



**CORSO DI DOTTORATO DI RICERCA IN
DISCIPLINE GIURIDICHE
CURRICULUM DIRITTO PRIVATO PER L'EUROPA**

XXIX CICLO DEL CORSO DI DOTTORATO

**IMPOSTA DOGANALE
E DISCIPLINA DEI PREZZI DI
TRASFERIMENTO**

Dottorando:

Dott. Cosimo Franzoso

Tutor:

Chiar.mo **Prof. Giuseppe Tinelli**

Coordinatore:

Chiar.mo **Prof. Giuseppe Grisi**

INDICE

PREMESSA

Capitolo I

LA DETERMINAZIONE DEL VALORE NORMALE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO NELLE TRANSAZIONI INFRAGRUPPO

1. Introduzione
2. I metodi di determinazione del valore dei prezzi di libera concorrenza nel caso di operazioni infragruppo
3. I metodi tradizionali: il metodo del confronto di prezzo
4. Il metodo del prezzo di rivendita
5. Il metodo del costo maggiorato
6. I metodi reddituali: il metodo basato sul margine netto di transazione
7. Il metodo di ripartizione degli utili
8. La scelta tra valore puntuale e intervallo di risultati
9. Il corretto momento di determinazione del valore
10. L'aggiustamento di fine anno
11. Il valore normale di cui all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986 e la sua compatibilità giuridica con i metodi OCSE di determinazione del prezzo di trasferimento
12. L'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE e l'"arm's length value" nell'esperienza giuridica italiana
13. L'elaborazione della Corte di Cassazione in tema di valore normale

Capitolo II

LA DETERMINAZIONE DEL VALORE DELLE MERCI IN DOGANA

1. Introduzione
2. Il valore in dogana e il sistema di valorizzazione delle merci
3. L'evoluzione storica del concetto di valore in dogana
4. Il valore in dogana nel diritto internazionale: le regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio
5. L'art. VII dell'Accordo GATT
6. L'Agreement on implementation of art. VII dell'Accordo GATT: il valore di transazione
7. (segue) I metodi alternativi
8. (segue) Gli elementi da sommare al valore di transazione
9. Il legame tra le parti
10. Il valore in dogana nel diritto comunitario: le disposizioni contenute nel Codice Doganale Comunitario e nel nuovo Codice Doganale dell'Unione
11. Il nuovo art. 70 del Codice Doganale dell'Unione e la definizione di valore in dogana
12. La posizione dell'Unione Europea e dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane rispetto ai soggetti collegati

13. L'applicazione dei metodi secondari di determinazione del valore in dogana nel caso di legami societari
14. La giurisprudenza della Corte di Giustizia e della Corte di Cassazione in tema di determinazione del valore

Capitolo III

TRANSFER PRICING E VALORE IN DOGANA

1. Introduzione
2. La disciplina dei prezzi di trasferimento in dogana
3. Il perseguimento di un obiettivo comune attraverso due differenti metodologie di calcolo
4. L'utilizzabilità della documentazione predisposta ai fini del transfer pricing
5. Le Linee Guida della Camera di Commercio Internazionale di Parigi e le proposte contenute nel Policy Statement
6. La rilevanza degli aggiustamenti di prezzo in dogana
7. La rilevanza degli aggiustamenti di prezzo nell'esperienza statunitense
8. L'analisi delle circostanze relative alla vendita e la transfer pricing documentation come possibili soluzioni
9. Le recenti novità introdotte nella prassi nazionale dalla Circolare 16/D del 2015

CONCLUSIONI

BIBLIOGRAFIA

Premessa

La difficile convivenza tra *transfer pricing* e *valore doganale delle merci* è un tema che ormai da anni occupa la comunità internazionale degli operatori commerciali e le amministrazioni fiscali dei vari Paesi, e l'obiettivo è quello di trovare una riconciliazione tra le due discipline, che muovono da approcci divergenti e distanti.

Il problema di fondo è noto, e rappresenta, specialmente per l'Italia, un argomento di attualissimo dibattito, di fondamentale rilievo sia ai fini della determinazione del reddito di impresa, sia ai fini dell'applicazione della fiscalità di confine.

La normativa comunitaria, al fine di quantificare l'importo dei dazi doganali da pagare al momento dell'importazione di un bene all'interno del territorio dell'Unione Europea, fa riferimento a tre elementi fondamentali, da indicare nella dichiarazione doganale: la *classificazione* della merce, la sua *origine* e il suo *valore*.

All'atto dell'importazione si impone, in primo luogo, la necessità di identificare con precisione la merce che si vuole introdurre all'interno del territorio doganale europeo. Per la corretta individuazione del dazio da assolvere, infatti, è indispensabile *classificare* la merce, inserendola all'interno di una delle voci presenti nella c.d. *nomenclatura combinata*, così da poter poi verificare quale sia l'aliquota prevista per quella voce dalla *tariffa doganale comunitaria*. In secondo luogo, ai fini della corretta liquidazione del dazio da assolvere, occorre individuare correttamente l'*origine* della merce. Le regole per determinare l'origine della merce prevedono due categorie, che suddividono l'origine in *preferenziale* e *non preferenziale*. Infine, per la corretta determinazione dei dazi doganali è di fondamentale importanza attribuire alla merce importata il corretto *valore*, che rappresenta la base imponibile su cui applicare l'aliquota fissata nella tariffa doganale comune. La maggior parte dei dazi, infatti, è commisurata al valore dichiarato in dogana all'atto dell'importazione, ed è per questo che si definiscono dazi *ad valorem*.

Per la determinazione del valore sono stati introdotti alcuni criteri a livello internazionale, fatti propri dall'Unione Europea, dapprima con l'art. 29 del *Codice Doganale Comunitario* (introdotta con Regolamento CEE n. 2913/1992), e oggi con gli artt. 69 ss. del *Codice Doganale dell'Unione* (introdotta con Regolamento UE n. 952/2013).

Il criterio fondamentale è quello del *valore di transazione*, ovvero il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci presentate in dogana, quando sono vendute per l'importazione nel territorio dell'Unione. Il *valore di transazione*, tuttavia, pur avendo carattere rilevante, può essere applicato a condizione che non sia falsato da particolari situazioni, normativamente predeterminate. Ai sensi dell'art. 70 CDU, infatti, si può fare ricorso al valore di transazione purché non esistano restrizioni particolari, come, ad esempio, restrizioni per la cessione o per l'utilizzazione della merce da parte del compratore, o se la vendita e il prezzo non siano subordinati a condizioni o prestazioni per le quali non possa essere determinato un valore in relazione alle merci da valutare, o, ancora, se nessuna parte dei proventi di qualsiasi rivendita, cessione o utilizzazione successiva delle merci da parte del compratore ritorni, direttamente o indirettamente, al venditore, a meno che non possa essere operato un appropriato adeguamento, o, infine, *se il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo*. Qualora non fosse possibile ricorrere al criterio del *valore di transazione*, dovranno essere applicati i c.d. *metodi secondari*, previsti all'art. 74 CDU. Infine, deve ricordarsi come il valore della transazione sia utilizzato, oltre che per determinare i dazi ordinari, anche come criterio discretivo per l'applicazione o meno dei dazi *antidumping*, che si rendono applicabili, in alcuni casi, quando il valore di transazione risulti inferiore ad un certo importo.

Secondo la normativa nazionale, e, in particolare, in base al disposto dell'art. 110, co. 7, del D.P.R. n. 917/1986, la corretta determinazione del *prezzo di trasferimento* dei beni nelle cessioni poste in essere tra imprese residenti nel territorio dello Stato e imprese non residenti nel territorio dello Stato, tra le quali è dato rilevare un *rapporto di controllo*, o che risultano essere *controllate dal medesimo soggetto*, è valutata in base al parametro del *valore normale*.

Quest'ultimo è definito all'art. 9, D.P.R. n. 917/1986, a cui il predetto art. 110, co. 7, fa espresso rinvio, il quale, a sua volta, prevede che *“per valore normale ... si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo nel luogo in cui i beni o servizi sono stati prestati o acquistati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso”*.

È immediatamente evidente, quindi, come il concetto di *valore di transazione*, rilevante ai fini doganali, non sia identico al concetto di *valore normale*, rilevante ai fini delle imposte sui redditi.

Orbene, con riferimento a tale contesto, deve rilevarsi come, a tutt'oggi, sia ancora aperto il confronto, tra le autorità fiscali dei vari Paesi e gli operatori del commercio internazionale, sul tema del *valore delle merci in dogana* e del *transfer pricing*, con particolare riferimento a quelli che sono i riflessi, in materia di imposte doganali, dei c.d. "*transfer pricing adjustments*".

Insomma, non deve darsi per scontato che un prezzo di trasferimento sia accettabile in dogana, perché le regole sull'applicazione della fiscalità di confine sono ben precise e predeterminate, e, in alcuni casi, potrebbero portare al disconoscimento dei valori adottati dalle imprese multinazionali con criteri utili per le sole imposte dirette.

Si tratta, in sostanza, di riuscire ad introdurre il valore fissato ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento *anche* ai fini doganali, dove di principio l'accettabilità di un prezzo soffre alcune eccezioni nei casi di scambi di merci tra soggetti legati.

Il sistema doganale delle valorizzazioni delle merci si basa, in coerenza con i principi dettati dal *WTO Valuation Agreement*, sul c.d. "*valore della transazione*". A questi particolari fini, la normativa comunitaria di riferimento, e cioè l'art. 70 del *Codice Doganale dell'Unione*, dispone che "(1) *La base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato. (2) Il prezzo effettivamente pagato o da pagare è il pagamento totale che è stato o deve essere effettuato dal compratore nei confronti del venditore, o dal compratore a una terza parte, a beneficio del venditore, per le merci importate, e comprende tutti i pagamenti che sono stati o devono essere effettuati, come condizione della vendita delle merci importate*".

Tale regola di carattere generale è, comunque, soggetta a talune limitazioni previste dal legislatore, tra cui quella recata al comma 3, lett. d), dell'art. 70 CDU, ciò a dire che il soggetto compratore e venditore "*non siano legati o, se lo sono, il valore di transazione sia accettabile ai fini doganali*".

Occorre evidenziare che, per stabilire se il valore di transazione sia accettabile ai fini doganali, il fatto che il compratore e il venditore siano legati non costituisce di per sé motivo

sufficiente per considerare inaccettabile detto valore: se necessario, infatti, le circostanze proprie della vendita sono esaminate e il valore di transazione ammesso, purché tali legami non abbiano influito sul prezzo.

È di tutta evidenza come questo scenario apra orizzonti del tutto innovativi ed è proprio in tale esame che viene in considerazione la possibile rilevanza, ai fini doganali, della disciplina in materia di *transfer pricing*, soprattutto se si considera il tema dei “*transfer pricing adjustments*” che, nelle forme adeguate, devono trovare riconoscimento anche in dogana.

Uno degli aspetti maggiormente dibattuti, quindi, concerne l’impatto sulla valorizzazione doganale delle merci di eventuali aggiustamenti dei prezzi di trasferimento operati retroattivamente, durante l’anno o a fine anno. Infatti, accade spesso che le aziende “aggiustino” retroattivamente i prezzi utilizzati nelle transazioni infragruppo poste precedentemente in essere, al fine di ottenere risultati finanziari in linea con gli *standard arm’s length*.

Di contro, ai fini doganali, è il momento dell’importazione delle merci quello in cui si considera generalmente completata l’analisi del valore in dogana.

Appaiono pertanto evidenti le problematiche che possono sorgere: innanzitutto, sulla stessa validazione del *prezzo di trasferimento* quale *valore di transazione*, e, quindi, quale *valore doganale delle merci*; poi, circa la necessità di una revisione del valore dichiarato per le merci al momento dell’importazione; infine, circa le metodologie da seguire per l’allocazione degli aggiustamenti, così da determinarne il relativo impatto daziario.

In assenza di direttive e linee guida condivise, nella prassi le amministrazioni doganali tendono a richiedere il pagamento di maggiori dazi (e relative sanzioni) nel caso in cui gli aggiustamenti di prezzo determinino un aumento del prezzo finale pagato dall’importatore per le merci, ed a negare il rimborso dei dazi pagati in eccesso nel caso di aggiustamenti a decremento del prezzo.

La *Camera di Commercio Internazionale di Parigi* ha da tempo sollevato la problematica in questione, e il suo intervento rappresenta, oltre che una formale presa di coscienza dell’attualità del tema, anche un contributo pragmatico a un dibattito che si protrae già da alcuni anni. Essa ha enfatizzato la necessità di apprezzare le convergenze esistenti tra i due sistemi di regole, a beneficio delle esigenze di certezza delle imprese multinazionali, ed

ha avanzato alcune proposte concrete in merito alle problematiche maggiormente ricorrenti e derivanti dall'interrelazione tra tali sistemi, così da poter giungere ad un comune modo di interpretare il principio dell'*arm's length*.

Nell'ultimo e più recente periodo, poi, il tema delle modalità di riconciliazione dei valori rilevanti ai fini del *transfer pricing* e delle dogane ha molto impegnato le autorità fiscali e gli esperti della materia, arrivando fino all'adozione, da parte delle amministrazioni coinvolte (Agenzia delle Entrate e Agenzia delle Dogane e dei Monopoli), di alcuni approcci condivisi, utili per la gestione doganale dei prezzi di trasferimento e dei relativi aggiustamenti operati retroattivamente.

Il tema, come si può facilmente intuire, ha effetti importanti per le imprese interessate, visto che in concreto interessa tutte le aziende multinazionali, in relazione ad ogni singola importazione o esportazione effettuata.

La variazione di prezzo può essere gestita secondo varie modalità, utilizzando vari strumenti offerti dalla disciplina doganale, visto che è il valore di *transfer pricing* a dover fare ingresso nel sistema doganale.

Nella presente ricerca, al fine di ricostruire in chiave sistematica l'intera disciplina che regola la determinazione del valore, sia ai fini delle imposte dirette sia ai fini delle imposte doganali, si analizzeranno le norme che sono alla base della disciplina dei prezzi di trasferimento, sia a livello internazionale (*Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento) e sia a livello nazionale (art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986), nonché le norme che sono alla base della disciplina del valore in dogana, sia a livello internazionale (*Accordo GATT e Agreement on implementation of art. VII of GATT*) e sia a livello europeo (disposizioni sul valore in dogana contenute nel *Codice Doganale dell'Unione* e nelle relative norme di attuazione), al fine di offrire un esaustivo quadro dei principi cardine in materia.

La complessiva analisi del dato normativo così compiuta consentirà di illustrare, sul piano teorico e pratico, le problematiche derivanti dall'assenza di un'univoca definizione del concetto di valore del bene e dalla mancanza di un coordinamento tra le differenti discipline impositive.

La coesistenza di presupposti impositivi differenti, nonché di differenti regole estimative nella determinazione della base imponibile, ai fini delle imposte dirette e delle imposte doganali, non sembra poter ammettere che l'oggettivo valore di un bene possa essere

determinato, in relazione ai suddetti rapporti tributari, in maniera differente nell'ambito del medesimo rapporto infragruppo, se non a costo di pregiudicare la certezza del diritto, arrecando concreto pregiudizio all'operatore economico.

Il valore da attribuire a un determinato bene non può che essere unico, e, soprattutto nei grandi gruppi di imprese multinazionali, non può che essere determinato secondo principi estimativi che siano maggiormente rispondenti all'esigenza di determinare in maniera effettiva ed attuale la capacità contributiva espressa da questi ultimi.

La ricerca, quindi, si sposta nella direzione di approfondire le metodologie e gli strumenti vigenti a livello nazionale, sovranazionale e internazionale, al fine di giungere alla determinazione del valore del bene.

La soluzione – in attesa di un intervento più radicale del legislatore – sembra doversi ricercare nella previsione di determinazioni giuridiche concordate, che possano garantire e soddisfare i diversi interessi in gioco, e che consentano di coordinare la disciplina doganale con il risultato degli studi condotti al fine di individuare il corretto prezzo di trasferimento all'interno del gruppo di imprese, così da giungere all'utilizzo di un valore univoco, sul piano impositivo, per tutti i soggetti interessati.

In tale direzione sembra, peraltro, essersi mossa recentemente la prassi di alcuni ordinamenti giuridici, come quello statunitense e quello di alcuni Paesi europei.

Capitolo I

LA DETERMINAZIONE DEL VALORE NORMALE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO NELLE TRANSAZIONI INFRAGRUPPO

SOMMARIO: (1) Introduzione – (2) I metodi di determinazione del valore dei prezzi di libera concorrenza nel caso di operazioni infragruppo – (3) I metodi tradizionali: il metodo del *confronto di prezzo* – (4) Il metodo del *prezzo di rivendita* – (5) Il metodo del *costo maggiorato* – (6) I metodi reddituali: il metodo basato sul *marginetto netto di transazione* – (7) Il metodo di *ripartizione degli utili* – (8) La scelta tra *valore puntuale* e *intervallo di risultati* – (9) Il corretto momento di determinazione del valore – (10) L'aggiustamento di fine anno – (11) Il *valore normale* di cui all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986 e la sua compatibilità giuridica con i metodi OCSE di determinazione del prezzo di trasferimento – (12) L'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE e l'“*arm's length value*” nell'esperienza giuridica italiana – (13) L'elaborazione della Corte di Cassazione in tema di *valore normale*

(1) Introduzione

Affrontare il problema della determinazione del valore normale dei prezzi di trasferimento nelle transazioni infragruppo, ai fini dell'applicazione della disciplina delle imposte sui redditi, presuppone necessariamente una preventiva analisi dei criteri di valorizzazione dei beni commercializzati nell'ambito di tali operazioni¹.

In base al disposto dell'art. 110, co. 7², del D.P.R. n. 917/1986, la corretta determinazione del prezzo di trasferimento dei beni nelle cessioni poste in essere tra imprese residenti nel territorio dello Stato e imprese non residenti nel territorio dello Stato, tra le quali è dato rilevare un *rapporto di controllo*, o che risultano essere *controllate dal medesimo soggetto*, è valutata in base al parametro del *valore normale*.

Il parametro del *valore normale* è definito all'art. 9, D.P.R. n. 917/1986, a cui il predetto art. 110, co. 7, fa espresso rinvio, che, a sua volta, prevede che “*Per valore normale ... si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo nel luogo in cui i beni o servizi sono stati prestati o acquistati*

¹ Al fine di delimitare correttamente il campo di indagine, appare opportuno si da subito precisare come nel presente lavoro il paradigma della cessione infragruppo sarà costituito dalla cessione dei *beni materiali*.

² Per un autorevole commento alla norma in parola, si v. DELLA VALLE E., *Commento sub art. 110 TUIR - Norme generali sulle valutazioni (co. 7-12 bis)*, in AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle Imposte sui Redditi*, a cura di G. TINELLI, Cedam, Padova, 2009.

e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso”.

Con riferimento a tale disposizione, autorevole dottrina³ ha rilevato come essa non risulti essere del tutto adeguata a disciplinare una materia come quella dei *prezzi di trasferimento*, che presenta una intrinseca complessità. La ragione di tale inadeguatezza risiederebbe nel fatto che la disposizione in commento sarebbe stata introdotta dal legislatore con il preciso obiettivo di individuare un corretto valore da sottoporre a tassazione in tutte quelle eventualità in cui l'operazione economica posta in essere è, per i più vari motivi, priva di un corrispettivo pattuito tra le parti, oppure, ancora, quando il corrispettivo non sia stato indicato attraverso un valore monetario; la disposizione, insomma, non sarebbe stata introdotta al fine di fornire il paradigma fondamentale per la determinazione del prezzo di trasferimento nel caso di operazioni poste in essere tra società facenti parte del medesimo gruppo.

A fronte di tale inadeguatezza, l'amministrazione finanziaria italiana ha ritenuto opportuno offrire i necessari chiarimenti: in particolare, il primo documento di prassi in argomento è costituito dalla nota Circolare della Direzione Generale II.DD. n. 32/9/2267 del 22/09/1980, per mezzo della quale, una volta riscontrata la necessità di assicurare uniformità interpretativa ed applicativa alle disposizioni nazionali relative alla disciplina dei prezzi di trasferimento, ha dettato le opportune istruzioni “... *che ten(essero) adeguatamente conto delle esperienze acquisite in altri Paesi e degli ordinamenti dei vari organismi internazionali ed in particolare dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)*”.

Per mezzo di tale circolare, l'amministrazione finanziaria ha implicitamente indicato che i metodi presenti nelle *Linee Guida*⁴ elaborate dall'*Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)* siano coerenti con le disposizioni di cui agli artt. 110, co. 7, e 3, co. 3, del D.P.R. n. 917/1986.

Tale interpretazione fa sì che i metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento elaborati dall'OCSE risultino utilizzabili anche a prescindere dalla circostanza che la cessione infragruppo sia posta in essere con una controparte residente in un Paese con cui l'Italia ha concluso una *convenzione contro le doppie imposizioni* contenente una disposizione analoga

³ In questo senso, si v. DELLA VALLE E., *Il transfer price nel sistema di imposizione sul reddito*, in *Rivista di diritto tributario*, 2009, p. 133 ss. Sul punto, inoltre, cfr. COTTANI G., *Italian transfer pricing legislation: an international perspective*, in *Bullettin for international taxation*, International Bureau of Fiscal Documentation, 2010, p. 463 ss.

⁴ Nel prosieguo del presente lavoro, con l'espressione “*Linee Guida OCSE*” si farà riferimento al documento “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*”, pubblicate dall'OCSE a partire dagli anni '70, e la cui ultima versione è stata licenziata il 22 luglio 2010.

all'art. 9 del *Modello di convenzione contro le doppie imposizioni* elaborato in seno all'OCSE⁵.

A riprova della sostanziale correttezza di tale linea interpretativa, occorre evidenziare come essa sia stata più volte ribadita, anche in tempi recenti, sia dalla stessa amministrazione finanziaria⁶ sia dal legislatore⁷.

Di diverso avviso altra parte della dottrina⁸, la quale ha espresso alcune perplessità in merito alla effettiva compatibilità di tutti i metodi di determinazione del valore normale di cui alle *Linee Guida OCSE*, per via del tenore letterale dell'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986.

Appare opportuno, quindi, soffermarsi sui metodi di determinazione del valore normale previsti dalle *Linee Guida OCSE*.

(2) I metodi di determinazione del valore dei prezzi di libera concorrenza nel caso di operazioni infragruppo

Le *Linee Guida OCSE* forniscono, quindi, i metodi da utilizzare con l'obiettivo di applicare correttamente il principio di libera concorrenza nella determinazione dei prezzi di trasferimento nell'ambito di cessioni infragruppo.

⁵ Tale *Modello di convenzione contro le doppie imposizioni*, elaborato dall'OCSE, costituisce la base su cui sono elaborate tutte le analoghe convenzioni stipulate dal nostro Paese. L'art. 9 del *Modello OCSE*, in particolare, enuncia il principio dell'*arm's length*, che costituisce il principio fondamentale che regola la disciplina convenzionale in materia di prezzi di trasferimento.

⁶ Si v., ad esempio, il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate pubblicato il 29 settembre 2010, specificamente riferito agli oneri documentali in materia di prezzi di trasferimento di cui alla disciplina prevista dall'art. 1, co. 2-ter, D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471, nonché la successiva circolare interpretativa n. 58/E del 15 dicembre 2010. È da notare come l'Agenzia delle Entrate, in tale documento di prassi, faccia espresso riferimento alle *Linee Guida OCSE* nell'ultima versione, quella del 2010: tanto pare indicare una sorta di interpretazione "dinamica" delle linee guida stesse.

⁷ Sul punto, si v. nuovamente DELLA VALLE E., *Il transfer price nel sistema di imposizione sul reddito*, cit., pag. 160.

⁸ Per una disamina sulle diverse posizioni in dottrina, soprattutto contrarie, si v. VICINI RONCHETTI A., *Transfer price tra normativa nazionale e internazionale*, in *Rassegna tributaria*, n. 3/2014, p. 491 ss. I dubbi in ordine alla effettiva compatibilità di tutti i metodi di determinazioni dei prezzi di trasferimento previsti dalle *Linee Guida OCSE* paiono essere stati condivisi, seppur implicitamente, anche dalla Suprema Corte di Cassazione, in alcune recenti pronunce. Si v., ad esempio, Cass., sent. n. 24005 del 23/10/2013 (su cui v., per un approfondimento, BORGOGGIO A., *Determinazione del valore normale nel transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 41/2013, pag. 6397 ss.; VENERUSO A., *Transfer pricing: ai fini dell'applicazione del principio dell'arm's length rileva il mercato del fornitore dei beni o servizi*, in *Il fisco*, n. 41/2013, p. 6435), e Cass., sent. n. 22010 del 25/09/2013 (su cui v., per un approfondimento, MENTI F., *Il valore normale e il prezzo di libera concorrenza nelle transazioni fra imprese del gruppo transnazionale residenti negli Stati membri dell'UE*, in *Diritto e pratica tributaria*, n. 5/2014, p. 20765; DEZZANI F., DEZZANI L., *Controllante tedesca, controllata italiana: tasso di interesse del mercato del mutuante tedesco*, in *Il fisco*, n. 13/2014, p. 1209; VASAPOLLI A., VASAPOLLI G., *Il mercato di riferimento che rileva per il valore normale del transfer pricing*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 12/2013, p. 7; AVOLIO D., SANTACROCE B., *Il «transfer pricing» nei finanziamenti «intercompany»*, in *Corriere tributario*, n. 44/2013, p. 3504; DE PIRRO R., GHIRINGHELLI M., *Transfer pricing e finanziamenti infragruppo: il mercato del mutuante identifica il valore normale*, in *Il fisco*, n. 39/2013, p. 6139).

Tali metodi di determinazione del valore normale sono classicamente suddivisi in *metodi tradizionali*⁹ e *metodi reddituali*¹⁰.

I metodi tradizionali, così definiti perché basati sull'analisi della singola operazione di cessione posta in essere, sono (1) il metodo del *confronto di prezzo*¹¹; (2) il metodo del *prezzo di rivendita*¹²; (3) il metodo del *costo maggiorato*¹³.

I metodi reddituali, così definiti perché basati sull'analisi globale del risultato reddituale, sono (1) il metodo basato sul *margin netto di transazione*¹⁴ e il (2) il metodo della *ripartizione degli utili*¹⁵.

Attesa la pluralità di metodi a disposizione, con riferimento alla concreta scelta del metodo da applicare deve evidenziarsi come una delle novità più rilevanti dell'ultima versione delle *Linee Guida OCSE* sia sicuramente costituita dalla previsione, all'interno della nuova Sezione I del Capitolo II, della “*most appropriate method rule*”¹⁶.

A tal proposito, deve rilevarsi come la consueta preferenza verso l'utilizzo del metodo del *confronto di prezzo*, o, comunque, verso l'utilizzo dei metodi tradizionali, è stata alquanto ridimensionata: si è affermata, infatti, la regola in virtù della quale la scelta del metodo da applicare è diretta ad individuare il metodo maggiormente appropriato in base alle *specifiche circostanze del caso di specie*¹⁷.

Deve rilevarsi, infatti, che le stesse *Linee Guida OCSE* evidenziano come alcune fattispecie siano meglio gestibili attraverso l'utilizzo dei metodi reddituali, i quali possono essere maggiormente appropriati al fine di valutare la congruità dei prezzi praticati con il

⁹ I *metodi tradizionali* sono descritti nella Sezione II del Capitolo II delle *Linee Guida OCSE*.

¹⁰ I *metodi reddituali* sono descritti nella successiva Sezione III del Capitolo II delle *Linee Guida OCSE*.

¹¹ Indicato, con terminologia anglosassone, come *Comparable Uncontrolled Price*, e meglio noto con l'acronimo di CUP.

¹² Indicato, con terminologia anglosassone, come *Resale Price Method*, e meglio noto con l'acronimo di RPM.

¹³ Indicato, con terminologia anglosassone, come *Cost Plus Method*, e meglio noto con l'acronimo di CPLM.

¹⁴ Indicato, con terminologia anglosassone, come *Transactional Net Margin Method*, e meglio noto con l'acronimo di TNMM.

¹⁵ Indicato, con terminologia anglosassone, come *Profit Split Method*, e meglio noto con l'acronimo di PSM.

¹⁶ Si v. il par. 2.2. delle *Linee Guida OCSE*. La previsione di tale innovativa regola nell'ultima versione delle linee guida è la conseguenza di un complesso processo di revisione che ha coinvolto i principi fondamentali relativi alle modalità di applicazione dei metodi di valutazione a valore normale. Per un approfondimento sul processo di revisione posto in essere, si v. il documento di consultazione *Proposed Revision of Chapter I-III of the Transfer Pricing Guidelines* del settembre/gennaio del 2010, predisposto dall'OCSE.

¹⁷ In buona sostanza, con l'introduzione della regola in parola si devono ora tenere in debita considerazione le caratteristiche di ogni metodo, e i rispettivi punti di forza e di debolezza. L'introduzione di tale regola non deve considerarsi una evoluzione di scarso valore: ed infatti, deve ricordarsi come il principio di supremazia dei metodi tradizionali rispetto a quelli reddituali, previsto nelle *Linee Guida* del 1979 è stato successivamente confermato anche nella versione delle *Linee Guida OCSE* del 1995. Adesso, quindi, la scelta del metodo da utilizzare al fine di operare una corretta valutazione a valore normale dovrebbe avvenire in seguito a un processo che tenga conto e valuti: (a) le caratteristiche dell'operazione di cessione e il profilo funzionale dei soggetti coinvolti; (b) la presenza di informazioni sui soggetti individuati come potenzialmente comparabili; (c) il livello di comparabilità tra le operazioni infragruppo e quelle tra soggetti indipendenti.

criterio di valutazione secondo il valore normale, con ciò contribuendo a elevare la loro importanza e la loro liceità¹⁸.

Nel caso in cui, comunque, più metodi siano astrattamente ritenuti applicabili all'operazione in esame, le *Linee Guida* indicano un ordine di prevalenza tra i vari metodi¹⁹. Ed infatti, nel momento in cui sia i metodi tradizionali sia i metodi reddituali possano essere ugualmente applicabili al fine di determinare la congruità dei prezzi al principio di valutazione a valore normale, l'utilizzo di uno dei metodi tradizionali è ancora ritenuta la scelta più appropriata. Allo stesso modo, nell'eventualità in cui più metodi tradizionali siano ritenuti ugualmente applicabili, il metodo basato sul *confronto di prezzo* è ancora ritenuto come il metodo più appropriato²⁰.

Nel prosieguo, quindi, si andranno brevemente ad analizzare i singoli metodi, al fine di delinearne le peculiarità.

(3) I metodi tradizionali: il metodo del *confronto di prezzo*

Il metodo del *confronto di prezzo* si basa sul confronto del prezzo praticato nell'operazione posta in essere tra i soggetti legati (che pongono quindi in essere l'*operazione controllata*) con il prezzo praticato in un'operazione posta in essere tra soggetti indipendenti,

¹⁸ Si v. il par. 2.4. delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*esistono situazioni in cui i metodi basati sull'utile delle transazioni sono considerati più appropriati rispetto ai metodi tradizionali basati sulla transazione. Per esempio, nei casi in cui ognuna delle parti apporti contributi unici di rilevante valore alla transazione controllata, o qualora le parti partecipino a operazioni molto integrate, il metodo di ripartizione dell'utile risulta più appropriato rispetto a un metodo unilaterale. Anche nel caso in cui ad esempio non esistano informazioni disponibili pubblicamente e affidabili sul margine lordo di terze parti (o quando tali informazioni sono limitate), i metodi tradizionali basati sulla transazione possono essere difficili da applicare a meno che non si abbiano elementi comparabili interni, e un metodo basato sull'utile delle transazioni può essere il metodo più appropriato tenuto conto delle informazioni disponibili*”. I metodi reddituali, pertanto, non dovrebbero essere più considerati quali “*last resort methods*”.

¹⁹ Si v. il par. 2.2. delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*La selezione di un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento si pone sempre l'obiettivo di trovare il metodo più appropriato ad un particolare caso. A questo scopo, nel processo di selezione andrebbero presi in considerazione: i rispettivi vantaggi e svantaggi dei metodi riconosciuti dall'OCSE; la coerenza del metodo considerato con la natura della transazione controllata, determinata in particolar modo attraverso l'analisi funzionale; la disponibilità di informazioni affidabili (in particolar modo sugli elementi comparabili indipendenti) necessaria all'applicazione del metodo selezionato e/o degli altri metodi; il grado di comparabilità tra transazioni controllate e transazioni tra imprese indipendenti, compresa l'affidabilità degli aggiustamenti di comparabilità che siano necessari per eliminare le differenze significative tra di loro. Nessun metodo è utilizzabile in tutte le eventualità e non è necessario dimostrare la non applicabilità di un dato metodo alle circostanze del caso di specie*”.

²⁰ Si v. il par. 2.3. delle *Linee Guida OCSE*. Deve rilevarsi, inoltre, che la stessa organizzazione, al momento di pubblicare la versione 2010 delle *Linee Guida*, ha emanato il *Response of the Committee on Fiscal Affairs to the Comments Received on the September 2009 Draft Revised Chapters I-III of the Transfer Pricing Guidelines*, per mezzo del quale ha precisato come alla scelta del metodo più appropriato tra i vari disponibili non consegua, per il soggetto che lo utilizza, l'obbligo di dare conto in maniera analitica e dettagliata delle ragioni per cui gli altri metodi non sono stati ritenuti utilizzabili. Sempre in argomento, si v. il par. 9 delle *Linee Guida OCSE*.

sul libero mercato ed in circostanze comparabili (quest'ultima operazione costituisce l'operazione comparabile).

Come accennato precedentemente, le *Linee Guida OCSE* considerano il *confronto di prezzo* come il metodo che, a parità di condizioni di applicabilità rispetto agli altri metodi, deve essere considerato preferibile. In proposito, le *Linee Guida* si esprimono nel senso che “...laddove si possa applicare in maniera ugualmente affidabile, prendendo in considerazione i criteri descritti nel paragrafo 2.2, il metodo del confronto del prezzo sul libero mercato (CUP) e un altro metodo di determinazione del prezzo di trasferimento, il metodo CUP è preferibile”²¹.

Secondo la dottrina²², la preferenza nei confronti di tale metodo, rispetto agli altri contemplati dalle *Linee Guida OCSE* e pur utilizzabili, discenderebbe dal fatto che, nel *confronto di prezzo*, il valore normale dell'operazione viene rilevato immediatamente attraverso un confronto con il prezzo applicato nell'operazione comparabile, piuttosto che essere il risultato di un calcolo.

Nel momento in cui tra l'operazione comparabile e l'operazione controllata sia individuata una differenza di prezzo – a parità di tutte le altre condizioni – ciò potrebbe costituire un indizio in grado di condurre a ritenere che l'operazione controllata in esame non sia avvenuta in normali condizioni di concorrenza, e che sia necessario, quindi, sostituire il prezzo di quest'ultima con quello determinato come di libero mercato²³.

Secondo le *Linee Guida OCSE*, poi, il metodo del *confronto di prezzo* può essere applicato confrontando i prezzi applicati (*I*) da un'impresa parte dell'operazione controllata e

²¹ Si v. il par. 2.3. delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*I metodi tradizionali basati sulla transazione sono considerati i mezzi più diretti per stabilire se le condizioni delle relazioni commerciali e finanziarie fra imprese associate siano fondate sul principio di libera concorrenza*”. La medesima indicazione è presente al successivo par. 2.13, laddove si rileva che “*where it is possible to locate comparable uncontrolled transactions, the CUP method is the most direct and reliable way to apply the arm's length principle. Consequently, in such cases the CUP method is preferable over all other methods*”.

²² Di tale avviso sono WITTENDORFF J., *Transfer pricing and the arm's length principle in international tax law*, Kluwer Law International, 2010, p. 713; AINSWORTH THOMPSON R., SHACT A.B., *Transfer pricing. The CUP – Case studies: Australia, US, UK, Norway and Canada*, in <http://www.bu.edu/law/scholarship/workingpapers/2012.html>.

²³ Si v. il par. 2.13. delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*if there is any difference between the two prices, this may indicate that the conditions of the commercial and financial relations of the associated enterprises are not arm's length*”. L'uso del verbo *may*, pertanto, è sicuramente indice della circostanza che le *Linee Guida OCSE* ritengono che la materia dei prezzi di trasferimento non sia, per così dire, una “scienza esatta”, e che sia possibile che soggetti indipendenti, che pongono in essere operazioni comparabili ed in circostanze comparabili, possano non pattuire il medesimo prezzo di cessione. Si v., anche, il par. 3.55. delle *Linee Guida*. In argomento, una parte della dottrina (si v. WITTENDORFF J., *Transfer pricing and the arm's length principle in international tax law*, cit., p. 713) ritiene che “*the economic basis for the CUP is an assumption that supply and demand in a competitive market will establish a specific market price (product market equilibrium). However, in a state of imperfect competition, identical products may be traded at different prices and different products may be traded at identical prices*”.

un terzo indipendente (ed in questo caso avremo un “confronto interno”²⁴), oppure (2) da imprese tra loro indipendenti, nessuna delle quali risulta parte all’operazione controllata (ed in questo caso avremo un “confronto esterno”²⁵).

In termini generali, la possibilità di applicare il metodo del *confronto di prezzo* nella sua declinazione del *confronto interno* dovrebbe essere privilegiata rispetto alla possibilità di applicare la declinazione del *confronto esterno*. Infatti, come evidenziato dalle *Linee Guida OCSE*, l’utilizzo del metodo del *confronto di prezzo* sulla base di dati provenienti dall’impresa controllata in primo luogo permette di utilizzare tutte le informazioni necessarie al fine di porre in essere l’analisi di comparabilità (con particolare riguardo ai cinque fattori di comparabilità), e, in secondo luogo, consente normalmente di ottenere un livello di comparabilità maggiormente affidabile²⁶.

Tale preferenza, tuttavia, non impone che in ogni operazione posta in essere tra una consociata partecipante all’operazione sottoposta ad esame ed un terzo soggetto indipendente debba utilizzarsi obbligatoriamente il paradigma del *confronto interno di prezzo*. Occorre evidenziare, infatti, che le potenziali operazioni oggetto di comparazione attraverso l’applicazione di tale metodo devono sempre in via preliminare soddisfare i cinque fattori di comparabilità.

Simili considerazioni sono talvolta valide anche con riferimento all’ipotesi di *confronto esterno* di prezzo, in particolar modo allorché il confronto sia basato sul prezzo

²⁴ L’ipotesi del *confronto interno*, pertanto, presuppone che il prezzo della cessione intercorsa tra soggetti legati deve essere determinato avendo riguardo al prezzo che (a) la consociata cedente applica nei confronti di un cessionario indipendente; o (b) la consociata acquirente sostiene nei confronti di un cedente indipendente.

²⁵ L’ipotesi del *confronto esterno*, pertanto, presuppone che il prezzo della cessione intercorsa tra imprese associate deve essere determinato avendo riguardo al prezzo che (a) due imprese indipendenti applicano in un’operazione comparabile; (b) una consociata diversa da quelle che partecipano all’operazione controllata applica in una operazione comparabile con un acquirente indipendente; o (c) un venditore indipendente applica in un’operazione comparabile con una consociata diversa da quelle che partecipano all’operazione controllata. La dottrina ha in un primo momento ritenuto di poter assimilare le ipotesi sub (b) e (c) a quella del confronto interno. A partire dal 2010, tuttavia, con la revisione delle *Linee Guida*, l’OCSE ha definitivamente chiarito che il confronto interno comprende solo l’ipotesi di confronto con il prezzo applicato in operazioni comparabili poste in essere con soggetti terzi indipendenti dalle stesse parti dell’operazione controllata e non anche da altre consociate appartenenti allo stesso gruppo. Al par. 3.24, infatti, viene affermato, in relazione al concetto di *internal comparable*, che “*a comparable uncontrolled transaction is a transaction between two independent parties that is comparable to the controlled transaction (“internal comparable”) or between two independent enterprises, neither of which is a party to the controlled transaction (“external comparable”)*”. Nei lavori preparatori che hanno condotto all’aggiornamento del 2010, viene affermato che “*transactions between another part of the MNE group to which the taxpayer belongs and unrelated parties are not internally comparables under the definition proposed in Section A above*” (si v. il par. 22 del documento “*Comparability: public invitation to comment on a series of draft issues notes*” del 10 maggio 2006).

²⁶ Si v. il par. 3.27 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*Gli elementi comparabili interni possono avere un legame più diretto e più stretto con la transazione in esame rispetto agli elementi comparabili esterni. L’analisi finanziaria può essere allo stesso tempo più facile da eseguire e più affidabile, poiché si appoggerà probabilmente su principi e pratiche contabili identiche per l’elemento comparabile interno e per la transazione controllata. Inoltre, le informazioni sugli elementi comparabili interni possono essere allo stesso tempo più complete e meno dispendiose*”.

applicato in operazioni comparabili avvenute con soggetti terzi indipendenti da altre consociate dello stesso gruppo²⁷. In questo caso, infatti, oltre ad essere disponibili le informazioni necessarie ai fini dell'analisi di comparabilità, il fatto che uno dei soggetti coinvolti nell'operazione sia legato allo stesso gruppo dei soggetti che pongono in essere l'operazione controllata fa sì che aumenti la possibilità che l'operazione in esame sia caratterizzata da un livello di comparabilità maggiormente elevato rispetto ad altre operazioni tra parti terze indipendenti²⁸.

Appare evidente, quindi, che la generale preferenza espressa dalle *Linee Guida OCSE* nei confronti dell'utilizzo del metodo del *confronto interno* di prezzo²⁹ non può e non deve essere interpretata nel senso dell'esistenza di un rigido criterio gerarchico, essendo tale preferenza, invece, idonea a rivelare come, nel momento in cui vi siano operazioni suscettibili di essere esaminate³⁰, il risultato dell'analisi di comparabilità potrebbe con più probabilità

²⁷ Vale a dire da soggetti consociati differenti da quelli che prendono parte all'operazione oggetto di esame.

²⁸ Nei lavori preparatori precedenti alla revisione delle *Linee Guida OCSE* del 2010 (v. *retro* nota 25), al par. 22 si afferma che "... *these transactions can present some interesting features in common with internal comparables. As internal comparables, they have the potential for a closer relationship to the taxpayer's transaction (e.g. possibly closer economic circumstances, closer business strategies and greater product similarity) than transactions between two unrelated parties, although this must be approached with great caution as in practice they are often transacted in difference circumstances and in different markets. In addition taxpayer may have better access to information on such transactions that it would give on transactions between two independents. For this reason, this type of transactions should not be overlooked as they can in certain circumstances provide comparables of a better quality than those collected for instance on a database, subject to the five comparability factors being satisfied*".

