



UNIVERSITÁ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI “M. FANNO”

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA: AMMINISTRAZIONE, FINANZA E
CONTROLLO**

PROVA FINALE

**“TRANSFER PRICING INTERNAZIONALE: ANALISI NORMATIVA,
METODOLOGICA ED OPERATIVA DELLE TRANSAZIONI INTERCOMPANY”**

RELATORE:

CH.MA PROF.SSA ELENA SAPIENZA

LAUREANDO/A: GIUSEPPE LACCETTI

MATRICOLA N. 1147268

ANNO ACCADEMICO 2018 - 2019

INDICE

INTRODUZIONE	1
CAPITOLO 1 -AMBITO DI APPLICAZIONE E INQUADRAMENTO NORMATIVO.	2
1.1 - Perché si parla di Transfer Pricing	2
1.2 - L' <i>arm's length principle</i> e la normativa OCSE	3
1.3 - La normativa italiana e le novità del d.l 50/2017 e del decreto del mef 14/05/2018	6
CAPITOLO 2 -METODOLOGIE PER LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI TRASFERIMENTO	10
2.1 - La scelta del metodo	10
2.2 - I metodi Tradizionali	12
2.3 - I metodi Alternativi	19
CAPITOLO 3 -ANALISI DI COMPARABILITÀ E STRUMENTI RISOLUTIVI PER EVITARE IL CONTENZIOSO	24
3.1 - Analisi di comparabilità e fattori di comparabilità.....	24
3.2 - Strumenti risolutivi per evitare il contenzioso	26
CONCLUSIONI	31
BIBLIOGRAFIA	33

INTRODUZIONE

La tematica relativa al Transfer Pricing ha ricoperto nell'ultimo decennio una rilevanza profonda e significativa, ciò in ragione dell'ingente cambiamento del sistema economico e nell'approccio assunto dalle imprese nel reagire a tale cambiamento. L'aumento delle richieste dei consumatori anche a livello internazionale, legato ad un aumento dell'offerta delle imprese, ha spinto queste ultime ad allargare i propri confini operativi superando una serie di barriere territoriali, relazionali e sociali.

Numerosi sono gli strumenti attraverso il quale un'impresa può *internazionalizzarsi*, si pensi ad accordi internazionali quali Joint Venture, o pratiche come Fusioni e Acquisizioni.

Il risultato nascente è rappresentato da un sistema economico costellato da *multinazionali*, grandi imprese che operano all'interno di mercati internazionali, talvolta a capo di una pluralità di società possedute operanti in diversi mercati con proprie caratteristiche, che oltre ad ottenere un miglior matching con il consumatore, possono godere di una legislazione diversa, talvolta più favorevole.

L'elaborato si concentrerà su come la pratica dell'International Transfer Pricing possa portare le imprese ad ottenere una serie di vantaggi dal punto di vista fiscale, in ragione di una tassazione più leggera o di un quadro normativo vacante in paesi diversi. Verrà analizzato in primis in quale ambito sorge tale tematica, in riferimento a gruppi di imprese sotto il medesimo controllo ma con residenze diverse, e verrà dedicato ampio margine a quanto previsto dalla disciplina nazionale, allineato con quanto contenuto nella disciplina internazionale sulla base delle linee guida stabilite dall'OCSE e sulla base del principio cardine dell'*arm's length price*. Successivamente verranno esposti i principali metodi utilizzati per la determinazione del "giusto" prezzo di trasferimento, senza infine tralasciare con quale modalità l'Amministrazione Finanziaria studia e verifica se il prezzo determinato dalle imprese, con cui queste valorizzano le transazioni intercompany, rispetta il principio cardine e in che modo tale prezzo viene eventualmente rettificato al fine di contrastare fenomeni di manipolazione volontaria. L'elaborato si concluderà infine citando una serie di strumenti amministrativi messi a disposizione delle multinazionali volti ad evitare l'instaurazione di un contenzioso con l'Amministrazione Finanziaria.

CAPITOLO 1

AMBITO DI APPLICAZIONE E INQUADRAMENTO NORMATIVO

1.1 – Perché si parla di Transfer Pricing

Le ragioni che portano allo studio ed analisi della pratica del Transfer Pricing sono molteplici, a partire da una serie di pratiche gestionali adottate da società capogruppo volte ad economizzare le operazioni di società controllate, fino ad arrivare a pratiche elusive volte a trasferire componenti positive in controllate locate in paesi che godono di una leggera pressione fiscale. Basti pensare che, secondo una serie di dati forniti dalla *Fondazione Culturale Responsabilità Etica Onlus*, (2009, pag. 4) “oltre il 50% del commercio mondiale passa per un paradiso fiscale”, inoltre negli ultimi anni, in riferimento a casi eclatanti, “sono state registrate esportazioni di succo di mela a 1,012 dollari al litro, di secchi di plastica a 725 dollari al pezzo, di spazzolini da denti venduti a 5.600 dollari l’uno”, pertanto gli organi sovranazionali non possono astenersi dal disciplinare tale materia. In riferimento ai paesi che sono talvolta oggetto di localizzazione da parte delle multinazionali, vengono stilate anno per anno (Carbone, Bosco, Petese 2015) da parte del *Global Forum in Implementing the Internationally Agreed Tax Standard* una serie di liste di paesi che: 1) scelgono di adeguarsi agli standard fiscali internazionali (white list), 2) pur essendosi impegnati ad adeguarsi a tali standard non ne hanno dato attuazione (grey list), 3) non si sono uniformati agli standard internazionali e di conseguenza non danno atto alle direttive internazionali in tema di tassazione (black list). Da un punto di vista terminologico il termine “Transfer Pricing” significa letteralmente prezzo di trasferimento ed è rappresentato dal fenomeno di determinazione del prezzo di una transazione avvenuta nell’ambito dei rapporti tra società appartenenti al medesimo gruppo. La peculiarità di tale pratica è rappresentata dal fatto che può essere facilmente sfruttata per trasferire base imponibile o componenti positive da una associata ad un’altra situata in uno stato che gode di una pressione fiscale agevolata, al fine di incrementare gli utili complessivi del gruppo. Per evitare tuttavia pratiche elusive l’*Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico* è intervenuta stabilendo una serie di *guidelines* utili per confinare tale pratica, e in aggiunta, i singoli stati, mediante disposizioni interne, hanno disciplinato la materia allineandosi con quanto previsto dalla normativa internazionale.

1.2 – L’*arms length principle* e la normativa OCSE

Le radici normative della materia si ritrovano collocate all’interno del paragrafo 1 dell’art. 9 del Modello di convenzione OCSE, stabilendo che: “*(Allorché) le due imprese (associate), nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni accettate o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni, sarebbero stati realizzati da una delle imprese, ma che, a causa di dette condizioni, non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati in conseguenza.*”

L’enunciato getta le basi per due questioni fondamentali in tema di Transfer Pricing:

- Da un lato sottolinea come l’*arm's length principle* o **principio di libera concorrenza** sia un fulcro di analisi per la determinazione del giusto prezzo, in quanto prevede che le transazioni effettuate tra imprese associate appartenenti al medesimo gruppo debbano rispecchiare condizioni analoghe che si sarebbero verificate tra imprese indipendenti in transazioni comparabili sul libero mercato.
- Dall’altro induce l’Amministrazione ad uno studio delle pratiche adottate dalle multinazionali, e servendosi dell’**analisi di comparabilità**, effettua un confronto tra le condizioni pattuite tra imprese associate e le condizioni che sarebbero state pattuite tra imprese indipendenti.

Come indicato all’interno delle *Guidelines* fornite dall’OCSE, il principio di libera concorrenza si basa su un assunto principale, ovvero quello che pone sul medesimo piano senza disparità di trattamento le imprese associate appartenenti ad un gruppo e imprese indipendenti con una propria identità. Da un punto di vista pratico per la determinazione del prezzo si rileva un vantaggio nell’adozione di tale equiparabilità in quanto si riescono facilmente ad identificare transazioni comparabili da cui attingere per il confronto del prezzo. Tuttavia sorgono anche una serie di problematiche. Una tra le più ricorrenti si riferisce ad una mancanza di elasticità nell’analisi di operazioni non oggettivamente giustificabili attuate da gruppi d’impresa: in ragione del principio di massimizzazione degli utili, un gruppo multinazionale attua una serie di pratiche strategiche ed operative, sfruttando al meglio le economie di scala e le sinergie intercorrenti tra associate, che possono essere non ricorrenti tra imprese indipendenti. Il fatto che tali transazioni siano difficilmente individuabili tra imprese indipendenti non crea tuttavia un automatismo verso un fenomeno di *Transfer Mispricing*,

pertanto si rileva come il principio di libera concorrenza possa non contemplare la suddetta situazione.

Un'altra problematica si rileva nel momento in cui l'Amministrazione Finanziaria, nell'analisi della congruità del prezzo, si trovi di fronte ad una mole significativa di transazioni e di documentazione. Nella prassi comune le attività di accertamento impiegano un tempo di svolgimento non definito, riscontrando talvolta accertamenti nell'anno corrente che possono riferirsi ad annualità precedenti. Non si può trascurare quindi il caso in cui la disponibilità di suddetta documentazione, certificante le modalità di determinazione del prezzo, possa non essere immediatamente reperibile causando un impiego eccessivo di tempo nella sua ricerca. Si potrebbe inoltre aggiungere che, prescindendo dalle tempistiche impiegate dall'Amministrazione nello svolgere i controlli e dalla quantità di informazioni da analizzare, un problema si riscontra anche nella semplice accessibilità a tali informazioni. Come sopra ripetuto, l'applicazione del principio di libera concorrenza comporta una comparazione della transazione in esame con una serie di transazioni avvenute tra imprese indipendenti, ma nello svolgere tale comparazione, è un requisito necessario possedere anche la documentazione della comparabile, e ciò può tradursi in una compressione della riservatezza in capo all'impresa indipendente. Nel concludere con le problematiche riscontrabili nell'applicazione del principio cardine, occorre considerare che molte questioni derivano dalle caratteristiche delle operazioni e del mercato. Operazioni ad alta specializzazione e know how specifico difficilmente possono essere comparabili a causa di una mancanza di elementi di riferimento. Nel momento in cui l'Amministrazione Fiscale effettua una serie di controlli e indagini, e a seguito delle verifiche contesta una mancata applicazione del principio di libera concorrenza, questa, ai sensi dell'art. 9 par. 1 del Modello OCSE, andrà ad effettuare una rettifica in aumento sugli utili imponibili tassandoli di conseguenza.

