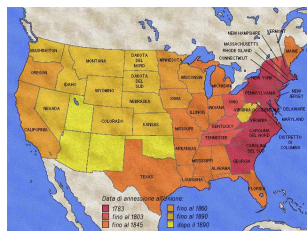


Dal mondo

## Stati Uniti, tra importazione e vendita conta la prova

6 Luglio 2010

Nel mirino delle Dogane le modalità con cui acquirente e venditore organizzano le relazioni commerciali



L'autorità doganale americana (US Customs and Border Protection - CBP) ha emanato lo scorso un ruling (Hq H037375) sulla determinazione del valore delle merci ai fini doganali per transazioni poste in essere tra soggetti appartenenti allo stesso gruppo.

### Le motivazioni del documento

Le conclusioni contenute nel ruling traggono origine dai seguenti fatti: Cardinal Health Inc. è la capogruppo di società operanti nel settore medicale. Nel 2008 è stato concluso da parte del CPB un Importer Self-Assessment (ISA) avente ad oggetto il segmento di business "Clinical Technologies and Services" (CTS) del gruppo. A partire dal 1 gennaio 2006 la filiale Cardinal Health 303 Inc. ("CH 303", l'importatore) ha iniziato ad importare la linea di prodotti Alaris, realizzati in Svizzera dalla consociata Cardinal Health Switzerland 317 Sarl ("CH 317").

La capogruppo Cardinal Health Inc. ha successivamente incaricato una società di revisione indipendente di predisporre un Transfer Pricing Study (avente ad oggetto le transazioni tra CH 303 e CH 317 per la cessione dei prodotti Alaris) in compliance con quanto previsto dalla Sec. 482 dell'Internal Revenue Code (IRC): "The purpose of section 482 is to ensure that taxpayers clearly reflect income attributable to controlled transactions, and to prevent the avoidance of taxes with respect to such transactions. Section 482 places a controlled taxpayer on a tax parity with an uncontrolled taxpayer by determining the true taxable income of the controlled taxpayer (...)".

Occorre rilevare che la politica di determinazione dei prezzi di Cardinal Health non è stata oggetto di APA (Advance Pricing Agreement) con l'Internal Revenue Service (IRS).

### **Valore at arm's length e prezzo di rivendita**

Come indicato nel Transfer Pricing Study per CH 303 il valore at arm's length delle transazioni con CH 317 è stato determinato attraverso l'applicazione del prezzo di rivendita (Resale Price Method - RPM): tale metodo consente di determinare l'arm's length price per beni acquistati da parti correlate riducendo il prezzo di rivendita dei beni a soggetti terzi di un appropriato margine lordo, che consente al seller di coprire tutti i costi operativi e di ottenere un'adeguata remunerazione in relazione alle funzioni svolte, agli assets utilizzati e ai rischi assunti.

L'RPM è stato testato e applicato attraverso la selezione di comparabili interni (comparando i margini di Cardinal Health 200 Inc. - CH 200 subsidiary presente nell'area di consolidamento - ritratti dalla vendita di dispositivi medici prodotti da soggetti terzi con quelli di CH 303) e di comparabili esterni (ottenuti mediante selezione di soggetti indipendenti tramite database e codice attività SIC) al fine di pervenire ad un intervallo (range) di margini.

### **Il ruolo del transaction value**

Secondo quanto previsto dal Titolo 19 del US Code Sec. 1401 ai fini doganali il valore delle merci importate negli Stati Uniti deve essere determinato in primis attraverso l'applicazione del Transaction value che può essere definito come "the price actually paid or payable for the merchandise when sold for exportation to the United States" (19 USC §1401a(b)(1)). Tale metodo consente di pervenire ad una valutazione accettabile nel caso in cui l'acquirente e il venditore non siano correlati (cioè non appartenenti allo stesso gruppo) o - qualora lo fossero - l'esame delle circostanze in cui avviene la vendita dimostra che i legami tra le parti non hanno influenzato la determinazione del prezzo o che il valore della merce approssima certi "test values".

### **Le obiezioni mosse dalla Dogana Usa**

Nel caso di specie non erano stati forniti all'autorità doganale elementi di siffatta natura per procedere alla valutazione delle circostanze della vendita ad eccezione del transfer pricing Study. L'esistenza di tale documento non è stata ritenuta sufficiente a dimostrare che il valore della transazione tra le parti poteva essere accettabile ma conteneva informazioni utili ad esaminare le condizioni alle quali si era svolta la vendita.

L'obiettivo del CBP è quello di esaminare le modalità con cui l'acquirente e il venditore organizzano le loro relazioni commerciali e con cui si procede alla determinazione del prezzo. In particolare verificare se possa essere stato influenzato dalle relazioni esistenti tra i soggetti. Qualora possa

essere dimostrato che il prezzo corrisponde a quello praticato nel settore industriale di riferimento o a quello che il venditore pratica nei confronti di soggetti terzi (ergo, soggetti indipendenti) allora è possibile giungere alla conclusione che il prezzo non risente dei legami tra le parti.

### **Le rilevazioni della Dogana Usa**

Il CBP ha rilevato che l'importatore deve fornire prova oggettiva che i prezzi rappresentano "the normal practice of the industry" e che tali prezzi sono determinati secondo la prassi di settore.

Nel caso di specie, l'autorità doganale nell'esaminare il transfer Pricing Study predisposto per CH 303 ha concluso che i prodotti venduti dalle società comparabili (selezionate mediante database) appartengono alla stessa tipologia dei prodotti importati. Tutte le società comparabili distribuiscono prodotti e dispositivi medicali e, soprattutto, tali società sono competitors diretti di Cardinal Health Inc..

Pertanto il confronto tra CH 303 e i comparables, come emerge dal transfer pricing study, è stato ritenuto rappresentativo del mercato nel suo complesso, in quanto dimostra che i prezzi praticati tra CH 317 e CH 303 non si discostano dalle "normal pricing practices of the industry". Inoltre, il margine lordo ottenuto dalla rivendita dei prodotti importati corrisponde a quello che deriva dalla vendita di prodotti e dispositivi medici da parte dei soggetti comparabili.

Considerando il grado di comparabilità esistente tra CH 303 e gli altri soggetti, le caratteristiche dei prodotti oggetto di importazione e la percentuale di margine ottenuta dalla vendita degli stessi il CBP ha concluso che Cardinal Health è riuscita a fornire prova che i prezzi non risultavano influenzati dalle relazioni tra le parti e che il Transaction value è il metodo accettabile per la determinazione del valore doganale.

di

**Diletta Fuxa**

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/stati-uniti-importazione-e-vendita-conta-prova>