²⁹ Un caso di possibile applicazione del metodo del *confronto interno* di prezzo è quello in cui l'impresa associata venditrice operi in un determinato mercato servendosi di un catalogo o di un listino di vendita valido sia nei confronti delle proprie consociate acquirenti sia nei confronti di acquirenti indipendenti. In tale caso, si potrebbe sostenere che il listino/catalogo possa essere utilizzato per l'applicazione del confronto interno, anche a prescindere dal necessario acquisto, ad opera dei soggetti indipendenti, di tutta la serie di prodotti contenuti all'interno del listino/catalogo. Tale ipotesi richiederebbe che (a) l'offerta delle consociate sia posta in essere sempre a condizioni comparabili rispetto a quelle nei confronti dei soggetti indipendenti (soddisfacendo, quindi, i cinque i fattori di comparabilità previsti dalle *Linee Guida OCSE*); e (b) l'offerta sia strutturata in maniera tale da consentire ai soggetti indipendenti l'effettivo possibilità di acquistare tutti i prodotti inseriti nel listino/catalogo. Nella realtà dei fatti, invece, accade a volte che un soggetto venditore in grado di organizzare il processo di offerta e vendita in modo tale da non permettere concretamente ad un soggetto acquirente indipendente di prendere visione di una parte dei prodotti teoricamente acquistabili, non permetta nei fatti a tali soggetti di procedere all'acquisto. Peraltro, l'ipotesi di un listino unico valido nei confronti di tutti i soggetti risulterebbe meno verosimile, in quanto non si potrebbero prendere in considerazione le quasi certamente probabili differenze esistenti tra i diversi mercati di destinazione dei beni. Tale perplessità è condivisa, ad esempio, dall'Australian Taxation Office, il quale, con riferimento a tali *global price lists* è dell'opinione che "*a global price list satisfies the arm's length principle only if the prices: (1) have been reviewed using an appropriate arm's length methodology; and (2) are applied only in comparable circumstances (e.g., where the markets are comparable and the buyers and sellers respectively are performing equivalent functions); and (3) are applied to both controlled and uncontrolled dealings. Because markets often vary by location, it is difficult for global list to satisfy these conditions*" (si v. il *Taxation Ruling TR 97/20*, ed, in particolare, i parr. 2.57 - 2.58). Appare evidente, quindi, che la possibilità di usare un unico listino/catalogo al fine di applicare il metodo del *confronto interno* di prezzo non può essere presa in considerazione in caso assenza di vendite significative a soggetti terzi indipendenti, o nel caso in cui le vendite, pur presenti, fossero state create fittiziamente al precipuo fine di ottenere un potenziale confronto interno di prezzo favorevole.

³⁰ Le operazioni comparate devono, comunque, sempre soddisfare i cinque fattori di comparabilità.

essere maggiormente preciso rispetto al risultato che, normalmente, potrebbe essere ottenuto con l'utilizzo del metodo del *confronto esterno*³¹ di prezzo.

Come indicato dalle *Linee Guida OCSE*, quindi, un'operazione di vendita tra soggetti indipendenti è comparabile ad un'operazione di vendita tra soggetti parte del medesimo gruppo attraverso l'applicazione del metodo del *confronto di prezzo* se (1) le eventuali differenze tra l'operazione *intercompany* e quella comparabile non abbiano una influenza significativa sul prezzo, o se (2) sono effettuabili quegli aggiustamenti necessari al fine di eliminare gli effetti di tali differenze.

Al fine di poter applicare il metodo del *confronto di prezzo*, si devono prendere in considerazione i cinque *fattori di comparabilità* indicati dalle *Linee Guida OCSE*, ovvero (1) le caratteristiche dei beni, (2) l'analisi funzionale, (3) i termini contrattuali, (4) le circostanze economiche e, infine, (5) le strategie commerciali³².

Deve evidenziarsi come, con specifico riferimento all'applicabilità del metodo del *confronto di prezzo*, tutti i fattori di comparabilità sopra elencati siano idonei a riverberare i loro effetti sul prezzo dell'operazione. L'affidabilità del risultato ottenuto attraverso tale metodo, dunque, è legata al grado di comparabilità, che deve essere il più elevato possibile, tra operazione controllata e operazione comparabile.

In particolare, i fattori di comparabilità che hanno normalmente l'impatto più significativo ai fini della corretta applicazione del metodo del *confronto di prezzo* sono (1) le caratteristiche dei beni³³, (2) i termini contrattuali³⁴ e (3) le circostanze economiche del mercato di riferimento³⁵.

³¹ Una ipotesi in cui può essere applicato il *confronto esterno* è dato dalla vendita di materie prime o prodotti fungibili (come i prodotti energetici o le derrate alimentari). Il motivo che favorisce l'applicazione di tale metodo è che le informazioni su operazioni aventi ad oggetto tali beni, concluse tra soggetti indipendenti, sono quasi sempre di pubblico dominio, perché, ad esempio, avvengono all'interno delle borse merci. Soddisfatti i cinque fattori di comparabilità anche in tale ipotesi, occorrerebbe, inoltre, prestare particolare attenzione all'individuazione del momento in cui viene ad essere rilevato il prezzo dell'operazione comparabile, dato che, come noto, nelle borse merci le quotazioni cambiano con una frequenza notevole. Con riferimento a tale aspetto, la dottrina (si v. l'opinione di KRATZER C., *Transfer pricing methods*, in AA.VV., *Transfer Pricing Manual*, Londra, 2008, p. 25 ss.) ha opportunamente rilevato che per il soggetto contribuente che basi la sua *transfer pricing policy* sul *confronto esterno* possa essere alquanto impegnativo riuscire a documentare la correttezza del prezzo con riferimento a ciascuna transazione *intercompany* avvenuta in un dato di mercato su una data borsa merci di riferimento: la possibile soluzione verrebbe in questo caso individuata nell'utilizzo di dati medi rilevati con cadenza periodica.

³² Le *Linee Guida OCSE* indicano tali fattori di comparabilità al par. 1.39 ss.

³³ L'omogeneità e la similarità tra le caratteristiche merceologiche e qualitative dei beni scambiati, rispettivamente, nell'operazione controllata e nell'operazione comparabile è certamente l'aspetto a cui prestare maggiormente attenzione. Tali caratteristiche concernono non solo l'identità fisica dei beni, ma anche il loro aspetto esteriore, se idoneo quest'ultimo a incidere sul prezzo di transazione. A tal fine, devono tenersi in considerazione anche le caratteristiche più propriamente commerciali del prodotto, idonee ad indirizzare il consumatore finale nelle proprie scelte (esclusività del marchio, imballaggio, investimenti in campagne pubblicitarie). Le differenze eventualmente presenti con i prodotti oggetto di comparazione risultano sicuramente di difficile correzione, in quanto – anche se teoricamente possibili – hanno il difetto di fondarsi su assunzioni in

Alla luce di tali considerazioni, emerge come il metodo del *confronto di prezzo* sia di difficile applicazione pratica, posta la difficoltà di trovare operazioni effettivamente

grado di incidere in maniera inappropriata sul risultato finale. Proprio la presenza di significative differenze con riferimento a questo fattore di comparabilità risulta essere la causa che conduce a scartare l'applicazione del metodo del *confronto di prezzo*.

³⁴ L'analisi dei termini contrattuali riveste particolare importanza ai fini dell'applicazione del metodo del *confronto di prezzo*, in quanto la disciplina con cui i soggetti coinvolti nell'operazione hanno inteso regolare il loro assetto di interessi, l'esercizio delle rispettive funzioni e, soprattutto, l'assunzione dei rischi rilevanti, è in grado di incidere anche fortemente sul prezzo di transazione. Assumono tipicamente importanza a tal fine gli sconti pattuiti in base alle quantità acquistate, i *bonus* commerciali conseguenti al raggiungimento di determinati obiettivi, l'onere di provvedere agli aspetti connessi al *marketing*, la durata del contratto, la pattuizione di un diritto di esclusività in un dato mercato, i termini di pagamento, le condizioni di consegna, ecc. È immediatamente percepibile che più sono le funzioni svolte e i rischi assunti dal soggetto acquirente/distributore, tanto minore sarà il prezzo di libera concorrenza pattuito. Applicando il metodo del confronto di prezzo, inoltre, occorre rilevare che in base a quanto previsto dalle *Linee Guida OCSE (1)* i termini contrattuali dell'operazione controllata devono essere desunti sia dagli accordi contrattuali sia dalla effettiva condotta delle parti (si v. il par. 1.53 delle *Linee Guida OCSE*), e (2) nel caso in cui siano rilevate delle differenze tra i termini contrattuali applicati all'operazione controllata rispetto a quelli applicati all'operazione comparabile, questo non deve condurre a ritenere che i primi non siano *arm's length* e che, pertanto, debbano essere sostituiti dai secondi. Diverso è, infatti, considerare in che modo le differenze siano in grado di influenzare il prezzo di libera concorrenza dell'operazione controllata, nel rispetto dei relativi termini previsti dalle parti, dal sostituire ai termini dell'operazione controllata quelli dell'operazione comparabile sulla base del fatto che i primi non siano ritenuti *arm's length*. Le *Linee Guida OCSE*, infatti, chiariscono come la sostituzione dei termini contrattuali dell'operazione controllata possa essere effettuata solo in via eccezionale, nel momento in cui (1) la sostanza economica dell'operazione non sia coerente con la relativa forma; oppure (2) anche se sostanza economica e forma dell'operazione sono coerenti, le condizioni dell'operazione controllata risultano commercialmente non ragionevoli (e, quindi, non sarebbero mai state pattuite tra soggetti indipendenti in circostanze comparabili) e sono di ostacolo ad una corretta determinazione dei prezzi di trasferimento (si v. i parr. 1.64-1.69 delle *Linee Guida OCSE*).

³⁵ Anche le circostanze economiche di riferimento – ed, in particolare, le caratteristiche del mercato di destinazione – sono idonee a incidere fortemente sulla comparabilità dei prezzi di trasferimento. Le circostanze economiche che caratterizzano un mercato possono essere le più varie (dimensione, presenza e ampiezza della concorrenza, posizioni competitive di acquirenti e venditori, disponibilità di beni succedanei, livelli di offerta e domanda sul mercato complessivamente considerato e nelle sue regioni, potere di acquisto del soggetto consumatore, costi di produzione, di trasporto, differenti livelli di commercializzazione, ecc.) Pertanto, la corretta scelta del mercato di riferimento, all'interno del quale vanno ricercate le operazioni comparabili a quelle oggetto di verifica, è di grande importanza al fine di applicare correttamente il metodo del *confronto di prezzo*. È immediatamente evidente, infatti, che la comparabilità tra imprese associate e tra imprese indipendenti operanti in mercati diversi è possibile solo se i mercati stessi sono comparabili, e cioè se le differenze eventualmente esistenti non abbiano un impatto rilevante sul prezzo, ovvero sia possibile apportare degli aggiustamenti adeguati. È stato correttamente osservato che il mercato di riferimento non deve necessariamente coincidere con il Paese di residenza del soggetto cessionario, dovendosi avere riguardo ad un più ampio concetto “economico” di mercato: si dovrebbe, pertanto, considerare il mercato di destinazione dei beni (e, quindi, il mercato in cui avviene la collocazione dei beni da parte del soggetto cessionario). Si v. sul punto MAISTO G., *Il transfer price nel diritto italiano e comparato*, Padova, 1985, p. 109 ss. Con riferimento all'individuazione del mercato di riferimento al fine dell'applicazione del metodo del *confronto di prezzo*, deve rilevarsi come la Corte di Cassazione abbia assunto una posizione contrastante con quella indicata nelle *Linee Guida OCSE* e fatta propria dalla prassi dell'amministrazione finanziaria (si v. le sentenze n. 24005 del 23/10/2013 e n. 22010 del 25/09/2013, precedentemente citate *retro*, in nota 8). La dottrina ha rilevato come l'opinione della Corte di legittimità appaia fondata su una lettura eccessivamente rigorosa dell'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, che pare fare il paio con una “*apparente mancanza di dimestichezza con la materia dei prezzi di trasferimento sia a livello domestico sia a livello delle convenzioni contro le doppie imposizioni*” (v., in particolare, l'opinione di VENERUSO A., *Transfer pricing: ai fini dell'applicazione del principio dell'arm's length rileva il mercato del fornitore dei beni o servizi*, cit.; VASAPOLLI A., VASAPOLLI G., *Il mercato di riferimento che rileva per il valore normale del transfer pricing*, cit.). L'importanza di una corretta analisi delle circostanze economiche è confermata dalla prassi in materia di prezzi di trasferimento degli altri Paesi OCSE, come, ad esempio, da quella degli Stati Uniti d'America (si v. il *US Regulations, Section 1.482(b)(2)(ii)(A)*) e dell'Australia (si v. il *Taxation Ruling TR 97/20*, par. 3.14).

comparabili: e tuttavia, come si è visto, le *Linee Guida OCSE* raccomandano ai soggetti contribuenti e alle amministrazioni erariali di non eliminare *a priori* la possibilità di utilizzare tale metodo, solo a causa della difficoltà di apportare gli aggiustamenti ritenuti adeguati ed economicamente accettabili, e di porre in essere ogni sforzo al fine di garantirne un'applicazione adeguata³⁶.

(4) Il metodo del prezzo di rivendita

Nel momento in cui, al fine di valutare la congruità del prezzo di trasferimento nell'ambito di operazioni *intercompany*, sia stata esclusa la possibilità di applicare il metodo del *confronto di prezzo*, e l'analisi funzionale sia in grado di individuare nel soggetto cessionario/distributore la cd. *tested party*, si renderà necessario verificare l'applicabilità del metodo basato sul *confronto del prezzo di rivendita*³⁷.

Le *Linee Guida OCSE* definiscono tale metodo come quello basato sul confronto con il prezzo a cui il prodotto acquistato da un'impresa associata viene rivenduto a un soggetto indipendente³⁸. Sottraendo a tale ultimo valore un *marginale lordo*³⁹ ritenuto congruo si calcola il prezzo a valore di mercato dell'operazione di cessione. Tale *marginale lordo* utilizzato sarà

³⁶ Si v. sul punto il par. 2.16 delle *Linee Guida OCSE*. Appare evidente, quindi, come l'affidabilità del metodo del *confronto di prezzo* dipenda dal grado di accuratezza con cui è possibile porre rimedio alle eventuali differenze tra operazione controllata e operazione comparabile. Laddove le correzioni da apportare fossero caratterizzate da fattori influenzati in maniera preponderante dalle caratteristiche dei soggetti, o avessero un elevato grado di incertezza, ciò dovrebbe condurre senza dubbio alla non applicazione del metodo in parola. Le concrete difficoltà in ordine all'applicabilità del metodo del *confronto di prezzo* sono state evidenziate anche dall'Agenzia delle Entrate (si v. la seconda edizione del *Bollettino di ruling di standard internazionale*, del 19/03/2013 dell'Agenzia delle Entrate – Direzione Centrale Accertamento Settore Internazionale – Ufficio Ruling Internazionale), la quale ha evidenziato come, durante il periodo 2004-2012 preso in esame, siano stati sottoscritti solo quattro accordi di *ruling di standard internazionale* basati sull'applicazione di tale metodo, e sempre nella (più affidabile) variante del *confronto interno*. Ciò conferma che, anche nell'esperienza italiana (1) per via dell'elevato *standard* di comparabilità richiesto, il metodo in parola risulta generalmente di difficile utilizzo concreto; e (2) nei pochi casi in cui il metodo sia risultato utilizzabile, nella sua variante del *confronto interno*, ciò è stato conseguenza del fatto che una delle consociate che pone in essere l'operazione controllata abbia concluso la stessa operazione con un soggetto indipendente a condizioni comparabili; (3) con riferimento all'applicazione del *confronto esterno*, sono alquanto rari i casi in cui è possibile individuare operazioni tra soggetti indipendenti che risultino perfettamente comparabili a quella controllata.

³⁷ Si è già accennato al fatto che, a seguito della revisione delle *Linee Guida OCSE* avvenuta nel 2010, sia stato oggi abbandonato il principio che indicava gerarchicamente l'ordine di selezione dei metodi da utilizzare per la valutazione a valore normale, in favore della cd. "*most appropriated method rule*", basata sull'individuazione del metodo più appropriato in virtù delle circostanze caratterizzanti il caso concreto. Deve evidenziarsi, tuttavia, come le *Linee Guida OCSE* indichino, comunque, che l'utilizzo dei *metodi tradizionali* sia considerato maggiormente idoneo al fine di verificare se le condizioni intercorse tra le parti correlate siano coerenti con il principio di valutazione a valore normale.

³⁸ Il prezzo di rivendita viene anche definito come *prezzo di sell-out*.

³⁹ Il *marginale lordo*, quindi, costituisce l'importo attraverso il quale il soggetto distributore, in primo luogo, copre le proprie *spese di gestione* e, in secondo luogo, cerca di ricavare un *utile* adeguato. A causa della sua intrinseca struttura, si è evidenziato come, differentemente da quanto accade con l'utilizzo degli altri metodi di valutazione a valore normale, il metodo del *prezzo di rivendita* abbia un ambito di applicabilità piuttosto limitato, in particolare alle operazioni che hanno per oggetto la cessione di beni materiali.

ritenuto congruo se idoneo a consentire di remunerare il soggetto distributore per le effettive funzioni svolte⁴⁰.

Il requisito di comparabilità che deve essere presente al fine della corretta applicazione del metodo del *prezzo di rivendita*, in base ai principi delle *Linee Guida OCSE*, è soddisfatto se (1) le eventuali differenze riscontrate tra l'operazione sottoposta a verifica e l'operazione comparabile, o le eventuali differenze tra le imprese che effettuano tali operazioni, siano in grado di influenzare il prezzo di rivendita sul libero mercato, o se (2) laddove queste influiscano sul prezzo, sia, comunque, possibile apportare gli opportuni aggiustamenti al fine di eliminarne gli effetti.

Anche ai fini dell'applicabilità del metodo del *prezzo di rivendita* devono tenersi in debita considerazione i fattori di comparabilità individuati dalle *Linee Guida OCSE*, e che consistono, come visto, nelle caratteristiche dei beni⁴¹, nell'analisi funzionale, nei termini contrattuali, nelle circostanze economiche e nelle strategie di *business*.

Appare evidente, quindi, come, differentemente da quanto avviene con l'applicazione del metodo del *confronto di prezzo*, e similmente a quanto avviene con l'applicazione degli altri metodi di valutazione a valore normale, il metodo del *prezzo di rivendita* sia influenzato maggiormente dalla effettiva comparabilità delle funzioni concretamente svolte dalla *tested party* rispetto ai soggetti che potrebbero essere potenzialmente comparati⁴².

⁴⁰ La concreta remunerazione spettante al soggetto distributore, quindi, varierà in base alla complessità delle funzioni svolte, dei rischi assunti con l'operazione, ecc. Proprio sulla base delle caratteristiche del soggetto distributore, le analisi di *transfer pricing* propongono spesso una classificazione di tali soggetti, distinguendo (1) un profilo di distributore caratterizzato da un *basso rischio* (cd. *low risk distributor*, ovvero un soggetto che si limita ad effettuare la movimentazione fisica dei beni che acquista) e (2) un profilo di distributore caratterizzato da un *medio/elevato livello di rischio* (cd. *full fledge distributor*, ovvero un soggetto che pone in essere rilevanti funzioni di vendita, *marketing*, e che assume rischi significativi – come, ad esempio, il rischio del credito, il rischio di sopportare il costo dell'invenduto, il rischio di sopportare le conseguenze della difformità del prodotto – oppure detiene *asset* rilevanti, come il soggetto distributore che commercializza i beni acquistati a marchio proprio). Questa suddivisione, tuttavia, non appare completamente appagante, nel momento in cui non si occupa di indagare più a fondo e distinguere ulteriormente tra i diversi *modelli di distributore* (esistono, infatti, distributori all'ingrosso (cd. *wholesaler*) e distributori al dettaglio (cd. *retailer*), trascurando i diversi settori economici in cui i soggetti distributori operano, ed omettendo di considerare le eventuali differenti strategie di vendita e di *marketing* che possono, ovviamente, essere implementate.

⁴¹ Si deve ricordare come le *Linee Guida OCSE* indichino che il metodo del *prezzo di rivendita* debba utilizzarsi con riferimento ad operazioni *intercompany* aventi ad oggetto la cessione di beni, mentre non ne viene previsto l'utilizzo per operazioni *intercompany* aventi ad oggetto la prestazione di servizi, per via della evidente aleatorietà insita nello stabilire, in quest'ultimo caso, un appropriato *margin* lordo.

⁴² L'opportunità di analizzare correttamente il profilo funzionale al fine di ottenere una fondata analisi basata sulla corretta applicazione del metodo viene sottolineata dalla dottrina nazionale (si v. AA. VV., *I prezzi di trasferimento. Determinanti e metodologie di calcolo*, Milano, 2002, p. 84, dove si afferma che “in particolare, si deve tenere in considerazione il livello delle attività realizzate dal rivenditore, dal quale dovrebbe dipendere l'ammontare del margine del prezzo di rivendita. Le attività svolte, infatti, possono limitarsi al trasferimento delle merci ad un terzo, ovvero sostanzarsi in un ruolo di responsabilità in cui il venditore si assume i rischi della proprietà del prodotto (rischio invenduto e deperimento giacenze) e le responsabilità della pubblicità, del marketing, della distribuzione, del finanziamento delle scorte e di altri servizi”) e internazionale (si v. WITTENDORFF J., *Transfer pricing and the arm's length principle in international tax law*, cit., p. 721, che

Dalla rilevanza delle funzioni svolte, ai fini dell'analisi condotta sulla base del metodo del *prezzo di rivendita*, consegue che (1) tale metodo risulta essere meno influenzabile, rispetto al metodo del *confronto di prezzo*, dalle caratteristiche dei beni oggetto dell'operazione controllata⁴³, e che (2) tale metodo risente meno, sempre rispetto al metodo del *confronto di prezzo*, delle possibili differenze esistenti tra i diversi mercati⁴⁴.

Dovendo applicare tale metodo, inoltre, è necessario tenere in debita considerazione (1) l'esistenza di ulteriori attività poste in essere dal soggetto distributore oltre alla semplice commercializzazione dei prodotti⁴⁵, (2) l'eventuale svolgimento da parte del soggetto distributore di funzioni di *marketing*⁴⁶, e (3) le eventuali differenze di natura contabile tra il

evidenzia come “*the most important comparability factors under the RPM are assumed to be: (1) the functions performed; (2) the risk assumed; and (3) the contractual terms*”).

⁴³ Nella misura in cui, ovviamente, tali caratteristiche non abbiano conseguenze sul profilo funzionale. Si deve osservare, infatti, che le differenze nel grado di comparabilità dei beni oggetto dell'operazione *intercompany* rispetto a quelli oggetto delle operazioni potenzialmente comparabili sono certamente in grado di assumere rilevanza nei momenti in cui comportino differenze funzionali tra il soggetto controllato ed i soggetti potenzialmente comparabili. È intuitivo, infatti, considerare che un soggetto distributore di una tipologia di prodotti che intrinsecamente racchiudono un elevato investimento in termini di *ricerca & sviluppo*, non possa risultare comparabile ad un soggetto distributore di beni che, invece, non richiedono un tale investimento preliminare. Tali differenze, ad esempio, potrebbero far sì che il primo soggetto sia generalmente obbligato ad impiegare personale maggiormente qualificato per la commercializzazione, con ovvie conseguenze sul margine lordo da applicare (similmente accade, ancora, nello svolgimento di attività ad elevato valore aggiunto o nello svolgimento di attività che possono essere soggette a fluttuazioni della domanda). È preferibile, quindi, scegliere soggetti comparabili che trattano prodotti simili a quelli commercializzati dalla società controllata, come confermato anche al par. 2.25 delle *Linee Guida OCSE*, laddove si rileva che “*while less product comparability may be required in using the resale price method, it remains the case that closer comparability of products will produce a better result*”.

⁴⁴ Con riferimento all'importanza delle differenze di mercato a livello geografico, appare evidente come il *margin lordo* ottenibile da un soggetto distributore possa essere influenzato, ad esempio, dal differente potere di acquisto del consumatore finale, oppure, ancora, dalla presenza di un diverso rischio di mercato. Al fine di sterilizzare i possibili effetti distorsivi nell'analisi di comparabilità, è opportuno scegliere come mercato di riferimento per la ricerca di soggetti comparabili quello in cui opera il soggetto controllato. L'eventuale scarsità di soggetti comparabili, tuttavia, non deve indurre immediatamente ad abbandonare il tentativo di applicazione del metodo in parola, essendo possibile certamente ampliare la ricerca, esaminando un ambito geografico più ampio, pur tenendo in considerazione ed applicando le opportune correzioni del caso.

⁴⁵ Con riferimento a tale aspetto, laddove dovesse riscontrarsi che il soggetto distributore svolga una ulteriore fase di lavorazione sul bene, anteriormente alla sua commercializzazione, si potrebbe ritenere di (1) di poter suddividere, attraverso opportune allocazioni, il conto economico relativo alla sola attività distributiva, determinando il *margin lordo* attribuibile a tale fase, oppure (2) controllare se l'altro soggetto coinvolto nell'operazione *intercompany* possa essere selezionato come soggetto controllato, oppure, ancora, (3) individuare ed utilizzare un metodo di valutazione a valore normale differente, che possa tenere conto della complessità funzionale di entrambi i soggetti coinvolti nell'operazione infragruppo.

⁴⁶ In questo caso, si dovrà verificare, in primo luogo, la effettiva tipologia delle funzioni di *marketing* poste in essere dal soggetto distributore (distinguendo, ad esempio, tra *marketing operativo* o *marketing strategico*), al fine di valutare se il soggetto controllato contribuisca in maniera sostanziale alla creazione e/o al mantenimento del bene immateriale associato alla cessione del prodotto fisico. Paradigmatico è il caso in cui il soggetto distributore, per via dell'attività di *marketing* concretamente posta in essere, sia considerato titolare di una frazione dell'extra profitto attribuibile al bene immateriale (ad esempio, il marchio) con cui viene immesso sul mercato un determinato bene. Non essendo questa la sede per discutere, nel merito, della qualificazione dei cd. *market intangible*, e del modo di attribuire la titolarità su un bene immateriale, appare bastevole evidenziare come, nella generalità dei casi, il compenso previsto per un soggetto distributore, al fine di remunerarlo per l'esecuzione dell'attività di *marketing* possa, a seconda delle specifiche funzioni svolte e dei rischi assunti, come evidenziato anche al par. 94 del *Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles* dell'OCSE del 30/07/2013, essere (1) compreso nel *margin lordo* ottenuto dal distributore nella propria attività, e, quindi,

conto economico del soggetto sottoposto a controllo e quello del soggetto potenzialmente comparabile⁴⁷.

Con riferimento alle concrete modalità applicative e di calcolo, evidenziato come l'applicazione del metodo del *prezzo di rivendita* richieda l'individuazione del *marginе lordo* conseguito da soggetti distributori, indipendenti e caratterizzati da un profilo funzionale simile a quello del soggetto controllato, occorre rilevare, come, a livello metodologico, si debba procedere in primo luogo alla determinazione del *marginе lordo* ottenuto dai soggetti individuati come comparabili.

Questo valore viene normalmente espresso attraverso un rapporto percentuale tra *reddito lordo* e *ricavi*. Il *marginе lordo* viene determinato, quindi, prendendo in considerazione (1) il *marginе lordo* ottenuto dal soggetto acquirente/rivenditore, in vendite comparabili con soggetti terzi indipendenti di beni simili precedentemente acquistati da imprese indipendenti (ed in questo caso avremo un *confronto interno*⁴⁸), oppure (2) il *marginе lordo* ottenuto da soggetti terzi indipendenti, prendendo in esame una rivendita comparabile di beni simili (ed in questo caso avremo un *confronto esterno*).

Occorre, da ultimo, sottolineare come, in linea di principio, il metodo basato sull'analisi del *marginе lordo* presenti il *vulnus* costituito dal non essere strutturalmente idoneo a tenere conto del livello delle *spese operative* del soggetto controllato, in quanto la determinazione di tale valore non tiene normalmente conto delle voci di conto economico sottostanti al reddito lordo⁴⁹, le quali, invece possono concretamente avere la loro influenza.

in questo caso la remunerazione *at arm's length* per il soggetto distributore – a fronte della specifica attività posta in essere – avviene con l'incremento del fatturato o l'aumento della quota di mercato che il soggetto distributore si attende di conseguire; (2) determinata trattando la specifica attività svolta come una prestazione di servizi; oppure (3) attribuita attraverso la corresponsione di un extra profitto, in aggiunta al *marginе lordo* di distribuzione.

⁴⁷ Con riferimento alle differenze di natura contabile, occorre evidenziare come il loro effetto possa essere limitato nel momento in cui le caratteristiche dell'operazione controllata consentano di effettuare un'analisi economica delimitata al mercato in cui opera il soggetto controllato. La verosimile uniformità dei principi contabili utilizzati, infatti, evita il rischio di incorrere in difficoltà applicative collegate, a titolo esemplificativo, alla possibile contabilizzazione delle spese operative nell'ambito del costo del venduto. Nel caso in cui l'analisi economica debba essere effettuata considerando mercati diversi rispetto a quelli in cui opera la società controllata – come nel caso di un'analisi condotta su tutta l'Unione Europea, oppure nel caso di un'analisi condotta su base mondiale, si dovrebbe procedere ad effettuare le opportune correzioni contabili in modo tale da ottenere un valore del costo del venduto effettivamente comparabile tra il soggetto controllato ed i soggetti comparabili.

⁴⁸ Come evidenziato in precedenza (v. *retro* nota 26), e come in generale accade in tutte le analisi sui *transfer price*, l'utilizzo di una metodologia nella sua variante del *confronto interno* dovrà ritenersi preferibile, in quanto consente di avere a disposizione un ventaglio più completo di informazioni, dati e notizie (anche di natura contabile), utili al fine di verificare concretamente il livello di comparabilità tra l'operazione infragruppo sottoposta a controllo e quella effettuata tra soggetti indipendenti. Si v. in argomento KRATZER C., *Transfer pricing methods*, cit., p. 33.

⁴⁹ Ciò non vuol dire che l'analisi dei prezzi di trasferimento basata sul metodo del *prezzo di rivendita* debba tralasciare di considerare il valore delle spese operative, al fine di evitare fenomeni di sovra o sotto remunerazione del soggetto controllato. Può farsi l'esempio del soggetto distributore di prodotti comuni (ad

(5) Il metodo del *costo maggiorato*

Nel momento in cui, sottoponendo al test di congruità le operazioni infragruppo aventi ad oggetto la cessione di beni o la prestazione di servizi, sia esclusa la possibilità di applicare il metodo del *confronto di prezzo*, e l'analisi funzionale condotta consenta di identificare nel produttore (o nel fornitore di servizi infragruppo) il soggetto più semplice da controllare, si potrà prendere in considerazione l'applicazione del metodo del *costo maggiorato*.

Il metodo del *costo maggiorato* si basa sulla considerazione dei costi di produzione diretti ed indiretti sostenuti dal soggetto controllato durante l'operazione sottoposta ad esame. A tali costi di produzione viene aggiunta un'adeguata percentuale di ricarico, in modo da ottenere un *marginale lordo* appropriato, sempre tenendo conto delle concrete funzioni svolte dal soggetto controllato⁵⁰.

Tale metodo viene utilizzato in massima parte in tutte quelle analisi in cui il soggetto controllato non detiene la proprietà (o diritti) su beni immateriali rilevanti, come, ad esempio, brevetti e *know-how*⁵¹.

In relazione alla prestazione di servizi infragruppo, invece, posto che normalmente gli stessi sono forniti con differenti modalità di gestione⁵², si è soliti distinguere – e, quindi, porre maggiore attenzione in base alle concrete attività svolte dal soggetto controllato e degli strumenti utilizzati – tra servizi *a basso valore aggiunto* e servizi *ad alto valore aggiunto*⁵³.

esempio, alimentari), la cui distribuzione non richiede il sostenimento di un elevato livello di spese operative. Nell'individuare il *transfer price*, quindi, si dovrà verificare se anche sotto tale aspetto le funzioni svolte dal soggetto controllato e dai soggetti indipendenti siano allineate e, quindi, effettivamente comparabili, in quanto, in caso contrario, la determinazione del *transfer price* potrebbe non riflettere in modo adeguato le funzioni svolte dal soggetto controllato.

⁵⁰ In termini generali e non esaustivi, per quanto concerne la cessione dei beni, i soggetti produttori sono suddivisi in (1) *toll manufacturer*, vale a dire quel soggetto non titolare di diritti su nessun bene immateriale, e che non è proprietario né della materia prima né dei prodotti finiti, che sono, invece, di proprietà del committente), (2) *contract manufacturer*, vale a dire quel soggetto che possiede limitati beni immateriali ed è proprietario della materia prima, ma che è vincolato al soggetto committente, il quale acquista tutta la sua produzione, e (3) *full fledge manufacturer*, vale a dire quel soggetto che, ad esempio, pone in essere considerevoli funzioni di *ricerca & sviluppo*, assume su di sé rischi significativi e detiene *asset* rilevanti.

⁵¹ Non sono mancati, tuttavia, casi in cui l'applicabilità di tale metodo sia stata discussa anche con riferimento a tali situazioni. Si v. il caso *Eli Lilly & Co. v. Commissioner of Internal Revenue Services*, trattato nel 1988 dalla *United States Court of Appeals*, e riportato da WITTENDORFF J., *Transfer pricing and the arm's length principle in international tax law*, cit.

⁵² L'impresa multinazionale, infatti, può scegliere di operare delegando ad un'unica società affiliata l'erogazione dei servizi di supporto, oppure può scegliere di gestire tali servizi attraverso riaddebiti incrociati tra i singoli soggetti facenti parte del gruppo.

⁵³ I servizi *a basso valore aggiunto* possono essere individuati, ad esempio, nello svolgimento delle *funzioni di supporto* (servizi relativi alla gestione legale, fiscale e delle risorse umane erogati dalla capogruppo), mentre i servizi *ad alto valore aggiunto* possono essere individuati in tutte quelle attività caratterizzate da un elevato livello di investimento e specializzazione (come le attività di *ricerca & sviluppo*). Tale ripartizione, presente nel *Report on low value adding services*, pubblicato dal Joint Transfer Pricing Forum nel 2010, non è, però, recepita

Con riferimento ai requisiti di comparabilità ai fini dell'applicazione del metodo del *costo maggiorato*, i principi presenti nelle *Linee Guida OCSE* prevedono che (1) nessuna delle differenze presenti tra l'operazione sottoposta ad esame e quelle tra imprese comparabili deve influenzare il *marginale lordo*, o, comunque, (2) laddove ciò accada, deve essere possibile apportare quelle correzioni ragionevolmente adeguate al fine di sterilizzare gli effetti di tali differenze.

Anche al fine di poter applicare il metodo del *costo maggiorato* devono sussistere i cinque i fattori di comparabilità individuati dalle *Linee Guida OCSE*, vale a dire (1) le caratteristiche dei beni forniti⁵⁴ o dei servizi prestati, (2) l'analisi funzionale, (3) i termini contrattuali, (4) le circostanze economiche e (5) le strategie di *business*.

Elemento fondamentale al fine di applicare correttamente il metodo del *costo maggiorato* è poi la comparabilità del modello di costo⁵⁵.

Difficoltà nell'applicazione del metodo del *costo maggiorato* sorgono inoltre con riferimento alla corretta determinazione dei costi di produzione (che possono essere diretti o indiretti)⁵⁶.

o indicata dalle *Linee Guida OCSE*. La dottrina straniera (si v. CASLEY A., *The basic framework of the cost plus method*, in *International Transfer Pricing Journal*, n. 3/1999, pag. 38 ss.) è dell'opinione che tale suddivisione non possa essere utilizzata al fine di applicare margini forfettari per la remunerazione dei servizi a basso valore aggiunto: la percentuale di ricarico da utilizzare deve essere necessariamente individuata al termine di un'analisi apposita. Se, normalmente, la distinzione tra i servizi *a basso valore aggiunto* e servizi *ad alto valore aggiunto* induce a ritenere che vi sia la possibilità di remunerare i primi in misura minore, è, tuttavia, sempre necessario individuare in ogni caso e all'esito dell'analisi di comparabilità, dei soggetti che prestino il servizio con modalità simili a quelle poste in essere dal soggetto controllato.

⁵⁴ Deve notarsi, tuttavia, come ai fini dell'applicazione del metodo del *costo maggiorato* si attribuisce generalmente minor rilievo alle caratteristiche specifiche di prodotto, in quanto il margine lordo in questo caso è indirizzato a remunerare le funzioni svolte dal produttore, in virtù dei beni utilizzati e dei rischi assunti. In questo caso, quindi, ha rilievo primario l'analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli *asset* detenuti, in base alla intuitiva considerazione che un differente insieme di funzioni sia idoneo a riverberarsi sulla composizione e sulla natura dei costi. In proposito, le *Linee Guida OCSE*, al par. 2.45 precisano che eventuali differenze nei costi sopportati possono essere indice (1) dell'esistenza di un diverso profilo funzionale, che richiede, quindi, la predisposizione di una correzione/aggiustamento; (2) dell'esistenza di un'operazione *intercompany*, ulteriore e diversa rispetto a quella sottoposta ad esame, che viene remunerata in via separata; (3) dell'esistenza di efficienze o inefficienze. Anche con riferimento al metodo del *costo maggiorato*, poi, si deve rilevare, similmente a quanto evidenziato con riferimento al metodo del *prezzo di rivendita*, che importanti differenze nelle caratteristiche dei prodotti sono idonee ad avere un impatto nella misura in cui si conducano a una differenziazione del profilo funzionale del soggetto controllato rispetto ai soggetti comparabili.

⁵⁵ Deve evidenziarsi, infatti, come vi possano essere situazioni in cui le basi di costo del soggetto controllato e quelle dei soggetti indipendenti non possono essere comparabili, a causa di una diversa struttura dei costi, oppure per via delle modalità di determinazione dei costi.

⁵⁶ Tali difficoltà sorgono in quanto nel bilancio di esercizio non viene dato conto della differenziazione tra costi diretti ed indiretti di produzione, stante la non obbligatorietà di tale tipo di informazione, e che assumono una certa rilevanza soprattutto quando si procede alla comparazione di soggetti che adottano differenti principi contabili. Per ovviare a tale inconveniente è preferibile selezionare come mercato di riferimento, all'interno del quale cercare il soggetto comparabile, quello di operatività/residenza del soggetto controllato, in virtù della considerazione secondo cui tutti i soggetti operanti nel medesimo mercato di riferimento adottano gli stessi principi contabili.

Con riferimento alle concrete modalità applicative e di calcolo, come detto, il metodo del *costo maggiorato* richiede che sia individuato un *marginale lordo* realizzato da soggetti indipendenti caratterizzati da un profilo funzionale comparabile a quello del soggetto controllato. Si deve procedere inizialmente, quindi, alla individuazione del *marginale lordo* ottenuto dai soggetti ritenuti potenzialmente comparabili, che viene espresso, anche in questo caso, come un rapporto percentuale tra reddito lordo e costi di produzione, diretti ed indiretti.

Tale percentuale di ricarico del fornitore dovrebbe essere determinata tenendo in considerazione (1) il *marginale lordo* ottenuto dal medesimo fornitore in operazioni comparabili sul libero mercato (*marginale lordo "interno"*), oppure (2) il *marginale lordo* ottenuto da un soggetto indipendente in operazioni comparabili (*marginale lordo "esterno"*)⁵⁷.

Come accennato precedentemente, ai fini dell'applicazione del metodo del *costo maggiorato* è necessario procedere ad una analisi preliminare in merito alla composizione del modello di costo del soggetto controllato⁵⁸, che tenga conto, in particolare, della loro classificazione.

Per quanto concerne la classificazione dei costi, infatti, le *Linee Guida OCSE* differenziano tre categorie, ovvero (1) i costi diretti di produzione – come, ad esempio, quelli per materie prime e salari); (2) i costi indiretti di produzione – che includono i costi variabili – e (3) i costi operativi – che includono i costi amministrativi⁵⁹, specificando, anche che il metodo in parola – al contrario di quanto accade con i metodi reddituali – deve essere applicato tenendo in debita considerazione la differenziazione tra costi diretti ed costi indiretti, con l'esclusione dei costi operativi⁶⁰. La concreta applicabilità del metodo del *costo*

⁵⁷ Anche in questo caso, come già evidenziato in precedenza, l'adozione del metodo basato sul confronto interno risulterà essere preferibile, giacché consente di avere accesso a un insieme più ampio e completo di informazioni utili al fine di verificare il livello di comparabilità tra l'operazione infragruppo controllata e quella assunta come termine di comparazione. Si v., nuovamente, l'opinione di KRATZER C., *Transfer pricing methods*, cit., p. 33.

⁵⁸ Volendo ricordare brevemente alcuni concetti in ordine alla definizione dei costi elaborati dalla letteratura aziendale, occorre ricordare come essi possano essere distinti a seconda (1) della loro natura (costi industriali, amministrativi, di vendita, generali); (2) della loro variabilità (costi fissi – che non variano al variare della produzione – variabili – che variano al variare della produzione – e semivariabili – costituiti da una parte fissa e da una variabile); (3) della loro imputabilità (costi comuni e costi diretti). Il costo totale sarà ovviamente dato dalla sommatoria dei costi fissi e dei costi variabili moltiplicati per la quantità di beni venduta. Viene indicato come *break even point* il punto in cui il volume dei prodotti venduti garantisce che i costi totali siano coperti dal valore delle vendite.

⁵⁹ Si v. al riguardo il par. 2.47 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*Mentre gli standard ed i termini per una corretta contabilità possono variare, generalmente i costi e le spese di una impresa si intendono divisibili in tre ampie categorie. Innanzitutto, vi sono costi diretti per la produzione di un prodotto o di un servizio, quale il costo della materia prima. In secondo luogo, vi sono costi indiretti di produzione i quali, sebbene siano strettamente collegati al processo produttivo, possono essere comuni a numerosi prodotti o servizi (ad esempio, i costi di manutenzione di reparti che utilizzano macchinari destinati a produrre diversi prodotti). Infine, vi sono le spese di esercizio dell'impresa nel suo complesso, quali spese di supervisione, generali e amministrative*”.

⁶⁰ In proposito, le *Linee Guida OCSE*, al par. 2.46, riconoscono che in alcuni casi possa essere necessario prendere in considerazione, dovendo applicare il metodo del *costo maggiorato*, anche alcuni costi operativi, al fine di garantire la perfetta comparabilità tra imprese facenti parte del gruppo e imprese indipendenti. Nei casi in

maggiorato, quindi, presuppone che vi siano informazioni sulla composizione del modello di costo del soggetto controllato.

Altro elemento di fondamentale importanza al fine di determinare correttamente il modello di costo è dato dal modo in cui sono trattati i cd. costi “*pass-through*”, ovvero quei costi sostenuti dal soggetto fornitore che contengono già al loro interno una maggiorazione a titolo di margine di ricarico⁶¹.

Con riferimento a tali costi, le *Linee Guida OCSE* indicano che la percentuale di ricarico non deve essere applicata nel caso in cui il soggetto fornitore *intercompany* si sia limitato a svolgere un’attività di intermediazione senza aggiungere nulla alle attività acquisite dai soggetti esterni⁶².

