



Newsletter n. 2/2017

***Transfer pricing, il metodo reddituale non può prescindere
da un esame puntuale del caso concreto***

Accade spesso di imbattersi in riprese dell' Agenzia delle Entrate, ai fini delle imposte dirette, che contestano i prezzi di trasferimento tra imprese di un medesimo gruppo.

Più che mai, di fronte a tali riprese, è essenziale un attento esame capace di fotografare le circostanze specifiche che caratterizzano i prezzi di trasferimento.

Ancorché il metodo reddituale TNMM (*Transactional Net Margin Method*) configuri un metodo alternativo di determinazione dei prezzi di trasferimento, rispetto al confronto sui prezzi stessi (*CUP, resale price e cost plus*), gli Uffici dell' Agenzia delle Entrate utilizzando tale metodo con pari dignità rispetto agli altri, se non altro per la immediatezza – ed apparente oggettività – del dato che si ritrae.

Confrontare il margine netto di due o più imprese, tuttavia, richiede un'attenta individuazione dei soggetti comparabili e, ancor di più, delle *condizioni peculiari* e dei settori in cui essi operano.

Invero, l'approccio funzionale (analisi delle funzioni svolte dall'impresa) dovrebbe rappresentare soltanto *uno degli indici* da considerare nell'individuazione dei *comparables*, dovendosi altresì valutare *elementi ulteriori e diversi* quali, a titolo di mero esempio, la *dimensione dell'azienda*, l'*area di operatività* della medesima, le *modalità di penetrazione nel mercato* (con tutto quello che ciò comporta ai fini della determinazione del margine per linea di prodotto o cliente).

Non va infatti dimenticato che il fine ultimo del metodo reddituale è, conformemente a quello degli altri metodi, l'individuazione della congruità del

STUDI
COLLEGATI
LINKED LAW
FIRMS

ARGENTINA
*Buenos Aires
Cordoba
Mendoza
Rosario
Salta*

AUSTRIA
Wien

BRAZIL
*São Paulo
Rio de Janeiro*

CHILE
Santiago de Chile

CHINA
*Beijing
Shanghai*

COLOMBIA
Bogotá

CZECH
REPUBLIC
Prague

ECUADOR
Quito

GREECE
Athens

INDIA
*Mumbai
New Delhi*

IRELAND

MÉJICO
Ciudad de Méjico

PANAMA
Ciudad de Panama

PERÙ
Lima

POLAND
Warszawa

UNITED
KINGDOM
London

SWITZERLAND
*Bern
Zurich*

UKRAINA

URUGUAY
Montevideo

VENEZUELA
Caracas



prezzo di trasferimento tra casa madre e *subsidiaries* (che rimane l'oggetto del peculiare metodo accertativo).

Valutando unicamente *la funzione* – come sovente accade – si rischia di confrontare soggetti che hanno un solo punto in comune (la funzione svolta, appunto) ma che divergono per tutto il resto.

* * *

Per citare un caso specifico, una società italiana, operante come distributrice di macchinari portatori di tecnologia sperimentale, può dirsi *comparabile sotto il profilo funzionale* con altri distributori di macchinari tradizionali, ma può divergere da questi sotto ogni altro profilo.

L'aver evidenziato tali diversità da subito nei primi incontri con l'Agenzia delle Entrate ha consentito un'adeguata valorizzazione delle peculiarità aziendali, con conseguente revisione della ripresa impositiva.

In mancanza delle dovute correzioni, tuttavia, il metodo TNMM finisce per valutare lo “stato di salute” dell'azienda ma non è in grado di cogliere se il cattivo risultato di gestione (apparente o reale che sia) trovi causa nell'incidenza dei costi addebitati dalla controllante – elemento rilevante ai fini dell'art. 110 Tuir – o, al contrario, sia da ricondursi ad altri e diversi fattori, quali ad esempio il costo del personale, le spese di ricerca o di struttura, voci queste che esulano da un'analisi di TP.

Si ravvisa il pericolo che l'analisi dei prezzi di trasferimento vengano utilizzati in modo analogo a quello degli studi di settore, senza tuttavia le attuali garanzie di tale strumento di controllo.

A cura di

Stefano Artuso