Prendendo in esempio il caso di un gruppo multinazionale a capo di due società, per semplicità X e Y, residenti in due giurisdizioni fiscali differenti, la rettifica in aumento degli utili potrebbe portare però ad un problema di doppia imposizione legato all'effettuazione di una sola *rettifica primaria*, ovvero riferita al caso in cui l'Amministrazione Fiscale di un solo stato effettui la rettifica dell'imponibile. A regolamentare tale problematica interviene lo stesso art. 9 che in virtù del secondo paragrafo prevede che: *“Allorché uno Stato contraente include fra gli utili di un'impresa di detto Stato - e di conseguenza assoggetta a tassazione - utili sui quali un'impresa dell'altro Stato contraente è stata sottoposta a tassazione in detto altro Stato, e gli utili così inclusi sono utili che sarebbero maturati a favore dell'impresa del primo Stato, se le condizioni fissate fra le due imprese fossero state quelle convenute tra*

imprese indipendenti: allora detto altro Stato farà un'apposita correzione all'importo dell'imposta ivi applicata su tali utili. Nel determinare tali correzioni, dovrà usarsi il dovuto riguardo alle altre disposizioni della presente convenzione e le autorità competenti degli Stati contraente si consulteranno, ove necessario”.

Richiamando l'esempio sopra menzionato, l'art. 9 del Modello OCSE contempla quindi una doppia rettifica:

- (par. 1) rettifica in aumento degli utili imponibili assoggettandoli a tassazione da parte della prima giurisdizione fiscale in capo alla società X.
- (par. 2) rettifica in diminuzione dell'obbligazione tributaria¹ effettuata da parte della seconda giurisdizione fiscale in capo alla società Y al fine di eliminare casi di doppia imposizione.

Occorre precisare tuttavia che il par. 2 non rappresenta una norma meramente indirizzata ad una rettifica secondaria. Infatti, secondo l'OCSE, la rettifica primaria effettuata in capo alla società X non crea un automatismo verso una rettifica dell'obbligazione tributaria della società Y. Quest'ultima verrà effettuata solo nel caso in cui anche lo stato in cui risiede la società Y ritenesse che (Alonso 2013, pag. 61) "*(...) l'ammontare degli utili rettificati rifletta correttamente gli utili che sarebbero stati prodotti se le operazioni fossero state effettuate nel rispetto del principio di libera concorrenza*". Sarà pertanto lo stato in cui risiede la società Y a valutare l'eventualità di una rettifica secondaria, al fine di, da un lato non sopprimere l'autonomia decisionale in ambito fiscale del menzionato stato, dall'altro evitare che la rettifica secondaria venga effettuata sulla base di una rettifica primaria *infondata e arbitraria*. Resta salva la possibilità per gli stati coinvolti nelle rettifiche di avvalersi di eventuali *convenzioni internazionali*, accordi internazionali mediante il quale vengono disciplinate una serie materie che coinvolgono gli stati aderenti, fornendo una regolamentazione certa volta a facilitare lo scambio di informazioni e la risoluzione di questioni.

¹ Alternativamente le *Guidelines* (2010) contemplano anche una rideterminazione dell'imponibile mediante correzione del prezzo o la concessione di uno sgravio fiscale.

1.3 – La normativa italiana e le novità del d.l 50/2017 e del decreto del mef 14/05/2018

L'ordinamento italiano è intervenuto nella regolamentazione del Transfer Pricing inserendo una disciplina all'interno dell'art. 110 comma 7 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi. Il seguente articolo enuncia che *“I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito. (...) Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma”*.

L'articolo è stato oggetto di numerosi cambiamenti nel corso degli anni, ma il più rilevante è riconducibile al D.L n. 50/2017, convertito in legge il 21 giugno 2017, che ha eliminato la nozione di “valore normale”² nella determinazione del prezzo, sostituendolo con il riferimento alle “condizioni di libera concorrenza”. Come analizzato dall'approfondimento svolto da Della Rovere e Vincenti riferito al passaggio dal “Valore Normale” al concetto di “libera concorrenza” (2017, pag. 5), tale cambiamento risponde ad una duplice esigenza: da un lato si propone come un adeguamento alla disciplina internazionale, armonizzandosi con quanto indicato nei principi regolatori in materia di Transfer Pricing per i paesi OCSE, dall'altro risponde all'esigenza di fornire delle *“(...) istruzioni interne più recenti sull'applicazione di tale disciplina”* in considerazione del fatto che l'ultimo intervento in materia risale alla circolare n. 32/1980 e da questa molteplici sono stati i cambiamenti del contesto economico generale.

L'art. 110 prevede inoltre nell'ultimo capoverso che le modalità di applicazione e di determinazione del prezzo di trasferimento sono riconducibili al decreto del 14 maggio 2018 del Ministro dell'economia e delle finanze, e in funzione di tale richiamo si percepisce la funzione innovativa del decreto, avente come obiettivo quello di fornire una serie di osservazioni e indicazioni in materia di Transfer Pricing aggiornate e coerenti con i numerosi cambiamenti avvenuti all'interno delle Linee Guida OCSE, analizzando le *metodologie* e i *fattori* rilevanti per una corretta comparazione delle transazioni.

² Il concetto di “valore normale” è indicato all'interno dell'art. 9 co. 3 del TUIR.

Una chiave di lettura della normativa italiana è fornita da Valente (2012) che scomponendo l'art. 110 comma 7 in diverse parti identifica due presupposti per l'applicazione della disciplina.

Viene identificato un **presupposto soggettivo**, in quanto la norma si applica alle operazioni commerciali che avvengono tra un'impresa residente e società non residenti che esercitino o siano soggette ad un controllo diretto o indiretto. Da un punto di vista terminologico, la circ. n. 32/1980 è intervenuta nel chiarire che il concetto di "impresa" si riferisce a quanto indicato all'interno dell'art. 2082 c.c., pertanto riferito a "*chiunque eserciti professionalmente (...) un'attività economica organizzata (...)*" indipendentemente dalla forma giuridica del soggetto³ che la esercita, mentre il concetto di "società non residenti" si riferisce ad enti non residenti a prescindere dalla forma da loro assunta. Inoltre, un requisito necessario per l'applicazione della disciplina è rappresentato dalla questione **territoriale**, in quanto deve trattarsi di operazioni intercorrenti tra un'impresa residente in Italia e società non residenti in Italia. È importante sottolineare tale fattore poiché rappresenta la linea di confine tra il *Transfer Pricing internazionale*, oggetto d'analisi di tale elaborato, e il c.d. *Transfer Pricing interno*, fenomeni simili ma normativamente diversi in quanto il primo riguarda transazioni intercompany tra enti residenti in paesi diversi e rappresenta il campo di applicazione dell'art. 110, il secondo riguarda transazioni intercompany tra imprese residenti nel medesimo stato.

Un secondo requisito necessario è rappresentato dall'esistenza di un rapporto di **controllo** che può essere esercitato direttamente oppure indirettamente. Come ricavato dall'analisi di Alonzo (2013) all'interno dell'art. 110 non vi è alcun richiamo alla definizione di controllo, pertanto sia l'Amministrazione Finanziaria che la giurisprudenza hanno avuto ampio margine in cui ricomprendere tale fattispecie. In via primaria il concetto di controllo è identificabile all'interno dell'art. 2359 c.c. stando al quale vengono identificate come società controllate:

1. società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria⁴.
2. società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria⁵.
3. società che sono sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa⁶.

³ Ricomprendendo tutti i tipi di società, imprese individuali e stabili organizzazioni, o più in generale l'insieme dei soggetti passivi in grado di produrre "reddito d'impresa" ai sensi dell'art. 55 TUIR.

⁴ Anche definito "*controllo di diritto*".

⁵ Anche definito "*controllo azionario di fatto*".

In ragione della mancata definizione del concetto “controllo”, la stessa circ. n. 32/1980 è intervenuta prevedendo che questo non debba essere considerato semplicemente nella sua accezione civilistica, ma devono essere prese in considerazione anche una serie di situazioni di fatto tali per cui una società è in grado di esercitare un’influenza economica sulle decisioni imprenditoriali dell’altra. Questo perché la manipolazione dei prezzi di trasferimento prescinde dall’esistenza di vincoli contrattuali, sfociando talvolta in situazioni di mero carattere economico o decisionale⁷. Per tale ragione la circolare ha ricompreso una serie di casistiche in cui l’influenza economica esercitata e/o esercitabile possono determinare posizioni di controllo: vendita esclusiva di beni prodotti dall’altra impresa, membri comuni del Cda, relazioni di famiglia tra le società, dipendenza di una società dal capitale e dalla cooperazione con l’altra, concessione di crediti privilegiati, controllo dei canali sbocco/approvvigionamento e più generalmente qualsiasi decisione influente sulle scelte imprenditoriali. Occorre precisare tuttavia che, l’inclusione del concetto di *influenza economica*, comporta da un lato l’identificazione di una pluralità di fattispecie in cui ricomprendere la disciplina sui prezzi di trasferimento, dall’altro si traduce in una maggior difficoltà dell’Amministrazione Finanziaria nel provare l’esistenza di suddetta influenza, e nel dimostrare che questa sia sostanziale ed effettiva.

Un secondo presupposto identificato da Valente (2012) è un ***presupposto oggettivo***, in quanto la disciplina sui prezzi di trasferimento si applica ad una serie di transazioni individuate, che andranno valorizzate ad un prezzo che sarebbe stato pattuito tra imprese indipendenti nel rispetto dell’arm’s length principle. Tra le *definizioni* all’art. 2 del Decreto, il presupposto oggettivo è rappresentato dallo svolgimento di “operazioni controllate”, definite come "*qualsiasi operazione di natura commerciale o finanziaria intercorrente tra imprese associate, accuratamente individuata e delineata sulla base dell’effettivo comportamento tenuto dalle parti, anche se divergente da pattuizioni contrattuali espresse o in assenza delle stesse*". Si percepisce un allineamento con quanto definito in tema di controllo, in quanto la sfera contrattuale non assume una caratteristica esclusiva, ma ricopre un ruolo secondario in quanto deve essere svolta una preliminare analisi economica e comportamentale che vada a considerare la concretezza delle operazioni messe in atto dalle parti coinvolte.