(6) I metodi reddituali: il metodo basato sul *marginetto netto di transazione*

Nel momento in cui, dovendo analizzare l’operazione infragruppo, sia esclusa la possibilità di applicare il metodo del *confronto di prezzo* o uno degli altri metodi tradizionali, ed atteso che, come si è detto, non è più in vigore quel principio di stretta gerarchia che indicava la sequenza di selezione dei metodi di valutazione a valore normale, potrebbe essere utile verificare la possibilità di applicazione del metodo basato sul *marginetto netto dell’operazione*⁶³.

Questo metodo, per certi versi, opera similmente al metodo del *prezzo di rivendita* e al metodo del *costo maggiorato*, con l’importante differenza, tuttavia, che – rispetto a tali metodi – esso opera tenendo in considerazione il *marginetto netto*⁶⁴ anziché il *marginetto lordo*.

cui ciò avviene, come evidenziato dalle *Linee Guida*, il metodo del *costo maggiorato* viene ad essere applicato similmente al metodo del *marginetto netto di transazione*. Nella prassi operativa dei gruppi di imprese multinazionali, accettata da alcune amministrazioni finanziarie, è sempre più comune rinvenire l’applicazione del metodo del *costo maggiorato* con l’utilizzo di un modello di costo equivalente ai costi totali.

⁶¹ Ad esempio, può pensarsi a quelle prestazioni rese da soggetti terzi in favore del soggetto fornitore, che rientrano a far parte del suo modello di costo.

⁶² Si v. sul punto il par. 7.36 delle *Linee Guida OCSE*. A titolo d’esempio, può pensarsi al caso in cui sia stato acquistato dalla società capogruppo un software gestionale, che viene poi fornito alle società consociate. Si dovrà verificare, in questo caso, con un’analisi funzionale specifica, quale concreta attività svolga il soggetto fornitore infragruppo rispetto alle prestazioni rese da terzi. Tale problematica si complica ulteriormente nel momento in cui si debba analizzare una prestazione resa da una società consociata, dato che in questo caso si dovrà verificare anche la corrispondenza al valore normale della remunerazione attribuita a quest’ultima.

⁶³ Si v., per un approfondimento con riferimento specifico alla normativa italiana, VALENTE P., *Il Transactional net margin method nella disciplina transfer pricing OCSE e nella circ. n. 58/E del 2010*, in *Il fisco*, n. 12/2011, p. 1883 ss.

⁶⁴ Il metodo del *marginetto netto dell’operazione*, infatti, è teso ad individuare il margine (o la percentuale) di ricarico relativi a un’appropriata base di calcolo – quale, ad esempio, quella dei costi o dei ricavi delle vendite del soggetto controllato – corrispondenti all’utile netto conseguito dall’impresa.

Il *marginе netto* dell'operazione controllata potrà venire individuato (1) con riferimento a quello ottenuto dal soggetto controllato in operazioni comparabili intercorse con soggetti indipendenti (marginе “*interno*”), oppure (2) con riferimento a quello ottenuto da soggetti indipendenti in operazioni comparabili (marginе “*esterno*”).

Similmente a quanto avviene con l'applicazione dei metodi del *prezzo di rivendita* e del *costo maggiorato*, il metodo del *marginе netto di transazione* incentra il suo funzionamento esclusivamente su una delle imprese associate⁶⁵, senza quindi sottoporre alla verifica di conformità al principio di libera concorrenza l'utile relativo all'operazione in esame attribuibile all'impresa affiliata diversa dal soggetto controllato⁶⁶.

Il metodo del marginе netto di transazione non viene considerato utilmente applicabile per valutare quelle operazioni nelle quali entrambe le imprese coinvolte apportino funzioni, beni, si assumono rischi, difficilmente rinvenibili presso soggetti terzi⁶⁷.

Tuttavia, in quelle operazioni in cui i beni difficilmente rinvenibili, come ad esempio i cd. *intangibili*, sono posseduti unicamente da una delle consociate, e l'altra impresa non apporta alcun contributo “unico”, l'utilizzo del metodo del *marginе netto di transazione* viene ritenuto appropriato e con riferimento all'impresa meno complessa – vale a dire, l'impresa che non apporta intangibili “unici” – o, comunque, nei confronti di quella in relazione alla quale il metodo in parola possa essere applicato con un maggior grado di affidabilità.

Una caratteristica del metodo in parola, che lo rende apprezzabile, è data dal fatto che il marginе netto risulta essere meno sensibile⁶⁸ alle differenze eventualmente presenti nelle caratteristiche del prodotto compravenduto o del servizio prestato ed oggetto dell'operazione controllata, rispetto ai prezzi – utilizzati nel metodo del confronto di prezzo – e al marginе lordo – utilizzati nei metodi del prezzo di rivendita e del costo maggiorato.

Ancora, per via del fatto che il metodo del *marginе netto di transazione* si applica a livello di marginе di profitto netto, tale metodo risulta essere meno influenzabile – rispetto ai

⁶⁵ Tali metodi vengono quindi definiti come *one-sided methods*.

⁶⁶ Nella prassi operativa comune, al fine di corroborare l'esito dell'analisi condotta con l'utilizzo del metodo del *marginе netto di transazione*, ed incentrata solo su una parte dell'operazione, spesso si verifica la conformità a valore normale della remunerazione dell'altra parte mediante l'applicazione di un metodo diverso ed ulteriore. È necessario, comunque, come evidenziato dal par. 2.63 delle *Linee Guida OCSE*, verificare la sussistenza dei requisiti di comparabilità – con particolare riguardo all'analisi funzionale – anche con riferimento alla parte più complessa nell'operazione *intercompany* controllata.

⁶⁷ Al fine di valutare operazioni così caratterizzate si ricorre all'utilizzo del metodo della *ripartizione degli utili*.

⁶⁸ Entro certi limiti ciò si riscontra anche con riferimento alle eventuali differenze funzionali esistenti tra le parti coinvolte nelle operazioni comparate. Dato che tali differenze, infatti, si concretizzano spesso in un diverso livello di spese di gestione, vi è una maggiore probabilità, utilizzando il metodo del *marginе netto di transazione*, che le differenze esistenti a livello di reddito lordo si annullino o, comunque, si riducano sensibilmente a livello di marginе netto.

precedenti – anche dalla classificazione dei costi e, di conseguenza, è più facilmente applicabile rispetto ai metodi tradizionali⁶⁹.

L'evoluzione della disciplina dei prezzi di trasferimento ha condotto il metodo del *marginetto netto di transazione* ad essere uno tra i metodi maggiormente utilizzati nella prassi, ed accettato dalle amministrazioni finanziarie, per via (1) della sua duttilità⁷⁰ e (2) delle sempre maggiori difficoltà insite nell'applicazione di altri metodi, in virtù della limitata applicabilità del metodo del *confronto di prezzo* per via dell'assenza di informazioni esaurienti, il maggior livello di dettaglio delle informazioni relative alle imprese comparabili richiesto dall'applicazione dei metodi del *prezzo di rivendita* e del *costo maggiorato*, che non sempre sono reperibili pubblicamente, e le difficoltà applicative derivanti dall'utilizzo metodo della *ripartizione degli utili*⁷¹.

La metodologia applicativa del metodo basato sul *marginetto netto di transazione* prevede che il prezzo a valore di mercato sia individuato in maniera indiretta, partendo dal reddito netto che il soggetto controllato dovrebbe conseguire in condizioni di libera concorrenza⁷².

L'individuazione della redditività del soggetto controllato presuppone, inoltre, l'individuazione di un appropriato *indicatore di utile netto*, che dovrà essere calcolato con riferimento a un soggetto comparabile indipendente.

Tale *indicatore di utile netto* consiste in un rapporto, al cui numeratore è posto il reddito operativo⁷³ e al cui denominatore è posto un componente di conto economico⁷⁴ o patrimoniale⁷⁵, la cui scelta dipende dalle caratteristiche funzionali del soggetto controllato⁷⁶.

⁶⁹ Tale caratteristica è evidenziata anche all'interno del *Transactional profit methods discussion draft for public comment*, pubblicato dall'OCSE il 25/01/2008.

⁷⁰ Il metodo del *marginetto netto di transazione*, infatti, similmente a quanto accade con il metodo del *prezzo di rivendita* e il metodo del *costo maggiorato*, è applicabile a tutti i livelli di commercializzazione.

⁷¹ Come emerge dalla 2ª edizione del *Bollettino del ruling di standard internazionale*, anche l'Agenzia delle Entrate riconosce come il metodo in parola sia quello ormai maggiormente utilizzato nella prassi.

⁷² A tal fine deve essere evidenziato come l'analisi basata sul metodo del *marginetto netto di transazione* richieda che siano presi in considerazione esclusivamente i profitti conseguiti dal soggetto controllato relativi alla operazione *intercompany* sottoposta ad esame. Perciò, nel momento in cui il soggetto controllato sia coinvolto in (1) differenti tipologie di operazioni *intercompany* oppure (2) in operazioni che coinvolgono anche soggetti terzi, sarebbe auspicabile procedere ad una suddivisione del conto economico, in modo tale da isolare l'operazione *intercompany* in esame.

⁷³ Benché, nella generalità dei casi, al numeratore dell'*indicatore di utile netto* sia quasi sempre presente il reddito operativo, nel caso del cd. *Berry Ratio* – che è uno degli indicatori di utile netto analizzati nelle *Linee Guida OCSE* – il numeratore è costituito dal reddito lordo (anziché netto). Tale eccezione è, tuttavia, solo apparente, in quanto il *Berry Ratio* può essere espresso anche in termini di margine di ricarico sulle spese di gestione a cui viene sottratto il valore di 1.

⁷⁴ Generalmente costituito dai ricavi o dai costi.

⁷⁵ Ad esempio il valore degli *asset* detenuti dal soggetto.

⁷⁶ In proposito, le *Linee Guida OCSE* evidenziano come un denominatore appropriato possa essere costituito dall'ammontare delle vendite o dall'ammontare delle spese operative nel caso di svolgimento di attività

È opportuno precisare come debbano essere escluse dal calcolo dell'*indicatore di utile netto* tutte le componenti non afferenti alla gestione caratteristica dell'impresa⁷⁷. Conseguentemente, ad esempio, non devono essere prese in considerazione le poste finanziarie e le poste straordinarie.

Calcolato l'*indicatore di utile netto* del soggetto comparabile indipendente, questo valore⁷⁸ viene applicato al valore delle vendite, dei costi o degli *asset*⁷⁹ del soggetto controllato, così da ottenere il reddito netto, che, sommato alle spese di gestione sempre sostenute dal soggetto controllato, fornisce il dato del reddito lordo che quest'ultimo dovrebbe conseguire in condizioni di libera concorrenza⁸⁰.

Il prezzo di trasferimento sarà quindi a questo punto calcolabile (1) sommando al reddito lordo così calcolato il costo del venduto, nel caso in cui il soggetto controllato sia il soggetto cedente, o (2) sottraendo dai ricavi di vendita il reddito lordo calcolato, nel caso in cui il soggetto controllato sia il soggetto acquirente.

Con riferimento ai diversi tipi di *indicatore di utile netto*, deve evidenziarsi come nelle *Linee Guida OCSE* essi vengano analizzati, distinguendo il caso in cui il denominatore sia costituito, rispettivamente (1) dal valore del fatturato⁸¹, (2) dal valore dei costi⁸², (3) dal valore degli *asset*⁸³, e, infine (4) dal valore del rapporto tra l'utile lordo ed i costi operativi⁸⁴.

distributive; dall'ammontare dei costi nel caso di prestazione di servizi o di attività di produzione; dal valore degli *asset* nel caso di attività che presentino un elevato impiego di capitale.

⁷⁷ Si discute se sia necessario, al fine di calcolare correttamente l'*indicatore di utile netto*, inserire nel rapporto le quote di ammortamento degli *asset* utilizzati dal soggetto controllato durante lo svolgimento dell'operazione in esame. A favore dell'esclusione delle quote di ammortamento dal calcolo del *marginetto netto di transazione* vi è il fatto che vi potrebbero essere differenze tra soggetto controllato e soggetto comparabile in termini, ad esempio, di vetustà degli *asset* impiegati, di criteri adottati per il calcolo delle quote di ammortamento e di intensità di utilizzo degli *asset* stessi. In considerazione della scarsità di informazioni riferite a soggetti terzi in relazione a tali particolari aspetti, potrebbe risultare arduo, se non impossibile, apportare le correzioni idonee ad eliminare l'impatto di tali differenze. Per tale ragione, quindi, sarebbe preferibile determinare il *marginetto netto di transazione* escludendo – sia al numeratore che al denominatore – il valore delle quote di ammortamento. Si v. sul punto VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, 3^a ed., Milano, 2015, p. 97 ss.

⁷⁸ Espresso in termini percentuali.

⁷⁹ A seconda, ovviamente, di quale sia stata la componente posta al denominatore dell'*indicatore di utile netto* utilizzato.

⁸⁰ Il reddito lordo così calcolato, ovviamente, potrà essere considerato a valore normale solo nel caso in cui le spese di gestione sostenute dal soggetto controllato siano state anch'esse a valore di mercato, come, ad esempio, nel caso in cui tali spese siano state addebitate da soggetti terzi indipendenti. Maggiore attenzione, invece, dovrà essere riservata nei casi in cui tali spese siano addebitate da altre società facenti parte del gruppo.

⁸¹ Il denominatore costituito dal fatturato è utilizzato al fine di individuare l'*indicatore di utile netto* nel caso in cui il soggetto controllato sia un distributore. Si deve puntualizzare che il denominatore dovrebbe contenere esclusivamente il valore del fatturato effettuato nei confronti delle società collegate/consociate, con l'esclusione, pertanto, di quella parte di fatturato derivante da operazioni commerciali con soggetti indipendenti. Si rende necessario, quindi, di procedere ad una segmentazione del conto economico del soggetto controllato. Il calcolo dell'*indicatore di utile netto* effettuato in questo modo fa sì che il risultato ottenuto risulti essere meno sensibile, rispetto al metodo del *prezzo di rivendita* o al calcolo basato sull'utilizzo del *Berry Ratio*, a differenze nella contabilizzazione dei costi tra il costo del venduto e le spese di gestione. Deve evidenziarsi, inoltre, che l'applicazione di un *indicatore di utile netto* così calcolato richiede che non vi sia una grande differenza con riferimento alla tipologia ed intensità delle risorse utilizzate dal soggetto controllato e dai soggetti indipendenti.

Applicando, quindi, la percentuale calcolata ai ricavi delle vendite del soggetto controllato si determina il valore del reddito operativo, il quale, sommato alle spese operative, costituisce il reddito lordo e, per differenza rispetto ai ricavi del soggetto distributore, fornisce il costo del venduto del soggetto controllato, che rappresenta il valore normale della cessione intercompany. Si v., in argomento, PRZYSUSKI M., LALAPET S., *A comprehensive look at the Berry Ratio in transfer pricing*, in *Tax Notes International*, vol. 40, n. 8, 2005, p. 759 ss.

⁸² Il denominatore costituito dai costi (siano essi diretti, indiretti e generali) è utilizzato nel caso in cui deve calcolarsi l'*indicatore di utile netto* con riferimento a un soggetto controllato che riveste il ruolo di produttore (non titolare di *asset* rilevanti) o un fornitore di servizi. Al fine di applicare correttamente l'*indicatore di utile netto* calcolato in questo modo, similmente a quanto accade utilizzando il metodo del *costo maggiorato*, è importate verificare la composizione del modello di costo, al fine di valutarne la concreta comparabilità con quello dei soggetti comparabili. Anche in questo caso, dato che il denominatore deve contenere solo i costi connessi alla specifica operazione *intercompany*, si deve procedere ad una segmentazione del conto economico del soggetto controllato al fine di escludere quelle componenti di costo che non si attengono all'operazione in esame. Si discute se, ai fini del calcolo dell'*indicatore di utile netto*, si debbano prendere in considerazione i costi effettivamente sostenuti, i costi *standard*, oppure i costi di *budget*. Prendendo in considerazione i costi effettivamente sostenuti, il soggetto controllato non verrebbe incentivato a tenere sotto controllo i propri costi di gestione, e, pertanto, le eventuali inefficienze si trasferirebbero sul soggetto acquirente dei servizi. Con riferimento a tale aspetto, il par. 2.95 delle *Linee Guida OCSE* evidenzia come in accordi tra parti indipendenti si sia soliti aggiungere una clausola che preveda il raggiungimento di un obiettivo in termini di risparmio di costi: ciò conduce a ritenere non corretto, quindi, il calcolo di una remunerazione basata sui costi effettivamente sostenuti. Applicando, quindi, l'*indicatore di utile netto* così calcolato ai costi totali del soggetto controllato si va a determinare il reddito operativo, che, sommato alle spese di gestione, porta poi a determinare il reddito lordo. Sommando quest'ultimo al costo del venduto, si ottengono i ricavi del produttore, importo che rappresenta il valore normale della cessione *intercompany*. Si v. sempre, in argomento, PRZYSUSKI M., LALAPET S., *A comprehensive look at the Berry Ratio in transfer pricing*, in *Tax Notes International*, cit.

⁸³ Il denominatore costituito dal valore degli *asset* detenuti dal soggetto controllato è utilizzato nel caso in cui quest'ultimo svolga un'attività con un elevato livello di immobilizzazione del capitale. Si deve precisare che devono essere presi in considerazione solamente gli *asset* di natura operativa, vale a dire le immobilizzazioni materiali (terreni, fabbricati, impianti e macchinari), le attività immateriali (brevetti e *know-how*), e i beni del capitale circolante netto (come rimanenze e crediti commerciali), che devono essere presi in considerazione in base al loro valore di mercato. L'utilizzo di tale tipo di denominatore, però, è di difficile praticabilità, poiché, da un lato, l'individuazione del valore di mercato potrebbe risultare molto onerosa per taluni *asset* detenuti dal soggetto controllato, e addirittura impossibile con riferimento agli *asset* detenuti dalle società comparabili per mancanza di informazioni sufficienti, e, dall'altro, l'utilizzo del valore contabile potrebbe falsare il confronto tra imprese che hanno ammortizzato i loro beni e quelle che detengono *asset* più recenti, con ammortamenti non ancora ultimati. Si v. sempre, in argomento, PRZYSUSKI M., LALAPET S., *A comprehensive look at the Berry Ratio in transfer pricing*, cit.

⁸⁴ Il rapporto tra l'utile lordo ed i costi operativi, definito anche come *Berry Ratio*, è stato analizzato nelle *Linee Guida OCSE* a partire dalla versione 2010, al par. 2.100 e seguenti. Questo *indicatore di utile netto* è stato ideato dal Prof. C. Berry, negli anni '60, al fine di contribuire a dirimere il caso "Du Pont" (U.S. Court of Claims, *E.I. Du Pont De Nemours and Company v. The United States Internal Revenue Services*), che vedeva protagonista una società residente negli Stati Uniti, la Du Pont appunto, che, nel 1958, aveva costituito una società svizzera, con il ruolo di "super-distributore" dei suoi prodotti per le società del gruppo residenti in Europa. L'IRS americana riteneva che il margine lordo conseguito da tale società svizzera sul prezzo di vendita dei prodotti che quest'ultima acquistava dalla casa madre fosse troppo elevato. La disputa venne esaminata dalla Corte tributaria americana, la quale incaricò il Prof. Berry di verificare la ragionevolezza delle contestazioni mosse dall'amministrazione finanziaria statunitense. Dopo aver scartato l'ipotesi di utilizzo del metodo del *prezzo di rivendita*, fu utilizzato, per l'appunto, il rapporto tra l'utile lordo ed i costi operativi, sulla base dell'assunto che il livello dei costi operativi fosse una misura affidabile dell'ammontare dei servizi concretamente forniti da un distributore che presentasse il medesimo profilo funzionale della società svizzera, dato che non era possibile individuare altri distributori indipendenti che fornissero servizi con la stessa intensità di quelli forniti da essa. L'*indicatore di utile netto* in parola può essere rappresentato anche come percentuale di ricarico applicata ai costi operativi, dato che, concettualmente, esso rappresenta un ritorno sulle funzioni a valore aggiunto di una società e assume che tali funzioni siano riflesse nei costi di gestione. La dottrina (v. PRZYSUSKI M., LALAPET S., *A comprehensive look at the Berry Ratio in transfer pricing*, cit.) ritiene che tale indicatore "possa venire utilizzato per fornitori di servizi e per distributori routinari o puri e può essere pensato come un margine di ricarico sui costi operativi. Applicando esattamente la stessa logica, può anche essere utilizzato per verificare se i fornitori di servizi hanno raggiunto un margine di ricarico sufficiente sui costi operativi". L'utilizzo del *Berry Ratio* risulta, pertanto, più affidabile per i soggetti le cui funzioni a valore aggiunto non sono riflesse né nelle vendite, né nel costo del venduto o negli *asset* detenuti, bensì nel valore delle spese di gestione (assunte,

(7) Il metodo di ripartizione degli utili

Il metodo della *ripartizione degli utili*, che, a partire dalla sua introduzione, è stato sempre più utilizzato nella prassi, è stato definito dalla dottrina come “*un idoneo indicatore dell’evoluzione della disciplina sui prezzi di trasferimento che, dalla sua prima declinazione nelle Direttive OCSE del 1979, è stata radicalmente modificata per tenere conto dei problemi applicativi emersi e delle modifiche adottate dai gruppi multinazionali alle proprie strutture organizzative*”⁸⁵.

Al momento dell’introduzione della prima versione delle *Linee Guida* nel 1979, infatti, l’applicazione del metodo della *ripartizione degli utili* venne osteggiata, in quanto non era ritenuto conforme al principio dell’*arm’s length*⁸⁶, ed anzi era paragonato ai cd. *global formulary apportionment*⁸⁷, per via della sua presunta arbitrarietà e, soprattutto, per via dell’assenza di qualsiasi confronto con le condizioni stabilite da terzi⁸⁸.

A partire dal 1995, tuttavia, a seguito del dibattito nel frattempo intervenuto, il metodo della *ripartizione degli utili* è stato annoverato tra i metodi riconosciuti dall’OCSE come *last*

ovviamente, a valore normale). Conclusivamente, quindi, il *Berry Ratio* è un indicatore di utile netto attendibile per i soggetti distributori, i soggetti fornitori di servizi, i *toll manufacturer* (su cui v. *retro* nota 50), gli agenti o i commissionari, che non hanno costi di vendita e non utilizzano *asset*, o li utilizzano in modo molto limitato. L’utilizzo del *Berry Ratio*, quindi, può rivelarsi molto utile nel caso in cui il soggetto controllato acquista prodotti che poi rivende infragruppo. Con riferimento ai requisiti di comparabilità, si deve evidenziare come tale indicatore abbisogni di informazioni dettagliate sulle modalità di classificazione dei costi sia del soggetto controllato sia dei soggetti indipendenti. Applicando la percentuale individuata alle spese di gestione del soggetto controllato viene individuato il valore del reddito lordo, che, sottratto ai ricavi, fornisce il costo del venduto del distributore, che rappresenta il valore normale della cessione infragruppo.

⁸⁵ La definizione è ripresa da AA.VV., *La determinazione dei prezzi di trasferimento intercompany*, in *Valore in dogana e transfer pricing*, Milano, 2014, p. 113. È evidente, infatti, come la disciplina sui prezzi di trasferimento inizialmente prevista nel *Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs* del 1979 non potesse rimanere immutata rispetto al continuo evolversi dell’operare delle imprese multinazionali.

⁸⁶ Basato, tra l’altro, sul confronto tra le condizioni applicate infragruppo e le condizioni applicate tra terzi in operazioni comparabili.

⁸⁷ Un *global formulary apportionment* è un metodo di ripartizione degli utili globali di un gruppo multinazionale su base consolidata tra imprese associate nei vari Paesi secondo una formula prestabilita, ed a prescindere dai profili funzionali dei soggetti coinvolti e delle particolari circostanze del caso.

⁸⁸ Il par. 14 delle *Linee Guida OCSE 1979*, infatti, si esprimeva in tal senso. Tale linea di pensiero, tuttavia, a partire dal 1993 è stata man mano posta in discussione (quando se ne discusse nel corso di un tavolo congiunto organizzato tra l’OCSE e l’*Internal Revenue Services* statunitense (si v. sul punto i parr. 3.21-3.24, del documento *Intercompany transfer pricing regulations under us section 482 temporary and proposed regulations 1993 (OECD Task Force 1993)*), per via soprattutto della differente *ratio* posta alla base dei due metodi. Da un lato, infatti, il metodo della ripartizione degli utili postula che il profitto congiunto sia ripartito sulla base di elementi di natura economica, adeguati al caso di specie, che approssimano la divisione dei profitti che concorderebbero due parti indipendenti (si v. il par. 2.108 delle *Linee Guida OCSE*); dall’altro, l’applicazione di un *global formulary apportionment* postula che la ripartizione degli utili del gruppo multinazionale avvenga secondo una formula prestabilita, che prescinde dai profili funzionali dei soggetti coinvolti e delle particolari circostanze del caso.

resort method, e ciò in virtù della sua indubbia utilità nell'ambito delle procedure amichevoli tra diversi Stati⁸⁹.

Ancor più recentemente, l'evolversi dell'organizzazione dei gruppi multinazionali, diretta all'integrazione e all'accentramento delle funzioni, da cui derivano maggiori efficienze ed economie di scala⁹⁰, e la constatazione che sempre più frequentemente non si è in grado di rinvenire operazioni realmente comparabili tra soggetti indipendenti⁹¹, ha posto l'accento sulle lacune dell'approccio tradizionale basato sull'*arm's length*, favorendo l'utilizzo del metodo della *ripartizione degli utili*, che (1) prende in considerazione entrambi i soggetti coinvolti nell'operazione⁹² e (2) può essere applicato anche in assenza di operazioni tra soggetti terzi comparabili.

A partire dalla versione 2010 delle *Linee Guida OCSE*, pertanto, con riferimento al metodo in parola è stata eliminata l'indicazione di *last resort method*, riconoscendo, vieppiù, alcune fattispecie nelle quali esso è ritenuto il metodo più adeguato⁹³ da utilizzare⁹⁴. Ed anzi, la rilevanza del metodo della ripartizione degli utili è stata riconosciuta anche in relazione agli

⁸⁹ Il metodo della *ripartizione degli utili*, infatti, in quanto metodo *two-sided*, consente ai due Paesi interessati di verificare la reale ripartizione del reddito congiunto derivante dall'operazione soggetta a controllo.

⁹⁰ Si v. il par. 1.10 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui "Alcuni ritengono che il principio di libera concorrenza presenti difetti intrinseci poiché l'approccio di considerare separatamente le entità non può sempre prendere in considerazione le economie di scala e l'interrelazione delle diverse attività che risultano dall'integrazione delle imprese. Comunque, non esistono criteri obiettivi, che siano ampiamente accettati relativamente alla ripartizione delle economie di scala o dei benefici dell'integrazione tra le imprese associate".

⁹¹ Si v. il par. 1.11 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui "Una difficoltà pratica nell'applicazione del principio di libera concorrenza è rappresentata dal fatto che le imprese associate possono intraprendere transazioni diverse da quelle in cui s'impegnerebbero le imprese indipendenti. Tali transazioni possono non essere necessariamente poste in essere per motivi di elusione fiscale, bensì aver luogo in quanto, nel corso delle transazioni, le imprese di un gruppo multinazionale operano in un contesto commerciale diverso da quello in cui operano imprese indipendenti. Qualora imprese indipendenti pongano raramente in essere transazioni come quelle realizzate dalle imprese associate, il principio di libera concorrenza risulta di difficile applicazione, perché non si hanno che pochi elementi (o nessun elemento) diretto per determinare le condizioni che sarebbero state stabilite da imprese indipendenti. Il semplice fatto che non sia possibile individuare una data transazione tra imprese indipendenti, non significa, di per sé, che tale transazione non sia conforme al principio di libera concorrenza".

⁹² Da qui la definizione di metodo basato sul *two-sided approach*.

⁹³ Sempre che il metodo del *confronto di prezzo* non risulti applicabile.

⁹⁴ Secondo il par. 2.109 delle *Linee Guida OCSE*, tale metodo trova applicazione privilegiata allorché i soggetti coinvolti nell'operazione agiscono in maniera fortemente integrata, in quanto la forte integrazione rende impossibile distinguere (e, quindi, valutare separatamente) il profilo funzionale di un soggetto da quello della controparte, come avviene, in particolare, quando specifici processi o rischi sono co-gestiti in maniera indifferenziabile. Ancora, secondo il medesimo paragrafo, tale metodo deve essere privilegiato quanto entrambi i soggetti coinvolti apportano i cd. "*unique and valuable contributions*", che rendono, da un lato, difficilmente identificabili terzi comparabili (in virtù della presenza di attività che rendono i soggetti appartenenti al gruppo multinazionale "unici") e, dall'altro, comportano che sia errato addossare tutti gli extra profitti o le perdite ad uno solo dei due soggetti (cosa che si avrebbe tramite l'utilizzo di un metodo *one-sided*). Da ultimo, il par. 2.113 delle *Linee Guida OCSE* indica tale metodo preferibile in presenza di cd. *joint efficiencies* (economie di scala). Le *Linee Guida*, infatti, tengono in considerazione le difficoltà applicative insite nel *separate entity approach* in caso di forte integrazione ed economie di scala, questi ultime idonee ad inficiare l'utilizzo dei metodi *one-sided* (*confronto di prezzo*, *costo maggiorato*, *prezzo di rivendita* e *margin netto di transazione*), in quanto attribuiscono ad una sola delle parti l'extra profitto.

sviluppi che, negli ultimi anni, ha visto l'applicazione del principio dell'*arm's length* ai beni intangibili⁹⁵.

La sempre maggiore importanza del metodo in parola si riscontra anche nell'ordinamento italiano, dato che, in primo luogo, come rilevato dall'Agenzia delle Entrate, su 43 accordi di *Ruling di Standard Internazionale* conclusi al 31/12/2012, ben 10 si basano sul metodo della *ripartizione degli utili*⁹⁶, e, in secondo luogo, il suo utilizzo pare essere stato caldeggiato dal co. 177 della L. 27 dicembre 2013, n. 147 (cd. Legge di Stabilità 2014), il quale ha previsto che “... ai fini della determinazione del reddito d'impresa relativo alle operazioni di cui all'articolo 110, comma 7, del medesimo testo unico, le società che operano nel settore della raccolta di pubblicità on-line e dei servizi ad essa ausiliari sono tenute a utilizzare indicatori di profitto diversi da quelli applicabili ai costi sostenuti per lo svolgimento della propria attività, fatto salvo il ricorso alla procedura di *ruling di standard internazionale* di cui all'art. 8 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326”⁹⁷.

Il metodo della *ripartizione degli utili* si basa, quindi, sulla ripartizione, tra i soggetti coinvolti, degli utili complessivi generati dall'operazione controllata. Pertanto, a differenza

⁹⁵ Con riferimento alle problematiche relative agli *intangibles*, si deve rilevare come, nel *Discussion draft on transfer pricing aspect of intangibles* del 06/06/2012, e nel *Revise discussion draft on transfer pricing aspects of intangibles* del 30/07/2013, l'OCSE ha introdotto alcuni principi fondamentali che confermano il *trend* avviato dal 2008, con il *Transfer pricing aspects on business restructuring* del 19/09/2008, recepito nel Cap. IX delle *Linee Guida OCSE* del 2010. Nel par. 74 del *discussion draft 2013* si legge che la mera proprietà legale non rappresenta di per sé un titolo sufficiente per l'allocazione del reddito generato dai *beni intangibili*. Ciò che deve tenersi in considerazione, infatti, è lo svolgimento e/o il controllo delle funzioni connesse allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento e alla protezione di detti beni intangibili. Ciò posto, e con riferimento a quelle situazioni complesse nelle quali le attività ad alto valore aggiunto sono svolte, oltre che dal proprietario legale, anche da altri soggetti del gruppo, è stato osservato come il metodo della *ripartizione degli utili* potrebbe essere la soluzione migliore per dirimere la questione dell'attribuzione del reddito prodotto dal bene intangibile. Tale metodo, infatti, (v. *retro* nota 93) è più adatto ad analizzare quelle situazioni in cui tutti i soggetti coinvolti nell'operazione apportano attività uniche. Il metodo della *ripartizione degli utili*, poi, viene ulteriormente enfatizzato nel progetto dell'OCSE sui *Base Erosion Profit Shifting* (cd. *BEPS*, v. in particolare l'*Action plan on base erosion and profit shifting* del 19/07/2013), all'interno del quale è affermato che il metodo in parola permette di verificare che il reddito generato all'interno del gruppo multinazionale sia suddiviso sulla base del contributo apportato da ciascuna consociata alla creazione del valore, al fine di monitorare la ripartizione del reddito tra tutti i Paesi coinvolti, in modo da evitare che negli Stati in cui vi è uno scarso contributo alla generazione di valore vi sia una allocazione del reddito eccessiva (riscontro che non sarebbe effettuabile con l'utilizzo di un metodo *one-sided*).

⁹⁶ Si v. il *Bollettino del Ruling di Standard Internazionale*, 2ª ed., del 19/03/2013, disponibile *online* sul sito istituzionale (<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Documentazione/Ruling+internazionale/>).

⁹⁷ La norma, quindi, invita, in primo luogo, ad esperire la procedura di *ruling di standard internazionale* al fine di condividere con l'Agenzia delle Entrate le informazioni in merito alle condizioni applicate ai servizi citati, e in secondo luogo, ad applicare il metodo della *ripartizione degli utili* (sempre laddove non vi siano le condizioni per applicare il metodo del *confronto di prezzo*), al fine di non trasferire tutti gli extra profitti al committente residente all'estero (magari in un Paese a fiscalità privilegiata). Le *Linee Guida OCSE*, peraltro, al par. 2.113, sottolineano la circostanza per cui il metodo in parola possa considerarsi un valido strumento per evitare illegittimi trasferimenti di redditi tra consociate: “*a further strength of the transactional profit split method is that it is less likely that either party to the controlled transaction will be left with an extreme and improbable profit result, since both parties to the transaction are evaluated*”.

dei metodi *one-sided*⁹⁸, la ripartizione così attuata determina la quota del profitto congiunto allocato ad entrambi i soggetti coinvolti⁹⁹.

Una volta individuato il profitto congiunto, si deve scegliere un appropriato metodo per ripartire il profitto. Le *Linee Guida OCSE*, sul punto, riconoscono la possibilità di utilizzare vari metodi al fine di ripartire gli utili e sottolineano che non intendono fornire un elenco completo delle modalità di applicazione del metodo stesso.

Le *Linee Guida* individuano due differenti metodologie¹⁰⁰, e specificano che esse non sono esaustive né si escludono a vicenda. Le metodologie individuate sono (1) *l'analisi del contributo fornito all'operazione da ciascuna impresa associata*¹⁰¹ (cd. *contribution*

⁹⁸ Che, come detto, mirano alla determinazione del profitto di uno solo dei soggetti coinvolti nell'operazione.

⁹⁹ Dalla natura *two-sided* del metodo, quindi, consegue la necessità di determinare il reddito congiunto prodotto dall'operazione in verifica su basi comuni. Si deve evidenziare, comunque, che l'assenza di regole contabili internazionali, la cui adozione sia obbligatoria, è idonea a generare difficoltà applicative in merito alla concreta determinazione del profitto congiunto. L'implementazione degli *International Financial Reporting Standards – IFRS* nei singoli Paesi è, infatti, facoltativa e non estesa a tutte le imprese. Può certamente accadere, quindi, che società dello stesso gruppo adottino, al momento di redigere il bilancio di esercizio, delle regole contabili specifiche del Paese di residenza.

¹⁰⁰ Si v. il par. 2.118 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*Esistono vari approcci per valutare la ripartizione degli utili, basati sia sugli utili previsionali sia sugli utili realizzati, a seconda dei casi, su cui si sarebbero accordate delle imprese indipendenti. Due di detti approcci sono analizzati nei paragrafi seguenti. Tali approcci, l'analisi del contributo e l'analisi del residuo, non sono necessariamente esaustivi e non si escludono a vicenda*”.

¹⁰¹ *L'analisi del contributo fornito all'operazione da ciascuna impresa associata* si applica nelle casi caratterizzati (1) da assenza di operazioni tra terzi comparabili idonee all'applicazione del metodo del *confronto di prezzo* o dei metodi *one-sided*; (2) dalla presenza di *business* fortemente integrati, all'interno dei quali non è possibile separare le attività *non unique* da quelle *unique* (tale separazione è, invece, il presupposto fondamentale per l'utilizzo degli altri metodi, con l'esclusione del *confronto di prezzo* e dell'*analisi dell'utile residuo*); (3) dalla presenza di operazioni tra soggetti terzi comparabili dove è prevista la suddivisione tra le parti del profitto congiunto. *L'analisi del contributo* prevede la ripartizione dell'intero profitto congiunto tra le parti, che può avvenire in virtù (1) di quanto determinato tra soggetti indipendenti in operazioni comparabili (come accade nell'esperienza statunitense. Le peculiari caratteristiche del metodo in oggetto portano a ritenere che le possibili operazioni comparabili siano rappresentate, ad esempio, dagli accordi di *franchising* e dalle *joint ventures*, ovvero da tutte quelle situazioni in cui vi è una forte integrazione. L'amministrazione finanziaria italiana sin dall'inizio – si v. la Circ. Dir. II.DD. n. 32/9/2267 del 1980 cit. – ha ritenuto tali fattispecie potenzialmente idonee a rappresentare situazioni in cui si verifica il controllo di fatto); (2) del valore relativo al profilo funzionale, ai rischi e alle risorse forniti dai due soggetti consociati. In tale ultimo caso operazioni realmente comparabili esistono raramente, di norma solo in caso di operazioni simili svolte da una consociata con soggetti terzi. Il valore relativo degli apporti dovrebbe, comunque, venire dapprima individuato sulla base di dati esterni, e solo nel momento in cui tali dati non dovessero essere presenti la prassi consente l'utilizzo di dati interni e oggettivi. Tale ultima metodologia è stata esaminata dall'OCSE all'interno del *Response of the committee on fiscal affairs to the comments received on the september 2009 - Draft Revised Chapters I-III of the transfer pricing guidelines* del luglio 2010, ai par. 18-19, con particolare riferimento all'utilizzo di chiavi di allocazione basate su dati interni soggettivi e non oggettivi. L'uso di dati interni soggettivi, secondo l'OCSE, pur comune nella prassi, può essere contestato dalle autorità fiscali per via della sua discrezionalità. La posizione dell'OCSE, quindi, pare essere condivisibile, dato che, comunque, vi possono essere delle fattispecie dove potrebbe essere difficile trovare operazioni tra terzi comparabili o modelli di allocazione del profitto fondati su dati interni oggettivi, che diano un risultato in linea con il contributo alla creazione del valore. L'utilizzo di modelli di allocazione fondati su dati soggettivi pare, quindi, essere una possibile alternativa che potrebbe essere validamente applicata, rendendo al contempo quanto più possibile oggettivo il procedimento adottato, anche con l'ausilio di un metodo di controllo. I modelli di allocazione più utilizzati si basano sull'analisi dei costi, degli *asset*, del personale dipendente o altri elementi rappresentativi dei fattori principali per la creazione del valore. Tali elementi, per quanto oggettivi e di immediata applicazione, richiedono, comunque, scelte soggettive che

analysis), fondata sulla individuazione di un modello di allocazione da applicarsi all'intero profitto congiunto, e (2) l'*analisi dell'utile residuo*¹⁰² (cd. *residual analysis*), che, a sua volta, prevede due diverse fasi: nella prima, mediante l'applicazione di uno dei metodi *one-sided*, viene individuata la remunerazione per i contributi non-unicamente dei soggetti coinvolti; nella seconda, applicata alla sola parte di utile che residua dopo la prima fase, si applicano le regole della *contribution analysis*.

L'appetibilità del metodo, inoltre, per come declinato dall'OCSE¹⁰³, è data dal vantaggio di poter prescindere, nel suo utilizzo, dall'esistenza di operazioni strettamente comparabili tra imprese indipendenti¹⁰⁴.

Tuttavia, se è pur vero che il metodo in parola è idoneo ad ottenere un risultato conforme al principio di libera concorrenza, è altrettanto vero che, per via dei dati richiesti per il suo corretto utilizzo, non è di facile e immediata applicazione nel momento in cui si

possono influenzare in particolari casi il risultato (si v., ad esempio, il caso riportato nell'*Annex III* al Capitolo II delle *Linee Guida OCSE*, con riferimento alla ripartizione del reddito generato dai beni intangibili).

¹⁰² L'*analisi dell'utile residuo* viene applicata nei casi in cui è possibile isolare le attività *non unique* dei soggetti coinvolti nell'operazione e determinare la remunerazione di queste ultime con l'utilizzo di un metodo *one-sided*. In tale maniera, il profitto congiunto è prima ripartito tramite l'applicazione del metodo *one-sided* prescelto, e la parte rimanente (il *residuo*, appunto) viene poi suddivisa attraverso l'utilizzo di uno dei modelli di allocazione prima descritti per l'*analisi di contributo* (v. *retro* nota 101). Si deve evidenziare l'evoluzione della terminologia adottata dall'OCSE nell'aggiornamento delle *Linee Guida* con riferimento al metodo in parola. In relazione alle attività svolte dai soggetti coinvolti, inizialmente il par. 210 del *Transactional profit split – Discussion draft for public comments* del 25 gennaio 2008 (cd. *Draft 2008*) utilizzava l'espressione "*benchmarkable*" e "*non benchmarkable*" (laddove le prime sono quelle per le quali esistono operazioni comparabili tra terzi), mentre, nella versione finale delle *Linee Guida 2010*, la locuzione utilizzata è stata "*unique/non unique*" (le due espressioni, peraltro, non sembrerebbero esprimere concetti differenti, atteso che secondo il par. 57 del *Draft 2008*, "*the phrase 'unique contributions' is used throughout this document to designate non-benchmarkable functions, assets or risks for which no sufficiently reliable comparable data are available*"). L'utilizzo di tale terminologia – che conduce a ritenere che, qualora uno dei soggetti parte nell'operazione dovesse contribuire con beni intangibili per i quali è possibile determinare il valore sulla base di operazioni tra soggetti terzi, tale contributo verrebbe remunerato nel corso del primo *step* dell'analisi residuale – non sembra conforme all'applicazione che dell'*analisi dell'utile residuo* è fatta dalla prassi statunitense, che utilizza la terminologia "*routine/non routine*" (il termine *routine* è definito dal par. 1.482-6 (c) delle *U.S. Regulations* come "*routine contributions ordinarily include contributions of tangible property, services and intangibles that are generally owned by uncontrolled taxpayers engaged in similar activities*"), al fine di garantire che il secondo *step* serva effettivamente per calcolare la remunerazione delle attività non routinarie date dai beni intangibili. La prospettiva dell'OCSE rimane, quindi, quella di cercare di ridurre la soggettività del metodo allocando la maggior parte del profitto congiunto sulla base di operazioni tra terzi, dando maggior peso alla prima fase. Ciò rende l'*analisi dell'utile residuo* la metodologia preferita dalle amministrazioni finanziarie, quanto il risultato ottenuto è maggiormente controllabile. Tale metodologia, quindi, è di applicazione certamente più complessa rispetto all'*analisi del contributo*, richiedendo la gestione di diverse fasi e diversi metodi, ed è certamente meno influenzata dai profili soggettivi, dato che una parte del profitto è suddivisa applicando i metodi basati sulla comparazione con una operazione tra soggetti indipendenti. I maggiori problemi di ordine pratico si rinvergono, quindi, nell'individuazione delle attività *non unique*, che potrebbe risultare difficile in presenza di *business* fortemente integrati.

