, ai fini dell'applicazione della disciplina del transfer pricing contenuta nell'articolo 110, comma 7, del Tuir "per valore normale (...) si intende il prezzo o 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 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 o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso" (cfr. articolo 9, comma 3, Tuir).

## **Il recepimento della normativa Ocse**

Il concetto di valore normale recepisce l'arm's length principle come delineato dall'articolo 9 del Modello di convenzione Ocse "[When] conditions are made or imposed between (...) two [associated] enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly". Traducendo "quando le condizioni effettuate o imposte tra (...) due imprese associate, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni, potevano essere realizzati da una delle imprese, possono essere inclusi negli utili dell'altra e tassati di comune accordo".

Il contribuente/società dovrebbe pertanto essere in grado di predisporre e di produrre un set documentale che contenga le seguenti informazioni:

- descrizione dell'attività svolta;
- struttura societaria e organizzativa del gruppo;
- strategie commerciali e modello di business adottato;
- descrizione del mercato e posizionamento competitivo (del gruppo di appartenenza);
- analisi funzionale e dei rischi con riferimento alla value chain del gruppo;
- intangibles eventualmente detenuti;
- flussi intercompany tra le varie società appartenenti al gruppo;
- indicazione dell'entità (in termini di valore e quantità) degli acquisti/vendite per tipologia di prodotto (o servizio) con società del gruppo.

Il principio del valore normale è un criterio legale che deve essere rispettato (e documentato) da chiunque intenda farlo valere (il Fisco o il contribuente). L'Amministrazione finanziaria deve poter definire il prezzo at arm's length anche quando le informazioni risultino incomplete e deve (eventualmente) addurre le circostanze che consentono di far emergere la diversità del corrispettivo praticato nelle transazioni infragruppo rispetto al valore normale che emerge da

operazioni poste in essere tra soggetti indipendenti.

di

**Diletta Fuxa**

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/italia-transfer-pricing-codice-civile-e-tuir>