⁶ Anche definito “*controllo esterno*”.

⁷ Con la sentenza n. 8130 del 22 aprile 2016 la Corte di Cassazione ha condiviso il pensiero dei giudici di secondo grado stando al quale il mero concetto civilistico di controllo societario non prevede esclusività per l’applicazione della disciplina sul Transfer Pricing.

Sulla base dei *Profili Tecnici e Spunti operativi in materia di Transfer Pricing* (2018), le transazioni oggetto della disciplina possono essere raggruppate in:

- Alienazione infragruppo di beni materiali,
- Alienazione infragruppo di beni immateriali o concessioni in licenza,
- Prestazioni di servizi infragruppo,
- Finanziamenti infragruppo.

CAPITOLO 2

METODOLOGIE PER LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI TRASFERIMENTO

2.1 – La scelta del metodo

Il presente capitolo si focalizza sulle modalità tecniche di determinazione del Transfer Price, analizzando quali siano i loro punti di forza e di debolezza in relazione alle caratteristiche della transazione oggetto di indagine. Le prime indicazioni in riferimento ai metodi utilizzabili sono riconducibili al primo rapporto sul Transfer Pricing and Multinational Enterprise del 1979. Tuttavia, nel corso degli anni questo è stato oggetto di aggiornamenti ed integrazioni, arrivando all'emanazione nel 2010 delle Transfer Pricing Guidelines, punto di riferimento sia per le Amministrazioni Finanziarie sia per le multinazionali. I metodi menzionati all'interno delle Linee Guida sono riconducibili a due categorie:

- Metodi Tradizionali basati sulle transazioni:
 - Metodo del Prezzo comparabile di Libero Mercato (Comparable Uncontrolled Price Method)
 - Metodo del Prezzo di Rivendita (Resale Minus Method)
 - Metodo del Costo Maggiorato (Cost Plus Method)
- Metodi Alternativi basati sull'utile delle transazioni:
 - Metodo del Margine Netto della transazione (Transaction Net Margin Method)
 - Metodo di Ripartizione dell'Utile (Profit Split Method)

Prima dell'aggiornamento del 2010 le due tipologie di metodi non erano orizzontalmente equivalenti, in quanto i metodi Tradizionali occupavano una posizione gerarchicamente superiore rispetto ai metodi Alternativi, prevedendo che questi ultimi potessero essere utilizzati esclusivamente nel momento in cui i metodi Tradizionali non fossero usufruibili o di rilevante utilità. Con suddetto aggiornamento, è stato eliminato il carattere della gerarchia tra metodi, prevedendo altresì delle situazioni⁸ in cui, in base alla transazione e alle informazioni disponibili, i *metodi basati sugli utili delle transazioni*, possano considerarsi maggiormente idonei alla determinazione del prezzo. Tuttavia pur essendoci stato un superamento della

⁸ Nei casi in cui le parti contribuiscano in maniera rilevante ad una transazione, partecipino a transazioni molto integrate, in assenza di informazioni attendibili, oppure in assenza di transazioni comparabili.

gerarchia tra metodi, l'OCSE esprime comunque all'interno delle Linee Guida una preferenza verso i metodi Tradizionali, in quanto sono più efficaci e precisi nello stabilire se il prezzo sia conforme al principio di libera concorrenza.

Nello specifico si prevede che:

- a parità di affidabilità tra tipologie di metodi, siano da preferire i metodi Tradizionali rispetto ai metodi Alternativi.
- a parità di affidabilità tra metodi Tradizionali, sia da preferire il metodo del Prezzo comparabile di Libero Mercato (CUP).

È importante sottolineare inoltre che i metodi menzionati nelle Linee Guida non sono vincolanti ed esclusivi, ciò in ragione di quanto indicato nel paragrafo 2.9 del capitolo II Parte I delle Guidelines (2010, pag. 67) stando al quale “(...) *i gruppi multinazionali sono liberi di applicare altri metodi che non siano quelli presentati in queste Linee Guida (di seguito definiti “altri metodi”) al fine di fissare i loro prezzi, (...)*”. È altresì previsto che, pur consentendo l'utilizzazione di metodi diversi da quelli menzionati:

- 1- il ricordo ad “altri metodi” non deve derivare da una mera sostituzione di quelli riconosciuti dall'OCSE, ma deve essere fornita da parte della multinazionale una spiegazione chiara riguardante i motivi per i quali i metodi menzionati nelle Linee Guida non siano considerati idonei per la determinazione del prezzo e i motivi che favoriscano il metodo alternativo utilizzato nella specifica fattispecie;
- 2- deve trattarsi di metodi che rispettino l'arm's length principle, che permettano quindi la determinazione di un prezzo sottostante al principio di libera concorrenza.

Inoltre, a tutela della metodologia utilizzabile dalla multinazionale, il Decreto del 14 maggio 2018 prevede che l'Amministrazione Finanziaria, in fase di accertamento, effettui i controlli sulla coerenza del metodo basandosi esclusivamente sulla modalità scelta dalla multinazionale, senza intaccare quindi la legittimità di scelta.

Nel momento in cui una multinazionale fronteggia la questione di determinazione del prezzo, nella scelta della metodologia valuterà una serie di fattori quali pro e contro di una metodologia, adeguatezza di quest'ultima alla tipologia di transazione, la disponibilità di informazioni e il grado di comparabilità con una transazione non controllata.

2.2 - I metodi tradizionali

2.2.1 – Metodo del prezzo comparabile di libero mercato (CUP)

La metodologia maggiormente utilizzata nell'analisi del Transfer Pricing è il metodo del prezzo comparabile di libero mercato, che presuppone un confronto tra il prezzo praticato in una transazione intercompany (transazione controllata) con il prezzo che verrebbe applicato in transazioni tra entità indipendenti (transazione non controllata). Il motivo che giustifica il suo frequente utilizzo sta nella sua affidabilità e semplicità, in quanto non appena viene identificata una transazione comparabile, e sulla base del confronto con questa risulta una difformità nel prezzo, il metodo CUP si rivela il più diretto per la rettifica del prezzo, confermando la suddetta preferenza proposta dall'OCSE. Il confronto previsto dalla metodologia si declina in due tipologie in base alle relazioni che intercorrono tra i soggetti partecipi della transazione:

- nel caso in cui la transazione tra associate venga comparata con una transazione avvenuta tra una associata del gruppo e un'entità terza indipendente si parlerà di “**confronto interno**”;
- nel caso in cui la transazione tra associate venga comparata con una transazione avvenuta tra soggetti completamente indipendenti dal gruppo si parlerà di “**confronto esterno**”.

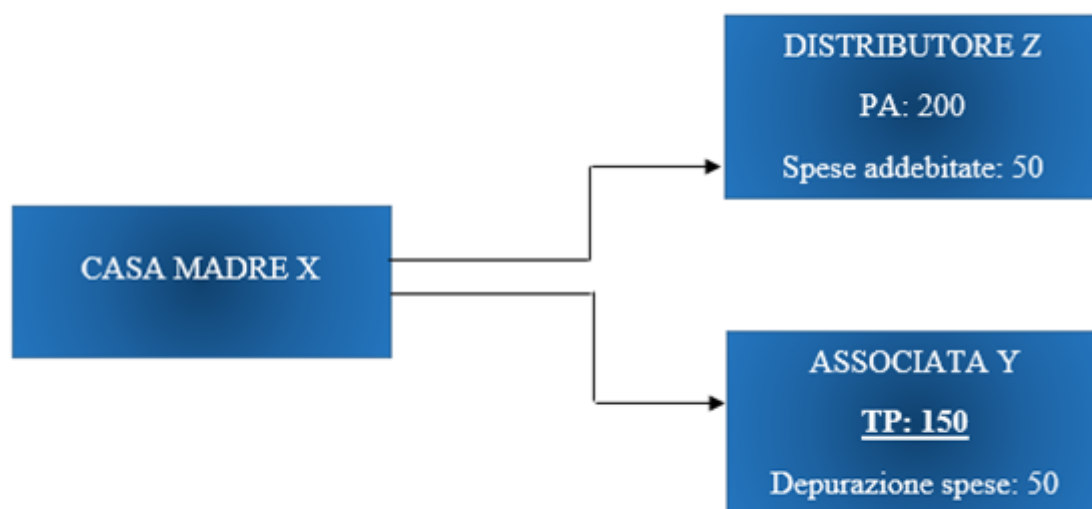
Il confronto esterno sorge generalmente nel momento in cui vi sia un'impossibilità nell'identificare una transazione tra una associata del gruppo e un terzo indipendente che abbia circostanze simili alla transazione controllata. In tale situazione, Valente (2012) sottolinea una serie di elementi da prendere in considerazione nel definire la qualità della comparazione. Tali fattori da considerare si articolano in:

- ***Esistenza di un mercato simile***, il quale presenti delle transazioni comparabili con caratteristiche simili alla transazione controllata. Il grado di “similarità” del mercato considera fattori quali elementi competitivi, prezzi vigenti, tassi di cambio e costi di distribuzione. Per semplicità è suggerito di fare riferimento ad un mercato in cui venga commercializzato il medesimo prodotto della transazione controllata;
- ***Peculiarità del prodotto***, prendendo in considerazione sia fattori estetici sia fattori interni legati al funzionamento. Maggiori sono le caratteristiche in comune dei prodotti oggetto delle transazioni, migliore sarà la comparabilità tra le due;

- **Altri fattori**, che vanno a considerare una serie di elementi che incidono sulla variabile di costo, aumentando o diminuendo il prezzo. Tra questi si considerano il trasporto, l’imballaggio, la pubblicità, la commercializzazione, i tassi di cambio, il tempo della vendita, ecc...