¹⁰³ Si deve ricordare, a tal proposito, che le *U.S. Regulations* non prevedono il *contribution profit split* nella medesima accezione che ne dà l'OCSE, ma prevedono il *comparable profit split*, basato sulla suddivisione dell'utile congiunto mediante comparazione con operazioni similari tra soggetti indipendenti.

¹⁰⁴ In particolar modo per quanto concerne la sua applicazione tramite l'*analisi del contributo*.

dovessero determinare i prezzi di trasferimento nel corso del periodo d'imposta, e questo per via della sua natura di metodo *two-sided*¹⁰⁵.

La corretta individuazione del profitto congiunto – che è, quindi, il primo passo applicativo del metodo della *ripartizione degli utili* – è stata approfondita dall'OCSE nel corso del progetto sui *transactional profit methods*¹⁰⁶, per via dei diversi problemi emersi in sede di concreto utilizzo del metodo. In particolare, tali problemi hanno riguardato (1) la scelta dell'*indicatore di profitto*¹⁰⁷, (2) l'identificazione delle *regole contabili comuni*¹⁰⁸ e (3) adozione del criterio cd. *ex ante vs. ex post*.

¹⁰⁵ Il metodo in parola, infatti, richiede di conoscere i risultati di entrambi i soggetti coinvolti nell'operazione. Una possibile soluzione al problema prevede l'utilizzo di una meccanica applicativa – vale a dire una metodologia adottata durante l'anno per definire i prezzi di ogni singola transazione commerciale con la controparte – basata sull'applicazione di un metodo *one-sided* (usualmente il metodo del *margin netto di transazione*) per calcolare appunto i prezzi durante l'anno. Questa metodologia è particolarmente utile in quei casi in cui l'operazione ha ad oggetto un numero significativo di prodotti eterogenei, il che renderebbe dispendioso e di difficile gestione l'applicazione del metodo su ogni singolo prodotto. Conseguenza di ciò è che, da un lato, il metodo della *ripartizione degli utili* è applicato a livello di società e non per singolo prodotto, e, dall'altro lato, l'applicazione di un metodo *one-sided*, in cui il profitto attribuito al soggetto controllato è calcolato ripartendo il profitto congiunto attribuito ad essa sulla base di ogni singolo prodotto/servizio. Applicando tale metodologia, tuttavia, si rischia di non riuscire a individuare un risultato obiettivamente valido in termini di corretta ripartizione del profitto.

¹⁰⁶ Si v. il *Transactional profit split – Discussion draft for public comments* del 25/01/2008 (cd. *Draft 2008*), che ha condotto alle modifiche al Capitolo II delle *Linee Guida OCSE*.

¹⁰⁷ A tal riguardo, la prassi comunemente applicata prevede l'utilizzo della ripartizione del reddito operativo quale *indicatore di profitto* più indicativo del contributo dei soggetti coinvolti nell'operazione, e sulla base del quale il profitto congiunto verrà ripartito, per via della relazione tra costi operativi e specifiche funzioni svolte. Vi sono, però, particolari casi in cui altre tipologie di *indicatore di profitto* possono essere ritenute appropriate. Le *Linee Guida OCSE*, ad esempio, al par. 2.131, osservano come nelle attività che presentino una alta incidenza del fattore forza lavoro (come la consulenza), il reddito lordo possa certamente costituire un adeguato *indicatore di profitto*, in quanto i fattori determinanti per la generazione del reddito congiunto sono espressi dai costi del personale. Similmente, nel momento in cui il modello di allocazione del reddito congiunto sia fondato su specifiche componenti di costo (come i costi di sviluppo dei beni intangibili), il profitto congiunto potrebbe essere calcolato al lordo di tali costi (si v. l'*Annex III to Chapter II: Measures of profit in transactional profit split method* delle *Linee Guida OCSE*). Con riferimento a tale aspetto, l'OCSE non assume ancora una posizione definitiva, ritenendo opportuno fare piuttosto riferimento all'analisi delle singole circostanze del caso.

¹⁰⁸ Si è accennato alla circostanza per cui l'assenza di uno *standard* contabile di comune applicazione faccia in modo che, all'interno di un gruppo, possano essere adottate differenti regole contabili, con la conseguenza che elementi simili siano trattati in maniera differente. A ciò consegue che il calcolo del reddito congiunto non possa essere effettuato sulla base della contabilità civilistica adottata dalle due consociate coinvolte nell'operazione, in quanto quest'ultima non è idonea (salvo improbabili eccezioni) a far sì che si possa determinare una base di ripartizione fondata su regole comuni, come, invece, caldeggiato dall'OCSE, al par. 2.125 delle *Linee Guida*. La possibile soluzione alla problematica può essere data dall'adozione della contabilità di gruppo (cd. "financial accounting"), che normalmente è adottata dai gruppi multinazionali al fine di consentire alla società madre di redigere il bilancio consolidato, sulla base del bilancio redatto dalle consociate in base agli standard internazionali (di norma gli *International Financial Reporting Standards – IFRS*). Una contabilità così impostata sarebbe, pertanto, idonea a fornire i dati che consentono la determinazione del profitto congiunto. È stato osservato (si v. VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., *passim*) come, sebbene l'applicazione di tale contabilità di gruppo permetta di ovviare al problema dell'adozione di regole comuni, sarà poi fondamentale per i soggetti coinvolti nell'operazione poter riconciliare il risultato ottenuto con la contabilità di gruppo con il risultato civilistico riportato a fine anno (risultato che potrebbe discostarsi dal reddito determinato in virtù dell'applicazione del metodo della *ripartizione degli utili* per via delle diverse regole di contabilizzazione adottate nei vari ordinamenti). Una possibile soluzione, già adottata da molti gruppi multinazionali e accettata da alcune amministrazioni finanziarie, è data dall'utilizzo della cd. *Agreed Upon Procedure*, che consiste nella verifica, da parte di un soggetto revisore, delle procedure di determinazione della base di ripartizione e degli scostamenti con la contabilità civilistica. Si v., per un approfondimento, VALENTE P., "*Small and Medium*

L'ultimo elemento che deve essere considerato, al fine di determinare correttamente il profitto congiunto, è il momento di determinazione dello stesso. Normalmente la prassi consente l'applicazione del metodo di ripartizione degli utili sia sulla base di dati *previsionali*¹⁰⁹ (cd. *budget*) sia sulla base di dati *a consuntivo*¹¹⁰ (cd. *actual*). Anche in questo caso, l'OCSE non impone alcun obbligo di scelta in merito all'utilizzo di una delle due metodologie, raccomandando di effettuare quest'ultima in base alle concrete circostanze del caso. Si deve evidenziare, anche in questo caso, come la scelta adottata sia suscettibile di influenzare il risultato dell'applicazione del metodo.

(8) La scelta tra valore puntuale e intervallo di risultati

Le *Linee Guida OCSE* evidenziano come l'applicazione della disciplina sui prezzi di trasferimento, pur perseguendo il fine di individuare con la maggior precisione possibile tali prezzi, in conformità alle condizioni vigenti tra soggetti indipendenti – questi ultimi individuati per mezzo della analisi di comparabilità – al fine di parametrarli con quelli presenti nelle operazioni *intercompany*, solo in rari casi porta all'individuazione di un unico *valore di mercato* – da applicare all'operazione controllata o da riconoscere come margine al soggetto controllato – in quanto conduce, invece, nella maggior parte dei casi, all'individuazione di un *intervallo di risultati*¹¹¹.

Enterprises” e “*Cost Contribution Arrangements*”: la posizione della Commissione Europea, in *Il fisco*, n. 7/2013, p. 1001 ss.; ROLLE G., MIOTTO F.F., *Transfer pricing: servizi infragruppo o accordi di ripartizione dei costi?*, in *Il fisco*, n. 40/2014, p. 3954 ss.

¹⁰⁹ L'applicazione del metodo sulla base di dati *previsionali* definisce l'importo dei prezzi di trasferimento da adottare durante il corso dell'esercizio senza dare certezza, tuttavia, che l'attribuzione del reddito effettivo sia conforme al modello di allocazione adottato. L'utilizzo di dati previsionali non è apprezzato dalle amministrazioni fiscali, in quanto il suo corretto utilizzo richiede la preventiva verifica che le stime assunte siano, ovviamente, attendibili e verificabili. Si può facilmente intuire come il controllo sulla correttezza di tali stime sia un compito particolarmente oneroso, sia per le società sia per l'amministrazione, che aumenta con l'aumentare delle voci da analizzare.

¹¹⁰ L'applicazione sulla base di dati *a consuntivo*, diversamente da quella sulla base di dati *previsionali*, assicura, che la ripartizione del reddito effettivo sia operata in ossequio al modello di allocazione utilizzato. Tale metodologia, tuttavia, pur se idonea a risolvere i problemi insiti nella “controllabilità” delle stime previsionali, comporta la conseguenza che entrambi i soggetti coinvolti nelle operazioni scontino gli effetti economici dei rischi sempre in ragione di tale modello di allocazione adottato, ed a prescindere, quindi, dallo svolgimento delle funzioni rilevanti al fine di controllare tali rischi. Da ciò consegue che dovrà porsi particolare attenzione alla redazione del contratto relativo all'operazione posta in essere, nel quale non si dovrà più menzionare e regolamentare la ripartizione dei rischi connessi allo svolgimento dell'operazione, quanto, invece, la spettanza dell'effettivo potere di controllo su di essi. Si deve notare, poi, come l'apporto in termini di gestione dei rischi rilevanti di ciascuno dei due soggetti coinvolti dovrà essere considerato al fine di individuare il modello di allocazione più adeguato per l'operazione, sulla base del modello di creazione del valore, e individuare il medesimo, associando il giusto valore ai contributi dei soggetti coinvolti. La metodologia sulla base di dati *a consuntivo*, quindi, garantisce risultati migliori nel caso di *business* fortemente integrati, dato che questi ultimi presentano nella maggior parte dei casi una co-gestione dei rischi rilevanti.

¹¹¹ Si v. il par. 3.55 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*In alcuni casi sarà possibile applicare il principio di libera concorrenza per ottenere una sola cifra (per esempio un prezzo o un margine) che rappresenterà il dato*

Nonostante nell'ultima versione del 2010 delle *Linee Guida*, infatti, sia stato inserito il nuovo Capitolo III, con cui sono state date le prime indicazioni sull'analisi di comparabilità, non vi sono delle istruzioni di dettaglio che ne indichino una concreta applicazione: vi è, pertanto, il concreto rischio che l'analisi impostata risenta di profili di soggettività, che si riverberano in termini di attendibilità del risultato. L'analisi di comparabilità, poi, risente dell'eccessivo utilizzo delle informazioni ottenute dai database aziendali, anche se, in merito, le istruzioni dell'OCSE raccomandano di privilegiare una analisi di tipo qualitativo¹¹² dei dati.

L'assenza di indicazioni dettagliate, dunque, può portare ad ottenere – piuttosto che un unico valore – un *intervallo di risultati* rappresentativi di situazioni tra loro non del tutto comparabili, e, conseguentemente, diversamente comparabili con il soggetto controllato¹¹³.

Al termine dell'analisi di comparabilità, quindi, possono individuarsi (1) un insieme di soggetti comparabili che approssimano in maniera soddisfacente le caratteristiche dell'operazione tra parti correlate, aventi lo stesso grado di comparabilità rispetto al soggetto controllato, e (2) un insieme di soggetti non aventi lo stesso grado di comparabilità e tra loro eterogenei¹¹⁴.

più affidabile per determinare se le condizioni di una transazione siano conformi al principio di libera concorrenza. Molto spesso, però, poiché la determinazione dei prezzi di trasferimento non è una scienza esatta, l'applicazione del metodo o dei metodi più appropriati avrà come risultato una gamma di cifre, tutte relativamente allo stesso modo affidabili. In questi casi, le differenze tra le cifre comprese in questa gamma possono essere dovute al fatto che, in generale, l'applicazione del principio di libera concorrenza permette di ottenere soltanto l'approssimazione delle condizioni che sarebbero state stabilite tra imprese indipendenti. È anche possibile che i differenti punti della gamma rappresentino il fatto che le imprese indipendenti che pongono in essere transazioni comparabili in circostanze comparabili non determinerebbero esattamente lo stesso prezzo per la transazione in questione”.

¹¹² Una analisi di tipo qualitativo è fondata sull'esame di informazioni maggiormente dettagliate rispetto a quelle rinvenibili nei database aziendali, come, ad esempio, quelli rinvenibili dai bilanci di esercizio delle società indipendenti. Si v. sul punto il par. 3.33 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*Qualora vengano utilizzate anche dati commerciali, la quantità non deve assumere maggiore importanza rispetto alla qualità. In pratica, l'esecuzione di un'analisi di comparabilità effettuata utilizzando soltanto una banca dati commerciale può far nascere dubbi sull'affidabilità di tale analisi, tenendo conto della qualità delle informazioni necessarie per valutare la comparabilità che è di solito ottenibile da una banca dati. Per risolvere tali problemi, le ricerche effettuate nelle banche dati possono essere affinate utilizzando altre informazioni disponibili pubblicamente, in funzione dei fatti e delle circostanze. Tale affinamento della ricerca si pone l'obiettivo di favorire la qualità rispetto ad approcci standardizzati e dovrebbe essere seguito nel caso di ricerche effettuate dai contribuenti/fiscalisti e nel caso di ricerche realizzate dalle amministrazioni fiscali”.*

¹¹³ La stessa situazione può aversi nel caso in cui l'unicità del soggetto controllato renda difficile l'identificazione di soggetti comparabili aventi un buon livello di comparabilità.

¹¹⁴ Al fine di individuare un campione di soggetti effettivamente comparabili, spesso accade che, una volta terminata la prima selezione di soggetti indipendenti (avvenuta tramite l'analisi quantitativa e l'analisi qualitativa), si proceda poi a ridurre ulteriormente il campione finale, tramite l'utilizzo di strumenti di natura statistica, eliminando i risultati sotto il 25° percentile e sopra il 75° (cd. *outlier*). L'utilizzo di strumenti di tipo statistico, tuttavia, non è sempre corretto, come, peraltro, ritenuto dalla stessa OCSE nei lavori preparatori dell'attuale versione delle *Linee Guida* (si v. sul punto il par. 10 del *Comparability Draft 2006*), dove si afferma che “*there is a consensus among OECD countries that statistical tools cannot replace the comparability analysis and in any case recourse to statistical tools should not be encouraged unless they demonstrably enhance the quality of the analysis. In fact, it seems useful to re-emphasise that transfer pricing is a matter of judgement and the use of statistical tools should not be indiscriminate*”. L'utilizzo di strumenti statistici, quindi, non deve avvenire acriticamente, ma deve avvenire solo al fine di integrare i risultati dell'analisi di comparabilità nel caso

Le *Linee Guida OCSE*¹¹⁵, poi, prevedono che, nel momento in cui l'analisi economica conduca a individuare un campione di soggetti che approssimano in maniera soddisfacente le caratteristiche sia dell'operazione tra parti correlate e sia del soggetto controllato, aventi il medesimo grado di comparabilità rispetto a quest'ultima, che ogni punto dell'intervallo sia idoneo a rappresentare le condizioni di libera concorrenza. In tal caso, quindi, non c'è motivo per utilizzare alcuno strumento statistico al fine di restringere ulteriormente l'intervallo al fine di individuare i soggetti comparabili che esprimano i valori *arm's length*.

Al contrario, allorquando i risultati ottenuti – nonostante l'approfondimento dell'analisi di tipo qualitativo – restituiscano un insieme di soggetti con difetti di comparabilità rispetto al soggetto controllato, sarà necessario apportare appropriati aggiustamenti (economicamente accettabili) al fine di eliminare le differenze riscontrate tra soggetto controllato e soggetti inclusi nel campione finale¹¹⁶.

Nella prassi, tuttavia, viene frequentemente adoperato un approccio di tipo semplicistico, fondato sulla selezione dei soggetti posizionati nella parte centrale del campione¹¹⁷.

Con riferimento ai casi in cui il campione finale sia formato da soggetti che approssimano in maniera soddisfacente le caratteristiche dell'operazione tra parti correlate e del soggetto controllato, ed aventi lo stesso grado di comparabilità rispetto a quest'ultimo, qualsiasi elemento del campione è rappresentativo dell'*arm's length*, e può, quindi, essere selezionato¹¹⁸.

in cui il basso livello di informazioni disponibili sulle società indipendenti comparabili possa comportare il rischio di inesattezze.

¹¹⁵ Si v. sul punto il par. 3.62 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “Per determinare tale punto, qualora la gamma comprenda dei risultati il cui livello di affidabilità è relativamente equivalente ed elevato, si potrebbe considerare che qualsiasi punto della gamma risponde al principio di libera concorrenza. Quando i difetti di comparabilità permangono quelli analizzati nel paragrafo 3.57, può essere opportuno utilizzare misure di tendenza centrale (per esempio la mediana, la media o la media ponderata, ecc., in base alle caratteristiche specifiche dell'insieme di dati) per determinare questo punto, al fine di minimizzare i rischi di errori dovuti ai difetti di comparabilità non identificati o non quantificabili”.

¹¹⁶ Nel momento in cui i difetti di comparabilità dovessero rimanere tali, a causa della mancanza di adeguate informazioni che non consente di operare gli opportuni aggiustamenti, l'utilizzo di strumenti di natura statistica è idoneo a ottenere una ulteriore selezione del campione finale, al fine di migliorare la qualità dell'analisi. Ciò avviene tramite l'utilizzo del procedimento prima menzionato (v. *retro* nota 113). Individuato l'intervallo rappresentativo dei risultati conformi al principio di libera concorrenza, si procede, quindi, a individuare il posizionamento del soggetto controllato all'interno dello stesso. A tal fine, è opportuno distinguere due diversi momenti nei quali tale punto può venire individuato, vale a dire (1) il momento della determinazione dei prezzi di trasferimento, o (2) il momento di un eventuale test a consuntivo.

¹¹⁷ La selezione di posizioni mediane, tuttavia, comporta il rischio di ignorare le eventuali peculiarità delle società comparabili rispetto al soggetto controllato, ciò che condurrebbe ad ottenere risultati coerenti con il principio di libera concorrenza.

¹¹⁸ In tal caso, si deve sottolineare che, nel momento in cui sia adottata una metodologia basata sull'utilizzo di dati *previsionali*, più il punto selezionato è vicino agli estremi dell'intervallo, più è alto il rischio che a consuntivo il risultato ricada al di fuori di tale intervallo, con i conseguenti rischi di ricollocazione all'interno dello stesso in sede di attività accertativa. Nel caso sia adottata, invece, una metodologia basata sull'utilizzo di

Quando, invece, il campione finale sia formato da soggetti caratterizzati da difetti di comparabilità, gli elementi del campione finale saranno, in primo luogo, selezionati per mezzo di un ulteriore affinamento dell'analisi e/o l'utilizzo di metodi statistici, e all'interno dell'intervallo *arm's length* così ottenuto, ogni elemento è idoneo a rappresentare un valido riferimento delle condizioni applicate tra parti indipendenti¹¹⁹.

Un aspetto a cui i soggetti che adottano una metodologia fondata sull'utilizzo di dati *previsionali* (e/o per i contribuenti il cui intervallo *arm's length* sia stato sconosciuto in sede di verifica) devono prestare particolare attenzione è il riposizionamento del risultato del soggetto all'interno dell'intervallo ritenuto corretto dall'amministrazione finanziaria, nel momento in cui la politica sui prezzi di trasferimento adottata abbia condotto ad un risultato al di fuori di tale intervallo¹²⁰.

(9) Il corretto momento di determinazione del valore

La corretta applicazione della disciplina sui prezzi di trasferimento richiede, tra le varie valutazioni necessarie ai fini dello svolgimento dell'analisi di comparabilità, la corretta selezione dell'orizzonte temporale maggiormente appropriato al fine di condurre l'analisi e il confronto tra operazioni realizzate in circostanze economiche comparabili.

Occorre prendere in debita considerazione, in primo luogo, la scelta dell'*anno di origine* dei dati relativi alle operazioni tra soggetti indipendenti. È intuitivo che le informazioni più affidabili siano quelle relative ad operazioni intercorse tra soggetti indipendenti effettuate nell'anno di riferimento¹²¹, che, pertanto, costituiscono la fonte di informazioni privilegiata da utilizzare ai fini dell'analisi economica.

L'OCSE, tuttavia, evidenzia come tali informazioni non siano sempre disponibili al momento in cui viene condotta l'analisi¹²², ravvisando, anzi, di norma, l'esistenza di dati

dati *a consuntivo*, l'aggiustamento al termine del periodo d'imposta assicura l'inclusione del risultato all'interno dell'intervallo *arm's length*.

¹¹⁹ Similmente al caso precedente, la scelta di una metodologia basata sui dati *previsionali* espone il soggetto controllato al rischio di ripresa fiscale, nel caso in cui si sia scelto un punto vicino agli estremi dell'intervallo *arm's length*.

¹²⁰ Le amministrazioni finanziarie, infatti, tendono ad interpretare il par. 3.62 delle *Linee Guida OCSE* nel senso di giustificare il riposizionamento automatico su un punto di centrale dell'intervallo. È stato notato come tale approccio, tuttavia, sottostimi quanto precisato dallo stesso paragrafo, allorché si evidenzia che la scelta del punto deve in ogni caso dipendere dalle caratteristiche specifiche del campione finale. Pertanto, la società controllata, al fine di evitare la rettifica, dovrà dimostrare che l'intervallo *arm's length* è in realtà diverso da quello individuato dall'amministrazione, oppure dovrà giustificare un diverso posizionamento nell'intervallo.

¹²¹ Vale a dire l'anno in cui sono svolte anche le operazioni *intercompany* esaminate.

¹²² Si v. il par. 3.68 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui "In linea di principio, le informazioni riguardanti le condizioni delle transazioni comparabili sul libero mercato intraprese o realizzate nel corso dello stesso periodo rispetto alle transazioni controllate ("transazioni contemporanee sul libero mercato") dovrebbero essere le

contemporanei in due fattispecie, ovvero quando vi sia l'esistenza di soggetti comparabili interni, o quando l'operazione abbia ad oggetto beni indifferenziati e fungibili, per i quali esiste una quotazione sui mercati internazionali¹²³.

Nella prassi comune, poi, accade che vi siano casi in cui l'analisi di comparabilità si basa su dati esterni, a causa del lasso temporale intercorrente tra il momento in cui viene effettuata l'analisi e il momento in cui i bilanci relativi a un determinato periodo d'imposta sono resi disponibili, per cui è inevitabile utilizzare dati riferiti a periodi d'imposta precedenti a quello in cui l'operazione controllata è stata posta in essere. In tal caso, quindi, nella prassi si fa spesso ricorso a dati riferiti a più anni¹²⁴: la raccolta di dati riferiti a più annualità, inoltre, ha l'indubbio pregio di consentire la "normalizzazione" delle circostanze caratteristiche¹²⁵ dei singoli anni.

Le stesse *Linee Guida*¹²⁶, peraltro, affermano che l'esame di informazioni afferenti periodi di imposta precedenti a quello in cui viene effettuata l'operazione può quindi facilitare una corretta determinazione dei prezzi di trasferimento, dato che i dati relativi a più anni forniscono maggiori informazioni in merito alla strategia e alla gestione dell'attività imprenditoriale, restituiscono un quadro omogeneo di ogni singolo periodo d'imposta, non influenzato dalle vicende particolari caratterizzanti il singolo anno, e forniscono maggiori informazioni relativamente al ciclo di vita dei prodotti, tutti fattori, questi, che possono avere impatto sulle condizioni economiche rilevanti ai fini dell'analisi di comparabilità.

Assodata l'utilità dell'utilizzo di dati riferiti a più anni, appare opportuno definire l'orizzonte temporale all'interno del quale muoversi, e, quindi, il numero delle annualità da

informazioni più affidabili da utilizzare in un'analisi di comparabilità, perché riflettono il modo in cui parti indipendenti si sono comportate in un ambiente economico simile a quello della transazione controllata del contribuente. Tuttavia, in pratica, le informazioni disponibili sulle transazioni contemporanee sul libero mercato possono essere limitate, in funzione della data di raccolta".

¹²³ Si v. sul punto SIMONTACCHI S., *The impact of the recent economic downturn on transfer pricing: an opportunity to analyse the comparability factor of economic circumstances and the related use of multiple year data?*, in *Derecho Fiscal International. Temas Selectos*, Editorial Porrúa, 2011, p. 203 s., e in particolare, i parr. 2.2 e ss.

¹²⁴ In assenza di dati contemporanei, quindi, la prassi applicativa prevede che si debba fare ricorso a dati riferiti a più anni precedenti, anche se non in via sistematica, prendendo in esame un determinato lasso temporale. La concreta selezione del lasso temporale di origine dei dati è connessa alle circostanze economiche del caso di specie, per cui, prima di selezionare automaticamente dati relativi a più esercizi precedenti, dovrebbe essere esaminata la possibilità di utilizzare i dati rinvenienti dall'ultimo esercizio, per i quali i dati di operazioni tra terzi sono disponibili, o, comunque, un esercizio che presenta caratteristiche simili a quello in oggetto.

¹²⁵ È di immediata evidenza, infatti, che ogni singola annualità sia caratterizzata dalla contemporanea presenza di numerosi fattori che ne influenzano le circostanze economiche, e che la rendono, per così dire, un *unicum* difficilmente comparabile alle altre (si pensi, ad esempio, al tasso di inflazione, agli aumenti del costo delle materie prime, ecc.).

¹²⁶ Si v. il par. 3.75 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui *"In pratica, l'esame dei dati pluriennali è spesso utile in un'analisi di comparabilità, ma non è un obbligo sistematico. I dati pluriennali dovrebbero essere utilizzati nel caso in cui permettano di migliorare l'analisi dei prezzi di trasferimento. Non sarebbe opportuno fissare degli orientamenti normativi per quanto riguarda il numero di anni che devono essere coperti dalle analisi pluriennali"*.

prendere in considerazione all'interno del lasso temporale analizzato. Anche in questo frangente l'OCSE ha evidenziato come non vi possa essere una scelta valida per tutti i casi, dovendo scegliersi, quindi, l'orizzonte temporale con riferimento alle specifiche caratteristiche del caso di specie¹²⁷. Nella comune prassi applicativa, comunque, la scelta dell'orizzonte temporale ricade sull'ultimo triennio disponibile¹²⁸.

Di particolare rilievo, da ultimo, è il momento in cui l'analisi economica è condotta. Sul punto, l'OCSE ha evidenziato la presenza di due possibili alternative, vale a dire il cd. "*price setting approach*"¹²⁹, basato sull'utilizzo di informazioni esistenti ad inizio esercizio, e il cd. "*outcome testing approach*"¹³⁰, basato sull'utilizzo di informazioni presenti in un momento successivo alla chiusura dell'esercizio, che, normalmente, coincide con la data di presentazione della dichiarazione dei redditi¹³¹.

Individuato un opportuno periodo di tempo al quale far riferimento al fine di rintracciare i dati relativi ai soggetti e alle operazioni comparabili, occorre, poi, prestare particolare attenzione a un altro importante elemento, al fine di determinare correttamente il prezzo di trasferimento, vale a dire la *base dati* dell'operazione infragruppo a cui poi si andrà ad applicare il metodo selezionato. L'alternativa, anche in questo, è duplice: si potrà optare per l'applicazione del metodo prescelto su dati *previsionali* (e, quindi, *ex ante*) con la conseguenza, in questo caso, che il risultato a consuntivo potrebbe condurre a un risultato

¹²⁷ Si v. il par. 13 del *Comparability Draft 2006*.

¹²⁸ Negli ultimi anni, tuttavia, la conclamata presenza di cicli economici ben identificabili e con alta varianza, ha rappresentato una valida ragione per derogare a tale prassi, ed estendere l'orizzonte temporale di riferimento ad anni ancora più lontani, al fine di fornire dati il più possibile "normalizzati". La necessità di un tale approccio è stata particolarmente rilevante nell'ultimo decennio, per via della perdurante crisi economica, che, soprattutto per gli anni 2009/2010 (per i quali erano disponibili come dati più recenti quelli relativi ad anni pre-crisi), poteva avere effetti significativi sulla comparabilità delle circostanze economiche tra operazione infragruppo controllata e operazioni poste in essere da parte dei soggetti indipendenti.

¹²⁹ Si v. il par. 3.69 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui "*In alcuni casi i contribuenti elaborano una documentazione dei loro prezzi di trasferimento per dimostrare che si sono ragionevolmente sforzati di rispettare il principio di libera concorrenza quando le loro transazioni infragruppo sono state poste in essere, cioè su una base ex ante ... basandosi sulle informazioni di cui potevano ragionevolmente disporre in quel momento. Queste informazioni comprendono non solo le informazioni sulle transazioni comparabili degli anni precedenti, ma anche informazioni sui cambiamenti economici e di mercato che possono essersi prodotti fra quegli anni precedenti e l'anno della transazione controllata. In realtà, parti indipendenti in circostanze comparabili non baserebbero le loro decisioni in materia di prezzi solo su dati storici*".

¹³⁰ Si v. il par. 3.70 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui "*In altri casi, i contribuenti potrebbero testare il risultato effettivo delle loro transazioni controllate per dimostrare che le condizioni di queste transazioni rispondevano al principio di libera concorrenza, cioè su una base ex post ... Di solito questo test viene effettuato al momento di preparare la dichiarazione dei redditi alla fine dell'anno*".

¹³¹ Tra il momento di inizio esercizio e il momento di presentazione della dichiarazione dei redditi può intercorrere anche più di un anno e mezzo – come, ad esempio, avviene nel nostro Paese, dato che la dichiarazione dei redditi relativa a un determinato periodo d'imposta viene normalmente presentata entro il 30 settembre del periodo di imposta successivo – e ciò darebbe la possibilità, a chi applicasse il secondo approccio, di avere dati più recenti relativi a soggetti indipendenti. Inoltre, l'*outcome testing approach*, prevedendo l'applicazione di prezzi provvisori nel corso dell'esercizio, comporta l'effettuazione di un adeguato aggiustamento una volta che la ricerca dei dati comparabili viene posta in essere.

diverso da quello dei soggetti comparabili, oppure si potrà optare per l'applicazione del metodo prescelto su dati *a consuntivo* (e, quindi, *ex post*) con la certezza, in quest'ultima eventualità, di ottenere al termine del periodo d'imposta un risultato in linea con quello dei soggetti comparabili, anche applicando l'aggiustamento di fine anno¹³².

La scelta della base di dati da applicare deve, ovviamente, tenere in considerazione il fatto che si dovrebbero, comunque, emulare per quanto possibile le condizioni applicate tra soggetti terzi¹³³.

La concreta applicazione della base di dati, poi, deve tenere conto dell'effettiva disponibilità di informazioni. Se da un lato, infatti, le condizioni applicate *ex ante* tra soggetti terzi sono disponibili solo in presenza di una metodologia/approccio *interno*, e, quindi, quando si ha la disponibilità di tutte, o quasi, le informazioni rilevanti, dall'altro, quando la determinazione dei prezzi di trasferimento si basa su una metodologia/approccio *esterno*,

¹³² Vi è anche la possibilità di optare per un approccio intermedio, utilizzato da quei gruppi dotati di un adeguato sistema di gestione, che prevede l'applicazione del metodo selezionato sui dati *previsionali*, i quali, però, vengono costantemente aggiornati durante il corso del periodo d'imposta. Tale approccio, che sicuramente rappresenta un buon compromesso, utile sia ad approssimare al meglio il risultato dei soggetti comparabili e sia ad evitare la successiva applicazione dell'aggiustamento di fine anno (l'applicazione di quest'ultimo, infatti, fa scaturire alcune problematiche ulteriori rispetto a quelle proprie della disciplina dei prezzi di trasferimento, in particolare ai fini doganali, come si avrà modo di illustrare nel prosieguo del lavoro), può, tuttavia, essere molto oneroso, in quanto postula, a livello operativo, il costante monitoraggio e la rivisitazione delle previsioni in corso d'anno. La scelta del momento opportuno in cui compiere l'analisi economica può, quindi, avere un impatto sulla determinazione dei prezzi di trasferimento: se, infatti, il *price setting approach*, che utilizza informazioni esistenti ad inizio esercizio, non comporta la scelta *a priori* di alcuna metodologia (in quanto i dati così ottenuti sono applicabili sia su base *previsionale* sia su base *a consuntivo*), l'*outcome testing approach*, utilizzando informazioni presenti in un momento successivo alla chiusura dell'esercizio, comporta per definizione l'applicazione della disciplina dei prezzi di trasferimento su dati *a consuntivo*.

¹³³ Proprio per questo, una critica che spesso viene rivolta alla metodologia basata su dati *a consuntivo* è che tra soggetti terzi i prezzi vengono stabiliti *ex ante* senza alcun aggiustamento a fine anno, salvo in alcuni casi particolari, che, comunque, vengono disciplinati contrattualmente *ab initio*. Pertanto, tra soggetti terzi i risultati *a consuntivo*, invece che determinare un aggiustamento di fine anno, potrebbero condurre, più verosimilmente, ad una rinegoziazione delle condizioni da applicarsi in futuro. Non deve dimenticarsi, inoltre, che spesso l'aggiustamento di fine anno viene interpretato come un modo per allocare in maniera elusiva materia imponibile a fine esercizio. Si v. in argomento Cass., Sez. V, sent. n. 11949 del 13/07/2012, in *Banca Dati Fisconline*, secondo cui “è *indeducibile per difetto di inerenza il costo addebitato a una società italiana da una società 'sorella' non residente a rettifica in aumento dei costi già addebitati nel corso dell'esercizio sociale. Ha giocato un ruolo decisivo nella valutazione della Corte soprattutto la data dell'operazione, rappresentata dall'ultimo giorno dell'esercizio fiscale, quando presumibilmente erano noti a consuntivo i dati sulla redditività della società italiana e della società estera. La Suprema Corte ha, in particolare, desunto il principio di diritto secondo cui l'onere di fornire la dimostrazione dell'inerenza dei costi – e, qualora si tratti di cessioni infragruppo soggette alla disciplina dei prezzi di trasferimento, di ogni elemento che consenta all'amministrazione di verificare il valore normale dei relativi corrispettivi – incombe sul contribuente e non sull'amministrazione finanziaria*”. In argomento si v. pure STEVANATO D., *Il «transfer pricing» tra evasione ed elusione*, in *GT – Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 4/2013, p. 303 ss.; ONEGLIA F., LA CANDIA G., *Onere della prova nel transfer pricing*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 10/2012, p. 27 ss.; AVOLIO D., SANTACROCE B., *Oneri documentali e prova nel «transfer pricing»*, in *Corriere tributario*, n. 37/2012, p. 2866 ss.; BORGOGGIO A., *Transfer pricing e natura elusiva dell'operazione*, in *Il fisco*, n. 31/2012, p. 4991 ss.; COMI G., MARCONI M., *Transfer pricing: al contribuente l'onere della prova anche sull'inerenza dei costi*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 5/2013; VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 539 ss. Per la posizione della dottrina straniera in argomento, si v. WRIGHT D., KEATES H.A., *United States – The cost plus method*, in *International transfer pricing journal*, IBFD, Genn./Febb. 1999; CASLEY A., ABU-EL-ATA A., *United Kingdom – The cost plus method*, in *International transfer pricing journal*, IBFD, Genn./Febb. 1999.

attraverso l'utilizzo di dati rinvenuti nei database pubblici, i dati utilizzati, tratti dai bilanci dei soggetti esterni, sono per definizione risultati *a consuntivo*, che hanno tenuto già conto del profilo funzionale e di rischio. Non si conoscono, quindi, per i soggetti comparabili esterni, quali fossero gli obiettivi previsti in termini di profitto *previsionale*.

Si deve evidenziare, comunque, che – applicando il *price setting approach* – i dati *a consuntivo*, rappresentando anche le informazioni disponibili al momento della determinazione dei prezzi di trasferimento, potrebbero essere utilizzati, nel momento in cui si volesse optare per un meccanismo di tipo *previsionale*, più che come risultati a consuntivo dei soggetti comparabili, come obiettivo per la determinazione dei prezzi di trasferimento disponibili al momento della redazione degli obiettivi previsionali. Il principale vantaggio che consegue all'applicazione di una metodologia basata su dati a consuntivo è, quindi, dato dall'obiettività dei dati utilizzati, che, ovviamente, non risentono di stime, come invece accade per i dati previsionali.

Un elemento che, però, non favorisce l'utilizzo di una metodologia basata su dati *a consuntivo* è dato dal risultato che l'applicazione di tale metodologia comporta nel caso in cui si utilizzasse il metodo del margine *netto di transazione*: quest'ultimo, infatti, attribuisce un reddito operativo aziendale garantito alla filiale, in quanto limita il rischio di impresa gravante su quest'ultima¹³⁴: si rischia, insomma, di addebitare ad una sola controparte tutte le inefficienze¹³⁵.

(10) L'aggiustamento di fine anno

¹³⁴ È stato osservato (v. AA.VV., *La determinazione dei prezzi di trasferimento intercompany*, cit.) come la garanzia di ottenere un profitto conseguente all'utilizzo di una metodologia *a consuntivo* – che prevede l'aggiustamento di fine anno per riportare il reddito operativo aziendale della filiale al risultato obiettivo – possa denotare dipendenza economica di quest'ultima rispetto al proprio committente, con la conseguenza che possa essere accertata – secondo un certo approccio interpretativo – l'esistenza di una stabile organizzazione. In argomento, le *Linee Guida OCSE* (si v. il par. 9.46) hanno evidenziato che il profilo di rischio non deve essere inteso come una conseguenza del metodo adottato, quanto piuttosto come uno dei fattori chiave che ne determina la scelta e le modalità applicative. La dottrina straniera (si v. KUPPENS J., OOSTERHOFF D., *The Netherlands – Business restructuring and permanent establishment*, in *International transfer pricing journal*, IBFD, Lug./Ago. 2006) ha rilevato, nel corso dei lavori sui *transactional profit methods* e sul *business restructuring*, come la metodologia sulla base di dati *a consuntivo* si addicesse a quelle fattispecie in cui sono coinvolti soggetti con un basso profilo di rischio.

¹³⁵ L'OCSE (si v. i par. 9.45, 2.127 e 2.130 delle *Linee Guida*) non prende posizione in ordine alla preferenza da accordare a una delle due impostazioni, evidenziando la possibilità di scegliere uno dei due approcci in base alla concreta disponibilità di dati nonché in base alle particolari circostanze del caso di specie. Nel 2012 è iniziata una consultazione pubblica con l'obiettivo di evidenziare ulteriori eventuali problematiche, da cui è emersa la necessità di approfondire ulteriormente l'argomento a livello internazionale (si v. il documento *Draft on timing issues relating to transfer pricing: request for comments of the secretariat of working party no. 6 of the OECD Centre of Tax Policy and Administration of certain transfer pricing issues*, del giugno 2012, e le relative risposte pervenute, compendiate nel documento *The comments received with respect to the discussion draft on timing issues relating to transfer pricing*, dell'ottobre 2012).

L'utilizzo di dati a consuntivo richiede, nella quasi totalità di casi, l'applicazione di un *aggiustamento di fine anno*, al fine di permettere l'allineamento dei margini (operativi o netti a seconda del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento utilizzato) ottenuti tramite l'utilizzo dei prezzi provvisori come definiti in sede previsionale¹³⁶.

Non essendoci, ad oggi, delle linee guida particolari in materia di aggiustamenti di fine anno, né alcuna forma di armonizzazione tra la disciplina dei prezzi di trasferimento e la disciplina contabile (internazionale e nazionale), si registra la compresenza di eterogenee modalità di applicazione dell'istituto, che, ovviamente, possono condurre a risultati diversi.

L'aggiustamento di fine anno deve, ovviamente, essere rilevato contabilmente da entrambi i soggetti coinvolti nell'operazione¹³⁷, al fine di evitare sia fenomeni di doppia imposizione (derivanti dal riconoscimento dell'aggiustamento solo nel Paese nel quale ne deriva un aumento della base imponibile) sia fenomeni – ed è questo il punto più delicato – di doppia non-imposizione (derivanti dal riconoscimento dell'aggiustamento solo nel Paese nel quale ne deriva una diminuzione della base imponibile).

La previsione dell'obbligo della rilevazione contabile dell'aggiustamento è di norma presente nelle clausole contrattuali che legano tra loro i soggetti coinvolti nell'operazione, ed in particolare nelle clausole specifiche riguardanti i prezzi di trasferimento. Queste ultime, allorché prevedono l'utilizzo di un meccanismo a consuntivo, prevedono naturalmente l'ipotesi di un aggiustamento di fine anno. In difetto, si rinvia alla politica sui prezzi di trasferimento adottata dal gruppo, all'interno della quale è regolato in maniera particolareggiata il meccanismo di fissazione dei prezzi e di aggiustamento degli stessi.

Può, tuttavia, aversi il caso in cui vi sia l'assenza di pattuizioni contrattuali specifiche o il caso in cui vi sia l'assenza di un esplicito riferimento all'aggiustamento di fine anno. In tali casi, si potrebbe essere portati a ritenere che un eventuale aggiustamento sia idoneo ad avere una rilevanza solamente fiscale, in quanto l'aggiustamento eventualmente posto in essere da uno solo dei soggetti coinvolti avrebbe il solo fine di rendere la determinazione del proprio reddito imponibile in linea con la normativa fiscale vigente nel proprio Paese di residenza¹³⁸.

¹³⁶ L'*aggiustamento di fine anno* (cd. *compensating adjustment*) è definito dal glossario delle *Linee Guida OCSE* come "l'aggiustamento nell'ambito del quale il contribuente dichiara al fisco un prezzo di trasferimento che, a suo parere, è un prezzo di libera concorrenza per una transazione controllata, anche se questo prezzo è diverso da quello effettivamente pattuito tra imprese associate. Questo aggiustamento è effettuato prima della presentazione della dichiarazione dei redditi".

¹³⁷ Tale raccomandazione è stata evidenziata anche nel *Report on compensating adjustments* dell'EU Joint Transfer Pricing Forum del gennaio 2014.

¹³⁸ In tal caso si potrebbe generare una doppia non imposizione.

La diversità delle soluzioni applicate risente anche della differente attitudine delle amministrazioni finanziarie nazionali ad accettare l'applicazione degli *aggiustamenti di fine anno*. A tale difficoltà si cerca di porre rimedio attraverso la negoziazione di accordi bilaterali tra i Paesi coinvolti, in modo da evitare fenomeni di doppia imposizione¹³⁹.

L'importanza della corretta rilevazione contabile degli aggiustamenti di fine anno si deduce anche dall'impatto che essa può avere ai fini del pagamento dei dazi doganali, della quale di tratterà in seguito.

