

Articolo pubblicato su FiscoOggi (<http://fiscooggi.it>)

Dal mondo

Wco: più vicina l'armonizzazione tra dogane e transfer pricing?

27 Dicembre 2010

L'organo tecnico della struttura ha pubblicato un documento che permette una utile comparazione



Il Technical Committee on Customs Valuation dell'Organizzazione mondiale delle Dogane (Wco) ha pubblicato il Commentario 23.1 che consente il ricorso alle informazioni contenute nei transfer pricing studies per la valutazione, ai fini doganali, delle vendite tra soggetti appartenenti allo stesso gruppo (il Commentario è consultabile sul **sito** del Wco).

Valore della transazione e parti non correlate

Come noto, l'articolo 1 dell'Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) del 1994, prevede che il valore della transazione (transaction value) sia accettabile, ai fini del rispetto della normativa doganale, nel caso in cui il venditore e il compratore non siano parti correlate. Nel caso inverso occorre fornire evidenza che la relazione tra i soggetti della transazione non ha influenzato la determinazione del prezzo.

Valore della transazione e parti correlate

Nel caso in cui il venditore e il compratore possano essere considerati come correlati l'articolo 1.2 del Gatt Agreement individua diverse modalità con cui procedere a stabilire l'accettabilità del valore della transazione. In particolare le operazioni sono le seguenti:

- analisi delle circostanze relative alla vendita (circumstances surrounding the sale) per determinare se la natura dei rapporti tra i soggetti abbia influenzato il prezzo;
- possibilità per l'importatore di dimostrare che il prezzo approssima uno dei seguenti test values: il valore della transazione con acquirenti indipendenti di beni simili destinati allo stesso Paese di importazione; il valore doganale dei beni identici o simili come determinato a norma del successivo articolo 5; il valore doganale dei beni identici o simili come determinato a norma del successivo articolo 6.

I dubbi sul prezzo e le circostanze della transazione

La nota interpretativa all'articolo 1.2 chiarisce che l'esame delle circostanze della vendita tra soggetti correlati deve essere effettuato ogni qualvolta l'autorità doganale abbia dubbi sull'accettabilità del prezzo e ritenga di dover richiedere informazioni aggiuntive all'importatore. A tale riguardo, il Technical Committee del Wco ha esaminato la possibilità di ammettere il ricorso agli studi effettuati in merito al transfer pricing per procedere all'analisi delle circostanze della transazione.

Il Technical Committee rileva che se da un lato tali studi rappresentano una buona fonte di informazioni dall'altro non possono essere considerati esaustivi in toto a causa della divergenza esistente tra i metodi previsti dalle linee guida Ocse sul Transfer Pricing Guidelines e quelli contemplati dal Gatt Agreement.

Considerando quanto precede, il Committee conclude evidenziando che le informazioni contenute negli studi sul transfer pricing possono essere eventualmente considerate in relazione a ogni singolo caso di specie. Affinchè l'autorità doganale possa esaminare le circostanze della transazione tutti i documenti e/o le informazioni presentate dall'importatore possono essere utilizzate: un transfer pricing study rappresenta soltanto una di tali fonti.

Il nuovo commentario e il caso dell'Australia

Il nuovo Commentario sembra pertanto riconoscere quanto già accade in alcuni ordinamenti esteri. È il caso, ad esempio, dell'Australia dove ai fini del rilascio di un valuation advice (Va) è richiesta la presentazione di documentazione richiesta anche ai fini della disciplina del transfer pricing per le imposte dirette. In particolare:

- una descrizione generale del business;
- la struttura organizzativa (con evidenza di tutti i soggetti coinvolti nelle transazioni

infragruppo);

- bilanci di verifica e financial statements;
- la struttura operativa (descrizione delle transazioni aventi ad oggetto l'importazione di beni in Australia e le società coinvolte);
- contratti intercompany, policies/guidelines aventi ad oggetto la cessione dei beni importati (per esempio, contratti di distribuzione, Cost Contribution Agreement, contratti di licenza, contratti di acquisto/vendita tra la società esportatrice e quella importatrice);
- identificazione delle transazioni intercompany relative ai beni importati;
- descrizione del metodo per la determinazione del transfer pricing, dati ed informazioni a supporto dell'analisi;
- descrizione del metodo utilizzato per la determinazione del valore in dogana e ragioni di esclusione di altre metodologie;
- descrizione degli effetti prodotti da eventuali politiche governative del paese esportatore sui prezzi dei beni;
- ammontare degli aggiustamenti proposti e documentazione, atta a supportare gli stessi con riferimento ad ogni linea di prodotto importata, in formato Excel (sia su supporto cartaceo che elettronico) che contenga le seguenti informazioni: i) il dazio applicato e la descrizione dei beni importati; ii) i dettagli della dichiarazione di importazione per ogni bene, iii) le (eventuali) modifiche ai dati dichiarati, iv) gli aggiustamenti ai fini della normativa doganale, delle imposte sui consumi e delle imposte indirette, se applicabili;
- benchmark analysis;
- qualsiasi altra documentazione ritenuta rilevante dal contribuente ai fini del VA (come ad esempio, APA, Ato tax ruling/tax risk survey).

Lo studio sul transfer pricing e il valore dei beni importati

Nell'ambito della documentazione da esibire, l'Australian Customs and Border Protection Service ha chiarito la rilevanza di un transfer pricing study nel caso in cui contenga informazioni utili alla determinazione del valore dei beni importati ("(...) This transfer pricing study may also be useful for Customs and Border Protections' purposes where the data includes values for traded imported goods.)".

di

Diletta Fuxa

pricing