Nella prassi comune è difficile individuare una transazione comparabile tra imprese indipendenti che abbia le stesse caratteristiche e circostanze della transazione controllata, pertanto ci saranno molteplici fattori esterni che andranno ad incidere sul prezzo. Nell’utilizzo di tale metodologia è importante quindi “depurare” il prezzo a cui si ricorre per la comparabilità da una serie di componenti di costo esterne che siano desumibili da particolari condizioni contrattuali determinando un (Valente, Della Rovere, 2013, pag. 12) “valore differenziale”. L’esempio rappresentato in Fig. 2.1 può essere utile per capire la dinamica:

Fig. 2.1: Metodo del prezzo comparabile di libero mercato



Fonte: elaborazione personale

si ipotizzi una casa madre X produttrice di pneumatici residente in Svizzera la quale entra nel mercato italiano attraverso la vendita, al prezzo unitario di 200, alla associata Y residente in Italia, e ad un distributore italiano indipendente Z. Non ci sono sostanziali differenze tra le due transazioni, tranne per il particolare che diversamente dal prezzo praticato alla associata Y, la Casa madre X addebita al distributore italiano indipendente anche il costo di trasporto pari a 20 e spese assicurative pari a 30. Per la determinazione del prezzo, il metodo del CUP prevede, in questo caso, che si ricorra ad un confronto interno e che il prezzo di trasferimento venga depurato delle componenti di costo riconducibili alle condizioni contrattuali pattuite (pari a 20 per il trasporto e 30 per spese assicurative). In conclusione, il Transfer Price alla

quale la transazione controllata sarà valutata dovrà essere pari a 150⁹. Nonostante si opti per una rettifica del prezzo dalle componenti di costo esterne, numerosi sono i casi tuttavia in cui il valore differenziale non rende simili le transazioni, per esempio a seguito di rilevanti differenze nei volumi di vendita o nel caso in cui si prenda in considerazione un mercato estero che, seppur simile al mercato della transazione sotto analisi, preveda condizioni contrattuali diverse a seconda della clientela.

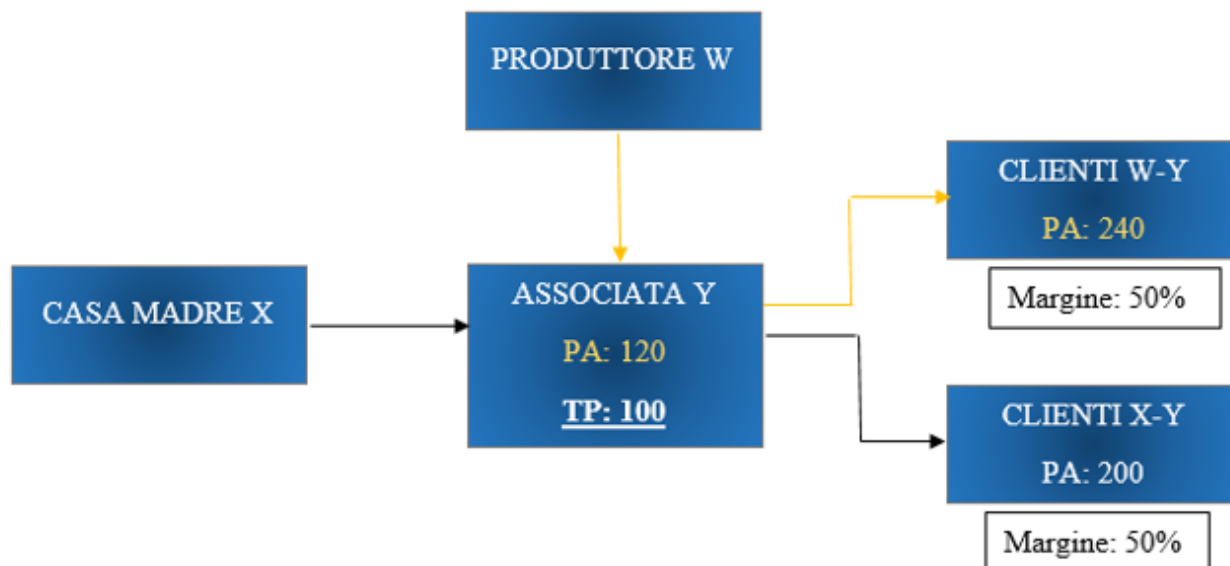
2.2.2 – Metodo del prezzo di rivendita

La metodologia del prezzo di rivendita prevede la determinazione del prezzo di trasferimento considerando un “margine lordo” che permette all’impresa associata di coprire le proprie spese di vendita e di ottenere un utile appropriato alla funzione svolta. Nella situazione tipica, il bene valutato al prezzo di libera concorrenza, verrà acquistato da una associata del gruppo e successivamente sarà rivenduto ad un’impresa indipendente ad un prezzo “depurato” nella misura del suddetto margine lordo. Il valore risultante, al netto del margine, rappresenterà il prezzo in linea con il principio di libera concorrenza, e andrà quindi a valorizzare la transazione intercompany. In altri termini, il metodo del prezzo di rivendita prevede che ci sia un confronto fra il margine lordo realizzato da una associata a seguito della rivendita in una transazione non controllata, con il margine lordo realizzato tra imprese indipendenti in transazioni comparabili. Riprendendo l’esempio presentato nella metodologia precedente e facendo riferimento alla Fig. 2.2, si consideri la medesima casa madre X produttrice di pneumatici per auto residente in Svizzera la quale opera nel mercato italiano attraverso la vendita alla associata Y residente in Italia, che poi rivenderà a clienti indipendenti ad un prezzo unitario pari a 200. Si ipotizzi inoltre che l’associata Y, per ampliare la gamma di prodotti da offrire, acquisti da un produttore terzo indipendente W pneumatici adatti per tutte le stagioni ad un prezzo unitario pari a 120 (poi rivenduti ad una clientela indipendente simile alla precedente ad un prezzo unitario pari a 240). In questo caso, la metodologia prevede che si vada a determinare il prezzo della transazione intercompany

⁹ Il prezzo della transazione tra la Casa madre X e il distributore italiano indipendente è pari a 200 di cui 20 spese di trasporto e 30 spese assicurative. Rettificando il prezzo di trasferimento dalle spese di trasporto e assicurative si ottiene un valore differenziale pari a 150, necessario per valutare la transazione controllata.

utilizzando il margine lordo realizzato dalla associata Y a seguito della rivendita a clienti indipendenti dei pneumatici acquistati dal terzo indipendente W. Considerando che la associata Y acquista a 120 e rivende a 240, questa realizza un margine lordo di 120, pari al 50% dei ricavi di vendita.

Fig. 2.2: Metodo del prezzo di rivendita



Fonte: elaborazione personale

Mantenendo un egual margine lordo percentuale si desume che, considerando un prezzo unitario di vendita dei pneumatici classici pari a 200, il prezzo di trasferimento della transazione controllata dovrà essere pari a 100¹⁰ affinché sia considerato in linea con il principio di libera concorrenza. L'esempio illustrato è una semplice rappresentazione della modalità di funzionamento del metodo, tuttavia nella realtà delle multinazionali, la determinazione del margine del prezzo di rivendita rappresenta il punto critico della metodologia, in quanto numerosi sono i fattori influenzanti, tra cui la funzione svolta dal rivenditore, che, in ragione del contributo fornito al prodotto e del rischio assunto¹¹, determinerà un margine maggiore o minore rispetto alla fase di acquisto. Considerando la delicatezza nella determinazione del margine lordo necessario per la comparazione, Valente (2012) sottolinea che l'utilizzo di questa metodologia può essere maggiormente affidabile nelle seguenti situazioni:

¹⁰ (Ricavi di vendita) 200 x (Margine lordo percentuale) 50% = 100 (prezzo di trasferimento).

¹¹ All'aumentare delle funzioni svolte dal rivenditore, dei rischi assunti e delle competenze impiegate, maggiore sarà il margine lordo in ragione dell'aumento di valore. Viceversa, minori saranno le funzioni svolte, minore sarà il margine lordo.

- nel momento in cui il rivenditore non apporta alcun tipo di valore aggiunto al prodotto, circoscrivendo la sua attività in una semplice intermediazione;
- in transazioni in cui l'intervallo temporale tra l'acquisto del bene e la sua rivendita sia particolarmente breve, in modo tale da escludere l'effetto di un deprezzamento del bene;
- nell'eventualità in cui vi sia la possibilità di effettuare un confronto su base contabile.

Distintamente, sono previste delle situazioni in cui il metodo del prezzo di rivendita non si rivela efficace, comportando una distorsione nella misurazione dell'utile determinato dall'impresa rivenditrice. Queste situazioni sono riconducibili ai casi in cui:

- la transazione abbia ad oggetto semilavorati o prodotti che non siano al termine del loro ciclo di lavorazione;
- la transazione abbia ad oggetto beni che verranno assimilati in altri beni, e solo successivamente saranno destinati alla vendita;
- il rivenditore, nello svolgere la propria attività, sfrutti una componentistica tecnologicamente sviluppata e know-how proprio.

Nonostante tale metodologia sia necessariamente condizionata da un'analisi delle funzioni svolte dal soggetto intermedio e presenti delle situazioni in cui sono necessari degli aggiustamenti per ottenere una corretta comparabilità, il metodo del prezzo di rivendita presenta il punto di forza di non essere vincolato alle caratteristiche specifiche del bene oggetto della transazione, punto dolente invece da considerare nell'utilizzo del metodo del CUP.