(11) Il valore normale di cui all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986 e la sua compatibilità giuridica con i metodi OCSE di determinazione del prezzo di trasferimento

Tratteggiati brevemente i principali caratteri dei metodi di determinazione del valore normale nell'ambito della disciplina sui prezzi di trasferimento, delineati dall'OCSE e recepiti nella prassi nazionale, occorre ora verificarne la loro concreta compatibilità giuridica con il concetto di *valore normale* presente all'art. 9, co. 3, del D.P.R. n. 917/1986.

Tale verifica di compatibilità appare importante, in quanto, ad un primo esame, il concetto di valore normale delineato nel predetto art. 9, co. 3, non pare essere del tutto coincidente con il concetto di valore normale presente nella disciplina internazionale. Dovendo, quindi, trasfondere nel nostro ordinamento tale ultimo concetto, occorre prestare attenzione, volendo usare le parole della Corte di Cassazione, al fatto che *“nel dare concretezza al metodo di determinazione del prezzo di trasferimento, il giudice rimane orientato dal su ripetuto criterio legale¹⁴⁰ e deve mantenersi nel binario dettato da esso”¹⁴¹*.

Se solo si considera il fatto che il numero di verifiche fiscali contenenti contestazioni in materia di prezzi di trasferimento negli ultimi anni sia in costante aumento¹⁴², unitamente al

¹³⁹ La dottrina, così come le istituzioni sovranazionali, quindi, a prescindere dal diverso approccio tenuto dalle varie amministrazioni finanziarie, ritengono, comunque, che sia di fondamentale importanza definire nei termini contrattuali – direttamente o tramite riferimenti alla politica del gruppo sui prezzi di trasferimento – il meccanismo di aggiustamento di fine anno da adottare, e documentare il medesimo per mezzo dell'emissione di note di debito o credito, debitamente contabilizzate (si v. sul punto DENARO A., *Gli aggiustamenti compensativi a confronto le posizioni di OCSE ed EU Joint Transfer Pricing Forum*, in *Corriere tributario*, n. 28/2014, *passim*).

¹⁴⁰ La Corte di Cassazione di riferisce a criterio di cui all'art. 9, co. 3, D. Lgs. n. 917/1986.

¹⁴¹ Così si esprime la sentenza della Suprema Corte di Cassazione n. 17953 del 19/10/2012, in *Banca Dati Fiscoonline*.

¹⁴² Tali verifiche, fino a pochi anni fa indirizzate principalmente nei confronti di grandi gruppi multinazionali, nell'ultimo periodo sono state indirizzate in maniera sempre maggiore anche confronti di gruppi di imprese di piccole/medie dimensioni, e sono basate sull'acritico ricorso, da parte dell'amministrazione – dal punto di vista giuridico – ai metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento elaborati dall'OCSE. L'importanza della disciplina sui prezzi di trasferimento, poi, è generalmente desumibile dai dati contenuti nel *Bollettino del ruling*

fatto che le società contribuenti interessate, al momento di predisporre la cd. “*transfer pricing documentation*”, in base al disposto dell’art. 26, D.L. n. 78/2010, utilizzano tali metodi senza verificarne la previa compatibilità con il nostro sistema giuridico, appare evidente l’importanza di questa verifica di compatibilità giuridica.

L’interrogativo, in ultima analisi, riguarda il comportamento che il giudice – sia esso di merito o di legittimità – potrà avere di fronte all’utilizzo, a volte improprio, di tali metodi da parte sia dell’amministrazione finanziaria, sia da parte del contribuente.

Si rende quindi necessario indagare brevemente sulla concreta definizione di valore normale ai fini della normativa nazionale in tema di prezzi di trasferimento.

È stato osservato dalla dottrina¹⁴³ come fino a qualche anno fa la giurisprudenza della Suprema Corte di Cassazione in tema di prezzi di trasferimento sia stata alquanto sporadica, e precipuamente indirizzata verso l’esame dei problemi legati al corretto riparto dell’onere probatorio¹⁴⁴ e della natura antielusiva¹⁴⁵ dell’art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986. A partire

di standard internazionale del 19/03/2013, pubblicato dall’Agenzia delle Entrate, da cui si ricava che ben il 92% delle tipologie di transazione oggetto di accordi riguarda problematiche inerenti i prezzi di trasferimento. La restante parte dei casi oggetto di accordo ha riguardato la problematica contigua relativa all’attribuzione degli utili alla stabile organizzazione.

¹⁴³ Si v. in argomento VALENTE P., *L’onere della prova nelle controversie sul transfer pricing*, in *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 1341 ss.

¹⁴⁴ Sul tema del corretto riparto dell’onere probatorio nelle controversie in tema di prezzi di trasferimento, si v. Cass., Sez. Trib., sent. n. 22023 del 13/10/2006 (su cui v. per un commento BALLANCIN A., *La disciplina italiana del transfer price tra onere della prova, giudizi di fatto e l’(in)esistenza di obblighi documentali*, in *Il fisco*, n. 6/2006, p. 1982 ss.; BERGAMI D., *Onere della prova a carico dell’amministrazione nel transfer pricing*, in *Corriere tributario*, 2006, p. 3727 ss.; CAPOLUPO S., *Transfer pricing e prova di elusione*, in *Il fisco*, n. 28/2008, p. 5017 ss.; ROSSI M., *Burden of proof on tax authorities in transfer pricing cases, italian Supreme Court says*, in *Tax analysts*, 21 nov. 2006; TROPIN M.J., *Italy’s High Court says tax officials bear burden of proof in transfer pricing disputes*, in *Tax management transfer pricing report*, vol. 15, n. 15/2006; BONARELLI P., “*Transfer pricing*”: *secondo la Cassazione spetta al fisco l’onere della prova*, in *Fiscalità internazionale*, n. 1/2007, p. 25), e Cass. Sez. Trib., sent. n. 11226 del 16/05/2007 (commentata da BONTEMPO F., *Transfer pricing: le preziose indicazioni della Corte di Cassazione per smascherare le operazioni infragruppo con finalità elusive*, in *Il fisco*, n. 33/2007, p. 4874), entrambe in *Banca Dati Fisconline*. In entrambi i casi sottoposti al vaglio della Corte di legittimità, l’amministrazione finanziaria aveva emesso un avviso di accertamento per presunte sovrapproduzioni *intercompany* di autovetture tra la società italiana distributrice nel mercato italiano di un noto marchio di autovetture americano, e le consociate europee, produttrici delle autovetture in stabilimenti localizzati in altri Paesi europei. Le presunte sovrapproduzioni si originavano, nell’ipotesi accertativa, dal fatto che la società distributrice italiana assumeva a proprio carico l’onere economico e finanziario di sostituzioni e riparazioni dei veicoli viziati da difetti di fabbrica, rimborsando alle concessionarie e alle officine autorizzate il costo dei loro interventi in difetto di prova di una garanzia (convenzionale) operante sul prezzo di trasferimento per ridurlo in proporzione al fine di riportarlo al suo valore normale. La Corte, dopo aver ricordato la *ratio* della disposizione contenuta nell’art. 76, co. 5, D.P.R. n. 917/1986 (che costituiva l’antecedente storico dell’attuale art. 110, D.P.R. n. 917/1986), e la natura antielusiva della stessa, precisa che l’onere della prova dei presupposti dell’elusione grava sull’amministrazione finanziaria. Ciò posto, la Corte rigetta il ricorso erariale, confermando l’esito dei primi due gradi di giudizio, in quanto l’Ufficio non aveva dato prova del fatto che la fiscalità in Italia all’epoca dell’effettuazione delle operazioni contestate fosse superiore rispetto a quella in vigore nei Paesi di provenienza dei veicoli compravenduti, e non aveva determinato il valore normale dei veicoli acquistati dalla società distributrice italiana, verificando poi, in concreto, se i corrispettivi pagati da quest’ultima alle consociate estere fossero effettivamente superiori a tale valore, con un’indagine estesa alla sufficienza del margine di utile ricavato per coprire le spese di riparazione in garanzia ed un’analisi delle condizioni del mercato automobilistico mediante confronto dei prezzi praticati all’interno del gruppo automobilistico con quelli praticati da altre imprese concorrenti.

dall'anno 2011, è stato invece individuato un orientamento della Suprema Corte incentrato proprio sul tema della corretta interpretazione dell'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, che viene maggiormente in rilievo ai fini della presente analisi.

Volendo partire brevemente da un'analisi delle disposizioni contenute nel Testo Unico delle Imposte sui Redditi, occorre ricordare come il potere dell'amministrazione finanziaria di rettificare – in aumento o in diminuzione – il valore dei prezzi di trasferimento nei rapporti *intercompany* sia normato all'art. 110, co. 7, il quale dispone che “*i componenti del reddito*

¹⁴⁵ Sul tema della natura antielusiva dell'art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986, si v. Cass., Sez. V, sent. n. 11949 del 13/07/2012, in *Banca Dati Fiscoonline*, precedentemente citata (v. *retro* nota 132), e la dottrina *ivi* citata, con particolare riferimento a STEVANATO D., *Il «transfer pricing» tra evasione ed elusione*, cit.; BORGOGGIO A., *Transfer pricing e natura elusiva dell'operazione*, cit. Nel caso trattato dalla Suprema Corte una società italiana commercializzava prodotti *software* acquistati da una società affiliata residente nel Regno Unito. Nell'ultimo giorno del periodo d'imposta la società italiana contabilizzava una fattura emessa dalla società inglese per rettifica in aumento dei prezzi applicati in corso d'esercizio. L'amministrazione finanziaria disconosceva la rettifica e considerava applicabile quale valore normale il “*prezzo medio di vendita, epurato della maggiorazione contestata, applicato ... nel corso dell'esercizio fiscale esaminato*”. Nei precedenti gradi di merito, era stato affermato che il rilievo contestato era infondato, perché l'onere della prova incombeva sull'amministrazione e non era stato correttamente adempiuto. La Corte di Cassazione si dimostra, però di diverso avviso, accogliendo il ricorso erariale in virtù del fatto che, da un lato, l'art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986, “*in presenza di norme specificatamente dirette ad impedire il dirottamento di flussi reddituali ad esempio verso Paesi a fiscalità agevolata (art. 110.10 e artt. 167 e 168 TUIR) mediante condotte «simulatorie» danti luogo a fenomeni di tipo «evasivo», ... ha finalità ulteriore di evitare che, mediante fenomeni non simulatori, ... l'erario italiano abbia a subire un concreto pregiudizio*”, e che, dall'altro, consegue da tale natura che “*l'onere della prova della ricorrenza dei presupposti di fatto dell'elusione grava in via di principio sull'A.F.*”, ma debba essere declinato in maniera differenziata. Continua la Suprema Corte, difatti, affermando che “*per quanto concerne i componenti positivi del reddito incombe certamente sull'A.F. ... l'onere di provare la fondatezza della rettifica da transfer price*”, mentre per i componenti negativi del reddito, poiché il problema “*involge anche il profilo dell'inerenza, oltre che quello dell'esistenza dei costi dichiarati*”, l'onere della prova non può che essere a carico del contribuente. Si v. pure Cass., Sez. V, sent. n. 10739 del 08/05/2013, autorevolmente commentata da DELLA VALLE E., *Oggetto ed onere della prova nelle rettifiche da «transfer price»*, in *GT - Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 10/2013, p. 772 ss. In quel caso, i giudici di merito annullavano l'operato dell'amministrazione finanziaria con riferimento ad un avviso di accertamento con cui erano stati ripreso a tassazione i costi relativi al pagamento di un marchio e i maggiori redditi relativi ad abbuoni concessi a controllate estere. In merito al primo rilievo, i giudici avevano ritenuto che l'amministrazione non avesse provato il minor valore del marchio, mentre in merito al secondo rilievo i giudici avevano ritenuto che l'Ufficio “*non avesse dimostrato il regime fiscale di maggiore favore dei Paesi esteri sede delle controllate*”. La Corte di Cassazione in ordine al primo rilievo ritiene fondato il motivo di ricorso erariale, perché, per costante giurisprudenza sul principio dell'inerenza, una volta che l'amministrazione abbia evidenziato precisi elementi indiziari di una divergenza tra valore iscritto in bilancio e valore effettivo, spetta al contribuente “*dimostrare ... l'ammontare delle spese per beni e servizi da dedursi*”. In ordine al più interessante secondo rilievo, l'avvocatura erariale aveva posto in evidenza che “*la circostanza del miglior regime fiscale era, invece, da ritenersi estranea alla fattispecie del transfer pricing*” e che “*la disposizione in esame ha la finalità non già di valutare il carico fiscale complessivo gravante sull'operazione infragruppo ma piuttosto di procedere a una corretta determinazione del reddito imponibile allocabile in Italia*”; quindi, secondo la tesi erariale, “*l'aspetto della potenziale elusività dell'operazione non riveste alcuna importanza ... soggiacendo le operazioni infragruppo unicamente al rispetto del valore normale*”. La Cassazione ritiene corretto il motivo del ricorso ribadendo che la disciplina “*prescinde dalla dimostrazione di una più elevata fiscalità nazionale. Se si vuole, la disciplina in parola rappresenta una difesa più avanzata di quella repressiva della elusione. Elusione che, per tale ragione, non occorre dimostrare*”. Pertanto, conclude la Corte, l'amministrazione deve “*soltanto dimostrare l'esistenza di transazioni tra imprese collegate*” mentre “*spetta invece al contribuente, secondo le regole ordinarie di vicinanza della prova di cui all'art. 2697 c.c. dimostrare che le transazioni sono intervenute per valori di mercato da considerarsi normali ...*”. Secondo questa sentenza, quindi, l'art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986 non è pertanto da considerarsi una norma antielusiva. La sentenza, inoltre, sembra, fare un passo indietro in merito al riparto dell'onere probatorio rispetto alla precedente Cass., n. 11949/2012, nel senso che quest'ultimo spetterebbe sempre al contribuente, sia per i componenti negativi e per quelli positivi.

derivanti da operazioni con società non residenti del territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2...”.

Il co. 2 dell'art. 110, D.P.R. n. 917/1986, a sua volta, dispone che *“per la determinazione del valore normale dei beni e servizi e, con riferimento alla data in cui si considerano conseguiti o sostenuti, per la valutazione dei corrispettivi, proventi, spese e oneri in natura o in valuta estera, si applicano, quando non è diversamente disposto, le disposizioni dell'art. 9”.*

Per mezzo di tale rinvio si arriva, quindi, all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, il quale afferma che *“per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma 4 per i beni ivi considerati, si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni e servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, al listino o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio, alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore”*¹⁴⁶.

¹⁴⁶ È stato osservato (si v. FORT G., *“Valore normale” ai fini del transfer pricing: l'orientamento della Corte di Cassazione*, in AA.VV., *Valore in dogana e transfer pricing*, cit.) che l'art. 9, co. 3, nel passaggio tra il vecchio D.P.R. n. 597/1973 fino alla sua attuale formulazione, non avendo subito significative evoluzioni, non può aver recepito i fondamentali cambiamenti dei principi elaborati costantemente dall'OCSE nei successivi 40 anni: da ciò deriva una sostanziale inadeguatezza della norma. L'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 597/1973, prevedeva che *“per valore normale si intende il prezzo e corrispettivo mediamente praticato per i beni e servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i corrispettivi e i proventi si considerano conseguiti e gli oneri e le spese si considerano sostenuti ai fini della determinazione del reddito, e in mancanza nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento in quanto possibile ai listini o alle tariffe dell'impresa che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio, alle tariffe professionali e ai listini di borsa, tenendo conto degli sconti d'uso”*. L'attuale formulazione dispone che *“per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma 4 per i beni ivi considerati, si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni e servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, al listino o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio, alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore”*. Commentando il nuovo Testo Unico, la dottrina evidenziava che *“per quanto riguarda specificamente il concetto di valore normale degli altri beni (contenuto nel comma 3) è sostanzialmente riprodotto il concetto di valore normale espresso nel D.P.R. n. 597/1973 ma è stato omissso il riferimento al tempo e luogo ‘in cui i corrispettivi e i proventi si considerano conseguiti e gli oneri e le spese si considerano sostenuti ai fini della determinazione del reddito’, sostituito da quello al tempo e luogo ‘in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati’: ciò perché la precedente locuzione riguardava solo il reddito di impresa, per il quale nel nuovo Testo Unico dispone l'art. 76.*

Da una prima lettura del comma 3 in parola, quindi, emergono gli elementi costitutivi fondamentali della fattispecie, in base ai quali, ai fini della valutazione ai sensi dell'art. 110, co. 7, il valore normale è il prezzo di un bene o il corrispettivo di un servizio della stessa specie o similare, formatosi in condizioni di libera concorrenza, al medesimo stadio di commercializzazione, e nel tempo e nel luogo in cui i beni o i servizi sono stati acquistati o prestati. Ancora, la norma pare indicare un unico metodo di determinazione del valore normale, in quanto, pur “tenendo conto degli sconti d'uso”, deve farsi riferimento ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi (realizzando quindi un'ipotesi di confronto *interno*) e, in mancanza di questi, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali (realizzando quindi un'ipotesi di confronto *esterno*).

Chiarita la portata della norma nazionale, quindi, occorre ora soffermarsi brevemente sulla normativa sovranazionale, vale a dire l'art. 9 della Convenzione Modello OCSE e sull'importante principio in essa contenuto, vale a dire l'“*arm's length value*”.

(12) L'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE e l'“*arm's length value*” nell'esperienza giuridica italiana

Secondo l'art. 9¹⁴⁷ del Modello di Convenzione OCSE¹⁴⁸, recepito dal nostro Paese in numerose convenzioni bilaterali, agli Stati contraenti è consentito di rettificare gli utili delle imprese associate con sede nel proprio territorio se la determinazione di tali utili è stata influenzata, attraverso relazioni commerciali e finanziarie, da condizioni diverse da quelle che sarebbero state poste in essere tra imprese indipendenti. Il modello di norma convenzionale, quindi, ha lo scopo ripartire, sulla base di un principio – quello dell'*arm's length value* – il potere impositivo tra gli Stati contraenti.

È stato anche eliminato il riferimento ‘all'impresa’ che ha fornito i beni e servizi, sostituito da quello di ‘soggetto’” (Si v. LEO M., FERRANTI G., *Commento al nuovo Testo unico*, in *Il fisco*, n. 11/1987).

¹⁴⁷ Si riporta integralmente l'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE: “1. Where an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would, but for those conditions, have accrued to one enterprise, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly. 2. Where a Contracting State includes in the profits of an enterprise of that State – and taxes accordingly – profits on which an enterprise of the other Contracting State has been charged to tax in that other State and the profits so included are profits which would have accrued to the enterprise of the first-mentioned State if the conditions made between the two enterprises had been those which would have been made between independent enterprises, then that other State shall make an appropriate adjustment to the amount of the tax charged therein on those profits. In determining such adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this Convention and the competent authorities of the Contracting States shall if necessary consult each other”.

¹⁴⁸ Si tratta del “Model convention with respect to taxes on income and on capital”.

Tale potere impositivo, tuttavia, non è direttamente applicabile per il solo fatto di essere attribuito dalla norma convenzionale¹⁴⁹: una norma convenzionale, infatti, potrà essere totalmente inoperante se, nell'ordinamento nazionale in cui deve essere applicata, non vi sia una norma che permetta il concreto esercizio del potere impositivo attribuito dalla convenzione allo Stato contraente, oppure potrà essere parzialmente operante se, nell'ordinamento nazionale in cui deve essere applicata, vi sia una norma che consente l'esercizio solo parziale del potere impositivo attribuito dalla convenzione. Quest'ultimo caso pare essere quello del nostro Paese, in quanto i principi elaborati dall'OCSE non sono direttamente applicabili per la sola presenza dell'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE nelle convenzioni bilaterali stipulate dall'Italia¹⁵⁰.

Tanto si è ritenuto opportuno premettere in quanto l'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE introduce il particolare concetto dell'“*arm's length value*”¹⁵¹, vale a dire il parametro di confronto costituito dal comportamento tenuto dal contribuente con un terzo o tra terzi indipendenti, al fine di valutare la congruità dei prezzi di trasferimento *intercompany*, che non pare essere totalmente coincidente con il concetto di *valore normale* indicato nell'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986. Tra i due concetti, infatti, sussistono alcune differenze non di poco conto, che non li rendono specularmente sovrapponibili, per via delle ragioni che seguono.

Se, da un lato, infatti, il concetto di “*arm's length value*”, come detto, consiste nel confronto del comportamento – *id est* dei termini dell'operazione – effettivamente tenuto dal contribuente con soggetti terzi, o del comportamento effettivamente tenuto tra soggetti terzi, con quello di un'operazione paragonabile con (o tra) soggetti terzi indipendenti¹⁵², al fine di stabilire un ipotetico prezzo di mercato corretto, dall'altro, il concetto di *valore normale* espresso nel Testo Unico delle Imposte sui Redditi si riferisce non a un prezzo ipotetico, ma ad un prezzo di mercato ben definito ed esistente, indicato dai listini del soggetto che ha fornito i beni, dalle mercuriali, dai listini delle camere di commercio, ecc., presupponendo, quindi, il confronto con una situazione effettiva e non ipotetica.

¹⁴⁹ Le norme convenzionali, infatti, non sono “*self executing*”, e non possono mai, pertanto, introdurre un nuovo presupposto impositivo o una nuova base imponibile, o, comunque, introdurre un onere fiscale che non sia già previsto dalla norma nazionale; possono, tutt'al più, limitare il campo di applicazione della norma nazionale (come accade con le norme convenzionali contro le doppie imposizioni) ma di certo non possono estenderlo o crearlo, in assenza di una norma interna.

¹⁵⁰ Nella prassi applicativa, soprattutto dei grandi gruppi multinazionali, invece, si tendono a sottovalutare il rapporto e l'interazione della norma convenzionale con quella nazionale, e a rendere *sic et simpliciter* applicabili i principi elaborati dall'OCSE.

¹⁵¹ Il principio dell'“*arm's length value*”, così come le modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento, è stato analizzato nelle varie edizioni delle *Linee Guida OCSE* man mano succedutesi nel corso del tempo.

¹⁵² Le *Linee Guida OCSE* autorizzano un confronto che può essere del tutto ipotetico, perché il confronto con un prezzo effettivo con terzi (o tra terzi) è possibile solo in pochi casi.

Si deve evidenziare, poi, che mentre le *Linee Guida OCSE* annoverano diversi metodi per l'individuazione del prezzo secondo il principio dell'"*arm's length*" (metodi che in alcuni casi giungono a determinare il prezzo della transazione solo in via indiretta, per mezzo di un confronto in termini di redditività o per mezzo di dati ricavati da database), l'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986 individua come unico metodo il confronto (interno o esterno) con il prezzo di mercato effettivo.

Il principio dell'"*arm's length*", poi, è un principio flessibile, che prende in considerazione l'esistenza di particolari strategie imprenditoriali che possono avere effetto sul prezzo, riducendolo o aumentandolo¹⁵³, mentre il concetto di *valore normale* è univocamente individuato nel prezzo di listino del soggetto che ha fornito il bene, o nel prezzo indicato dalla camera di commercio¹⁵⁴.

Da ultimo, si deve osservare come i principi elaborati dall'OCSE permettano di utilizzare degli indicatori finanziari o degli indicatori di profitto – lordi e netti – ai fini del calcolo dei prezzi di trasferimento, mentre l'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, non prende in considerazione il concetto di utile al fine di calcolare il "corretto" prezzo di mercato.

Sulla base delle precedenti considerazioni si può, pertanto, concludere, dato che il valore normale di cui all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, ha un campo applicativo non del

¹⁵³ Si pensi a una strategia imprenditoriale diretta alla penetrazione nel mercato, o alla situazione di un'impresa in condizioni di quasi-monopolio.

¹⁵⁴ Il concetto dell'assoluta irrilevanza delle concrete ragioni economiche per le quali il prezzo è stato fissato dal soggetto contribuente in misura minore è ben presente nella pronuncia della Suprema Corte di Cassazione n. 7343 del 31/03/2011, in *Banca Dati Fisconline*, in cui i Giudici di legittimità si sono espressi nel senso di ritenere che "la disposizione del Tuir relativa alla determinazione del valore dei beni e servizi relativi alle operazioni con società residenti in stati aventi regimi fiscali privilegiati impone di considerare il criterio del "valore normale" in luogo di quello ordinario del "corrispettivo" convenuto. Conseguentemente, non si contempla alcuna presunzione di percezione di un corrispettivo diverso da quello convenuto; semplicemente, detta l'unico criterio legale da adottare per la valutazione reddituale della particolare operazione economica, a prescindere, quindi, dal corrispettivo effettivamente pattuito e con assoluta irrilevanza delle concrete ragioni economiche per le quali lo stesso è stato fissato dai contraenti in misura minore". Più precisamente, per la Corte non sarebbero ammessi i cd. "sconti d'uso" nei confronti delle consociate estere se non espressamente previsti dai listini ovvero se risultano difforni dalle tariffe normalmente praticate, in quanto appare "evidente che siffatta pratica (capace, di per sé sola, di determinare l'anticipato 'spostamento' all'estero del corrispondente reddito prodotto in Italia), siccome 'limitata' alle società dello stesso gruppo economico, non rappresenta affatto il 'prezzo o corrispettivo mediamente praticato' dal soggetto 'in condizioni di libera concorrenza', e, quindi, non è idoneo a fissare quel 'valore normale' che il legislatore prescrive di considerare perché da esso ritenuto l'unico rappresentativo del 'prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie...'. Discende che le c.d. 'remise', ovvero sia le riduzione percentuali del prezzo praticate nei soli rapporti economici ('operazioni') con società considerate nell'art. 110, comma 7, del cit. T.U.I.R., non costituiscono gli 'sconti d'uso' contemplati dall'art. 9, comma 3, del medesimo T.U.I.R. perché le riduzioni percentuali del prezzo di 'listino' e/o di 'tariffa' che la norma prende in considerazione quali 'sconti d'uso' sono unicamente quelle usualmente praticate dal 'soggetto' sui propri 'listini' o sulle proprie 'tariffe' (se esistenti) per le operazioni concluse 'in condizioni di libera concorrenza', ovvero sia per le operazioni economiche concluse con soggetti estranei al proprio gruppo economico". Si v. per un più approfondito commento VASAPOLLI A., VASAPOLLI G., *Applicazione della normativa sul transfer pricing quando in Italia la fiscalità è meno gravosa*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 7/2013, p. 7 ss.; TURIS P., *Transfer pricing. Disciplina del Tuir e prevenzione di fenomeni elusivi*, in *Il fisco*, n. 16/2011, p. 2551.

tutto coincidente, e assai più ristretto, rispetto all’“*arm’s length value*” di cui all’art. 9 del Modello di Convenzione OCSE, recepito nelle convenzioni bilaterali di cui il nostro Paese è parte, che i vari metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento elaborati in seno all’OCSE sono solo parzialmente compatibili con il “*criterio legale*” di cui all’art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986.

In tale assetto, è andata in tempi recenti a inserirsi la disciplina di cui all’art. 26, D.L. n. 78/2010¹⁵⁵, la quale, secondo alcuni¹⁵⁶, parrebbe aver introdotto un nuovo “*criterio legale*” di valore normale, al posto di quello tradizionale di cui all’art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986.

Ed infatti, si potrebbe essere portati a pensare che le norme di *soft law* contenute nelle *Linee Guida OCSE*, ed i metodi in esse previsti, siano stati “surrettiziamente” recepiti nell’ordinamento italiano ad opera dell’art. 26 del D.L. n. 78/2010¹⁵⁷ e del successivo

¹⁵⁵ D.L. 31 maggio 2010, n. 78, recante “*Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica*” (cd. “*Decreto anticrisi*”), pubblicato nella Gazz. Uff. n. 125 del 31 maggio 2010, S.O. n. 114/L, e convertito, con modificazioni, dall’art. 1, co. 1, L. 30 luglio 2010, n. 122, il cui art. 26 è rubricato “*Adeguamento alle Direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento*”.

¹⁵⁶ Si v. in argomento VALENTE P., PICONE M., MATTIA S., “*Transfer pricing*”: *documentazione e attività ispettive*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 11/2016, p. 47 ss.; VALENTE P., *La revisione della disciplina OCSE in materia di documentazione per il transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 12/2014, p. 1162 ss.; ANTONACCHIO F., *La determinazione dei prezzi di trasferimento come strumento di “tax governance”*, in *Il fisco*, n. 29/2013, p. 4485; VALENTE P., MATTIA S., *Gli obblighi dichiarativi in materia di transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 21/2013, p. 3209 ss.; MARTONE A., *La determinazione dei prezzi di trasferimento intercompany: normativa e metodologie applicabili*, in *Il fisco*, n. 11/2013, p. 1627 ss.; AVOLIO D., SANTACROCE B., *Documentazione sul «transfer pricing»: considerazioni «de iure condendo» su alcuni casi dubbi*, in *Corriere tributario*, n. 2/2012, p. 127 ss.; VALENTE P., *Controversie in materia di transfer pricing: le pronunce della giurisprudenza di merito*, in *Il fisco*, n. 45/2012, p. 7205 ss.; VALENTE P., *Gli obblighi dichiarativi in materia di transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 26/2012, p. 4114 ss.; VALENTE P., *Il dibattito internazionale su scambio di informazioni e base imponibile unica*, in *Corriere tributario*, n. 29/2011, p. 2379 ss.; FERRANTI G., *Finalità ed effetti degli oneri documentali per il transfer pricing*, in *Corriere tributario*, n. 3/2011, p. 173 ss.; VALENTE P., *Transfer pricing: oneri di documentazione per i gruppi italiani ed esteri*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 1/2011; VALENTE P., *Transfer pricing: ambito di applicazione dell’art. 26 del D.L. n. 78/2010 e suoi effetti*, in *Il fisco*, n. 11/2011, p. 1687 ss.; LIBURDI D., *Telefisco 2011 - Le nuove indicazioni dell’Agenzia delle Entrate sulla disciplina dei prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, n. 6/2011, p. 944 ss.; VENERUSO A., «*Transfer pricing*»: *obblighi di documentazione a supporto delle policy infragruppo*, in *Azienda & Fisco*, n. 12/2010, p. 50 ss.; LEDDA F., *Best practices per la documentazione dei prezzi di trasferimento infragruppo*, in *Azienda & Fisco*, n. 10/2010, p. 10 ss.; DONESANA A., *Adeguamento alle direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 9/2010, p. 18 ss.; CAPOLUPO S., *D.L. 31 maggio 2010, n. 78, convertito - Transfer pricing. Predisposizione della documentazione e disapplicazione delle sanzioni*, in *Il fisco*, n. 33/2010, p. 5302 ss.

¹⁵⁷ Dispone tale norma che “(1) A fini di adeguamento alle direttive emanate dalla Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento ed ai principi di collaborazione tra contribuenti ed amministrazione finanziaria, all’articolo 1 del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 471, dopo il comma 2-bis, è inserito il seguente: «2-ter. In caso di rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento praticati nell’ambito delle operazioni di cui all’articolo 110, comma 7, del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, da cui derivi una maggiore imposta o una differenza del credito, la sanzione di cui al comma 2 non si applica qualora, nel corso dell’accesso, ispezione o verifica o di altra attività istruttoria, il contribuente consegni all’Amministrazione finanziaria la documentazione indicata in apposito provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati. Il contribuente che detiene la documentazione prevista dal provvedimento di cui al periodo precedente, deve darne apposita comunicazione all’Amministrazione finanziaria secondo le modalità e i termini ivi indicati. In assenza di detta comunicazione si rende applicabile il comma 2». (2) Ai fini dell’immediata operatività delle disposizioni di cui al comma 1, il

Provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate n. 2010/137654, del 29 settembre 2010¹⁵⁸, che hanno introdotto nel nostro sistema fiscale un regime di oneri documentali con specifico riferimento alla corretta determinazione e documentazione dei prezzi di trasferimento dei beni o servizi rientranti nell’ambito di applicazione dell’art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986.

Il recepimento “surrettizio” sarebbe avvenuto in quanto, in buona sostanza, non avrebbe avuto senso introdurre una normativa sulla sola documentazione in materia di prezzi di trasferimento¹⁵⁹, senza recepire l’intero “corpus” della disciplina, sulla cui base la documentazione deve essere predisposta.

Conseguenza di tale impostazione è che la nozione di *valore normale* – nei soli casi di rapporti infragruppo – non sarebbe più, quindi, quella dettata dall’art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986¹⁶⁰, perché il rinvio fatto dall’art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986, al co. 2 del medesimo articolo (secondo cui “*per la determinazione del valore normale dei beni e servizi e, con riferimento alla data in cui si considerano conseguiti o sostenuti, per la valutazione dei corrispettivi, proventi, spese e oneri in natura o in valuta estera, si applicano, quando non è diversamente disposto, le disposizioni dell’art. 9*”) potrebbe essere interpretato come rinvio fatto alle *Linee Guida OCSE*. Attraverso l’inciso “*quando non è diversamente disposto*”

provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate deve essere emanato entro sessanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto. La comunicazione concernente periodi d’imposta anteriori a quello in corso alla data di entrata in vigore del presente decreto, deve essere comunque effettuata entro novanta giorni dalla pubblicazione del provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate”.

¹⁵⁸ Su cui v. VALENTE P., *Prov. Ag. Entrate 29 settembre 2010 - Transfer pricing: i nuovi oneri di documentazione in Italia*, in *Il fisco*, n. 39/2010, p. 6330 ss.; LIBURDI D., *Provvedimento dell’Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010 - Documentazione dei prezzi di trasferimento: emanate dall’Agenzia delle Entrate le disposizioni attuative*, in *Il fisco*, n. 37/2010, p. 6041 ss. Cfr. anche la Circolare dell’Agenzia delle Entrate, n. 58/E del 15 dicembre 2010, su cui v. VALENTE P., *Circ. n. 58/E del 15 dicembre 2010 - Transfer pricing: Primi chiarimenti in materia di oneri di documentazione in Italia*, in *Il fisco*, n. 2/2011, p. 219 ss.

¹⁵⁹ Specificamente contenuta nel Capitolo V delle *Linee Guida OCSE* del 2010, ai parr. da 5.1 a 5.29.

¹⁶⁰ L’art. 9, co. 3, rimarrebbe in vigore, secondo tale linea di pensiero, ad altri fini, come ad esempio in caso di cd. “*transfer pricing interno*”. Su tale tema si è espressa la Suprema Corte di Cassazione, con sentenza n. 8849 del 16/04/2014 (in *Banca Dati Fiscoonline*), affermando che “*nella valutazione a fini fiscali delle manovre sui prezzi di trasferimento tra società facenti parte di uno stesso gruppo ed aventi tutte sede in Italia (transfer pricing c.d. “domestico” o “interno”), va applicato il principio, avente valore generale, e dunque non circoscritto ai soli rapporti internazionali di controllo, stabilito dall’art. 9, del TUIR, che non ha mera portata contabile e che impone il riferimento al normale valore di mercato per corrispettivi e altri proventi presi in considerazione dal contribuente. Tale principio rappresenta una clausola antielusiva, costituente esplicitazione del generale divieto di abuso del diritto in materia tributaria, essendo precluso al contribuente conseguire vantaggi fiscali – come lo spostamento dell’imponibile presso le imprese associate che, nel territorio, godano di esenzioni o minor tassazione – mediante l’uso distorto, pur se non contrastante con alcuna specifica disposizione di legge, di strumenti giuridici idonei ad ottenere vantaggi in difetto di ragioni diverse dalla mera aspettativa di quei benefici. Grava sul contribuente, secondo le regole ordinarie ex art. 2697 c.c., l’onere di dimostrare che le transazioni sono intervenute per valori di mercato da considerarsi normali alla stregua dell’art. 9, co. 3, del TUIR, sicché l’operazione non possa considerarsi ispirata dalla finalità di evasione delle imposte dovute*”. Si v. BORGOGGIO A., *Applicabilità del transfer pricing interno*, in *Il fisco*, n. 20/2014, p. 2007 ss. Si v. pure Cass., sent. nn. 12844 del 22/06/2015, 12502 del 04/06/2014, 17955 del 24/07/2013, tutte in *Banca Dati Fiscoonline*. Si v., per un approfondimento su tutte, VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 523 ss.

presente nel predetto co. 2, in ultima analisi, le *Linee Guida OCSE* sarebbero integralmente recepite nel nostro ordinamento nazionale¹⁶¹.

Si è, tuttavia, concordi con l'opinione di chi ha ritenuto che tale impostazione non possa essere considerata valida, e ciò per diverse ragioni.

In primo luogo, non pare essere correttamente ipotizzabile un qualsiasi recepimento in via automatica e surrettizia del blocco delle disposizioni contenute nelle *Linee Guida*. Non pare possibile ipotizzare, infatti, che il legislatore tributario italiano, che da sempre si contraddistingue per l'ampiezza della sua produzione normativa, se solo avesse voluto operare un recepimento normativo, non lo avrebbe fatto in maniera esplicita, tale da fugare ogni dubbio interpretativo.

In secondo luogo, un automatico recepimento non pare possibile, posto che, se così fosse, appare evidente che unitamente alle *Linee Guida* verrebbero recepiti sia istituti e concetti giuridici del tutto estranei all'ordinamento italiano¹⁶², ma di matrice spiccatamente

¹⁶¹ Le *Linee Guida OCSE* vengono esplicitamente richiamate nel Provvedimento del 29/09/2010 del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, ove sono indicate anche tra la "*Disciplina normativa di riferimento*". La successiva Circolare n. 58/E del 15 dicembre 2010 sembra essere, sul punto, meno rigorosa: "*Occorre comunque rilevare che l'indicazione delle Linee Guida OCSE tra le definizioni del provvedimento, in coerenza con quanto stabilito dal Decreto Legge, consente ai contribuenti di interpretare taluni riferimenti riportati nei chiarimenti suddetti alla luce degli orientamenti OCSE. Più in generale, anche in considerazione del fatto che l'adozione del sistema richiama espressamente il codice di condotta e che quest'ultimo, tra i considerando, stabilisce che la documentazione dei prezzi di trasferimento dell'Unione Europea deve essere letta alla luce delle Direttive OCSE sui prezzi di trasferimento, i contribuenti, in caso di dubbi in merito ai profili sostanziali circa i contenuti da indicare nel Master file faranno comunque riferimento alle sopra citate Linee Guida*". Si v. ancora VALENTE P., *Prov. Ag. Entrate 29 settembre 2010 - Transfer pricing: i nuovi oneri di documentazione in Italia*, cit.; LIBURDI D., *Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010 - Documentazione dei prezzi di trasferimento: emanate dall'Agenzia delle Entrate le disposizioni attuative*, cit.; VALENTE P., *Circ. n. 58/E del 15 dicembre 2010 - Transfer pricing: Primi chiarimenti in materia di oneri di documentazione in Italia*, cit.

¹⁶² Opinando nel senso del recepimento surrettizio, verrebbero inclusi nel nostro contesto giuridico, ad esempio, sia i metodi reddituali di determinazione dei prezzi di trasferimento (metodo del *margin netto di transazione* e metodo della *ripartizione degli utili*), il concetto di *funzione*, di *rischio* e il correlato concetto dell'*analisi funzionale e dei rischi*; la rilevanza delle particolari strategie commerciali che possono giustificare *medio tempore* la fissazione di condizioni inferiori all'*"arm's length value"* (possibilità che, come si è visto, è stata esclusa dalla Suprema Corte di Cassazione), il concetto di *"set off"* (compensazione tra un beneficio ricevuto e un beneficio corrisposto); il concetto di *"package deal"* (ovvero un insieme di condizioni che devono essere accettate insieme e non separatamente); le problematiche concernenti la selezione della *"tested party"*; il concetto dell'*"arm's length range"*; i concetti dei *"commercial intangibles"* e dei *"market intangibles"* (le cui problematiche connesse sono ancora adesso oggetto dei primi studi nel nostro ordinamento); la definizione e la regolamentazione (dal punto di vista del *transfer pricing*) delle *"business restructuring"*. Concetti ed istituti tutti per buona parte sconosciuti alla nostra cultura giuridica. È stato osservato, tuttavia, come un primo recepimento espresso, seppur labile e circoscritto, di taluni concetti innanzi richiamati sia avvenuto con il Decreto 2 luglio 2014, che ha introdotto le disposizioni di attuazione dell'art. 166, co. 2-quater, del D.P.R. n. 917/1986, in materia di trasferimento della residenza fiscale dei soggetti esercenti imprese in altri Paesi UE. L'art. 1 del decreto specifica che la plusvalenza che con il trasferimento si viene a realizzare "*include anche il valore dell'avviamento, comprensivo delle funzioni e dei rischi trasferiti, determinato sulla base dell'ammontare che imprese indipendenti avrebbero riconosciuto per il loro trasferimento*". In argomento v. MAYR S., *Alcune osservazioni sul decreto di attuazione della norma sul trasferimento della sede all'estero*, in *Bollettino tributario*, n. 19/2013, p. 1385 ss., ha osservato che "*visto che il termine 'valore normale' come definito dall'art. 9 del TUIR e il principio dell'arm's length non sono la stessa cosa, è lecito porsi il seguente dubbio: il principio dell'arm's length vale solo per l'avviamento, le funzioni e i rischi (e, quindi, avremo due valori; quello dell'arm's length per avviamento e funzioni e quello del valore normale per gli altri beni) oppure con ciò si è*

anglosassone, e sia tutte quelle considerazioni delle *Linee Guida* spesso formulate in termini assai generali e dubitativi¹⁶³, le quali non pare possano ben attagliarsi ed operare all'interno di un ordinamento tributario come quello italiano, che annovera, tra i suoi principi fondamentali, quello della tassatività delle fattispecie impositive.

(13) L'elaborazione della Corte di Cassazione in tema di *valore normale*

Sulla base di quanto esposto precedentemente, non parrebbero esservi dubbi sul fatto che, nonostante le modifiche normative introdotte nel nostro ordinamento, l'unico "*criterio legale*" che consenta di definire il concetto di *valore normale* ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento è e rimane quello di cui all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986.

Con riferimento a tale criterio legale, appare opportuno verificarne la concreta portata applicativa così come delineata da parte della Suprema Corte di Cassazione¹⁶⁴ in alcune recenti pronunce, che hanno fermato alcuni principi interessanti.

Nella sentenza n. 7343 del 31 marzo 2011¹⁶⁵, la Corte ha esaminato una contestazione relativa ai prezzi di trasferimento scaturente dall'applicazione di una percentuale di riduzione del prezzo (cd. *remise*) sulle vendite realizzate nei soli confronti di società collegate estere domiciliate nell'Unione Europea¹⁶⁶.

La Suprema Corte, accogliendo i motivi del ricorso erariale, ha rilevato che "*per la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi, poi, il secondo comma (richiamato*

voluto dare una nuova interpretazione generale del concetto del 'valore normale'? Oppure, ciò vale solo per il trasferimento di sede?"/>".

¹⁶³ Non è infrequente, infatti, leggere nelle *Linee Guida* periodi ipotetici e dubitativi, come ad esempio quello contenuto al par. 2.80, in tema di determinazione dell'utile netto: "*Le voci non operative come i proventi e gli oneri finanziari nonché le imposte sul reddito dovrebbero essere escluse dalla determinazione dell'indicatore di utile netto. Le voci eccezionali di natura non ricorrente dovrebbero in linea generale essere escluse anch'esse. Tuttavia, ciò non sempre avviene poiché ci possono essere delle situazioni in cui è opportuno includerle, in base alle circostanze del caso, alle funzioni esercitate e ai rischi assunti dalla parte sottoposta a test. Anche laddove la determinazione dell'indicatore di utile netto non tenga conto delle voci eccezionali e straordinarie, può essere utile analizzarle in quanto possono fornire informazioni preziose ai fini dell'analisi di comparabilità (per esempio dimostrando che la parte sottoposta a test si assume un determinato rischio)*".

¹⁶⁴ In merito agli orientamenti della Corte di Cassazione in tema di prezzi di trasferimento, si v. VOZZA A., *Prospettive giurisprudenziali sulle rettifiche del "transfer pricing" fondate sui metodi reddituali*, in *Corriere tributario*, n. 25/2014, p. 1952 ss.; SANTACROCE B., AVOLIO D., *Il "transfer pricing" nei finanziamenti "intercompany"*, in *Corriere tributario*, n. 44/2013, p. 3504 ss.; MAZZETTI DI PIETRALATA M., LEONI G., LAZZARINI L., *Gli sconti infragruppo in materia di transfer pricing: analisi della giurisprudenza di merito e di legittimità*, in *Il fisco*, n. 47-48/2013, p. 7315 ss.

¹⁶⁵ In *Banca Dati Fisconline*, su cui v. per un approfondimento VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 541 ss., e la dottrina citata *retro*, in nota 154.

¹⁶⁶ Il collegio di appello, nel caso di specie, aveva accolto il ricorso della società contribuente, e, conseguentemente, l'Agenzia delle Entrate aveva proposto ricorso per cassazione.

dal settimo) dello stesso art. 76¹⁶⁷ impone di applicare ('si applicano') 'le disposizioni dell'art. 9 del cit. TUIR che recepiscono tra quelli proposti dall'OCSE nelle surrichiamate 'guidelines' il metodo cd. 'tradizionale' del 'confronto dei prezzi' (comparable uncontrolled price method) il cui terzo comma (qui rilevante) recita: '(1) per valore normale ... si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni e servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi'; (2) per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi' (cd. 'confronto interno') 'e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio, alle tariffe professionali (cd. 'confronto esterno'), 'tenendo conto degli sconti d'uso'. La proposizione normativa sub (1), all'evidenza, fornisce la nozione giuridica di 'valore normale' dei beni e dei servizi da considerare nelle ipotesi previste dal settimo comma; quella immediatamente successiva sub (2), a sua volta, detta i criteri di 'riferimento' da osservare al fine della 'determinazione del valore normale' dello specifico bene e/o servizio ... Discende che la cd. 'remise' ... praticata nei soli rapporti economici ... con società considerate nell'art. 110, comma 7, ... non costituiscono gli 'sconti d'uso' contemplati dall'art. 9, comma 3 ... perché le riduzioni percentuali del prezzo di 'listino' ... che la norma prende in considerazione quali 'sconti d'uso' sono unicamente quelle praticate dal 'soggetto' sui propri 'listini' ... per le operazioni concluse 'in condizioni di libera concorrenza' ovvero per le operazioni economiche concluse con soggetti estranei al proprio gruppo economico"¹⁶⁸.

La Corte di legittimità, quindi, in tale arresto, afferma con chiarezza come l'art. 9, D.P.R. n. 917/1986 recepisca – tra i metodi indicati dall'OCSE – solo il metodo del *confronto del prezzo*, nella sua variante di confronto interno, o, in mancanza, nella sua variante del confronto esterno. I giudici, inoltre, affermano che il primo periodo del co. 3 dell'art. 9 fornisce la "nozione giuridica" di valore normale.

¹⁶⁷ Il riferimento è, ovviamente, al "vecchio" Testo Unico delle Imposte sui Redditi, prima che fosse modificato nel 2003.

¹⁶⁸ La Corte premette, in termini generali, che "la disposizione nazionale impone (in via principale) allo stesso contribuente ... di considerare il criterio del 'valore normale' del bene (ceduto o ricevuto) e/o del servizio (prestato o ricevuto) anziché quello ordinario, previsto dall'art. 53 TUIR (ora art. 85) del 'corrispettivo' convenuto. Da siffatta natura discende che la norma non contiene per nulla una presunzione ... di percezione di un corrispettivo diverso da quello convenuto perché, semplicemente, detta l'unico criterio legale da adottare per la valutazione reddituale della particolare operazione economica, a prescindere, quindi, dal corrispettivo effettivamente pattuito ...".

Il Supremo Collegio, quindi, pare individuare – ed identificare praticamente – la “nozione giuridica” di valore normale, di cui al primo periodo, con il ‘listino’ del soggetto venditore le transazioni rilevanti ai fini della normativa in questione¹⁶⁹.

Nella successiva sentenza n. 17953 del 19 ottobre 2012¹⁷⁰, la contestazione elevata dall’agenzia fiscale riguardava la vendita di beni alle consociate estere a cui erano applicati, nei diversi Paesi, prezzi identici, mentre in Italia la società aveva venduto tali beni a soggetti terzi ad un prezzo superiore¹⁷¹.

La Suprema Corte accoglie i motivi di ricorso del contribuente in quanto “... per la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi, il richiamato comma 2 dello stesso art. 76 impone di applicare ‘le disposizioni dell’art. 9’ del cit. TUIR. Le quali recepiscono tra quelli proposti dall’OCSE nelle surrichiamate linee guida il metodo tradizionale del ‘confronto dei prezzi’ (comparable uncontrolled price method). E l’art. 9, comma 3, qui rilevante, definisce il modello legale stabilendo in proposito che (1) per valore normale ... si intende ‘il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni e i servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi’; e che (2) per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ‘ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi’ (cd. ‘confronto interno’) ovvero, in mancanza, ‘alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio, alle tariffe professionali’ (cd. ‘confronto esterno’), tenendo conto degli sconti d’uso. In sostanza, nel dare concretezza al metodo di determinazione del prezzo di trasferimento, il giudice rimane orientato dal su ripetuto criterio legale e deve mantenersi nel binario dettato da esso. E difatti deve considerare che la prima proposizione normativa fornisce la nozione giuridica di ‘valore normale’ ... e che quella immediatamente successiva detta i criteri di riferimento da osservare al fine della determinazione del valore normale dello specifico bene e/o servizio. Nel caso di specie la commissione ... non ha fatto corretta applicazione delle citate previsioni”.

¹⁶⁹ Pertanto, se la transazione tra la società italiana e la società affiliata non residente concerne un determinato prodotto, mentre quella tra la medesima società italiana ed un soggetto terzo concerne un diverso prodotto (e, quindi, non esistono beni della stessa specie o similari); oppure se esiste una transazione simile a quella in verifica, ma che coinvolge anch’essa un’altra parte affiliata al soggetto cedente (e, quindi, non esistono condizioni di libera concorrenza); oppure se lo stesso bene è venduto a un soggetto terzo, ma ad un diverso stadio di commercializzazione; allora non potrà applicarsi il confronto interno e occorrerà applicare il confronto esterno di prezzo.

¹⁷⁰ In *Banca Dati Fiscoonline*, su cui v. per un approfondimento VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 538-539.

¹⁷¹ Nel caso di specie, il giudice di secondo grado aveva respinto il ricorso del contribuente, che aveva quindi proposto ricorso per cassazione.

Ancora, nella successiva sentenza n. 22010 del 25 settembre 2013¹⁷², la contestazione riguardava il recupero a tassazione di interessi passivi applicati su un finanziamento erogato alla società italiana dalla società controllante tedesca perché il tasso di interesse applicato sarebbe stato superiore a quello medio praticato sul mercato tedesco (come risultante dai bollettini ufficiali)¹⁷³.

La Suprema Corte respinge i motivi di ricorso del contribuente, soffermandosi sul fatto che *“il profilo più complesso ... è costituito dall’individuazione del ‘valore normale’ ai sensi dell’art. 9, comma 3, DPR 917/1986 ... Il problema che si pone al riguardo, sul piano interpretativo, concerne anzitutto il rapporto tra la prima e la seconda parte del co. 3 dell’art. 9 del decreto cit. ... Ne discende che, tra i diversi criteri indicati nel modello OCSE del 1995 per la valutazione dei corrispettivi delle trattazioni commerciali tra le imprese associate di un gruppo multinazionale, il legislatore italiano ha prescelto quello del ‘confronto del prezzo’ (comparable uncontrolled price method) la cui disciplina si articola nella prima e nella seconda parte ... del co. 3 dell’art. 9 del DPR 917/86. Orbene, deve ritenersi che il criterio prioritario per stabilire il ‘valore normale’ ... non possa che essere quello – enunciato dalla seconda parte del co. 3 dell’art. 9 DPR 917/86 – che disciplina specificamente la modalità ‘per la determinazione’ del valore in questione ... La norma, in altri termini, impone all’Amministrazione di prendere in considerazione ... in via principale, i ‘listini’ e le ‘tariffe’ del venditore ... Quindi ... in via subordinata i ‘mercuriali’ ed i ‘listini delle camere di commercio’ o le ‘tariffe professionali’. Ne discende che la definizione del ‘valore normale’ contenuta nella prima parte... – sebbene non possa essere intesa come una mera declaratoria di principio, avendo anch’essa un innegabile valore precettivo – svolge, tuttavia, un ruolo sussidiario e suppletivo rispetto a quello prioritario svolto dai criteri per la ‘determinazione’ del valore normale ... Siffatta definizione opera, cioè, nel solo caso in cui il riferimento ai listini, alle tariffe ed ai mercuriali, in uso nel mercato del cedente, si riveli di nessuna utilità pratica, per la loro inesistenza, inapplicabilità o inattendibilità. In considerazione di quanto suesposto, è – pertanto – del tutto evidente che nell’applicazione del metodo del ‘confronto di prezzo’ occorre dare preferenza al cd. confronto interno ... In seconda battuta, l’Amministrazione dovrà fare riferimento alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio ovvero alle tariffe professionali nell’esame delle transazioni comparabili tra imprese indipendenti (cd. confronto esterno) appartenenti allo stesso mercato*

¹⁷² In Banca Dati Fiscoonline, su cui v. per un approfondimento VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 532-533.

¹⁷³ In questo caso la vicenda ha esiti alterni, in quanto in primo grado il ricorso del contribuente è accolto, mentre in secondo grado la commissione regionale accoglie l’appello dell’Ufficio. Il contribuente, quindi, ha proposto ricorso per cassazione innanzi alla Suprema Corte.

ossia a quello del soggetto fornitore dei beni o dei servizi. Infine, ed in via del tutto sussidiaria e suppletiva, l'Ufficio potrà fare ricorso – ai sensi della prima parte del co. 3 dell'art. 9 succitato – al prezzo ‘mediamente praticato’ ed ‘in condizioni di libera concorrenza’ per beni e servizi simili, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquistati o prestati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi”.

Appare evidente che in questa pronuncia la Corte, a differenza delle precedenti sentenze – che avevano dichiarato l'utilizzabilità, tra i vari metodi indicati dall'OCSE, del solo metodo del *confronto del prezzo*, individuando nel primo periodo del co. 3 dell'art. 9 la “nozione giuridica” di valore normale – proponga una differente interpretazione sul nesso logico-giuridico tra primo e secondo periodo dell'articolo.

Il nesso logico-giuridico, secondo l'interpretazione prospettata, presupporrebbe un ordine di preferenza invertito tra il secondo e il primo periodo del co. 3 dell'art. 9, in base al quale occorrerebbe, in primo luogo, dare preferenza al metodo del *confronto interno di prezzo* (prima parte del secondo periodo), e – solo in assenza di riscontri – occorrerebbe fare riferimento al metodo del *confronto esterno del prezzo* (seconda parte del secondo periodo). Nel casi di inesistenza, inapplicabilità o inattendibilità dei listini del soggetto cedente (o prestatore), nonché delle mercuriali, dei listini delle camere di commercio e delle tariffe professionali, si dovrebbe fare ricorso al “prezzo mediamente praticato per i beni e servizi della stessa specie o simili, in condizioni di libera concorrenza ...” (primo periodo).

Secondo tale interpretazione, quindi, il primo periodo del co. 3 dell'art. 9 non fornirebbe più (o non soltanto) la nozione giuridica di valore normale, ma parrebbe fornire addirittura un metodo “residuale” di determinazione dei prezzi di trasferimento, dai contenuti non precisamente delineati, che rimarrebbe, comunque, fondato sulla individuazione di un prezzo (e non di un “utile”) “normale” della transazione.

Da ultimo, nella successiva sentenza n. 24005¹⁷⁴ del 23 ottobre 2013, la contestazione erariale riguardava la determinazione del valore normale dei beni ceduti da una stabile organizzazione italiana¹⁷⁵ alla propria casa madre belga ed altre società estere collegate

¹⁷⁴ In *Banca Dati Fiscoonline*, su cui v. per un approfondimento VENERUSO A., *Transfer pricing: ai fini dell'applicazione del principio dell'arm's length rileva il mercato del fornitore dei beni o servizi*, cit.; BORGOGGIO A., *Determinazione del valore normale nel transfer pricing*, cit.; VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 531-532.

¹⁷⁵ La Corte, in tale pronuncia, non affronta la problematica relativa all'applicabilità – dal punto di vista strettamente giuridico – della normativa sui prezzi di trasferimento ai rapporti tra stabile organizzazione e casa madre. Si v. per un approfondimento FORT G., *La determinazione del reddito della stabile organizzazione secondo il TUIR ed il Modello OCSE*, in *La stabile organizzazione delle imprese industriali e commerciali*, a cura di MAYR S., SANTACROCE B., Milano, 2013.

(sempre residenti in Belgio) in presenza di operazioni simili effettuate dalla stabile organizzazione medesima nel mercato italiano nei confronti di soggetti terzi indipendenti¹⁷⁶.

La Suprema Corte conferma la correttezza della tesi erariale, ponendo dapprima in evidenza che *“il problema ... concerne innanzitutto il rapporto tra la prima e la seconda parte dell’art. 9, comma 3, del decreto citato. Non a caso, infatti, la non facile esegesi della disposizione ha indotto nel caso concreto dapprima la CTP e poi anche la CTR a ritenere applicabile tout court ... il metodo del confronto esterno, per di più ritenuto applicabile alle operazioni che si svolgono nel mercato esterno dell’acquirente”*. La Corte, quindi, afferma come sia *“... del tutto evidente l’errore nel quale è incorsa, nel caso concreto, la CTR nel ritenere che l’Ufficio ... avrebbe dovuto compiere una comparazione tra i prezzi praticati nel solo mercato di destinazione delle merci ... (ossia il mercato belga) ... e non in quello dell’impresa cedente, ossia il mercato italiano ... ”*, in quanto *“... tra i diversi criteri indicati dal Modello OCSE ... il legislatore italiano ha prescelto quello del ‘confronto del prezzo’ ... la cui disciplina si articola nella prima e seconda parte ... del DPR 917 del 1986, art. 9, comma 3”*. Pertanto *“...l’opzione ermeneutica seguita nel caso di specie dal giudice di appello ha indotto la Commissione a trascurare del tutto il nesso logico-giuridico sussistente tra le predette due parti ... per concentrare la propria attenzione esclusivamente sulla prima parte ..., erroneamente considerata come il criterio cardine per la determinazione del prezzo di trasferimento. Di più, la CTR ha inteso ... il confronto tra i corrispettivi praticati, in relazione a vendite di prodotti simili, ‘nel tempo e nel luogo in cui i beni (...) sono stati acquisiti’ ... come riferimento al mercato del destinatario ...”*. Conclude il Collegio affermando che *“la norma ... impone all’Amministrazione di prendere in considerazione ... in via principale i ‘listini’ e le ‘tariffe’ del venditore dei beni ... Quindi – in caso di inesistenza o inattendibilità del listino o della tariffa – la medesima disposizione dispone di prendere in esame, in via subordinata, i ‘mercuriali’ ed i ‘listini delle camere di commercio’ ... ”*, e, pertanto, *“...discende che la definizione del valore normale contenuta nella prima parte del citato art. 9, comma 3 – sebbene non possa essere intesa come una mera declaratoria di principio, avendo anch’essa un innegabile valore precettivo – svolge tuttavia un ruolo sussidiario e suppletivo rispetto a quello prioritario svolto dai criteri per la ‘determinazione’ del valore normale dei prezzi per le cessioni infragruppo. Siffatta definizione opera, cioè, nel solo caso in cui il riferimento ai listini ... in uso nel mercato del venditore, si riveli di nessuna utilità pratica, per la loro inesistenza o per la loro inattendibilità”*.

¹⁷⁶ Nel caso di specie, sia la commissione provinciale sia la commissione regionale accoglievano le ragioni della società contribuente, e l’Agenzia delle Entrate proponeva ricorso per cassazione.

La pronuncia, quindi, ponendosi nel solco della precedente, afferma l'esistenza di un preciso ordine di preferenza, consistente nell'utilizzo, in prima battuta, del metodo del *confronto interno di prezzo*, a cui dovrebbe fare seguito, nel caso della sua inapplicabilità, l'utilizzo del metodo del *confronto esterno di prezzo*. Da ultimo, dovrebbe essere preso in considerazione il metodo di carattere "residuale" per la determinazione del prezzo di libera concorrenza della transazione oggetto di verifica.

Prendendo atto del consolidamento di tale orientamento della Corte di legittimità e tirando le fila di quanto suesposto, si è d'accordo con quella dottrina¹⁷⁷ che è dell'opinione che il "*criterio legale*" ultimamente seguito dalla Corte per dare concretezza al metodo di determinazione del prezzo di trasferimento riveli l'inadeguatezza della norma nazionale – vale a dire l'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 91/1986 – al fine di rendere operanti e applicabili nel nostro Paese, dal punto di vista giuridico, i principi e le metodologie sviluppate dall'OCSE nelle *Linee Guida*.

L'evidenza di tale inadeguatezza emerge dai principi contenuti nelle sentenze nn. 22010/2013 e 24005/2013¹⁷⁸, in quanto l'interpretazione del criterio legale fornita dalla Corte di Cassazione impone di dare prima applicazione al metodo del *confronto interno* ed *esterno* e solo successivamente e in via sussidiaria al metodo "residuale", basato sul mercato di destinazione.

Tale impostazione non è corretta se si prendono in considerazione i principi dell'OCSE, secondo cui, come si è evidenziato, è di fondamentale importanza la corretta determinazione del mercato rilevante¹⁷⁹ per l'operazione oggetto di verifica.

¹⁷⁷ Si v. l'opinione di ROLLE G., *Il "valore normale" nella disciplina dei prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, n. 36/2014, p. 3566 ss.

¹⁷⁸ In cui la Corte ha affermato che "... è del tutto evidente l'errore nel quale è incorsa, nel caso concreto, la CTR nel ritenere che l'Ufficio ... avrebbe dovuto compiere una comparazione tra i prezzi praticati nel solo mercato di destinazione delle merci ... (ossia il mercato belga) ... e non in quello dell'impresa cedente, ossia nel mercato italiano ...".

¹⁷⁹ Si v. il par. 1.55 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui "I prezzi di libera concorrenza possono variare secondo i mercati anche per transazioni riguardanti gli stessi beni o servizi; quindi, per ottenere la comparabilità, è necessario che i mercati nei quali operano le imprese indipendenti e quelle associate non presentino differenze che abbiano un effetto significativo sul prezzo o che possano essere effettuate rettifiche adeguate. In primo luogo, è necessario identificare il mercato o i mercati rilevanti, tenendo conto di beni o servizi succedanei disponibili. Le condizioni economiche considerazione che possono rivelarsi pertinenti nella determinazione della comparabilità dei mercati comprendono: la localizzazione geografica; la dimensione dei mercati; il grado di concorrenza sui mercati e le relative posizioni concorrenziali degli acquirenti e dei venditori; la disponibilità (e relativi rischi) di beni e servizi succedanei; i livelli dell'offerta e della domanda sul mercato nel complesso e, se del caso, in regioni particolari; il potere d'acquisto dei consumatori; la natura e la portata della regolamentazione pubblica del mercato; i costi di produzione, compresi il costo di terra, lavoro e capitale; i costi legati ai trasporti; la fase di commercializzazione (per esempio dettaglio o ingrosso); la data e il momento in cui sono state effettuate le transazioni; e così via. I fatti e le circostanze proprie del caso di specie determineranno se le differenze delle condizioni economiche hanno un effetto significativo sui prezzi e se si possono effettuare rettifiche ragionevolmente accurate al fine di eliminare gli effetti di tali differenze".

Pertanto, non sembra che il “criterio legale” dell’art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, possa essere “piegato”, attraverso un’interpretazione “orientata”, al fine di consentire l’operatività dei principi enucleati dall’OCSE.

Appare, quindi, opportuno che il legislatore ponga in essere una revisione dell’art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986, intervenendo al fine di aggiornare ed adeguare la norma nazionale ai principi sviluppati dall’OCSE, in modo da favorirne l’applicazione da parte dei contribuenti, dell’Amministrazione finanziaria e dei giudici, ed armonizzarla con le corrispondenti norme dei principali Paesi¹⁸⁰.

¹⁸⁰ Tale via è stata già percorsa in altri ordinamenti, come ad esempio, in Germania, in cui l’art. 1 del *AstG* [*Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen (Außensteuergesetz)*], la legge sulla tassazione dei rapporti con l’estero] indica, senza dare adito ad interpretazione, che il prezzo di trasferimento deve essere determinato in primo luogo attraverso l’utilizzo dei metodi del *confronto del prezzo*, del *prezzo di rivendita* e del *costo maggiorato*, e applicando i relativi corollari previsti dalle norme OCSE (effettuando i dovuti aggiustamenti tenendo conto delle funzioni svolte, dei beni impiegati, delle opportunità e dei rischi assunti). Nel momento in cui tali metodi non siano idonei a individuare valori effettivamente comparabili, si potrà utilizzare un altro metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento.

Capitolo II

LA DETERMINAZIONE DEL VALORE DELLE MERCI IN DOGANA

SOMMARIO: (1) Introduzione – (2) Il valore in dogana e il sistema di valorizzazione delle merci – (3) L'evoluzione storica del concetto di valore in dogana – (4) Il valore in dogana nel diritto internazionale: le regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio – (5) L'art. VII dell'Accordo GATT – (6) L'Agreement on implementation of art. VII dell'Accordo GATT: il valore di transazione – (7) (segue) I metodi alternativi – (8) (segue) Gli elementi da sommare al valore di transazione – (9) Il legame tra le parti – (10) Il valore in dogana nel diritto comunitario: le disposizioni contenute nel Codice Doganale Comunitario e nel nuovo Codice Doganale dell'Unione – (11) Il nuovo art. 70 del Codice Doganale dell'Unione e la definizione di valore in dogana – (12) La posizione dell'Unione Europea e dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane rispetto ai soggetti collegati – (13) L'applicazione dei metodi secondari di determinazione del valore in dogana nel caso di legami societari – (14) La giurisprudenza della Corte di Giustizia e della Corte di Cassazione in tema di determinazione del valore

(1) Introduzione

Proseguendo nell'analisi del tema relativo alla conciliazione tra il valore di un bene determinato tramite l'applicazione della normativa sul *transfer pricing* e il valore di transazione di un bene determinato ai fini dell'applicazione dei dazi doganali, appare ora opportuno volgere lo sguardo a quest'ultima disciplina.

Al fine di quantificare correttamente l'importo dei dazi doganali da pagare all'atto dell'importazione di una merce, la normativa doganale comunitaria fa riferimento a tre elementi fondamentali, che debbono essere indicati nella dichiarazione doganale: la *classificazione* della merce, la sua *origine* e il suo *valore*.

Al momento dell'importazione, quindi, si impone, in primo luogo, la necessità di *identificare* con precisione la merce che si vuole introdurre all'interno del territorio doganale europeo: tale identificazione avviene tramite un'operazione di *classificazione, posta in essere* collocando la merce all'interno di una delle voci presenti nella c.d. *nomenclatura combinata*¹⁸¹, così da poter poi verificare quale sia l'aliquota daziaria prevista per quella voce dalla *tariffa doganale comunitaria*¹⁸².

¹⁸¹ La *nomenclatura combinata* è un sistema di classificazione comunitario, fondato sul *Sistema Armonizzato (SA)* predisposto dalla *World Customs Organization (WCO)*, quest'ultimo valido a livello internazionale. La *nomenclatura combinata* è costituita da un codice numerico composta da 8 cifre, dove le prime 6 riprendono le stesse cifre del *Sistema Armonizzato*, consentendo così una perfetta integrazione con la modalità classificatoria più diffusa al mondo. Accanto ad ogni singola voce doganale è riportata la corrispondente aliquota daziaria. Questo vale soltanto per i c.d. *dazi convenzionali*, cioè quei dazi applicabili nei confronti delle merci provenienti dagli altri Paesi membri del *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*, e determinati in forza dei

Data l'enorme quantità di merci commercializzate, è facilmente intuibile come la corretta classificazione della merce sia uno dei passaggi più complessi dell'intera operazione doganale: non sempre la nomenclatura, seppur dettagliatissima e oggetto di costante aggiornamento, risulta esaustiva¹⁸³.

Proprio in tale ambito, il ruolo della Corte di Giustizia dell'Unione Europea è sempre stato particolarmente importante ed incisivo. Nell'esercizio di tale funzione, la Corte ha elaborato una serie di criteri interpretativi, al fine di inquadrare correttamente la categoria all'interno della quale deve essere classificata una determinata merce. I vari criteri man mano individuati, seppur nella loro diversità, sono accomunati dalla tendenza *a far emergere le caratteristiche proprie di un prodotto secondo il criterio dell'obiettività*. È proprio questo il criterio principale su cui la Corte fa affidamento per determinare la classificazione dei prodotti, nel momento in cui sorgono delle controversie¹⁸⁴.

La Corte di Giustizia, nelle sue pronunce, ha costantemente evidenziato che il proprio ruolo debba essere quello di interpretare la nomenclatura combinata, garantendone l'uniforme applicazione in tutta l'Unione Europea, e non quello di sindacarne il merito o la correttezza

rispettivi accordi. I dazi convenzionali si distinguono da quelli *autonomi*, i quali, invece, sono indicati a parte, in quanto stabiliti autonomamente dall'Unione Europea, tramite appositi regolamenti. Il regolamento comunitario che disciplina la classificazione doganale (Reg. n. 2658/87/CEE, aggiornato con cadenza annuale) si compone di tre parti: le regole generali di interpretazione, la classificazione delle merci nelle varie categorie e, infine, gli allegati tariffari, ove sono elencati i prodotti agricoli e i composti farmaceutici esentati dal dazio. Rivestono, poi, una particolare importanza, al fine di individuare la corretta classificazione della merce, le c.d. *regole interpretative*. Tra le regole più importanti vi è, ad esempio, quella che prevede l'obbligo di classificare un prodotto non ancora finito o incompleto nella categoria del rispettivo prodotto finito o completo.

¹⁸² La *tariffa doganale delle Comunità Europee* (o *tariffa doganale comune*, abbreviata in *TDC*) è costituita da diversi elementi: il principale è costituito certamente dalla *nomenclatura combinata*, ossia il sistema classificatorio su cui si basa la determinazione dei dazi doganali nell'Unione Europea, istituita con Reg. n. 2658/87/CEE e aggiornata con cadenza annuale, per mezzo di un apposito regolamento comunitario. Per un approfondimento storico sull'evoluzione della tariffa doganale comune e sulla sua struttura, si v. DE CICCO A., voce *Tariffa doganale comune*, in *Dig. Disc. Priv., Sez. Comm.*, Torino, 2007 (*ad vocem*). La *tariffa doganale comune*, che è vincolante ed ha valore normativo, non è, però, l'unica utilizzata nell'Unione Europea. In ambito comunitario, infatti, utilizzando come base la *tariffa doganale comune*, è stata elaborata una ulteriore tariffa, molto utilizzata nella pratica, vale a dire la *tariffa integrata della Comunità Europea* (abbreviata con l'acronimo di *TARIC*). La gestione della *TARIC* è devoluta alla Commissione Europea, che ne cura l'aggiornamento e la soluzione di ogni problema applicativo. La *TARIC* si compone di 10 cifre, le cui prime 8 ricalcano quelle della nomenclatura combinata e vengono inserite nei documenti di esportazione, poiché costituiscono la tariffa comune esterna. Le ultime due cifre, invece, servono ad identificare particolari misure applicate dall'Unione Europea su alcune merci, quali, ad esempio, i dazi *antidumping* o specifiche misure di vigilanza. Se non vi è necessità di ulteriori integrazioni, le ultime due cifre sono 00. Possono, infine, essere aggiunte anche due cifre in più, riservate alla individuazione di imposte specifiche applicate da parte dei singoli Paesi (ad es. l'IVA).

¹⁸³ La corretta collocazione di una merce in una categoria piuttosto che in un'altra può determinare, infatti, una notevole differenza in termini di dazi da versare.

¹⁸⁴ Ad esempio, si può ricordare il caso *Siebrand*, deciso da CGUE, sent. 7 maggio 2009, causa C-150/08. La Corte, nella propria decisione, ha evidenziato che il criterio in base al quale si deve determinare in quale categoria debba rientrare un prodotto ottenuto dalla miscelazione di diverse sostanze è l'identificazione delle sue caratteristiche essenziali, attraverso la percezione visiva e sensoriale, piuttosto che quello relativo alle componenti dello stesso. Per un ulteriore approfondimento, si rinvia a UCKMAR V. – CORASANITI G. - DE CAPITANI DI VIMERCATE P. - CORRADO OLIVA C., *Diritto tributario internazionale. Manuale*, 2^a ed., Padova, 2012, p. 144.

tecnica. D'altro canto, poiché la funzione della Corte è di natura interpretativa, le sue sentenze non possono considerarsi che come soluzioni casistiche, e, per quanto autorevoli, debbono essere talora ripensate, nell'ottica di garantirne l'aggiornamento e l'adattamento alla repentina evoluzione dei materiali e delle tecnologie¹⁸⁵.

In secondo luogo, ai fini della corretta liquidazione del dazio da assolvere, occorre individuare correttamente l'*origine* della merce.

Le regole per determinare l'origine della merce si dividono in due categorie, che suddividono l'origine in *preferenziale* e *non preferenziale*.

Le regole che stabiliscono una *origine preferenziale* hanno lo scopo di ridurre o esentare dai dazi le merci originarie di determinati Paesi, con i quali sono stati stipulati accordi negoziali, oppure di Paesi beneficiari di agevolazioni decise unilateralmente dall'Unione Europea. Al contrario, quando l'origine *non è preferenziale*, si applicano i dazi ordinari, senza la previsione di alcuna agevolazione, riduzione o esenzione.

Da ciò discende che il profilo a cui prestare particolare attenzione sia quello della disciplina sull'origine *preferenziale* delle merci, in virtù dei possibili risparmi d'imposta ottenibili.

La normativa comunitaria in tema di origine attualmente in vigore è contenuta negli artt. da 59 a 68 del Regolamento UE n. 952/2013, che ha istituito il nuovo *Codice Doganale dell'Unione* (CDU)¹⁸⁶.

¹⁸⁵ Con riferimento a tale particolare aspetto, è significativa la pronuncia della Comm. Trib. Prov. di Torino, sent. 15 gennaio 2010, n. 22, su cui v., per un approfondimento, UCKMAR V. - CORASANITI G. - DE CAPITANI DI VIMERCATE P. - CORRADO OLIVA C., *op. cit.*, p. 144. In questa pronuncia, il giudice tributario è pervenuto a conclusioni opposte rispetto a quelle enunciate dalla Corte di Giustizia nel summenzionato precedente. Pur ritenendo di rispettare, comunque, il criterio interpretativo sempre ribadito dalla giurisprudenza comunitaria, e cioè quello di valorizzare il tratto essenziale e caratterizzante del singolo prodotto, essa ha tenuto tuttavia conto anche dell'incessante innovazione tecnica. Data la obiettiva complessità della procedura di classificazione, la normativa doganale prevede la possibilità, per gli operatori economici, di richiedere previamente all'autorità doganale una *opinione vincolante sulla classificazione* di una certa merce, che viene denominata *informazione tariffaria vincolante* (o *ITV*). Quest'ultima, secondo le disposizioni dell'art. 33 CDU, vincola sia l'amministrazione doganale sia l'operatore, ed ha una durata di 3 anni.

¹⁸⁶ Il *Codice Doganale dell'Unione* ha abrogato e sostituito il vecchio *Codice Doganale Comunitario*, introdotto con Reg. n. 450/2008/CE del 23 aprile 2008, che, a sua volta, aveva sostituito la prima versione, introdotta con Reg. n. 2913/1992/CEE del 12 ottobre 1992. Il nuovo codice doganale, atteso ormai da anni, ha portato una serie di innovazioni ad alto impatto operativo, con particolare riferimento all'informatizzazione ed allo snellimento dei controlli, alla tutela della buona fede degli importatori comunitari, all'alleggerimento delle sanzioni e al potenziamento dei rapporti di *partnership* tra dogane e operatori economici. L'impianto del nuovo codice appare particolarmente alleggerito e reca un numero minore di disposizioni operative, soprattutto rispetto al Codice Doganale Comunitario di cui al Reg. n. 2913/1992/CE. Secondo l'opinione dei primi commentatori, l'idea di fondo sottesa è, evidentemente, quella di fornire agli operatori impegnati negli scambi internazionali un documento programmatico recante il solo fulcro della disciplina doganale comunitaria, delegando alle nuove disposizioni di attuazione tutta la regolamentazione di dettaglio, similmente a quanto è accaduto con le *Disposizioni di applicazione del Codice Doganale Comunitario*, meglio note con l'acronimo di *DAC* ed introdotte con Reg. n. 2454/1993/CEE del 2 luglio 1993, relative al *Codice Doganale Comunitario* di cui al Reg. n. 2913/1992/CE. Volendo approfondire brevemente alcuni temi del CDU, si evidenzia, innanzitutto, la questione della *rappresentanza in dogana*, che rimane *diretta* o *indiretta*, con la precisazione però che

Con riguardo all'origine preferenziale, occorre ricordare che l'applicazione dell'aliquota daziaria agevolata prevede la presenza di due condizioni: il prodotto deve, infatti, *essere originario del Paese con cui sono vigenti gli accordi*¹⁸⁷ e deve essere rispettata *la regola del trasporto diretto*¹⁸⁸⁻¹⁸⁹.

l'operatore (spedizioniere o altro soggetto) valutato affidabile (il riferimento è, in particolare, allo *status* di operatore certificato AEO, su cui v., per un approfondimento, TOSI L., BAGGIO R., *Lineamenti di diritto tributario internazionale*, 4^a ed., Padova, 2013, p. 144 ss.; FALSITTA G., SCHIAVOLIN R., *Le imposte doganali*, in FALSITTA G., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2010, p. 897 ss.; SBANDI E., *Le semplificazioni nelle procedure doganali*, in SCUFFI M., MICCINESI M., ALBENZIO G., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, Milano, 2014, p. 338 ss.; FABIO M., *Manuale di diritto e pratica doganale*, Milano, 2014, p. 807 ss.; MASSARI P., *La rappresentanza in Dogana nel nuovo codice doganale dell'Unione: com'è, come sarà*, in *L'IVA*, n. 1/2014, p. 25 ss.) è abilitato a prestare i servizi in uno Stato membro diverso da quello in cui è stabilito, creandosi così la base normativa per l'applicazione della mobilità europea dei dichiaranti doganali. Ancora, permane con rinnovato livello di efficacia l'accesso all'interpello doganale, con il ricorso alle nuove decisioni ed alle informazioni vincolanti in materia tariffaria e di origine (manca ancora, però, quella sul valore). Sulle sanzioni, poi, si riscontra un punto di assoluta novità. Infatti, mentre nel precedente codice il tema non era affrontato, per l'applicazione delle sanzioni il CDU fa propri i principi giurisprudenziali di effettività, proporzionalità e dissuasività, elaborati dalla Corte di Giustizia, anche se ovviamente rimane la criticità della non armonizzazione delle sanzioni applicabili in caso di violazione della normativa doganale. Sul tema, l'approfondimento non può che andare al nuovo articolo 303 del d.P.R. n. 43/1973, norma sanzionatoria nazionale degli illeciti doganali, forse non esattamente aderente ai predetti principi. Un ulteriore cenno merita, poi, l'annosa questione della valutazione delle esimenti per gli importatori in buona fede, la cui valutazione appare ora semplificata rispetto al precedente ed articolato impianto, e, dunque, probabilmente di più agevole riconoscimento. Ancora, si evidenziano in particolare l'avvenuta ridefinizione e unificazione di alcuni regimi doganali, la variabilità del termine di decadenza straordinario (da 5 a 10 anni in presenza di fattispecie di reato), l'introduzione formale del sistema di analisi dei rischi automatizzato e la conferma dei sistemi WTO/WCO nell'applicazione delle regole sul valore e sull'origine doganale delle merci. Emerge, quindi, in maniera inequivocabile l'importanza delle novità introdotte dal nuovo *Codice Doganale dell'Unione*, attese da lungo tempo da parte di tutti gli operatori del settore degli scambi internazionali (si pensi che il precedente Codice Doganale di cui al Reg. 450/2008/CE è ora già abrogato, senza neppure aver visto le relative disposizioni di attuazione). Le nuove norme sono entrate in vigore il 1° maggio 2016, unitamente alle nuove *Disposizioni di Attuazione* del Codice. Per un approfondimento sul nuovo CDU, si v. CERIONI F., *Entrato in vigore il codice doganale dell'Unione europea*, in *Corriere tributario*, n. 46/2013, p. 3648 ss.; ID., *Dichiarazioni e controlli doganali nel nuovo codice dell'Unione europea*, in *Corriere tributario*, n. 48/2013, p. 3823 ss.

¹⁸⁷ Tale condizione è rispettata allorquando la merce, proveniente dal Paese «preferenziale», sia stata interamente prodotta in quel Paese, oppure, nel caso in cui una parte del processo produttivo sia avvenuta in un altro Paese, non si sia comunque trattato di una trasformazione o lavorazione tanto importante da essere sufficiente a modificarne l'origine. A tal fine, il metro di giudizio maggiormente utilizzato nella prassi per stabilire se la lavorazione sia stata significativa o meno, è quello di verificare se essa ha determinato il c.d. *salto di codice SA*. Quando una merce viene lavorata al punto che non è più inquadrabile nella stessa categoria di partenza del Sistema Armonizzato e passa, quindi, ad una categoria diversa, essa si considera trasformata o lavorata in maniera sufficiente al fine di modificarne l'origine.

¹⁸⁸ Tale condizione, invece, è rispettata allorquando il trasporto avvenga senza l'attraversamento di un altro Stato, o, comunque, quando tale attraversamento non implica lo sdoganamento della merce trasportata. In tutti gli altri casi, si applicano le regole sull'origine non preferenziale.

¹⁸⁹ Tali regole prevedono, in ultima analisi, che siano classificate come originarie di un Paese le merci interamente prodotte in quel Paese (c.d. *origine diretta*). Come è facilmente intuibile, la situazione diviene più complessa quando la merce importata è il risultato di più lavorazioni, effettuate in diversi Paesi. Nel caso di trasformazione o lavorazione avvenuta in più Paesi, la merce si ritiene originaria del Paese dove è stata posta in essere l'ultima trasformazione sostanziale, giustificata economicamente ed effettuata in un'impresa attrezzata allo scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo o, comunque, con l'espletamento di un'importante fase di produzione. La trasformazione sostanziale può essere determinata, quindi, attraverso il ricorso alla regola del salto di codice SA, oppure anche attraverso il criterio della percentuale *ad valorem*. Secondo quest'ultimo criterio, la merce acquisisce l'origine dell'ultimo Paese nel quale è stata effettuata una lavorazione tale da far incrementare il valore di una percentuale predefinita. Il criterio della percentuale *ad valorem*, tuttavia, è un criterio facilmente aggirabile, come dimostra il fenomeno del c.d. *roll up*. Mediante

Nella prassi, al fine di provare l'origine di una merce da un determinato Paese che gode di un regime preferenziale, è richiesta la presentazione di un *certificato di origine*. Tali certificati devono essere redatti dalle autorità doganali dei Paesi beneficiari dell'agevolazione daziaria, su moduli appositamente creati e approvati dall'Unione Europea¹⁹⁰.

In terzo luogo, per la corretta determinazione dei dazi doganali è di fondamentale importanza attribuire alla merce importata il corretto *valore*, che rappresenta la *base imponibile* su cui applicare l'aliquota fissata nella tariffa doganale comune. La maggior parte dei dazi, infatti, è commisurata al valore dichiarato in dogana all'atto dell'importazione, ed è per questo che si definiscono dazi *ad valorem*.

Anche per la determinazione del valore, così come per la classificazione e per la determinazione dell'origine, sono stati introdotti alcuni criteri a livello internazionale, fatti propri dall'Unione Europea, e contenuti negli artt. 69 e ss. del CDU.

Il criterio fondamentale è quello del *prezzo di transazione*, ovvero il *prezzo effettivamente pagato o da pagare* per le merci presentate in dogana, quando sono vendute per l'importazione nell'Unione.

Il valore di transazione, tuttavia, pur avendo carattere rilevante, può essere applicato a condizione che non sia falsato da particolari situazioni, normativamente predeterminate.

Ai sensi dell'art. 70 CDU, infatti, si può fare ricorso al valore di transazione purché non esistano restrizioni particolari, come, ad esempio, restrizioni per la cessione o per l'utilizzazione della merce da parte del compratore, o se la vendita e il prezzo non siano subordinati a condizioni o prestazioni per le quali non possa essere determinato un valore in relazione alle merci da valutare, o, ancora, se nessuna parte dei proventi di qualsiasi rivendita, cessione o utilizzazione successiva delle merci da parte del compratore ritorni, direttamente o indirettamente, al venditore, a meno che non possa essere operato un appropriato

l'utilizzo del criterio della percentuale *ad valorem*, una merce sarà ritenuta originaria di un Paese quando, ad esempio, il 50 per cento del suo valore deriverà dall'impiego di merce locale. Questo meccanismo, apparentemente semplice, si complica se alla prima fase di lavorazione se ne aggiungono altre. Infatti, se il prodotto, ottenuto con il 51 per cento di merce locale e il 49 per cento di merce estera, viene poi utilizzato come prodotto intermedio, ossia come componente per ottenere una nuova merce, si pone il problema del calcolo della percentuale nella determinazione del prodotto finale. Infatti, il prodotto intermedio, composto per il 51 per cento da merce locale, si può considerare interamente originario di quel Paese e, quindi, esso entra già nella fase di produzione successiva come tale (al 100 per cento, anziché al 51 per cento). Un simile meccanismo può essere strumentalizzato facilmente, ad esempio all'interno di una zona di libero scambio. Ne è un esempio il caso *Honda*, su cui v., per un approfondimento, UCKMAR V. - CORASANITI G. - DE CAPITANI DI VIMERCATE P. - CORRADO OLIVA C., *op. cit.*, p. 144; FABIO M., *Manuale di diritto e pratica doganale*, cit., p. 118.