2.2.3 – Metodo del costo maggiorato

Similarmente alla metodologia del prezzo di rivendita, il metodo del costo maggiorato prevede che per la determinazione del prezzo di trasferimento venga effettuato un confronto sulla base di un margine, in questo caso definito “margine di utile lordo” o “mark-up”. Il giusto prezzo sarà composto da una prima parte relativa al costo sostenuto per la produzione del bene, una seconda parte sarà composta da un margine addizionale che permetterà

all'impresa di poter remunerare le attività svolte e rischi assunti. Considerando quindi la struttura sorgeranno due problematiche principali: a) la prima relativa alla determinazione del "costo di produzione" valutando l'esistenza di una pluralità di sistemi di valorizzazione del costo e l'esistenza di sistemi contabili differenti a seconda dei paesi; b) la seconda relativa alla correttezza del mark-up correlata alle caratteristiche del bene e alla sua comparabilità con delle transazioni simili. Seppur tale metodo goda del vantaggio di non risentire eccessivamente delle differenze qualitative dei beni commercializzati, alcune peculiarità di questi ultimi possono influenzare la corretta valorizzazione del mark-up. In particolare, possono riscontrarsi due situazioni differenti:

- il prodotto commercializzato non presenta proprietà intrinseche e caratteristiche tali da differenziarlo da altri prodotti, in tal caso il mark-up sarà determinato considerando i fattori di comparabilità;
- il prodotto commercializzato presenta caratteristiche tali da renderlo particolarmente differenziabile dagli altri prodotti, in questo caso sarà quindi necessario apportare una serie di modifiche e rettifiche¹² che considerino l'esclusività del prodotto.

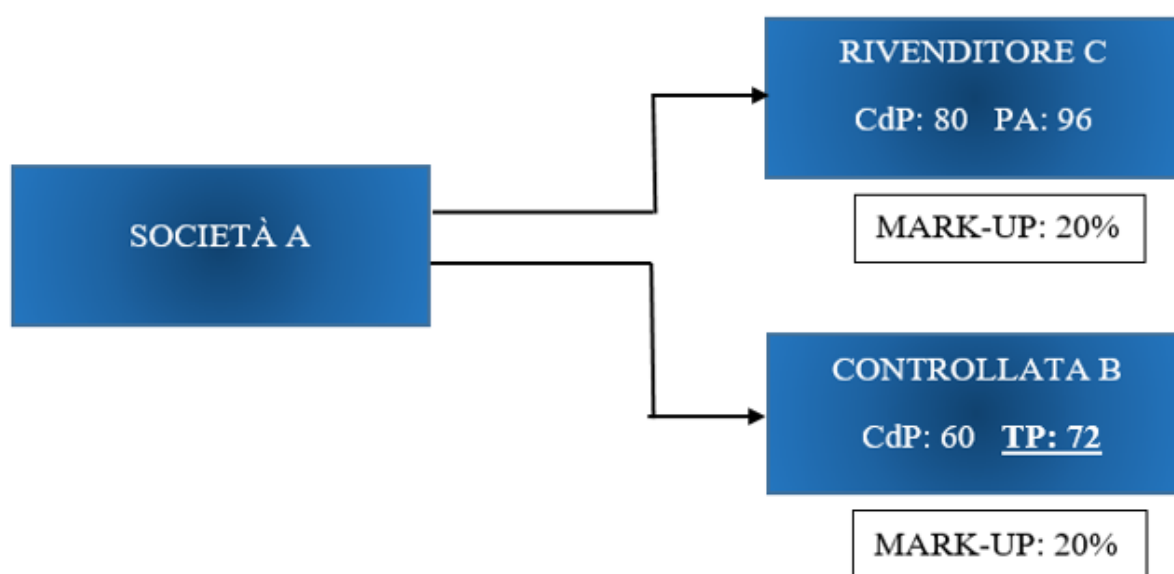
In riferimento alla problematica legata alla determinazione di una corretta "base di costo" sulla quale applicare la percentuale di ricarico, è intervenuta la circ. n. 32/1980, e successivamente il Decreto del MEF del 14 maggio 2018, prevedendo che, per la determinazione dei costi da assoggettare a valutazione, l'Amministrazione possa servirsi del sistema di contabilità dei costi adottato dall'impresa, apportare delle modifiche, o eventualmente utilizzare un sistema diverso, pur sempre nel rispetto di quanto indicato nel Decreto, che impone all'Amministrazione Fiscale la determinazione del prezzo mediante la stessa metodologia utilizzata dalla multinazionale. All'interno della circolare sono altresì indicati una serie di sistemi utilizzati per la contabilizzazione dei costi, tra cui il metodo a *costi standard* che prevede un determinato livello di costi in base ad un correlato livello di produzione e capacità, il metodo a *costi marginali* che indica la variazione del costo totale a seguito di una variazione unitaria del livello di produzione, e il metodo del *costo di produzione pieno* che fornisce una stima del costo totale distinto tra costi diretti ed indiretti e rappresenta il metodo maggiormente utilizzato e promosso dalla prassi. Quest'ultimo infatti fornisce un orientamento di lungo termine in relazione al livello di costi da compensare per non entrare in una zona di perdita e non richiede una stima precisa dei costi fissi e variabili,

¹² Le rettifiche possono sostanziarsi in: -un aumento del margine lordo nel caso in cui ci siano costi ulteriori legati a differenze nelle funzioni svolte e rischi assunti. -remunerazione separata per alcune funzioni aggiuntive svolte dall'impresa rispetto a quelle individuate.

tuttavia tra le difficoltà riscontrabili nell'utilizzo di tale sistema, Valente (2012) indica tra le principali che non sempre il "costo pieno" riflette l'ammontare da coprire, non si considerano le relazioni tra prezzo e volume, paesi differenti possono essere soggetti a pratiche contabili diverse¹³.

Facendo riferimento alla Fig. 2.3, si ipotizzi una società A residente in Francia produttrice di computer, che vende rispettivamente alla controllata B residente in Italia e ad un rivenditore indipendente C. Si ipotizzi inoltre che le componenti vendute a B e C presentino caratteristiche tali da rendere le due transazioni comparabili e che venga utilizzato lo stesso metodo di contabilizzazione dei costi tra i due stati.

Fig. 2.3: Metodo del costo maggiorato



Fonte: elaborazione personale

Nell'applicazione del metodo, si andrà a confrontare il mark-up applicato sul costo di produzione da parte della società A rispettivamente tra la transazione controllata con B e la transazione non controllata con C. Ipotizzando che il computer venduto a C abbia un costo unitario pari a 80 e che sia venduto a 96 (con un margine lordo del 20%) e che il computer venduto a B abbia un costo unitario pari a 60, la controllata B dovrà acquistare i beni ad un prezzo pari a 72 per mantenere un mark-up del 20% affinché il prezzo di trasferimento sia considerato in linea con il principio di libera concorrenza.

¹³ In questo caso le Linee Guida (2010) prevedono che l'Amministrazione proceda all'utilizzo di una base contabile uguale tra paesi.

2.3 – I metodi alternativi

2.3.1 – Metodo di ripartizione dell'utile

Una prima metodologia tra i metodi alternativi è rappresentata dal metodo di ripartizione dell'utile, che prevede la determinazione dell'*utile complessivo*¹⁴ derivante dalla transazione controllata, e successivamente la sua ripartizione tra le associate sulla base di una serie di criteri tali da rispecchiare una possibile ripartizione che avverrebbe tra imprese indipendenti. In riferimento all'insieme dei criteri da valutare per una corretta ripartizione, vengono identificati da Valente (2012) fattori quali:

- le funzioni coperte dalle imprese,
- i rischi sostenuti da ciascuna impresa,
- le attività utilizzate e ogni fattore oggettivamente quantificabile, attendibile e disponibile relativamente al mercato.

Seppur questi rappresentino i punti principali da considerare per l'utilizzo del metodo, le stesse Guidelines (2010, pag. 104) sottolineano che l'utilizzabilità del metodo dipenderà da ulteriori fattori come “(...) *circostanze del caso e dalle informazioni disponibili, (...)*”.

Da un punto di vista quantitativo le Linee Guida identificano due approcci per determinare una corretta ripartizione:

- A) la **Contribution Analysis** o analisi del contributo, che prevede la suddivisione degli utili basandosi sulla comparabilità di una serie di dati, e nel caso in cui vi sia una indisponibilità di questi ultimi, verrà effettuata considerando, con i rispettivi pesi percentuali, il contributo¹⁵ fornito e il valore delle funzioni assolte da ciascuna associata;
- B) la **Residual Analysis** o analisi del margine residuo, suddivisibile in due fasi:
 - La prima fase prevede l'imputazione a ciascuna associata un profitto “base” in relazione alla tipologia di transazione avvenuta, allineato a quello che verrebbe attribuito tra imprese indipendenti. Tuttavia questa prima componente prescinde dal considerare i contributi di ciascuna associata e le funzioni assolte.

¹⁴ Le Linee Guida (2010) specificano che concorrono sia risultati positivi che risultati negativi.

¹⁵ (Linee Guida, 2010) Il contributo può essere espresso in varie forme, ad esempio in ragione delle spese di sviluppo sostenute, capitale investito e fornitura di servizi ulteriori.

- La seconda fase invece prevede che venga assegnato a ciascuna associata una quota dell'utile (o perdita) restante dopo la prima ripartizione considerando i contributi particolari apportati da ciascuna associata.

Esemplificando l'approccio dell'analisi del contributo si consideri il seguente caso: si ipotizzi una casa madre X residente in Italia produttrice di forni che controlla una società Y residente in Inghilterra. La società Y acquista dalla casa madre la totalità dei beni, che saranno poi distribuiti sul mercato locale. Tuttavia ulteriormente alla distribuzione, questa apporta un contributo fondamentale al prodotto in termini di adattamento agli impianti dei clienti e personalizzazione. Trattandosi di componenti altamente specifiche e di un mercato concentrato non sono identificabili transazioni comparabili, pertanto il metodo di ripartizione dell'utile rappresenta l'unica alternativa per la determinazione del prezzo. Si faccia riferimento alla Fig. 2.4 indicante i costi sostenuti da ciascuna impresa.

Fig. 2.4: Metodo di ripartizione dell'utile

	Casa madre X		Controllata Y
Spese di R&S componente e software	90	Spese di personalizzazione e assistenza	70
Spese generali e amministrative	20	Spese generali e amministrative	10
Totale spese unitarie	110	Totale spese unitarie	80

Fonte: elaborazione personale

A seguito della distribuzione al cliente finale ad un prezzo unitario di vendita pari a 280, la vendita genera un profitto totale per il gruppo pari a 90¹⁶. Si ritiene che il contributo apportato da ciascuna impresa sia valutabile rispettivamente sulla base delle spese di R&S per la casa madre X, e sulle spese di personalizzazione per la controllata Y. Per l'imputazione dell'utile totale si considererà quindi il peso percentuale dei costi sostenuti da ciascuna impresa sul totale dei costi rilevanti per la valutazione del contributo individuale. Alla casa madre X verrà imputato il 56.25%¹⁷ dell'utile totale quindi pari a 50.63, mentre alla controllata Y verrà imputata una quota del 43.75%¹⁸ pari a 39.37. Il prezzo di trasferimento corrisponderà quindi

¹⁶ 280 (ricavi di vendita) – 110 (spese totali X) – 80 (spese totali Y) = 90 (Profitto consolidato)

¹⁷ 90 / (90+70) * 100 = 56.25%

¹⁸ 70 / (90+70) * 100 = 43.75%

alla somma tra i costi sostenuti dalla casa madre e la quota di profitto a questa spettante sopra determinata, per un totale pari a 160.63¹⁹.

Uno dei vantaggi della metodologia è rappresentato dal fatto di poter essere utilizzabile anche laddove non vi siano transazioni comparabili in quanto il metodo è ampiamente legato all'analisi funzionale, e considera principalmente i contributi specifici di ciascuna impresa coinvolta, evitando un'attribuzione arbitraria ed eccezionale di quote di utili ad un'associata piuttosto che ad un'altra. Tuttavia, non gode di una semplicità di applicazione nella prassi comune in quanto vi sono numerose difficoltà nell'identificazione del fattore giustificativo del contributo apportato e nell'ottenimento di informazioni riguardanti associate estere.

2.3.2 – Metodo del margine netto della transazione

Come definito all'interno delle Linee Guida OCSE (pag. 84) il metodo del margine netto della transazione o TNMM “(...) *esamina il margine dell'utile netto relativo ad una base adeguata (ad esempio, costi, vendite, attivi) che un contribuente realizza da una transazione controllata (...)*”. Il punto focale della metodologia sta quindi nell'analisi di un margine, tale da renderlo simile ai metodi del costo maggiorato e del prezzo di rivendita, che verrà comparato internamente o esternamente. Come per l'utilizzo delle precedenti metodologie, anche in questa si richiede che venga effettuata un'analisi funzionale in capo alle associate coinvolte nella transazione per verificare una corretta comparabilità con operazioni non controllate, e se necessario, compiere delle rettifiche per una maggior correttezza dei risultati. Tuttavia, come afferma Valente (2011) all'interno dell'approfondimento *Il transactional net margin method nella disciplina transfer pricing OCSE e nella circ. n. 50/E del 2010*, il vantaggio nell'utilizzo della metodologia si ritrova nella sua utilizzabilità anche laddove le rettifiche sopra citate non possano essere effettuate. Valente ritiene che il margine netto risulta minimamente influenzato dalle differenze nelle transazioni e nelle funzioni: differenze transazionali hanno ripercussioni principalmente nel livello dei prezzi, mentre differenze funzionali incidono sui margini lordi e su variazioni delle spese sostenute dalle imprese.

Tuttavia, uno degli svantaggi principali nell'utilizzo della metodologia si ritrova nella sua influenzabilità da parte di altrettanti fattori quali:

- contesto competitivo e la quota di mercato occupata,

¹⁹ Transfer Price = (costi totali X) 110 + (quota utile X) 50.63

- struttura del capitale e il relativo costo,
- expertise dell'impresa,
- efficienza manageriale ed operativa,
- orientamento strategico.

Inoltre, un altro svantaggio sorge nel momento in cui si richiede l'accesso ad informazioni riguardanti gli utili attribuibili a seguito di transazioni non controllate, e talvolta queste possono essere non disponibili e accessibili.

Da un punto di vista pratico, si andrà ad effettuare un confronto tra l'utile netto totale realizzato dall'impresa in una transazione controllata con l'utile realizzato in una transazione comparabile mediante l'ausilio di un indice. Per l'applicazione della metodologia può essere utile percorrere i seguenti step (Valente, 2011):

- 1- Determinare l'indice che possa essere utilizzato per effettuare il confronto. A tal proposito ci sono diversi indici che possono essere considerati, tra cui il rendimento del capitale investito (ROI), il margine operativo (ROS), oppure il rapporto tra l'utile lordo e le spese sostenute dall'impresa.
- 2- Identificare delle transazioni con cui effettuare il confronto.
- 3- Individuare per il confronto una associata del gruppo che non disponga di beni immateriali particolari o specifici.

Per un chiarimento maggiore si consideri il seguente esempio: si ipotizzi una società α residente in Italia produttrice di bulloni, controllata da una capogruppo β residente in Svizzera. Si ipotizzi inoltre che la società α venda esclusivamente i beni alla capogruppo, e che per la comparabilità è possibile identificare la società γ che svolge la medesima funzione della controllata. Ai fini dell'applicazione del metodo, si faccia riferimento alla Fig. 2.5 raffigurante la struttura di costo:

Fig. 2.5: Metodo del margine netto della transazione

	Capogruppo β	Controllata α	Società γ
Ricavi di Vendita	400	850	600
Costo d'acquisto	(100)	(400)	(225)
Reddito operativo	300	450	375
Costi operativi	(20)	(40)	(70)
Reddito netto	280	410	305
Capitale investito	1000	3000	2500

Fonte: elaborazione personale

Sulla base dei dati a disposizione, un indicatore che può essere utilizzato per effettuare un confronto è l'indice di redditività del capitale investito (ROI): la società comparabile, a fronte di un Capitale investito pari a 2500, determinerà un ROI del 15% che potrà essere utilizzato per determinare i dati della controllata. La controllata α a fronte di un capitale investito pari a 3000, per essere in linea con l'indice dell'impresa comparabile, determinerà un reddito operativo pari a 450. Una volta individuato il reddito operativo, sulla base dei dati forniti è possibile determinare per differenza il costo di acquisto, pari a 400, che rappresenta il giusto prezzo di trasferimento, individuabile nei ricavi di vendita della controllante.

CAPITOLO 3

ANALISI DI COMPARABILITÀ E STRUMENTI RISOLUTIVI PER EVITARE IL CONTENZIOSO

3.1 – Analisi di comparabilità e fattori di comparabilità

L'applicazione del principio di libera concorrenza prevede come criterio basilare che venga effettuato un confronto tra una transazione controllata tra associate con una transazione non controllata avvenuta tra enti in condizioni di libera concorrenza. Il presente capitolo si focalizza pertanto sul confronto, o meglio definita come "comparabilità", tra due tipologie di transazioni, e sull'analisi di quei fattori che vanno ad influenzare il grado di affinità tra due transazioni. Come indicato all'inizio del capitolo relativo alle metodologie di determinazione del prezzo, il confronto può essere sia interno che esterno, inoltre, le Linee Guida OCSE considerando due transazioni comparabili nel momento in cui sussistono due condizioni complementari:

- eventuali differenze tra le operazioni sottoposte a confronto non sono tali da influenzare i criteri e la metodologia utilizzata per la determinazione del prezzo;
- possibili differenze, che portino ad una difformità tra le operazioni sottoposte ad analisi, possono essere eliminate attraverso opportune correzioni o aggiustamenti.

Le correzioni apportate ai fini di una maggiore comparabilità dovranno tenere in considerazione sia le caratteristiche delle operazioni sia le caratteristiche delle imprese coinvolte. Nel dettaglio il rapporto OCSE definisce l'insieme delle variabili influenzanti come *fattori di comparabilità* che devono essere necessariamente analizzati in sede di comparazione tra due transazioni. Si tratterà di un'analisi effettuata specificatamente per ogni casistica di Transfer Pricing, ponderando l'importanza di ogni fattore in base alla tipologia di operazione e al metodo adottato. I fattori individuati dall'OCSE fanno riferimento a:

- le caratteristiche dei beni o servizi,
- le funzioni svolte dalle imprese,
- i vincoli contrattuali pattuiti,
- le strategie seguite dalle parti,
- il contesto economico di riferimento.

Le *caratteristiche fisiche ed intrinseche dei beni* o servizi rappresentano indubbiamente dei basilari fattori che possono portare a delle differenze tra operazioni. Nel caso di trasferimenti di beni materiali si considereranno fattori quali qualità esteriori e materiali del bene, la sua reperibilità e disponibilità; nel caso di beni immateriali si considereranno fattori quali l'utilità derivante dalla disponibilità di quel bene e la sua protezione da eventuale plagi; infine in situazioni di erogazione di servizi i fattori considerati varieranno in base alla natura e tipologia della prestazione. Come sopra accennato, l'importanza dei fattori di comparabilità varia a seconda della metodologia utilizzata, in questo caso le caratteristiche dei beni sono considerate maggiormente nel metodo del CUP, mentre le altre metodologie tralasciano, ma non escludono totalmente, tale fattore. Un altro fattore a lungo citato all'interno dello studio delle metodologie riguarda l'analisi delle *funzioni svolte* dalle imprese, che congiuntamente ai rischi sostenuti da ciascuna impresa, determinerà il livello di remunerazione della transazione. Nel facilitare l'identificazione di diverse funzioni intervengono le Linee Guida indicando funzioni come progettazione, produzione, assemblaggio, ricerca e sviluppo, ecc... Maggiori sono le funzioni svolte da un'impresa e i rischi assunti, maggiore sarà la remunerazione, pertanto per il confronto sarà necessario identificare imprese che svolgano prevalentemente le medesime funzioni, o che in alternativa piccole correzioni possano risanare gli effetti distorsivi derivanti dalla diversità funzionale. Un'altra variabile in grado di influenzare il grado di affinità di due transazioni riguarda le *condizioni contrattuali*, che rappresentano un supporto formale per una corretta identificazione della responsabilità, vantaggi e svantaggi facenti capo a ciascuna impresa. Occorre precisare tuttavia che le imprese sottostanti ad un medesimo gruppo non sono spinte da *interessi contrastanti* e dal principio di massimizzazione del proprio utile, quindi potrebbero esserci situazioni in cui la sottoscrizione contrattuale non coincida con gli effettivi comportamenti adottati dalle parti, pertanto l'Amministrazione Finanziaria dovrà considerare anche l'elemento comportamentale, ed eventualmente apportare delle rettifiche riguardanti l'allocazione della responsabilità. In aggiunta ai fattori sopra citati, anche le *strategie seguite* dalle imprese ricoprono un ruolo influenzante sul grado di comparabilità. Fattori come la differenziazione di prodotto offerta, quota di mercato posseduta e molti altri, fanno sì che i comportamenti delle imprese cambino a seconda delle esigenze strategiche. Come indicato nelle Linee Guida, un'impresa che volesse entrare in un nuovo mercato o che volesse guadagnare quota di mercato potrebbe adottare strategie di costo tali da diminuire inizialmente i profitti rispetto ai competitors, non rispecchiando transazioni equivalenti tra enti indipendenti. Infine, l'ultimo fattore di comparabilità si riferisce al *contesto economico* in cui opera un'impresa. Le Linee Guida