¹⁹⁰ Vi sono i *Certificati Form A*, da utilizzare per i Paesi con i quali l'Unione Europea ha stipulato accordi, e i certificati *EUR I*, da utilizzare per i Paesi ai quali l'Unione ha concesso unilateralmente un beneficio daziario.

adeguamento, o, infine, *se il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo*¹⁹¹.

Qualora non fosse possibile ricorrere al criterio del *valore di transazione*, dovranno essere applicati i c.d. *metodi alternativi*, previsti all'art. 74 CDU. Si potrà, quindi, prendere a riferimento il *valore di transazione di merci identiche o similari*, o il *valore dedotto* (che si ricava prendendo in considerazione il prezzo di vendita, sul mercato europeo, di merci aventi le stesse caratteristiche, al netto degli oneri), o il *valore ricostruito* (che si ricava sommando al costo di produzione le spese relative alla commercializzazione), o, infine, il *valore equo* (che prevede di rapportare il valore in maniera adeguata in relazione alle circostanze del caso).

Questi criteri dovranno essere applicati in via sussidiaria e successiva, e solo se il criterio precedente non abbia fornito un risultato soddisfacente.

Ancora, per ottenere la corretta misura del valore da assoggettare all'aliquota daziaria, dovranno essere aggiunti gli elementi indicati dall'art. 71 CDU¹⁹² e sottratti tutti gli elementi indicati all'art. 72 CDU¹⁹³.

Occorre ricordare, poi, che l'art. 147, co. 1, delle *Disposizioni di Attuazione* di cui al Regolamento CEE n. 2454/1993 (DAC) – applicabile fino alla fine del periodo transitorio, vale a dire fino al 31/12/2017 – istituisce la regola del c.d. *first sale price*¹⁹⁴, che consente

¹⁹¹ Similmente si esprime l'articolo 1 dell'*Agreement on implementation of article VII* dell'accordo GATT del 1994, il quale prevede che il valore della transazione 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 la prova che la relazione intercorrente tra i soggetti della transazione non abbia influenzato la determinazione del prezzo. Per accertare ciò, il GATT Agreement individua diverse modalità per stabilire l'accettabilità del valore di transazione. In particolare, le operazioni da compiere sono le seguenti: *a) analisi delle circostanze relative alla vendita*, per determinare se la natura dei rapporti tra i soggetti abbia influenzato il prezzo; *b) possibilità per l'importatore di dimostrare che il prezzo è in linea con uno dei seguenti test value*: il valore della transazione con acquirenti indipendenti di beni similari destinati allo stesso Paese di importazione; il valore doganale dei beni identici o similari come determinato a norma dell'art. 5 GATT Agreement; il valore doganale dei beni identici o similari determinato a norma del successivo art. 6 GATT Agreement.

¹⁹² Ad esempio i costi dei contenitori utilizzati per il trasporto della merce, il costo degli imballaggi, i corrispettivi dei diritti di licenza, ecc. Per un approfondimento su questi ultimi, si v. MASSARI P., "*Royalties*" e *diritti di licenza nella giurisprudenza di merito, in attesa di pronunce di legittimità*, in *Corriere tributario*, n. 16/2014, p. 1268 ss. L'Autore, commentando Comm. Trib. Reg. Lombardia, sent. 19 novembre 2013, n. 174/07/13, evidenzia come l'intensificarsi dei controlli sul valore dichiarato in dogana, anche in virtù dell'attribuzione di più approfonditi poteri di indagine, diretti a contrastare il fenomeno della sottofatturazione, abbia comportato una sempre maggiore attenzione dell'Autorità doganale sul rispetto delle disposizioni che disciplinano l'inclusione, nel valore imponibile in dogana, dei diritti di licenza. Il che ha dato vita al sorgere di un vasto contenzioso, nel quale rientra la pronuncia in commento, determinato dalla complessità delle regole dettate dal legislatore comunitario, dall'estrema aleatorietà delle interpretazioni fornite dai servizi comunitari e dall'Organizzazione mondiale delle Dogane, nonché dalla varietà casistica, difficilmente riconducibile ad unità, delle clausole contrattuali utilizzate negli accordi di licenza. In argomento si v., inoltre, ALLENA M., *I diritti di licenza*, in SCUFFI M., MICCINESI M., ALBENZIO G., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, cit., p. 467 ss.

¹⁹³ Ad esempio le spese di trasporto della merce stessa, le spese relative alla costruzione o al montaggio della merce importata, gli stessi dazi all'importazione, ecc.

¹⁹⁴ Cfr., per un approfondimento, FABIO M., *Manuale di diritto e pratica doganale*, cit. p. 192; ID., *Il valore della merce in dogana*, in SCUFFI M., MICCINESI M., ALBENZIO G., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi*

all'importatore, qualora ricorrano particolari condizioni¹⁹⁵ e dietro esplicita richiesta, di dichiarare all'autorità doganale il prezzo relativo ad una transazione anteriore rispetto a quello dell'ultima vendita¹⁹⁶.

Fatta questa breve premessa, appare ora opportuno procedere ad una analisi più dettagliata della disciplina relativa alla determinazione del valore di transazione.

(2) Il valore in dogana e il sistema di valorizzazione delle merci

Al fine di consentire un corretto svolgimento degli scambi commerciali internazionali, l'individuazione del corretto valore doganale delle merci è di fondamentale importanza, posto che esso è, in primo luogo, la *base primaria* per la commisurazione dei dazi dovuti alle autorità doganali di controllo, e, in secondo luogo, uno degli elementi fondamentali da tenere in considerazione ai fini dell'eventuale e successivo accertamento.

Invero, al momento dell'espletamento delle procedure doganali di importazione si è sempre posto il problema relativo alla esatta valorizzazione delle merci, al fine di poter procedere correttamente all'accertamento e alla liquidazione dei diritti di confine dovuti, e

ambientali, cit., p. 436 ss. Si v., inoltre, SANTACROCE B., SBANDI E., *Valore doganale e onere della prova nell'applicazione della «first sale rule» per le merci in deposito*, in *Corriere tributario*, n. 21/2013, p. 1694 ss. Gli Autori, a commento di Cass., sez. trib., 1 marzo 2013, n. 5188, rilevano come la Suprema Corte abbia preso posizione su alcuni aspetti peculiari dell'applicazione della regola in parola, utilizzata anche in regime di deposito. Con una decisione favorevole ai contribuenti, la Cassazione ha deciso che, nel caso di una serie di vendite successive, l'importatore comunitario può legittimamente scegliere il prezzo da dichiarare in dogana sulla base della prima vendita se l'Autorità doganale non riesce a provare che le merci non erano state vendute per l'importazione nell'Unione Europea. Il momento probatorio riveste dunque un ruolo fondamentale per l'applicazione della regola della prima vendita. La Corte supera così l'obiezione per cui le merci stoccate in un deposito doganale nell'UE non possono dirsi destinate al territorio della Comunità, ben potendo essere nuovamente esportate, trattandosi di una possibilità meramente teorica e priva di concreta rilevanza.

¹⁹⁵ Sulla necessità che tali condizioni siano effettivamente presenti, cfr. Cass., 6 novembre 2013, n. 24895.

¹⁹⁶ Deve, infine, ricordarsi che il *valore della transazione* non è utilizzato soltanto per determinare i dazi ordinari, ma anche come criterio discrezionale per l'applicazione o meno dei *dazi antidumping*, che si rendono applicabili, in alcuni casi, quando il valore di transazione risulti inferiore ad un certo importo. In questi casi, riveste estrema importanza individuare con certezza quale sia la transazione da considerare rilevante, soprattutto quando, prima dell'importazione, la merce sia già stata oggetto di più scambi con valori diversi. Tale particolare situazione è stata oggetto della sentenza della Corte di Giustizia del 28 febbraio 2008, causa C-263/06, *Carboni*, su cui v., per un approfondimento, UCKMAR V. – CORASANITI G. - DE CAPITANI DI VIMERCATE P. - CORRADO OLIVA C., *op. cit.*, p. 149 ss. In tale pronuncia, la Corte di Giustizia afferma in linea generale che le autorità doganali non possono determinare il valore doganale della merce, ai fini dell'applicazione del dazio *antidumping*, sulla base del prezzo fissato per le medesime merci in una vendita precedente a quella per la quale è stata resa la dichiarazione in dogana, nel caso in cui il prezzo dichiarato corrisponda a quello effettivamente pagato o da pagare da parte dell'importatore. Invece, nel caso in cui le autorità doganali nutrano dei dubbi sulla veridicità del valore dichiarato, e tali dubbi persistano dopo che siano state richieste informazioni complementari e sia stato concesso all'interessato un ragionevole lasso di tempo e la possibilità di far valere il proprio punto di vista, ma non sia stato possibile dimostrare il prezzo effettivamente pagato o da pagare, queste possono quantificare il valore doganale, anche ai fini dell'applicazione del dazio *antidumping*, facendo riferimento al prezzo concordato per le merci nella vendita precedente più vicina a quella per la quale è stata resa la dichiarazione in dogana, della cui veridicità dette autorità non abbiano oggettivamente alcun modo di dubitare.

all'applicazione di tutte quelle altre misure di politica economica e commerciale cui possono essere assoggettate le merci presentate alle autorità doganali¹⁹⁷.

Come anticipato poc'anzi, il criterio di quantificazione principale dei diritti doganali maggiormente utilizzato dai vari Paesi è il criterio di tassazione sulla base del *valore*¹⁹⁸. Sulla base del valore dichiarato, che costituisce normalmente la base imponibile, vengono applicate le aliquote previste, che consentono di determinare i dazi dovuti, nonché tutte le altre misure di natura tributaria, economica e commerciale applicabili ai beni oggetto delle operazioni doganali.

Poiché, quindi, la maggior parte dei diritti di confine da versare in relazione alle merci sono quantificati prendendo in considerazione il valore di queste ultime, appare evidente che una corretta procedura di determinazione del valore costituisce il presupposto fondamentale e necessario per l'esatta determinazione della base imponibile in dogana, a cui le autorità doganali prestano particolare attenzione.

¹⁹⁷ L'imposizione di tributi di natura doganale è una delle più antiche attività di carattere tributario mediante la quale, da sempre, gli Stati hanno esercitato la loro potestà impositiva, al fine di ottenere delle entrate. Tale attività è stata costantemente ricollegata, dalla prevalente dottrina (in tal senso, ad esempio, si v. BORIA P., *Il sistema tributario*, Torino, 2008, p. 821 ss.; LUPI R., *Diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2005, p. 438; ARMELLA S., *I dazi doganali*, in *Diritto tributario internazionale*, coordinato da UCKMAR V., 3^a ed., Padova, 2005, p. 1023 ss.; PADOVANI F., *I tributi doganali*, in RUSSO P., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, 2^a ed., Milano, 2009, p. 405 ss.; TOSI L., BAGGIO R., *Lineamenti di diritto tributario internazionale*, 4^a ed., Padova, 2013, p. 131 ss.), a quelli che sono due degli elementi costitutivi dello Stato, sia che quest'ultimo venga inteso in senso antico o moderno, cioè la *sovranità*, intesa in particolar modo come potere di vigilanza sulle frontiere, e il *territorio*, su cui tale potestà di controllo viene esercitata: tuttavia, ormai da tempo tale attività solo apparentemente si estrinseca nel semplice diritto di pretendere il pagamento di una certa somma di denaro nel momento in cui una qualsivoglia merce, destinata ad essere commercializzata in un determinato mercato, attraversi la linea di confine dello Stato di destinazione. Infatti, nel corso del tempo, a tale più immediata funzione, di natura *finanziaria*, se ne sono affiancate altre, diverse tra loro ed aventi un collegamento apparentemente più labile con gli elementi summenzionati, ma allo stesso modo necessarie per la salvaguardia di altri importanti interessi. Tali attività vengono usualmente compendiate dalla dottrina nella c.d. *funzione di vigilanza economico-amministrativa*: in tale ambito viene perciò ricondotta, ad esempio, sia l'attività doganale volta a controllare la fuoriuscita di determinati beni dal territorio nazionale, che quella destinata alla tutela della produzione interna dello Stato, nonché l'attività volta a garantire il rispetto di determinati livelli igienico-sanitari. La compresenza di tanti differenti interessi meritevoli di tutela, perseguiti attraverso la medesima legislazione, è stata da alcuni ritenuta di ostacolo alla perfetta ricostruzione sistematica della materia doganale, tanto da far dubitare della sua stessa riconducibilità nell'alveo del diritto tributario: nondimeno, la dottrina maggioritaria è ormai concorde nel ricondurla all'interno di tale ambito, spiegando la non sempre perfetta rispondenza degli istituti doganali agli schemi generali appunto con la eterogeneità dei differenti interessi perseguiti. Per un approfondimento sulla complessiva tematica dell'imposizione doganale, si v. CUTRERA AC., CUTRERA AL., voce *Dogana (Funzioni - Ordinamento)*, in *Nov. Dig. It.*, vol. XVI, Torino, 1957, p. 90 ss.; MANGANIELLO A., voce *Dogana (ordinamento doganale)*, in *Enc. Dir.*, vol. XIII, Milano, 1964; ARDIZZONE G., voce *Dogana e imposte doganali*, in *Enc. Giur. Treccani*, vol. XII, Roma - Milano, 1988; MERCURIO V., voce *Dogana e imposte doganali*, in *Dizionario di diritto pubblico*, diretto da CASSESE S., III, Milano, 2006, p. 2026 ss.; DE CICCO A., voce *Diritto doganale*, in *Dig. Disc. Priv., Sez. Comm.*, III Agg., Torino, 2007; ID., voce *Accertamento tributario doganale*, in *Dig. Disc. Priv., Sez. Comm.*, Torino, 2007; FIORENZA S., voce *Dogana e tributi doganali*, in *Dig. Disc. Priv., Sez. Comm.*, vol. V, Torino, 1990, p. 116 ss.

¹⁹⁸ Fanno eccezione le ipotesi residuali – ma comuni, ad esempio, per la fiscalità dei prodotti agricoli – in cui la tassazione viene applicata ancora su base quantitativa o sulla base di un criterio misto tra quantità e valore.

Nel corso del tempo, poi, è stata prestata particolare attenzione anche alla necessità di armonizzare i vari criteri di valutazione delle merci in uso, soprattutto a partire dagli anni '50 del secolo scorso¹⁹⁹.

L'armonizzazione dei criteri di valutazione è alla base dell'*Agreement on implementation of article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade*, sottoscritto nel 1979 con l'obiettivo di creare un sistema di valutazione delle merci all'importazione equo, uniforme e neutrale, che potesse condurre ad una sempre maggiore liberalizzazione degli scambi commerciali.

Dalla fine degli anni '80, quindi, la disciplina del valore in dogana ha trovato a livello globale un modello condiviso, identificato con il *valore di transazione*, e definito come *il prezzo pagato o da pagare per i beni importati* – debitamente corretto con gli opportuni aggiustamenti –, che costituisce il fulcro su cui poggia ogni dichiarazione doganale²⁰⁰.

Sullo stesso piano si colloca il diritto comunitario che, di riflesso, ha fatto propri tali regole di diritto internazionale, con l'emanazione, dapprima, del Regolamento CE n. 1224 del 1 luglio 1980 del Consiglio, trasfuso poi nel *Codice Doganale Comunitario* introdotto con Regolamento CE n. 2913/1992, e, allo stato attuale, nel *Codice Doganale dell'Unione* introdotto con Regolamento UE n. 953/2013, applicabile – unitamente alla normativa complementare di attuazione – a partire dal 1° maggio 2016.

(3) L'evoluzione storica del concetto di valore in dogana

La definizione di *valore in dogana* come *valore di transazione* è una definizione che solo in periodi relativamente recenti²⁰¹ è stata introdotta negli ordinamenti giuridici nazionali. Volendosi soffermare brevemente sulle variazioni intervenute nel secolo scorso, si può notare come la disciplina di determinazione del valore in dogana sia profondamente mutata nel corso

¹⁹⁹ Il processo di armonizzazione ha man mano registrato gli auspicati progressi, in quanto i vari Paesi hanno via via aumentato la reciproca interconnessione commerciale ed economica: le varie discipline e interpretazioni sul valore hanno perso quel carattere di *barriera tariffaria* che prima le contraddistingueva, e hanno costituito una sempre più stabile *base di dialogo comune*.

²⁰⁰ Il valore doganale, in tale maniera definito, assume una validità *orizzontale*, quindi facilmente applicabile a tutte le merci movimentate, e documentabile attraverso il valore indicato in fattura. Il prezzo pagato o da pagare per la merce costituisce, dunque, la base imponibile in dogana, al netto degli eventuali elementi che a tale valore-base devono essere addizionati o sottratti. Il processo di costruzione del valore, pur divenendo via via più complesso, a livello universale trova comunque una codificazione agevole e pratica.

²⁰¹ Nel nostro Paese, ad esempio, almeno fino a tutta la prima parte del '900 la parametrizzazione delle misure tariffarie era determinata in base al peso delle merci e non in base al loro valore. Il metodo di calcolo *ad valorem* è stato utilizzato ciclicamente nel tempo, fin dal medioevo, finendo però per essere meno utilizzato nell'epoca moderna. Per un *excursus* storico della tassazione doganale a livello globale, si v. ASAKURA H., *World history of customs and tariff*, OMD Publications, Bruxelles, 2003.

del tempo, parallelamente ai criteri di azione delle amministrazioni doganali, che si sono evoluti in maniera altrettanto netta.

Nella prima metà del secolo scorso, infatti, è dato rilevare grande varietà di modelli applicativi della normativa di riferimento in materia di valore in dogana, anche in virtù del fatto che il complessivo contesto internazionale, sia dal punto di vista doganale e sia dal punto di vista del commercio internazionale non poteva dirsi evoluto come al giorno d'oggi²⁰².

Successivamente, a partire dall'inizio degli anni '50, le esigenze di armonizzazione si fecero sempre più pressanti, in seguito al processo di riavvicinamento e liberalizzazione che ha visto come protagoniste le economie occidentali. Tale processo ha interessato anche la materia del valore in dogana.

È proprio in questi anni che vede la luce il *General Agreement on Tariffs and Trade*²⁰³, il cui fine principale era quello di creare le basi per un sistema multilaterale di relazioni commerciali aventi lo scopo di favorire la liberalizzazione del commercio mondiale.

Con riferimento al tema del valore in dogana, è importante sottolineare come l'art. VII dell'*Accordo GATT*, sia stata la prima norma di diritto internazionale specificamente indirizzata a definire un paradigma *standard* di determinazione del valore, che all'inizio fu individuato nel concetto di *valore attuale delle merci*²⁰⁴.

Durante gli anni '50, poi, molti Stati determinarono i parametri per il calcolo dei diritti doganali sulla base della convenzione *Brussels Definition of Value*, elaborata dal *Customs Co-operation Council*²⁰⁵ europeo

Tale convenzione individuava il *valore delle merci* nel *valore normale di mercato*, che, a sua volta, era definito come il *prezzo di assestamento* di un prodotto in un mercato libero e aperto²⁰⁶.

²⁰² Il fenomeno della *globalizzazione*, infatti, così come oggi è inteso, non era assolutamente paragonabile ai livelli raggiunti al giorno d'oggi, e l'esigenza di uniformità e di armonizzazione era di fatto molto meno sentita di quanto non sia allo stato attuale.

²⁰³ L'*Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio*, meglio conosciuto con l'acronimo di *GATT*, è un accordo internazionale stipulato a Ginevra, il 30/10/1947, e inizialmente sottoscritto da soli 23 Paesi.

²⁰⁴ Tale definizione, strutturata in maniera necessariamente generale e considerata un'indicazione di massima, lasciò notevole spazio a differenti interpretazioni delle regole di valutazione delle merci. Se, da un lato, l'obiettivo della completa liberalizzazione degli scambi era l'obiettivo perseguito, dall'altro, le spinte protezionistiche degli Stati, soprattutto nel periodo postbellico, erano ancora forti: molti Paesi, quindi, adottarono regole di valutazione delle merci penalizzanti per gli importatori, al fine di favorire i produttori nazionali. Le spinte protezionistiche, nel secondo dopoguerra, sono spesso coincise con periodi di forte crisi, come è accaduto, ad esempio, durante le crisi petrolifere degli anni '70, o, più recentemente, durante la crisi finanziaria del 2009.

²⁰⁵ Il *Customs Co-operation Council* può essere considerato come l'antesignano dell'attuale *Organizzazione Mondiale delle Dogane*.

²⁰⁶ In buona sostanza, tale valore, determinato dal punto di incontro ottimale tra domanda ed offerta, era basato su un generico e elastico "*notional concept*", che prendeva in considerazione il *valore intrinseco* dei beni, e cioè il valore al di sotto del quale tali beni non potevano essere scambiati.

In tale contesto, le variazioni del prezzo rispetto al valore di mercato erano ammesse solo in aumento, al fine di tutelare le entrate delle casse erariali, mentre, in caso di variazioni in diminuzione, queste ultime erano ammesse solo se inferiori ad una percentuale minore del 10% rispetto al valore di mercato di riferimento. Così come strutturato, pertanto, tale metodo era di forte ostacolo sia alla libertà degli scambi commerciali internazionali e sia all'azione imprenditoriale²⁰⁷.

Proprio per tale motivo il metodo della *Brussels Definition of Value* non venne generalmente riconosciuto a livello globale, e molti i Paesi si rifiutarono di aderire a tale sistema²⁰⁸.

E tuttavia, il vertiginoso e costante aumento degli scambi commerciali su base mondiale acuì la necessità di comporre le differenti impostazioni al fine di addivenire ad un metodo equo di valutazione delle merci²⁰⁹.

Si giunse, così, durante il *Tokyo Round* del 1979, alla sottoscrizione²¹⁰ del *Valuation Code*, meglio noto come *Agreement on implementation of article VII of the GATT*, con l'intento di porre le basi per un sistema di valutazione delle merci all'importazione equo e corretto, idoneo a favorire una più completa liberalizzazione degli scambi commerciali internazionali.

²⁰⁷ Gli importatori, infatti, incorrevano in serie difficoltà al momento di giustificare innanzi alle autorità doganali di ingresso i prezzi estremamente favorevoli – e legittimamente ottenuti tramite efficaci strategie di acquisto – ma in contrasto con le regole previste dal BDV. Concrete difficoltà si avevano, poi, anche solo nel definire il prezzo normale, e cioè il prezzo accettabile e quindi di possibile dichiarazione in dogana (si deve considerare, infatti, che i mercuriali, i listini delle camere di commercio, e tutti gli altri documenti simili non erano assolutamente in grado di recepire tutte le importanti novità, anche di tipo merceologico, di un mercato in piena espansione globale). La discrezionalità nell'azione amministrativa, quindi, era molto ampia, tanto è vero che non era inusuale che nelle dogane nazionali esistesse un Ufficio Valori, esclusivamente deputato al vaglio della valorizzazione delle merci.

²⁰⁸ Furono soprattutto i Paesi di diritto anglosassone (tra cui gli Stati Uniti, il Canada e l'Australia) a non aderire a tale metodo, che, invece, era adottato da circa un centinaio di Stati, tra cui quelli europei.

²⁰⁹ I Paesi occidentali, infatti, conobbero nel secondo dopoguerra una fortissima crescita economica, che, unita allo sviluppo di nuove tecnologie nel campo dei trasporti, condusse ad incrementi rapidissimi sia in relazione alla quantità delle operazioni di importazione e di esportazione e sia in relazione al numero dei Paesi coinvolti negli scambi internazionali. Proprio in questi anni (più precisamente nel 1956, da un'intuizione dell'imprenditore americano Malcolm McLean), l'invenzione del *container* (prima del quale le merci erano stivate sulle navi a mano a mezzo di apposite gru) rivoluzionò il sistema dei trasporti marittimi, con l'introduzione delle navi *portacontainer*. Il *container*, pensato per il trasporto marittimo, venne dopo poco tempo adattato alle esigenze del trasporto aereo e favorì l'introduzione di giganteschi *aerei cargo*.

²¹⁰ L'accordo venne inizialmente sottoscritto da 40 Paesi. Successivamente il *Tokyo Round Valuation Code* venne implementato e aggiornato dal *WTO Agreement on implementation of article VII of the GATT 1994*, a seguito dell'*Uruguay Round*, che ha visto partecipare 123 Paesi ed è stato negoziato tra il 1986 ed il 1994, ed è terminato con la firma degli *Accordi di Marrakech* del 15/04/1994. In tale data venne prevista l'istituzione dell'*Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO)*, e vennero ratificati tre importanti accordi, e cioè il *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1994)*; il *General Agreement on Trade in Services (GATS)*, e il *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)*.

Tale accordo introdusse l'attuale impostazione che indica il *valore in dogana* come il *valore di transazione*, ossia il *prezzo pagato o da pagare per i beni importati*, debitamente corretto con gli opportuni aggiustamenti.

Il paradigma di valutazione delle merci così introdotto rafforza l'approccio fondato sull'utilizzo del *valore di transazione*, applicabile a tutte le operazioni di importazione che sono poste in essere nei Paesi parte dell'accordo, e si pone come base per il sistema di tassazione *ad valorem*²¹¹. Il primo e fondamentale metodo di valutazione delle merci in dogana è, quindi, il *prezzo pagato o da pagare per le merci importate*, al netto degli aggiustamenti previsti dall'art. 8 dell'accordo²¹², è dunque il *valore di transazione*, che coincide con il *pagamento totale corrisposto dal compratore al venditore*, inclusivo di tutti i pagamenti fatti *come condizione della vendita*²¹³.

Si deve evidenziare, poi, come nell'ultima versione dell'*Accordo* siano definiti anche i *metodi alternativi* di valutazione delle merci, successivi e sussidiari rispetto al metodo del *valore di transazione*, a cui si può fare ricorso solo allorquando il metodo primario non sia, per qualunque ragione, applicabile. Vengono indicati, quindi, il metodo del *valore di transazione di merci identiche*; il metodo del *valore di transazione di merci similari*; il metodo del *valore dedotto*; il metodo del *valore calcolato*; il metodo del *valore equo*²¹⁴.

Per quello che maggiormente interessa, poi, si deve evidenziare come anche nell'ultima versione dell'*Accordo* sia precisato che il *valore di transazione* può essere posto alla base del calcolo dei diritti doganali solo se vi sia la *prova* dell'avvenuta vendita; non vi siano *restrizioni sulla disponibilità o l'utilizzo dei beni*²¹⁵; non vi siano *condizioni aggiuntive*

²¹¹ Fatti salvi alcuni settori commerciali, seppure di una certa importanza, si può notare come la *tariffa a peso* sia ormai da ritenersi superata dal più congruo sistema di imposizione *ad valorem*, con l'applicazione delle aliquote daziarie e degli altri diritti doganali proprio sul valore della merce. Rimane applicabile, poi, il *dazio specifico*, che è quello applicato su una data merce in misura fissa o proporzionale, ma non commisurata al valore di transazione (ne è un esempio classico il dazio di 1 euro imposto – con riferimento ad alcuni specifici beni – per ogni unità di prodotto importata).

²¹² L'art. 8 è una disposizione di fondamentale importanza, che costituisce la norma cardine per il calcolo dell'aggiustamento del valore, ed è ripreso dalla legislazione delle maggiori economie mondiali. Con l'art. 8 sono stati introdotti e definiti gli elementi da aggiungere al valore di transazione (come, ad esempio, le spese per commissioni e *brokerage*, il costo dei contenitori e degli imballaggi, il costo dei materiali utilizzati per la produzione, i diritti di sviluppo, *design*, i diritti di licenza, il costo del trasporto, dell'assicurazione, ecc.).

²¹³ L'*Organizzazione Mondiale del Commercio* definisce il valore di transazione come "*The price actually paid or payable is the total payment made or to be made by the buyer to or for the benefit of the seller for the imported goods, and includes all payments made as a condition of sale of the imported goods by the buyer to the seller, or by the buyer to a third party to satisfy an obligation of the seller*".

²¹⁴ Tale ultimo metodo, in particolare, deve utilizzarsi come *extrema ratio*, ed in base ai principi generali di correttezza e di equità.

²¹⁵ Fanno eccezione, ovviamente, le eventuali restrizioni imposte dalla legge, le restrizioni limitate ad una certa area geografica e le restrizioni che di fatto non riducono il valore dei beni.

nella vendita delle merci²¹⁶; non vi siano *ristorni* in favore del venditore sul prezzo della merce venduta dall'importatore; vi siano sufficienti informazioni per determinare gli aggiustamenti di valore²¹⁷; il *compratore e il venditore non siano legati, o, se legati, il valore di transazione è comunque accettabile ai fini doganali*²¹⁸.

L'*Agreement on implemetation of article VII of the GATT*, quindi, pone le basi giuridiche, ancor oggi valide a livello internazionale, per la valutazione delle merci in un'ottica moderna, diretta a favorire gli scambi commerciali, l'autonomia imprenditoriale e la libertà di iniziativa economica.

(4) Il valore in dogana nel diritto internazionale: le regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

L'*Organizzazione Mondiale del Commercio* inizia ad operare a partire dal 1 gennaio 1995, sostituendo il *General Agreement on Tariffs and Trade*, che, istituito nel 1948, aveva posto le basi per la creazione di un'organizzazione internazionale del commercio²¹⁹.

Al vertice della struttura dell'*Organizzazione* è posta la *Conferenza Interministeriale*, che si riunisce almeno una volta ogni due anni, e che viene sostituita nella funzione di gestione permanente dal *Consiglio Generale*²²⁰, al cui interno sono costituiti cinque *Consigli e Comitati*²²¹, tra cui il *Consiglio sul commercio dei beni*. Tra i vari *comitati specifici* istituiti all'interno di quest'ultimo *Consiglio* risiede il *Comitato per la valutazione doganale delle merci*.

²¹⁶ Come, ad esempio, in caso di prezzo di vendita imposto dal fornitore, o di obblighi di ulteriori acquisti da parte del compratore, ecc.

²¹⁷ Le informazioni sono in particolare quelle riferibili all'eventuale esistenza di commissioni, di spese per mediazione, *royalties*, costi di trasporto e di assicurazione, ecc.

²¹⁸ In buona sostanza, la norma richiede che il prezzo non sia stato influenzato dalla relazione intercorrente tra le parti e che, in ogni caso, il valore dichiarato sia vicino al valore di mercato.

²¹⁹ Il *General Agreement on Tariffs and Trade* è, a sua volta, una diretta conseguenza degli *Accordi di Bretton Woods* del 1944, i quali, ispirati dalla finalità di affrontare questioni di carattere finanziario, gettarono anche le basi per l'introduzione di una disciplina internazionale del commercio e degli scambi. Come noto, il *GATT* si sviluppò nel periodo successivo attraverso una serie di otto negoziati (l'Italia vi prese parte a partire dal 1949) meglio noti come *round*, che inizialmente hanno avuto ad oggetto questioni strettamente tariffarie e politiche di riduzione dei dazi e, successivamente, maggiormente orientati al fine di abbattere le barriere non tariffarie e regolamentari di ostacolo al commercio. Come detto, in seguito agli accordi dell'*Uruguay Round*, venne istituita l'*Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO)*, organismo di diritto internazionale avente sede a Ginevra, ad oggi conta un totale di 153 membri aderenti, tra Stati sovrani e territori doganali.

²²⁰ Quest'ultimo nella trattazione di specifiche tematiche può assumere la veste di *Consiglio Generale incaricato dell'esame delle politiche commerciali* e di *Consiglio Generale incaricato della soluzione delle controversie*.

²²¹ I comitati sono i seguenti: *Comitati specifici*, *Consiglio sul commercio dei beni*, *Consiglio Trips*, *Consiglio sul commercio dei servizi*, *Comitato sugli accordi plurilaterali*.

L' *Organizzazione*, quindi, ha una struttura alquanto complessa²²², che sovrintende al quadro degli accordi²²³ che oggi sono alla base della disciplina internazionale del commercio e degli scambi.

(5) L'art. VII dell'Accordo GATT

L'importanza dell'art. VII dell'Accordo GATT è data dal fatto che le parti contraenti riconoscono, per la prima volta in maniera ufficiale, la validità dei principi generali in materia di valutazione delle merci, che sono ancora oggi poste alla base della corretta determinazione del valore in dogana delle merci soggette ai dazi e ai diritti doganali, oltre che ad eventuali restrizioni all'importazione²²⁴.

Il dato fondamentale posto dall'art. VII è che, ai fini doganali, il valore delle merci importate è coincide con il loro *valore attuale* ("actual value"), quest'ultimo inteso come il prezzo di vendita delle merci in un mercato aperto e libero alla piena concorrenza²²⁵, che coincide, in sostanza, con il criterio del *valore di transazione*²²⁶.

Ai sensi dell'art. VII, infatti, non è possibile operare la valutazione delle merci sulla base del prezzo praticato all'origine, nel mercato di esportazione, né sulla base di calcoli di natura fittizia o arbitraria. Allo stesso modo, non può essere incluso nel valore in dogana il valore della tassazione interna cui è soggetta la merce importata²²⁷.

²²² Si v. per un approfondimento PARENTI A., *Il WTO*, Bologna, 2011.

²²³ Lo stesso accordo internazionale su cui poggia l'organizzazione è, in realtà, costituito da un insieme di accordi: l'Accordo GATT del 1994 (ossia l'Accordo GATT del 1946 novellato in ultimo proprio nel 1994); l'Accordo TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*); l'Accordo GATS (*General Agreement on Trade in Services*); l'Accordo TPRM (*Trade Policy Review Mechanism*); l'Accordo per la soluzione delle dispute che possono insorgere tra i vari membri dell'organizzazione. L'Accordo GATT del 1994 contiene, tra gli altri, l'Accordo sulla Valutazione doganale delle merci.

²²⁴ Si v. in argomento la pubblicazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio dal titolo *A handbook on the WTO Customs Valuation Agreement*, a cura di ROSENOW S., O'SHEA B., Cambridge University Press, 2010. Gli Autori osservano come la gestione della materia sia oggetto di una "sorveglianza incrociata" da parte dei Paesi membri dell'Accordo, che possono richiedere alle proprie controparti informazioni e formulare richieste in modo tale da ottenere, nel più breve tempo possibile, la piena realizzazione degli accordi sottoscritti.

²²⁵ Si v. l'art. VII, par. 2, lett. b), dell'Accordo, secondo cui "When the actual value is not ascertainable in accordance with subparagraph (b) of this paragraph, the value for customs purposes should be based on the nearest ascertainable equivalent of such value".

²²⁶ Il concetto di *valore di transazione* compare in maniera esplicita solo nell'Agreement on implementation of article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade.

²²⁷ L'art. VII, inoltre, ha cura di precisare che, qualora il valore attuale della merce sia espresso in una valuta diversa rispetto a quella del Paese di importazione, il cambio deve essere effettuato secondo i tassi espressi dal Fondo Monetario Internazionale o da altri organismi da questo riconosciuti e, comunque, il cambio deve riflettere effettivamente il valore commerciale della transazione posta alla base dell'operazione doganale e, dunque, della relativa dichiarazione del valore.

Conclusivamente, infine, la disposizione in parola prevede che le basi e i metodi di calcolo per la determinazione del valore in dogana²²⁸ debbano essere caratterizzate da un sufficiente grado di stabilità e di pubblicità, in modo tale da consentire agli operatori del commercio internazionale di poter addivenire con un sufficiente grado di certezza alla determinazione del valore delle merci.

Appare opportuno, quindi, illustrare brevemente le principali norme previste in materia a livello convenzionale ed internazionale nell'*Agreement on implementation of article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade*.

(6) L'Agreement on implementation of art. VII dell'Accordo GATT: il valore di transazione

L'*Agreement*²²⁹ on implementation of article VII dell'Accordo GATT è la prima norma che, in sede internazionale, ha introdotto il concetto generale del *valore di transazione* come base del calcolo per la valutazione dei beni.

Secondo le disposizioni introduttive dell'*Agreement*, il *valore di transazione* viene definito come la *base primaria* per il calcolo del valore in dogana²³⁰.

In particolare, secondo le disposizioni dell'art. 1 dell'*Agreement*²³¹, il valore doganale delle merci importate è il *valore di transazione*, ossia il *prezzo pagato o da pagare per i beni*

²²⁸ In particolare, ai fini dell'applicazione dei dazi e dei diritti doganali e di confine, nonché delle eventuali restrizioni regolate dalla disciplina generale appunto in materia di valore.

²²⁹ L'*Agreement* è composto da un *General Introductory Commentary*, che costituisce un breve commentario introduttivo, focalizzato in particolare sulla presentazione dell'art. 1 (*definizione del valore di transazione*), degli artt. 2-7 (*definizione dei metodi alternativi per il calcolo del valore*), e dell'art. 8 (*definizione degli elementi da aggiungere al valore di transazione*). Vi è poi la *Part I: rules on customs valuation*, che comprende gli artt. da 1 a 17. Si tratta del vero punto fondamentale dell'*Agreement*, dove vengono definiti i concetti di *valore di transazione*, di *metodi alternativi* di calcolo del valore, di elementi da valutare per procedere agli aggiustamenti e di tutti gli altri elementi da considerare per una piena comprensione del tema della valorizzazione delle merci. Nella successiva *Part II: Administration, Consultations and Dispute Settlement*, che comprende gli artt. 18 e 19, vengono istituiti il *Comitato del Valore* ed il *Comitato Tecnico del Valore*. Inoltre, sono decise le generali procedure di consultazione e instaurazione di eventuali dispute o controversie sulle materie affrontate dall'*Agreement*. Nella seguente *Part III: Special and Different Treatment*, composta dal solo art. 20, vengono definiti in linea generale gli oneri e le prerogative dei Paesi in via di sviluppo, specificando l'assistenza che a questi ultimi deve essere offerta per la completa realizzazione dell'*Agreement*. Infine, nella *Part IV: Final Provisions*, composta dagli artt. da 21 a 24, vengono definite le norme conclusive in materia di riserve sull'*Agreement*, sulla legislazione nazionale, sulle modifiche e sul segretariato.

²³⁰ Si v. il *General Introductory Commentary* del GATT, secondo cui "1. *The primary basis for customs value under this Agreement is 'transaction value' as defined in Article I*".

²³¹ Si v. l'art. 1 dell'*Agreement*, secondo cui "1. *The customs value of imported goods shall be the transaction value, that is the price actually paid or payable for the goods when sold for export to the country of importation adjusted in accordance with the provisions of article 8, provided: (a) that there are no restrictions as to the disposition or use of the goods by the buyer other than restrictions which: (i) are imposed or required by law or by the public authorities in the country of importation; (ii) limit the geographical area in which the goods may be resold; or (iii) do not substantially affect the value of the goods; (b) that the sale or price is not subject to some condition or consideration for which a value cannot be determined with respect to the goods being valued;*

venduti per l'esportazione verso il Paese di importazione, eventualmente modificato secondo gli aggiustamenti di cui al successivo art. 8.

L'Organizzazione Mondiale delle Dogane, in una sua pubblicazione²³², ha illustrato la modalità di determinazione del valore secondo uno schema che tiene in considerazione tutti gli elementi e gli accessori coinvolti nel processo di valutazione delle merci. Il *valore in dogana*, secondo tale schematizzazione, coincide con il *valore di transazione*, che a sua volta coincide con la *sommatoria del prezzo pagato*²³³ (o da pagare) per le merci²³⁴ e degli *aggiustamenti*, vale a dire la sommatoria degli elementi indicati nell'articolo 1 dell'*Agreement* e degli elementi indicati nell'articolo 8²³⁵ dell'*Agreement*.

La regola generale del *valore di transazione*, però, non è idonea a fornire un risultato adeguato allorquando non sia in grado di rispecchiare fedelmente la realtà economica e commerciale sottostante l'operazione di compravendita.

Tale metodo di valutazione può essere posto alla base del calcolo dei diritti doganali solo se (1) non vi siano restrizioni sulla disponibilità o l'utilizzo dei beni²³⁶; (2) non vi siano condizioni aggiuntive nella vendita delle merci²³⁷; (3) non vi siano ristorni in favore del venditore sul prezzo della merce venduta dall'importatore; (4) il compratore e venditore non siano legati, o se legati, il valore di transazione è comunque accettabile ai fini doganali²³⁸.

(c) that no part of the proceeds of any subsequent resale, disposal or use of the goods by the buyer will accrue directly or indirectly to the seller, unless an appropriate adjustment can be made in accordance with the provisions of article 8; and (d) that the buyer and the seller are not related, or where the buyer and seller are related, that the transaction value is acceptable for customs purposes under the provisions of paragraph 2".

²³² Si v. la pubblicazione *Customs Valuation* a cura dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane, 2006.

²³³ Per "prezzo pagato o da pagare", secondo le note esplicative dell'*Agreement*, deve essere inteso il totale dei pagamenti – sia diretti sia indiretti – effettuati (o che devono essere effettuati) dal compratore in favore del venditore e relativi ai beni importati. Tali pagamenti non devono necessariamente assumere la forma di un trasferimento di denaro: equivalgono a pagamenti, ad esempio, le lettere di credito e ogni altro valido strumento di negoziazione.

²³⁴ Con l'espressione "merci vendute per l'esportazione" si indica il fatto che le merci siano vendute per uscire dal territorio dello Stato venditore per essere fisicamente introdotte nel territorio dello Stato acquirente, come specificato dall'Advisory Opinion 14.1 dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane.

²³⁵ L'art. 8 dell'*Agreement*, come detto, definisce gli elementi da aggiungere al valore di transazione, come, ad esempio, delle spese per commissioni e spese di mediazione, del costo dei contenitori e degli imballaggi, dei materiali utilizzati per la produzione, dei diritti di sviluppo, *design*, dei diritti di licenza e di riproduzione, del trasporto delle merci, dell'assicurazione e di tutti gli altri elementi che, dunque, concorrono alla formazione del valore in dogana.

²³⁶ Ad eccezione delle restrizioni imposte dalla legge, di quelle limitate ad una particolare area geografica in cui i beni potrebbero essere rivenduti e di quelle che di fatto non riducono il valore dei beni.

²³⁷ Come, ad esempio, in casi di prezzo di vendita imposto dal fornitore, di obblighi di ulteriori acquisti da parte del compratore, di compravendite a carattere vincolato e oneroso per il compratore, oltre la corresponsione del prezzo, ecc., come specificato dall'Advisory Opinion 16.1 dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane.

²³⁸ Deve evidenziarsi come il potere discrezionale delle autorità doganali sul punto sia ancora piuttosto elevato, potendo esse valutare liberamente, anche se entro certi limiti, le condizioni che sono alla base della vendita (le cd. *circumstances surrounding the sale*), che assumono molta rilevanza in materia di valore in dogana e società legate e transfer pricing (si v. sul punto anche il recente Commentary 23.1 dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane). L'*Agreement*, all'art. 1, punto 2, lett. a), dispone che "In determining whether the transaction value is acceptable for the purposes of paragraph 1, the fact that the buyer and the seller are related within the meaning

In ogni caso, deve ritenersi accettabile ai fini doganali il valore dichiarato che si avvicini, nella sostanza, al *valore di transazione tra persone non legate*; oppure al *valore dedotto di merci identiche o similari*²³⁹; o, infine, al *valore calcolato di merci identiche o similari*²⁴⁰.