sottolineano che, seppur ci si trovi di fronte a due imprese comparabili a parità dei sopra citati fattori, il contesto economico può essere tale da influenzare l'effettivo confronto. In corrispondenza di una diversa locazione geografica, un diverso livello concorrenziale, e in base ai rapporti tra venditori e compratori, è molto probabile che due imprese determinino un livello di prezzi differente in ragione delle caratteristiche dell'ecosistema in cui si trovano. L'importanza di tale fattore può essere maggiormente consolidata richiamando a quando stabilito dalla *Suprema Corte Canadese* in data 18 ottobre 2012 in riferimento ad una causa di Transfer Pricing. La controversia ha visto coinvolta la società farmaceutica canadese GalaxoSmithKline Inc., la quale ha acquistato dalla associata svizzera Adechsa SA una sostanza necessaria per la produzione di un farmaco ad un prezzo che l'Amministrazione Finanziaria ha considerato “(...) *cinque volte superiore a quello praticato tra soggetti indipendenti.*”. La Corte Canadese ha successivamente accolto la difesa presentata dalla società farmaceutica, in quanto il giudice di primo grado non ha valorizzato la realtà economica in cui questa opera, sostanzialmente diversa da quella in cui operano le società comparabili individuate dall'Amministrazione.

3.2 – Strumenti risolutivi per evitare il contenzioso

Nel momento in cui l'Amministrazione Finanziaria, a seguito delle indagini, identifichi un'incongruenza tra il prezzo applicato e il prezzo di libera concorrenza, e se a seguito del contenzioso tale incongruenza venisse confermata, questa effettuerà le dovute rettifiche sul reddito dichiarato, rideterminerà l'imponibile, il valore dell'imposta e imporrà una sanzione. Tuttavia ci sono alcuni strumenti amministrativi che permettono di evitare l'instaurarsi del contenzioso, e che puntano ugualmente ad una corretta determinazione del prezzo. Si tratta di strumenti che, agendo preventivamente o successivamente alla determinazione del prezzo, consentono di instaurare un “accordo” tra le parti. Questi sono riconducibili a:

- Procedure Amichevoli stanti all'art. 25 Modello OCSE
- Convenzione Arbitrale
- Advanced Pricing Agreements
- Safe Harbours
- Ruling Internazionale

Un primo strumento volto ad evitare il contenzioso è rappresentato dalle procedure amichevoli riconducibili all'art. 25 del Modello OCSE. Come già sviluppato nel capitolo relativo alla normativa internazionale, questo rappresenta un intervento *ex post* alla determinazione del prezzo di trasferimento. Se le attività istruttorie del fisco identificano una non compatibilità del prezzo con il principio cardine, questa effettuerà una rettifica in aumento del reddito, e in caso di doppia imposizione, **potrà** seguire una corrispondente rettifica in diminuzione da parte della seconda amministrazione.

Come sopra evidenziato, una particolarità delle procedure amichevoli è rappresentata dalla non obbligatorietà in capo all'Amministrazione di effettuare una corrispondente rettifica in diminuzione. Ciò può tradursi in una mancanza di tutela nei confronti del contribuente, in quanto la scelta di una rettifica secondaria sorge allorché la stessa Amministrazione verifichi la sussistenza di doppia imposizione. Una maggiore tutela per il contribuente è entrata in vigore nel 1995 con la **Convenzione Arbitrale**. Questa rappresenta uno step successivo alla procedura amichevole, in quanto inserisce una obbligatorietà in capo agli stati coinvolti di risolvere il problema della doppia imposizione. Sozza (2006) descrive il procedimento in due step: 1) un primo step rappresentato dall'eventuale applicazione delle procedure amichevoli; 2) un secondo step in cui, a seguito di un periodo senza esiti positivi della procedura amichevole, si attiva la procedura arbitrale mediante coinvolgimento di una *commissione consultiva*, interpellata per esprimere un parere. Nei sei mesi successivi possono verificarsi due situazioni:

- se le autorità finanziarie giungono ad un accordo, il parere espresso dalla commissione non sarà vincolante e i rapporti si esauriranno nella decisione congiunta tra gli stati coinvolti;
- se le autorità finanziarie non raggiungono un accordo, si dovranno obbligatoriamente seguire le indicazioni fornite dalla commissione.

Un ulteriore strumento volto a prevenire i contrasti con l'Amministrazione è rappresentato dagli **Advanced Pricing Agreements**, ampiamente suggeriti dall'OCSE. La particolarità di questo strumento è rappresentata dalla sua natura preventiva, ovvero che si attiva *ex ante* alla determinazione del prezzo di trasferimento. Questo rappresenta un contratto stipulato con l'Amministrazione Finanziaria con la quale si definiscono i punti critici e le modalità atte alla determinazione del prezzo di trasferimento. Trattandosi di un contratto con durata pluriennale, questo vincola le parti nel rispetto di quanto al suo interno definito, pertanto se le disposizioni

convenute vengono rispettate dal gruppo societario, non potrà essere presentata alcun tipo di pretesa. Ci sono due tipologie di “APA”:

- **Unilaterali**, che disciplinano i rapporti tra una società e una sola amministrazione, tuttavia difficilmente risolvono i casi di doppia imposizione nel momento in cui uno stato estero non coinvolto nell'accordo non condivida quanto pattuito.
- **Bilaterali** o **Multilaterali**, che vanno a disciplinare i rapporti tra due o più società e le corrispondenti amministrazioni finanziarie facenti capo a ciascuno stato di residenza.

Indubbiamente gli APA bilaterali o multilaterali rappresentano la scelta più efficiente in quanto la soluzione ottimale sarebbe quella di (Sozza 2006, p. 46) “(...) *concludere tanti APA quanti sono i paesi in cui si sviluppa l'attività del gruppo (...)*” in modo da garantire una copertura contrattuale solida per tutte le attività del gruppo.

Nel determinare il giusto prezzo di trasferimento le imprese fronteggiano difficoltà derivanti da molteplici fattori quali raccolta della documentazione idonea, interpretazione della normativa nazionale e internazionale, e analisi dell'insieme dei fattori che influiscono sulla metodologia, pertanto anche l'impresa più affidabile potrebbe incorrere in errori anche non derivanti da pianificazioni fiscali elusive.

Nel risolvere tale eventualità, l'OCSE è intervenuta attraverso l'introduzione dei **Safe Harbours**, che similmente agli APA, rappresentano uno strumento risolutivo preventivo alla determinazione del prezzo, e si sostanziano nell'identificazione da parte dell'Amministrazione di una serie di indicatori e regole semplificate alle quali le multinazionali dovrebbero adeguarsi al fine di evitare possibili contenziosi. Da un punto di vista contenutistico i Safe Harbours possono avere ad oggetto:

- norme tecniche volte alla determinazione del prezzo,
- un intervallo di oscillazione del valore del prezzo,
- documentazione giustificativa del valore del prezzo.

Il vantaggio di questo strumento si traduce in una semplificazione sia tecnica che normativa dell'iter di determinazione analitica, tuttavia presenta una serie di svantaggi: in primo luogo questo può essere paragonato ad un accordo unilaterale con una sola Amministrazione, pertanto nel caso di transazioni intercompany tra associate estere le relative Amministrazioni possono non condividere i parametri prestabiliti, ricadendo quindi in una situazione di doppia imposizione; in secondo luogo la determinazione del prezzo di trasferimento in via preventiva per una specifica categoria di contribuenti risulta incompatibile con il principio di libera

concorrenza in quanto questo prevede che, a fronte di contesti economici e caratteristiche delle imprese differenti, debbano essere usati parametri di valutazione diversi e non generalizzati.

L'ordinamento italiano è stato oggetto di aggiornamento in tema di strumenti risolutivi attraverso il D.L. n. 269 del 30 settembre 2003, volto all'introduzione del **Ruling Internazionale**. Il fine ultimo dell'istituto richiama al medesimo degli strumenti sopra elencati, volto a promuovere una maggiore collaborazione tra le parti al fine di anticipare e risolvere possibili controversie. Da un punto di vista tecnico, il ruling internazionale permette di definire a priori una serie di questioni quali:

- modalità tecniche di determinazione del prezzo di trasferimento;
- applicazione di regole riferite a casi concreti aventi ad oggetto erogazione di dividendi, interessi o royalties, o attribuzione di utili, perdite o componenti positive e negative di reddito a/da enti non residenti.

Si può quindi dedurre che il ruling internazionale rappresenti un'alternativa ad un APA unilaterale, in quanto vede coinvolti una multinazionale e una sola Amministrazione Finanziaria, mantenendo una mera (Valente, 2012) “*valenza informativa*” per le Amministrazioni degli stati esteri. Una particolarità dell'istituto è inoltre rappresentata dal fatto che questo risulta accessibile esclusivamente per le imprese, o meglio gruppi, che svolgono **attività internazionale**. La procedura di avvio per l'applicazione dell'istituto di sostanza in una domanda presentata dalla multinazionale indirizzata all'ufficio Ruling Internazionale contenente l'insieme dei dati identificativi²⁰ della multinazionale, i beni o servizi oggetto di transazione, le società coinvolte nella transazione, e i metodi e criteri utilizzati per la determinazione del prezzo intercompany, Dal ricevimento della domanda da parte dell'ufficio competente, questo si esprimerà dichiarando l'ammissibilità o l'inammissibilità della domanda. In caso di esito negativo, seppur sia presente un buco normativo, la prassi suggerisce che la multinazionale dovrà riverificare la presenza dell'insieme dei requisiti necessari. In caso di ammissibilità della domanda, i legali rappresentanti della multinazionale saranno chiamati a presentarsi presso gli uffici al fine di una verifica informativa e successivamente la procedura si concluderà attraverso la redazione di un accordo tra l'Amministrazione e la multinazionale vincolante dal periodo d'imposta in cui l'accordo è redatto fino ai due periodi d'imposta successivi, salvo casi di alterazioni delle

²⁰ Sede legale, eventuale domicilio, denominazione sociale, codice fiscale e partita IVA.

circostanze dell'accordo. Per quanto riguarda gli adempimenti successivi, la multinazionale dovrà periodicamente fornire la documentazione attestante lo svolgimento delle transazioni ai fini di un accertamento del corretto adempimento dell'accordo. Nel caso in cui si verifichi un inadempimento delle condizioni contrattuali pattuite, l'ufficio competente ne darà comunicazione alla multinazionale, invitandola a presentare le dovute motivazioni. Se queste non venissero considerate ammissibili, il ruling si considererà risolto dal momento della rilevazione dell'inadempimento. Resta salva tuttavia la possibilità per la multinazionale di presentare un ricorso alla commissione tributaria o eventualmente un'istanza per la modifica dell'accordo. In conclusione, si rileva che seppur il legislatore abbia introdotto la possibilità di risolvere anticipatamente un contenzioso con l'Amministrazione, il ruling internazionale risulta paragonabile ad un APA unilaterale, pertanto si percepisce un'incongruenza con la volontà espressa dall'OCSE, volta a spingere le multinazionali alla redazione di APA bilaterali o multilaterali al fine di accomodare gli interessi delle Amministrazioni Fiscali estere coinvolte.

CONCLUSIONI

Nonostante siano presenti metodologie numeriche applicabili per la determinazione del prezzo, la pratica del Transfer Pricing non rappresenta una scienza esatta. Il punto critico della tematica risiede nel fatto che estremamente rari sono i casi in cui il confronto effettuato dall'analisi di comparabilità riflette in maniera ottimale le condizioni di libera concorrenza, e inevitabilmente, in sede di contenzioso, sono altrettanti rari i casi in cui una multinazionale sia in accordo con quanto stabilito dalla commissione tributaria. In aggiunta, come indicato inizialmente, seppur ci siano stati aggiornamenti e integrazioni, la normativa di riferimento ha lasciato spazi vacanti in termini di definizioni e concetti intrinseci, fondamentali per una corretta applicazione della disciplina.

Inoltre, se ci si focalizza sui fattori di comparabilità, numerosi di questi non derivano da misurazioni analitiche ed intaccabili, ma risentono di un parere non oggettivamente quantificabile, che può portare a situazioni in cui nessuna delle parti giunge ad un accordo soddisfacente, concludendo in adesione la maggior parte delle controversie. Si consideri il fattore delle strategie seguite dalle imprese. Tralasciando casi estremamente evidenti di pianificazioni fiscali elusive, ad un gruppo non potrà mai essere contestato se al suo interno vi è un'associata costantemente in perdita. Esempi di grandi imprese come Tesla o Amazon, nei primi anni di vita e successivamente, hanno registrato perdite eclatanti, tali da considerare queste in via di fallimento, che tuttavia si sono considerate in seguito vincenti nel proprio settore. Inoltre, per un gruppo, la presenza di una divisione in perdita non rappresenta necessariamente un male economico. Basti pensare alla produzione di beni che singolarmente determinano un risultato negativo, ma che combinati con altri prodotti del gruppo determinano un risultato positivo tale da poter sopportare una costante perdita in uno dei beni complementari.

L'elaborato rappresenta una guida sintetica di ciò che una multinazionale dovrebbe sapere nel momento in cui affronta il fenomeno dell'International Transfer Pricing, tuttavia come sopra indicato, numerose e specifiche sono le fattispecie in cui ci si può imbattere, e seppur l'ordinamento proponga un lineamento comune, il sistema economico è caratterizzato da un mare magnum di casi diversi, che una singola regola difficilmente disciplina in maniera completamente esaustiva e corretta.

Lunghezza elaborato: 9993 parole.

BIBLIOGRAFIA

- ALONZO P., COMMITTERI G.M., PALLARIA G., SCIFONI G., 2013. Transfer pricing e paradisi fiscali, Milano: IPSOA.
- BARANES A., a cura di., 2009. Capire la finanza: I paradisi fiscali, CRBM/Fondazione Culturale Responsabilità Etica Onlus. Disponibile su http://www.zerozerocinque.it/files/N2_Paradisi_Fiscali.pdf [Data di accesso: 20/04/2019]
- CARBONE M., BOSCO M., PETESE L., 2015. La geografia dei paradisi fiscali, 2° ed. Gruppo Wolters Kluwer: IPSOA
- DELLA ROVERE A., VINCENTI F., 2017. Dal principio del “valore normale” al concetto di “libera concorrenza”: la nuova disciplina dei prezzi di trasferimento. Fiscalità & Commercio internazionale, doc n. 8-9/2017. Disponibile su https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/59cbb19bb7411c70275cad8d/1506521503109/2017_27-09_FISCOM_ADR_FV_Dal+principio+del+valore+normale+al+concetto+di+libera+concorrenza.pdf [Data di accesso: 7/05/2019]
- DELOITTE & TOUCHE, 2012. Advanced pricing Agreements, Frequently Asked Question. Disponibile su <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/tax/thoughtpapers/in-tax-deloitte-apa-faqs-noexp.pdf>
- FIORESE M., 2004. La disciplina dei prezzi di trasferimento fra imprese associate, Associazione dei Dottori Commercialisti delle Tre Venezie, Inserto 2. Disponibile su <https://www.commercialistaveneto.org/it/wp-content/uploads/2011/05/ins159b.pdf> [Data di accesso: 8/05/2019]
- MISCALI M., 5 agosto 2017. Transfer pricing: addio al valore normale, benvenuta concorrenza. L'editoriale di Mario Miscali. IPSOA. Disponibile su <http://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2017/08/05/transfer-pricing-addio-al-valore-normale-benvenuta-concorrenza> [Data di accesso: 30/05/2019]

- NOBILE L., 2018. Le novità in materia di transfer pricing: le rettifiche in diminuzione del reddito, Studio Associato – Consulenza legale e tributaria (KPMG). Disponibile su http://www.dirittobancario.it/sites/default/files/allegati/nobile_1_le_novita_in_materia_di_transfer_pricing_le_rettifiche_in_diminuzione_del_reddito_2018_0.pdf [Data di accesso: 16/05/2019]
- OECD, 2013. Linee Guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali, luglio 2010, OECD Publishing.
- SERVIZIO BILANCIO DEL SENATO, 2015. Nota breve n.13: Il progetto Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), ottobre 2015, Senato della Repubblica XVII legislatura. Disponibile su <https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00941275.pdf> [Data di accesso: 6/05/2019]
- SOZZA G., 2006. Manuale di transfer pricing: normativa, giurisprudenza, schede paese, casi pratici e soluzioni operative, De Agostini Professionale.
- VALENTE P., 2009. Manuale del transfer pricing, 1° ed. Milanofiori, Assago: IPSOA.
- VALENTE P., 2012. Manuale del transfer pricing, 2° ed. Milanofiori, Assago: IPSOA.
- VALENTE P., 2011. Il Transactional net margin method nella disciplina del transfer pricing OCSE e nella circ. n. 58/E del 2010, Il Fisco. Disponibile su https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/55e93dc0e4b0ce7aa5723453/1441349056054/10+F12_1_Valente_def_OK.pdf [Data di accesso: 8/05/2019]
- VALENTE P., 2012. Nel transfer pricing, analisi di comparabilità in base al caso concreto. Fisco, lunedì 12 novembre 2012. Disponibile su https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/55ca1782e4b0dea6a134954c/1439307650925/2012_12-11_EE_PV_Nel_transfer_pricing_analisi_di_comparabilit_in_base_al_caso_concreto.pdf [Data di accesso: 10/05/2019]
- VALENTE P., 27 maggio 2013. La nuova disciplina sui safe harbours. Il Quotidiano IPSOA. Disponibile su <https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/55c9fd65e4b05>

[d0cea8b174e/1439300965696/2013_27-05_Valente_Safe_Harbours27mag.pdf](https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/55cc9a8ee4b027bb9c82e724/1439472270075/2013_27-05_Valente_Safe_Harbours27mag.pdf)> [Data di accesso: 31/05/2018]

- VALENTE P., 2013. Transfer pricing: criteri di comparabilità e analisi di benchmark. *Fiscalità & Commercio internazionale*, doc. n. 6/2013. Disponibile su <https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/55cc9a8ee4b027bb9c82e724/1439472270075/2013_06-03_PV_TP.pdf>
- VALENTE P., 2014. La revisione della disciplina OCSE in materia di documentazione per il transfer pricing, *Il fisco*. Disponibile su <https://static1.squarespace.com/static/55a50b8ee4b00f4e23b93618/t/55c31a22e4b00bd075b494dc/1438849570078/2014_10-03_PV_if_LaRevisione.pdf> [Data di accesso: 12/05/2019]
- VALENTE P., DELLA ROVERE A., SCHIPANI P., 2013. *Analisi di comparabilità nel transfer pricing. Metodologie applicative*, Milanofiori, Assago: IPSOA.
- VALENTE P., GELOSA G., POSTAL M., SCAINI A., BOTTONI M., CACCIAVILLAN F., GUARNIERO G., a cura di., 2018. *Il Transfer pricing: Profili tecnici e spunti operativi*, 19 dicembre 2018, Documento di ricerca, Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. Disponibile su <<https://www.fondazione nazionalecommercialisti.it/node/1355>>
- VIAL E., BETTIOL S., 2018. *Tansfer Pricing 2018: disciplina a confronto prima e dopo le novità della manovra correttiva 2017. Fisco e Tasse* [online]. Disponibile su <<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/13156-transfer-pricing-2018.html>> [Data di accesso: 4/05/2019]