(7) (segue) I metodi alternativi

Si è detto che non sempre il *valore di transazione* può essere posto alla base del calcolo del valore da dichiarare in dogana. L'art. 1 dell'*Agreement*, in alcuni casi, prevede esplicitamente che non sia possibile utilizzare la regola base in materia di valutazione delle merci e, quindi, è necessario fare ricorso ai "*metodi alternativi*", ovvero alle cinque metodologie di calcolo, la cui applicazione è prevista in via sussidiaria²⁴¹, attraverso le quali è possibile addivenire sempre ad una corretta attribuzione del valore in dogana delle merci presentate per l'importazione²⁴².

Il primo metodo alternativo è quello del *valore di transazione di merci identiche*, che si applica allorquando vi siano dati disponibili relativi alla vendita di merci identiche²⁴³ vendute per l'esportazione nello stesso Paese di importazione ed esportate nello stesso periodo di tempo e nella stessa quantità²⁴⁴.

of Article 15 shall not itself be grounds for regarding the transaction value as unacceptable. In such case circumstances surrounding the sale shall be examined and the transaction value shall be accepted provided that the relationship did not influence the price. If, in the light of information provided by the importer or otherwise, the customs administration has grounds for considering that the relationship influence the price, it shall communicate its grounds to the importer and the importer shall be given a reasonable opportunity to respond. If the importer so requests, the communication of the grounds shall be in writing".

²³⁹ Vale a dire il *Deductive Value Method*, previsto dall'art. 5 dell'*Agreement*.

²⁴⁰ Vale a dire il *Computed Value Method*, previsto dall'art. 6 dell'*Agreement*.

²⁴¹ Fanno eccezione alla regola della sussidiarietà il metodo del *valore dedotto* e del *valore calcolato*, che possono essere invertite in senso maggiormente favorevole all'importatore, come previsto dall'art. 4 dell'*Agreement*. In argomento si v. l'Advisory Opinion 12.2 (Hierarchical Order in Applying Article 7) dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane, mentre in dottrina si v. BAKKER A., OBUOFORIBO B., *Transfer pricing and customs valuation – Two worlds to tax as one*, International Bureau of Fiscal Documentation, *passim*.

²⁴² Una identica impostazione viene utilizzata dall'Unione Europea, come è possibile evincere dall'analisi degli artt. 29 e ss. del *Codice Doganale Comunitario*, e degli artt. 69 e ss. dell'attuale *Codice Doganale dell'Unione*.

²⁴³ Ai fini dell'*Agreement*, devono intendersi merci identiche quelle che riflettono, in rapporto ai beni da valutare, le stesse caratteristiche fisiche, quantitative, qualitative ed in termini di importanza e diffusione sul mercato. Ove non fosse esattamente possibile rintracciare le merci identiche secondo tali modalità, è possibile fare riferimento alla vendita di merci identiche in differente quantità, oppure ad un differente livello commerciale (ma nella stessa quantità), o, infine, a differenti quantità e livelli commerciali.

²⁴⁴ Si v. l'art. 2 dell'*Agreement*, secondo cui "*1. (a) If the customs value of the imported goods cannot be determined under the provisions of Article 1, the customs value shall be the transaction value of identical goods sold for export to the same country of importation and exported at or about the same time as the goods being valued. (b) In applying this Article, the transactions value of identical goods being valued shall be used to determine the customs value. Where no such sale is found, the transactions value of identical goods sold at a different commercial level and/or in different quantities, adjusted to take account of differences attributable to commercial level and/or to quantity, shall be used, provided that such adjustments can be made on the basis of*

Ove non sia possibile individuare un'operazione identica, è possibile fare riferimento ad operazioni di importazione di identici beni effettuate ad un diverso livello commerciale o ad un diverso quantitativo, apportando gli opportuni aggiustamenti ritenuti accettabili dalle autorità doganali di controllo. Nel caso in cui esistessero due o più operazioni riconducibili a tale metodologia di valutazione, deve essere presa in considerazione quella più favorevole all'importatore.

Il secondo metodo prevede l'utilizzo del *valore di transazione di merci similari*. Similmente alle disposizioni di cui all'art. 2, l'art. 3 dell'*Agreement* prevede che, ove non possa farsi riferimento al *valore di transazione* o a quello di *merci identiche*, si debba ricorrere al *valore di transazione di merci similari*²⁴⁵ vendute per l'esportazione nello stesso Paese di importazione, ed esportate nello stesso periodo di tempo e nella stessa quantità²⁴⁶.

Anche in questo caso, nel momento in cui non sia possibile fare riferimento ad una identica operazione, è possibile riferirsi ad operazioni di importazione di beni similari effettuata ad un diverso livello commerciale o ad un diverso quantitativo, previ aggiustamenti accettabili dall'autorità di controllo. Qualora vi fossero due o più operazioni riconducibili a tale metodologia di valutazione, similmente a quanto avviene per le merci identiche, deve essere presa in considerazione quella più favorevole all'importatore, ossia quella riportante il valore dichiarato in dogana inferiore rispetto alle altre.

demonstrated evidence which clearly establishes the reasonableness and accuracy of the adjustment, whether the adjustment leads to an increase or a decrease in the value. 2. Where the costs and charges referred to in paragraph 2 of Article 8 are included in the transaction value, an adjustment shall be made to take account of significant differences in such costs and charges between the imported goods and the identical goods in question arising from differences in distances and modes of transport. 3. If, in applying this Article, more than one transaction value of identical goods is found, the lowest such value shall be used to determine the customs value of the imported goods”.

²⁴⁵ Ai fini dell'*Agreement*, sono merci similari le merci che hanno simili caratteristiche e simili componenti, e che possono offrire le medesime prestazioni ed essere commercialmente fungibili e interscambiabili. Ove non fosse esattamente possibile rintracciare le merci similari secondo tali modalità, è possibile fare riferimento alla vendita di merci similari in differente quantità, oppure ad un differente livello commerciale (ma nella stessa quantità), o, infine, a differenti quantità e livelli commerciali.

²⁴⁶ Si v. l'art. 3 dell'*Agreement*, secondo cui “1. (a) *If the customs value of the imported goods cannot be determined under the provisions of Article 1 and 2, the customs value shall be the transaction value of similar goods sold for export to the same country of importation and exported at or about the same time as the goods being valued. (b) In applying this Article, the transaction value of similar goods in a sale at the same commercial level and in substantially the same quantity as the goods being valued shall be used to determine the customs value. Where no such sale in found, the transaction value of similar goods sold at a different commercial level and/or in different quantities, adjusted to take account of differences attributable to commercial level and/or to quantity, shall be used, provided that such adjustments can be made on the basis of demonstrated evidence clearly establishes the reasonableness and accuracy of the adjustment, whether the adjustment leads to an increase or a decrease in the value. 2. Where the costs and charges referred to in paragraph 2 of Article 8 are included in the transaction value, an adjustment shall be made to take account of significant differences in such costs and charges between the imported goods and the similar goods in question arising from differences in distances and modes of transport. 3. If, in applying this Article, more than one transaction value of similar goods is found, the lowest such value shall be used to determine the customs value of the imported goods”.*

Il terzo metodo del prevede l'utilizzo del *valore dedotto*, cioè quel valore costituito dal prezzo unitario al quale i beni importati (o identici o simili beni importati) sono venduti nella loro maggiore quantità e nel più vicino periodo di tempo, tra persone non collegate²⁴⁷. Se non è possibile individuare un valore di riferimento, il valore in dogana è basato sul prezzo unitario al quale i beni sono stati venduti nel Paese di importazione nel periodo di tempo più vicino e, comunque, non oltre 90 giorni. Ed ancora, ove non fosse possibile determinare in tal modo il valore in dogana, questo deve allora essere basato sul prezzo unitario²⁴⁸ al quale, dopo ulteriori lavorazioni, i beni sono venduti, nella maggiore quantità, a persone non collegate.

Il quarto metodo utilizzabile è il metodo del *valore calcolato*, per mezzo del quale il valore in dogana viene ricostruito attraverso la somma del costo (o valore) delle materie prime utilizzate e della produzione, dei profitti e delle spese uguali a quelle solitamente in presenti in analoghe condizioni di mercato, del costo (o valore) di tutte le ulteriori spese di cui al par. 2 dell'articolo 8²⁴⁹.

²⁴⁷ Si v. l'art. 5 dell'Agreement, secondo cui "1. (a) *If the imported goods or identical or similar imported goods are sold in the country of importation in the condition as imported, the customs value of the imported goods under the provisions of this Article shall be based on the unit price at which the imported goods or identical or similar imported goods are so sold in the greatest aggregate quantity, at or about the time of the importation of the goods being valued, to persons who are not related to the persons from whom they buy such goods, subject to deductions for the following: (i) either the commissions usually paid or agreed to be paid or the additions usually made for profit and general expenses in connection with sales in such country of imported goods of the same class or kind; (ii) the usual costs of transport and insurance and associated costs incurred within the country of importation; (iii) where appropriate, the costs and charges referred to in paragraph 2 of Article 8; and (iv) the customs duties and other national taxes payable in the country of importation by reason of the importation or sale of the goods. (b) If neither the imported goods nor identical nor similar imported goods are sold at or about the time of importation of the goods being valued, the customs value shall, subject otherwise to the provisions of paragraph 1(a), be based on the unit price at which the imported goods or identical or similar imported goods are sold in the country of importation in the condition as imported at the earliest date after the importation of the goods being valued but before the expiration of 90 days after such importation. 2. If neither the imported goods nor identical nor similar imported goods are sold in the country of importation in the condition as imported, then, if the importer so requests, the customs value shall be based on the unit price at which the imported goods, after further processing, are sold in the greatest aggregate quantity to persons in the country of importation who are not related to the persons from whom they buy such goods, due allowance being made for the value added by such processing and the deductions provided for the paragraph 1(a)*".

²⁴⁸ Si deve specificare che con il termine "prezzo unitario" si intende il prezzo al quale il maggior numero di unità della merce considerata è venduto nelle transazioni tra persone non legate al primo livello di commercializzazione successivo all'importazione. Per un ulteriore approfondimento sui profili applicativi di tale metodo si veda l'OMD Commentary 15.1 (Application of Deductive Value Method).

²⁴⁹ Si v. l'art. 6 dell'Agreement, secondo cui "1. *The customs value of imported goods under the provisions of this Article shall be based on a computed value. Computed value shall consist of the sum of: (a) the cost or value of materials and fabrication or other processing employed in producing the imported goods; (b) an amount for profit and general expenses equal to that usually reflected in sales of goods of the same class or kind as the goods being valued which are made by producers in the country of exportation for export to the country of importation; (c) the cost or value of all other expenses necessary to reflect the valuation option chosen by the Member under paragraph 2 of Article 8. 2. No Member may require or compel any person not resident in its own territory to produce for examination, or to allow access to, any account or other record for the purposes of determining a computed value. However, information supplied by the producer of the goods for the purposes of determining the customs value under the provisions of this Article may be verified in another country by the*

Da ultimo, viene previsto, dall'art. 7²⁵⁰ dell'*Agreement*, il metodo del *valore equo*, che deve essere utilizzato come *extrema ratio*²⁵¹ solo qualora non fosse possibile individuare il valore in dogana delle merci secondo le disposizioni relative ai metodi precedenti: il valore in dogana viene ad essere determinato tramite il ricorso a metodi equi e ragionevoli conformi ai principi generali dell'*Agreement*²⁵².

Dopo aver enunciato quelle che sono le modalità di calcolo consentite, l'art. 7 dell'*Agreement* indica, infine, i criteri di valutazione delle merci che, invece, non sono ammessi²⁵³.

(8) (segue) Gli elementi da sommare al valore di transazione

authorities of the country of importation with the agreement of the producer and provided they give sufficient advance notice to the government of the country in question and the latter does not object to the investigation".

²⁵⁰ L'art. 7 dell'*Agreement* è una norma di chiusura, secondo cui "1. *If the customs value of the imported goods cannot be determined under the provisions of Articles 1 through 6, inclusive, the customs value shall be determined using reasonable means consistent with the principles and general provisions of this Agreement and of Article VII of GATT 1994 and on the basis of data available in the country of importation.* 2. *No customs value shall be determined under the provisions of this Article on the basis of: (a) the selling price in the country of importation of goods produced in such country; (b) a system which provides for the acceptance for customs purposes of the higher of two alternative values; (c) the price of goods on the domestic market of the country of exportation; (d) the cost of production other than computed values which have been determined for identical or similar goods in accordance with the provisions of Article 6; (e) the price of the goods for export to a country other than the country importation; (f) minimum customs values; or (g) arbitrary or fictitious values.* 3. *If the importer so requests, the importer shall be informed in writing of the customs value determined under the provisions of this Article and the method used to determine such value*".

²⁵¹ Si v. sul punto anche l'OMD Advisory Opinion 12.1.

²⁵² Alcuni esempi sono presenti nelle note esplicative dell'*Agreement*: "*Some examples of reasonable flexibility are as follows: (a) Identical goods – the requirement that the identical goods should be exported at or about the same time as the goods being valued could be flexibly interpreted; identical imported goods produced in a country other than the country of exportation of the goods being valued could be the basis for customs valuation; customs values of identical imported goods already determined under the provisions of Article 5 and 6 could be used. (b) Similar goods – the requirement that the similar goods should be exported at or about the same time as the goods being valued could be flexibly interpreted: similar imported goods produced in a country other than the country of exportation of the goods being valued could be the basis for customs valuation; customs values of similar imported goods already determined under the provisions of Article 5 and 6 could be used. (c) Deductive method – the requirement that the goods shall have been sold in the 'conditions as imported' in paragraph 1(a) of Article 5 could be flexibly interpreted; the '90 days' requirement could be administered flexibly*".

²⁵³ Tale elenco tassativo ha una straordinaria importanza, in quanto pone dei netti e precisi limiti all'arbitrarietà dei criteri di valutazione, in quanto nella sostanza circoscrive le possibilità, sia per l'importatore sia per le autorità di controllo, di utilizzare i soli metodi previsti dagli artt. da 1 a 7 dell'*Agreement*. La norma fa il preciso divieto di determinare il valore in dogana delle merci sulla base degli indicatori costituiti dal prezzo di vendita nel Paese di importazione di beni ivi prodotti, oppure sulla base di un sistema di determinazione che contempli la scelta tra il più alto tra due o più valori astrattamente applicabili, o, ancora, che prenda in considerazione il prezzo dei beni sul mercato interno nel Paese di esportazione. Il costo di produzione, poi, non deve essere calcolato in maniera diversa da quanto previsto dall'art. 6 dell'*Agreement*, e non deve essere preso in considerazione il prezzo dei beni per l'esportazione in un Paese diverso rispetto a quello di importazione, o un sistema di valori minimi, valori fittizi o arbitrari.

Il successivo art. 8 dell'*Agreement* indica tutti quegli elementi, definiti “*adjustments*” che, laddove presenti, devono essere sommati al valore base delle merci, costituito dal *valore di transazione*²⁵⁴.

È stato evidenziato come la disposizione in commento rivesta una importanza fondamentale per la corretta determinazione del valore in dogana, in quanto i criteri di aggiustamento in essa indicati, fatti propri da tutte le maggiori economie globali²⁵⁵, costituiscono il fondamento giuridico per la corretta determinazione del valore in dogana delle merci dichiarate per l'importazione.

Devono, quindi, essere aggiunte al prezzo pagato o da pagare per le merci oggetto di importazione²⁵⁶, solo ed unicamente (1) le commissioni e le spese per mediazione²⁵⁷, escluse le commissioni di acquisto²⁵⁸; (2) il costo dei contenitori considerati, ai fini doganali, come

²⁵⁴ Si v. l'art. 8 dell'*Agreement*, secondo cui “1. In determining the customs value under the provisions of Article 1, there shall be added to the price actually paid or payable for the imported goods: (a) the following, to the extent that they are incurred by the buyer but are not included in the price actually paid or payable for the goods: (i) commissions and brokerage, except buying commissions; (ii) the cost of containers which are treated as being one for customs purposes with the goods in question; (iii) the cost of packing whether for labour or materials; (b) the value, apportioned as appropriate, of the following goods and services where supplied directly or indirectly by the buyer free of charge or at reduced cost for use in connection with the production and sale for export of the imported goods, to the extent that such value has not been included in the price actually paid or payable: (i) materials, components, parts and similar items incorporated in the imported goods; (ii) tools, dies, moulds and similar items used in the production of the imported goods; (iii) materials consumed in the production of the imported goods; (iv) engineering, development, artwork, design work, plans and sketches, undertaken elsewhere than in the country of importation and necessary for the production of the imported goods; (c) royalties and licence fees related to the goods being valued that the buyer must pay, either directly or indirectly, as a condition of sale of the goods being valued, to the extent that such royalties and fees are not included in the price actually paid or payable; (d) the value of any part of the proceeds of any subsequent resale, disposal or use of the imported goods that accrues directly or indirectly to the seller. 2. In framing its legislation, each Member shall provide for the inclusion in or the exclusion from the customs value, in whole or in part, of the following: (a) the cost of transport of the imported goods to the port or place of importation; (b) loading, unloading and handling charges associated with the transport of the imported goods to the port or place of importation; and (c) the cost of insurance. 3. Additions to the price actually paid or payable shall be made under this Article only on the basis of objective and quantifiable data. 4. No additions shall be made to the price actually paid or payable in determining the customs value except as provided in this Article”.

²⁵⁵ Per quanto riguarda l'Unione Europea, tale impostazione è stata recepita dapprima nell'art. 32 del *Codice Doganale Comunitario*, e, successivamente, dall'art. 71 del *Codice Doganale dell'Unione*.

²⁵⁶ Le note esplicative dell'*Agreement* raccomandano che tali aggiunte siano fatte solo sulla base di dati oggettivi e esattamente quantificabili: “Where objective and quantifiable data do not exist with regard to the additions required to be made under the provisions of Article 8, the transaction value cannot be determined under the provisions of Article 1. As an illustration of this, a royalty is paid on the basis of the price in a sale in the importing country of a litre of a particular product that was imported by the kilogram and made up into a solution after importation. If the royalty is based partially on the imported goods and partially on other factors which have nothing to do with the imported goods (such as when the imported goods are mixed with domestic ingredients and are no longer separately identifiable, or when the royalty cannot be distinguished from special financial arrangements between the buyer and the seller), it would be inappropriate to attempt to make an addition for the royalty. However, if the amount of this royalty is based only on the imported goods and can be readily quantified, an addition to the price actually paid or payable can be made”.

²⁵⁷ Se in carico all'importatore e non comprese nel prezzo pagato o da pagare.

²⁵⁸ Per *commissioni di acquisto* si intendono le somme pagate da un importatore al suo agente per il servizio da questi fornito nel rappresentarlo al momento dell'acquisto delle merci da valutare. In ordine alla prova della configurabilità delle commissioni corrisposte come commissioni di acquisto, si v. l'OMD Commentary 17.1, il quale annovera, tra i documenti necessari al fine di fornire tale prova, il contratto tra le parti, gli accordi

formanti un tutto unico con la merce²⁵⁹; (3) il costo dell'imballaggio, comprensivo sia del costo della manodopera, sia del costo dei materiali impiegati²⁶⁰; (4) il valore delle materie prime, dei componenti, delle parti e degli elementi simili incorporati nelle merci importate; (5) il valore degli utensili, delle matrici, degli stampi e degli altri elementi simili incorporati nelle merci importate²⁶¹; (6) il valore delle materie prime consumate durante la produzione delle merci importate; (7) il valore dei lavori di ingegneria, di studio²⁶², di arte, di design, dei piani e degli schizzi²⁶³; (8) i corrispettivi e i diritti di licenza relativi alle merci da valutare, che il compratore è tenuto a pagare, direttamente o indirettamente, come condizione della vendita delle merci da valutare, nella misura in cui detti corrispettivi e diritti di licenza non sono stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare²⁶⁴; (9) il valore di ogni parte del prodotto di qualsiasi ulteriore rivendita, cessione o utilizzazione delle merci importate spettante direttamente o indirettamente al venditore; (10) le spese di trasporto delle merci importate; (11) le spese di carico e movimentazione connesse col trasporto delle merci importate²⁶⁵; (12) le spese di assicurazione²⁶⁶.

Le *Note Esplicative dell'Agreement*, poi, hanno cura di precisare in maniera esplicita che non possono essere considerati come parte del valore in dogana (e sono dunque esclusi dal processo di costruzione del valore doganale), (1) le spese relative a lavori di costruzione, installazione, montaggio, manutenzione e assistenza tecnica iniziati dopo l'importazione sulle merci importate; (2) i dazi all'importazione e le altre imposizioni da pagare nel Paese di importazione; (3) i costi relativi al trasporto sostenuti dopo l'importazione²⁶⁷.

intercorsi, la corrispondenza, gli ordini, le conferme, le lettere di credito, ecc. L'onere della prova è, quindi, in capo all'importatore. Nel caso in cui tali prove non siano prodotte, la dogana potrà ritenere che non siano state pagate commissioni.

²⁵⁹ Se in carico all'importatore e non comprese nel prezzo pagato o da pagare.

²⁶⁰ Se in carico all'importatore e non comprese nel prezzo pagato o da pagare.

²⁶¹ Calcolato in misura ragionevole e secondo i principi di contabilità generalmente riconosciuti.

²⁶² È stato precisato come debba essere escluso dal calcolo il costo dell'attività di ricerca (si v. la Decision 5.1 dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane).

²⁶³ Tali elementi possono essere aggiunti solo ed unicamente sulla base di criteri oggettivi e quantificabili.

²⁶⁴ I corrispettivi ed i diritti di licenza includono, tra gli altri, i pagamenti effettuati per l'utilizzo di brevetti (*patents*), marchi di fabbrica (*trade mark*) e diritti d'autore (*copyrights*), prevedendo, quindi, un'ipotesi tendenzialmente estensiva o, si direbbe, aperta, delle causali dei corrispettivi e delle *royalties* versate. I *diritti di licenza* sono aggiunti al prezzo pagato o da pagare per le merci unicamente se sono a questi riferiti, e, contemporaneamente, se sono condizione della vendita, ossia se il venditore non è disposto a consegnare le merci senza che siano corrisposte le *royalties* pattuite, ad esso oppure ad un terzo ad esso direttamente o indirettamente legato. L'Organizzazione Mondiale delle Dogane, nella Decision 1.1, ha spiegato che per *copyrights* deve essere inteso il diritto d'autore (*droit d'auteur*) e non anche il diritto di riproduzione (*droit de reproduction*).

²⁶⁵ Il costo di tali spese deve essere calcolato fino al luogo d'introduzione delle merci nel territorio doganale del Paese di importazione.

²⁶⁶ Per spese di assicurazione deve essere unicamente intese i costi di assicurazione delle merci relativi al trasporto, al carico e alla movimentazione.

²⁶⁷ La normativa europea (si v. l'art. 33 del *Codice Doganale Comunitario*) è ancora più esplicito, prevedendo che "Sempre che essi siano distinti dal prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate, il valore

(9) Il legame tra le parti

L'Agreement, al successivo art. 15, tratta poi del concetto di *soggetti legati/collegati*²⁶⁸.

A norma dell'art. 15 dell'Agreement²⁶⁹, due o più soggetti sono considerati legati solo se (1) una fa parte della direzione o del consiglio di amministrazione dell'impresa dell'altra e viceversa; (2) i due soggetti hanno la veste giuridica di associati²⁷⁰; (3) una è il datore di lavoro dell'altra; (4) un soggetto qualsiasi possiede, controlla o detiene, direttamente o indirettamente, il 5% o più delle azioni o quote con diritto di voto delle imprese dell'una e dell'altra; (5) l'una controlla direttamente o indirettamente l'altra²⁷¹; (6) l'una e l'altra sono direttamente o indirettamente controllate da una terza persona; (7) esse controllano assieme, direttamente o indirettamente, una terza persona; (8) oppure se appartengono alla stessa famiglia.

in dogana non comprende i seguenti elementi: a) le spese di trasporto delle merci dopo il loro arrivo nel luogo d'introduzione nel territorio doganale della Comunità; b) le spese relative ai lavori di costruzione, d'installazione, di montaggio, di manutenzione o di assistenza tecnica iniziati dopo l'importazione, sulle merci importate, ad esempio impianti, macchinari o materiale industriale; c) gli interessi conseguenti ad un accordo di finanziamento concluso dal compratore e relativo all'acquisto di merci importate, indipendentemente dalla circostanza che il finanziamento sia garantito dal venditore o da un'altra persona, sempre che l'accordo di finanziamento considerato sia stato fatto per iscritto e, su richiesta, il compratore possa dimostrare che: - le merci sono realmente vendute al prezzo dichiarato come prezzo effettivamente pagato o da pagare e, - il tasso di interesse richiesto non è superiore al livello al momento comunemente praticato per transazioni del genere nel paese dove è stato garantito il finanziamento; d) le spese relative al diritto di riproduzione nella Comunità delle merci importate; e) le commissioni di acquisto; f) i dazi all'importazione e le altre imposizioni da pagare nella Comunità a motivo dell'importazione o della vendita delle merci".

²⁶⁸ Le definizioni presenti nell'Agreement sono state fatte proprie dalla normativa europea, sia sotto la vigenza del Codice Doganale Comunitario e delle relative Disposizioni di Attuazione, sia sotto la vigenza dell'attuale Codice Doganale dell'Unione. Con riferimento alla prassi dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane, si v. il Commentary 14.1 (secondo cui "the existence of a relationship between buyer and seller raises a question which serves to alert the importer and Customs as to the acceptability of the price as the basis of the transaction value") e l'Explanatory Note 4.1 (dal titolo "Consideration of relationship under article 15.5, read in conjunction with article 15.4"). Si v. BAKKER A., OBUOFORIBO B., *Transfer pricing and customs valuation – Two worlds to tax as one*, cit., *passim*.

²⁶⁹ Si v. l'art. 15 dell'Agreement, secondo cui "4. For the purposes of this Agreement, persons shall be deemed to be related only if: (a) they are officers or directors of one another's businesses; (b) they are legally recognized partners in business; (c) they are employer and employee; (d) any person directly or indirectly owns, controls or holds 5 per cent or more of the outstanding voting stock or shares of both of them; (e) one of them directly or indirectly controls the other; (f) both of them are directly or indirectly controlled by a third person; (g) together they directly or indirectly control a third person; or (h) they are members of the same family. 5. Persons who are associated in business with one another in that one is the sole agent, sole distributor or sole concessionaire, however described, of the other shall be deemed to be related for the purposes of this Agreement if they fall within the criteria of paragraph 4".

²⁷⁰ Per un approfondimento sul concreto contenuto del concetto di soggetti associati ("partner in business"), si v. le indicazioni dell'Advisory Opinion 21.1 dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane.

²⁷¹ Una soggetto ne controlla un'altro quando il primo è in grado di esercitare, di diritto o di fatto, un potere di costruzione o di orientamento sul secondo. Per un approfondimento sul concetto di controllo, si v. l'analisi contenuta nell'allegato n. 23 delle Disposizioni di Attuazione del Codice Doganale Comunitario.

L'importanza dei legami societari²⁷² è data dal fatto che, in caso di operazioni doganali tra tali soggetti, come già accennato, il valore doganale identificato nel valore di transazione può non essere accettato dalle autorità doganali, le quali possono ritenere opportuno approfondire l'esame dell'operazione.

(10) Il valore in dogana nel diritto comunitario: le disposizioni contenute nel Codice Doganale Comunitario e nel nuovo Codice Doganale dell'Unione

Il *Codice Doganale Comunitario*²⁷³ ha disciplinato il *valore in dogana* agli artt. da 28 a 36. Per mezzo di tali disposizioni, sono stati introdotti a livello europeo gli elementi essenziali dell'imposizione doganale: il legislatore comunitario, in particolare, ha fatto proprie tutte le regole vigenti in ambito internazionale, previste dall'*Organizzazione Mondiale del Commercio* e dal *General Agreement on Tariffs and Trade*²⁷⁴.

Il *Codice Doganale Comunitario* ha costituito per lungo tempo la norma di rango primario – direttamente applicabile in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea – in tema di valore delle merci ai fini doganali, ed ha stabilito le regole per l'applicazione della tariffa doganale delle Comunità europee, nonché delle altre misure non tariffarie previste da norme comunitarie specifiche.

Sulla base di tale disciplina, il valore in dogana costituisce, anche in ambito europeo, la base imponibile su cui calcolare i diritti dovuti all'atto dello svolgimento dell'operazione doganale²⁷⁵.

Come si è accennato, tale codice è stato recentemente sostituito dal nuovo *Codice Doganale Comunitario*²⁷⁶, il cui impianto fondamentale si presenta particolarmente

²⁷² L'importanza del tema dei legami societari è testimoniata dalla mole della produzione scientifica italiana e straniera. In argomento, per un primo approfondimento, si v. IDISINGA F., KALSHOVEN B.J., VAN HERKSEN M., *Let's tango! The dance between VAT, customs and transfer pricing*, in *International Transfer Pricing Journal*, n. 9/10, 2005, p. 199 ss.; MAISTO G., *Cross-Border Valuation for Income Tax, Customs Duties and VAT*, in *Bulletin for International Taxation*, 2001, p. 107 ss.; IBÁÑEZ MARSILLA S., *Customs valuation and transfer pricing*, ERA Forum, 2008, p. 399 ss.; MARTIN JOVANOVIĆ J., *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, in BAKKER A., OBUOFORIBO B., *Transfer pricing and customs valuation – Two worlds to tax as one*, cit., p. 157 ss.

²⁷³ Introdotta con Regolamento CE n. 2913/1992 del 12 ottobre 1992.

²⁷⁴ Ed infatti, appare evidente come l'art. 29 CDC (secondo cui "1. Il valore in dogana delle merci importate è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando siano vendute per l'esportazione a destinazione del territorio doganale della Comunità, previa eventuale rettifica effettuata conformemente agli articoli 32 e 33 ...") rispecchi fedelmente il contenuto della corrispondente norma del GATT.

²⁷⁵ La normativa contenuta nel *Codice Doganale Comunitario*, come già accennato, è stata integrata da una serie di disposizioni attuative di dettaglio, anch'esse di rango primario, ed introdotte con il Regolamento CEE n. 2454/1993 del 2 luglio 1993, recante le *Disposizioni di Attuazione* del Codice, nonché dai relativi *Allegati*.

²⁷⁶ Introdotta con Regolamento UE n. 952/2013 del 10 ottobre 2013. Come evidenziato dai primi commentatori, il nuovo codice ha condotto ad una serie di innovazioni ad alto impatto operativo, con particolare riferimento

alleggerito rispetto alla normativa previgente, recando un numero minore di disposizioni operative²⁷⁷.

La disciplina del valore in dogana, nel nuovo *corpus* normativo, è contenuta agli artt. da 69 a 76, i quali replicano sostanzialmente le disposizioni previgenti del *Codice Doganale Comunitario*, a conferma del recepimento dell'impostazione internazionale.

Deve, però, segnalarsi come il concetto di valore, nel nuovo CDU, sia definito con una nuova formula, secondo cui “*la base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato. Il prezzo effettivamente pagato o da pagare è il pagamento totale che è stato o deve essere effettuato dal compratore nei confronti del venditore, o dal compratore a una terza parte, a beneficio del venditore, per le merci importate, e comprende tutti i pagamenti che sono stati o devono essere effettuati, come condizione della vendita delle merci importate ...*”.

Seguono poi, agli articoli successivi, le norme che indicano gli elementi da aggiungere al valore di transazione e i casi in cui questo può non essere accettabile.

Il nuovo *Codice Doganale dell'Unione* è applicabile a partire dal 1° maggio 2016, unitamente al Regolamento UE n. 2446/2015²⁷⁸ e al Regolamento UE n. 2447/2015²⁷⁹, che contengono, similmente a quanto è avvenuto con il precedente Regolamento CEE n. 2494/1993, le “nuove” *Disposizioni di Attuazione/Esecuzione*.

È a tale nuovo *corpus* normativo, che, pertanto, occorre fare riferimento al fine di indagare in ordine al contenuto concreto del concetto di valore in dogana attualmente vigente.

(11) Il nuovo art. 70 del Codice Doganale dell'Unione e la definizione di valore in dogana

all'informatizzazione delle procedure doganali e allo snellimento dei controlli, alla tutela della buona fede degli importatori comunitari, all'alleggerimento delle sanzioni o, ancora, al potenziamento dei rapporti di *partnership* tra dogane e operatori economici. Per un primo approfondimento sul nuovo CDU, si v. CERIONI F., *Entrato in vigore il codice doganale dell'Unione europea*, cit.; ID., *Dichiarazioni e controlli doganali nel nuovo codice dell'Unione europea*, cit.

²⁷⁷ L'idea di fondo è stata quella di fornire agli operatori impegnati negli scambi internazionali un *documento programmatico* recante il fulcro della disciplina doganale comunitaria, mentre la disciplina degli aspetti maggiormente pratici è stata inserita nelle nuove disposizioni di attuazione.

²⁷⁸ Regolamento delegato (UE) n. 2446 del 28 luglio 2015 (GUUE – L n. 343 del 29 dicembre 2015), che integra il Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio in relazione alle modalità che specificano alcune disposizioni del *Codice Doganale dell'Unione*.

²⁷⁹ Regolamento di esecuzione (UE) n. 2447 del 24 novembre 2015 (GUUE – L n. 343 del 29 dicembre 2015), recante modalità di applicazione di talune disposizioni del regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, che istituisce il *Codice Doganale dell'Unione*.

Il nuovo art. 70 del *Codice Doganale dell'Unione*, come accennato precedentemente, contiene il principio fondamentale del valore in dogana, secondo cui “*la base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato...*”.

Confermando nella sostanza il previgente principio, l'Unione Europea continua a porsi in linea con l'impostazione contenuta negli accordi internazionali di cui si è trattato in precedenza, in virtù dei quali, fino ad oggi, si è scelta la strada dell'identificazione del valore in dogana, previo aggiustamento, con il valore indicato in fattura, e, quindi, con il prezzo pagato o da pagare per la merce²⁸⁰.

Tale principio produce un primo effetto in ordine all'onere della prova. Se il prezzo di fattura è il prezzo di transazione, e il prezzo di transazione è il valore in dogana delle merci, ogni contraria affermazione, al fine di essere supportata, deve essere suffragata da una prova idonea. L'autorità doganale, quindi, è tenuta ad accettare come congruo il valore di fattura dichiarato o, al contrario, contestarlo sulla base di elementi di fatto e di diritto idonei a smentire la dichiarazione del valore²⁸¹.

²⁸⁰ Anche l'art. 144 del Reg. CEE n. 2454/1993 si esprimeva in maniera simile: “*1. Nel determinare, a norma delle disposizioni dell'articolo 29 del codice, il valore in dogana di merci il cui prezzo non sia stato effettivamente pagato al momento da prendere in considerazione per la determinazione del valore in dogana, detto valore viene, in generale, basato sul prezzo da pagare a titolo di saldo in tale momento*”. Il successivo art. 146, poi, specificando meglio il concetto, disponeva che “*quando il prezzo effettivamente pagato o da pagare ai fini dell'articolo 29, paragrafo 1 del codice comprende un elemento corrispondente ad un'imposta nazionale applicabile nel paese di origine o di esportazione alle merci in questione, tale importo non viene incorporato nel valore in dogana a condizione che si possa dimostrare in modo soddisfacente all'autorità doganale interessata che le merci in questione sono state o saranno esentate dal pagamento dell'imposta a beneficio dell'acquirente*”. L'all. 23 delle DAC, invece, disponeva che “*per prezzo effettivamente pagato o da pagare si intende il prezzo delle merci importate. Non rientrano pertanto nel valore in dogana i trasferimenti di dividendi e gli altri pagamenti fatti dal compratore al venditore e che non si riferiscono alle merci importate*”.

²⁸¹ Tale principio soffriva, sotto la vigenza delle precedenti disposizioni, dell'eccezione costituita dalla riserva contenuta all'art. 181-bis del Reg. CEE n. 2454/1993, secondo cui “*1. Le autorità doganali non sono tenute a determinare il valore in dogana delle merci importate in base al metodo del valore di transazione se, in esito alla procedura di cui al paragrafo 2, hanno fondati dubbi che il valore dichiarato rappresenti l'importo totale pagato o da pagare ai sensi dell'art. 29 del codice doganale. 2. Le autorità doganali, in presenza dei dubbi di cui al paragrafo 1, possono richiedere che siano fornite delle informazioni complementari tenuto conto di quanto stabilito all'art. 178, paragrafo 4. Se tali dubbi dovessero persistere, le autorità doganali, prima di adottare una decisione definitiva, sono tenute ad informare la persona interessata, per iscritto a sua richiesta, dei motivi sui quali questi dubbi sono fondati, concedendole una ragionevole possibilità di rispondere adeguatamente. La decisione definitiva con la relativa motivazione è comunicata alla persona interessata per iscritto*”. Tale previsione è stata nella sostanza confermata dalla nuova normativa, seppure in maniera più sintetica, dall'art. 140 del Reg. UE 2447/2015, secondo cui “*nei casi in cui le autorità doganali abbiano fondati dubbi sul fatto che il valore di transazione dichiarato rappresenti l'importo totale pagato o da pagare di cui all'art. 70, paragrafo 1, del codice, esse possono chiedere al dichiarante di fornire informazioni supplementari. Se i dubbi non sono dissipati, le autorità doganali possono decidere che il valore delle merci non può essere determinato a norma dell'art. 70, paragrafo 1, del codice*”. Si v. per un approfondimento SANTACROCE B., SBANDI E., *Il sistema di verifica del valore doganale: le novità del nuovo Codice UE e le incertezze della giurisprudenza della Corte di Giustizia*, in *L'IVA*, n. 11-12/2016, p. 7 ss.

Si deve precisare, comunque, che nell'applicazione di tale regola di carattere generale che, è assolutamente necessario porre attenzione ad alcune disposizioni particolari, anche queste derivante dall'adesione al contesto normativo internazionale.

La regola del valore di transazione, infatti, è innanzitutto valida se non esistono restrizioni per la cessione o l'utilizzazione delle merci da parte del compratore²⁸².

La vendita alla base dell'importazione, o il prezzo di fattura, poi, non deve essere subordinata a condizioni o prestazioni il cui valore non possa essere determinato in relazione alle merci da valutare²⁸³.

È fatto espresso divieto, poi, si applicare la regola del valore di transazione nel caso in cui parte del prodotto di qualsiasi rivendita, cessione o utilizzazione successiva delle merci da parte del compratore ritorni, direttamente o indirettamente, al venditore²⁸⁴.

²⁸² Le restrizioni in argomento sono costituite da tutte quelle clausole contrattuali o paracontrattuali che limitano la disponibilità della merce da parte dell'importatore, che, per l'effetto, è vincolata nella sua libertà di commercializzazione o utilizzo. Sono consentite solo le restrizioni che sono imposte o richieste dalla legge o dalle autorità pubbliche dell'Unione Europea, o che limitano l'area geografica nella quale le merci possono essere rivendute, o, infine, che non intaccano sostanzialmente il valore delle merci. L'allegato 23 delle Reg. CEE n. 2454/1993 riportava un esempio relativo a tale ultima ipotesi che "si verifica ... quando il venditore chieda ad un compratore di automobili di non rivenderle né esporle prima di una determinata data che corrisponde al momento dell'immissione sul mercato dei modelli dell'anno".

²⁸³ Tale ipotesi, ad esempio, si configura in caso di oneri accessori per il compratore, ulteriori (e futuri) rispetto al pagamento del prezzo, tali da renderne di difficile quantificazione la loro valenza economica e il loro preciso impatto sui beni dichiarati in dogana. In particolare, taloi condizioni possono configurarsi allorquando a) il venditore fissa il prezzo delle merci importate subordinandolo alla condizione che il compratore acquisterà anche determinate quantità di altre merci; b) il prezzo delle merci importate dipende dal prezzo a cui il compratore delle merci importate vende altre merci al venditore di dette merci importate; c) il prezzo è stabilito sulla base di un modo di pagamento senza alcun rapporto con le merci importate. Non comportano, invece, il rigetto del valore di transazione quelle condizioni o prestazioni relative alla produzione o alla commercializzazione delle merci importate.

²⁸⁴ Il Documento Taxud 800/2002, alla Conclusione n. 2, in relazione a tale previsione, cita l'esempio dell'importatore che storna al suo esportatore una parte fissa o variabile del fatturato delle vendite. In questo caso il valore vero e reale della merce non è il valore di transazione, ma il valore indicato in fattura meno il valore della percentuale di storno. Nel caso di vendita soggetta a garanzia, e di inclusione di tale garanzia nel valore in dogana, il successivo Commento 3 del Documento Taxud 800/2002 afferma che "le parti contraenti del contratto di compravendita utilizzato per la valutazione doganale hanno basato il prezzo totale pagato per le merci sulla condizione che le merci siano coperte da garanzia. L'accordo contrattuale che determina la vendita dei beni contiene disposizioni che specificano che i beni rispondono a un determinato livello qualitativo ... Questa è una delle condizioni di vendita. Il venditore e l'acquirente delle merci hanno stabilito che al momento dell'immissione in libera pratica il veicolo importato era difettoso per problemi di fabbricazione. Le autorità doganali hanno verificato, con esito positivo: (i) i necessari requisiti del contratto, (ii) l'esistenza del difetto di fabbricazione e il riconoscimento di tale fatto, (iii) l'eliminazione del difetto di fabbricazione, (iv) un adeguamento del prezzo entro 12 mesi dalla data di accettazione della dichiarazione di immissione in libera pratica della merce. Il produttore ha: a) riconosciuto l'esistenza del difetto di fabbricazione, b) adottato le necessarie misure correttive, e c) corretto il prezzo pagato, conformemente al contratto. Le autorità doganali hanno quindi potuto stabilire che si può tenere conto dell'adeguamento del prezzo per la determinazione del valore in dogana ai sensi dell'articolo 29 del codice doganale e dell'articolo 145, paragrafo 2, delle DAC". Sempre in argomento, ma con riferimento all'esclusione della garanzia dal valore in dogana, invece, la seconda parte del predetto Commento 3 del Documento Taxud 800/2002 afferma che le "le parti contraenti del contratto di compravendita utilizzato per la valutazione doganale hanno basato il prezzo totale pagato per le merci sulla condizione che le merci siano coperte da garanzia. L'accordo contrattuale che determina la vendita dei beni contiene disposizioni che specificano che i beni rispondono ad un determinato livello qualitativo ... Questa è una delle condizioni di vendita. 8. Le autorità doganali hanno preso atto di quanto segue: (i) la necessità di

Da ultimo, tale regola soffre l'eccezione costituita dall'ipotesi in cui il compratore ed il venditore siano legati: se lo sono, e se tale relazione ha influito sul prezzo, allora il valore di transazione non sarà accettabile ai fini doganali, ai sensi dell'art. 70, co. 3, lett. d), CDU.

Tale caso, che si verifica spesso nella prassi, vede protagoniste tutte quelle società collegate o tutte quelle società multinazionali che sono legate da rapporti e da logiche di gruppo che influiscono sul valore dichiarato, che potrebbe essere ritenuto dalle autorità non corretto, in quanto fatturato a prezzi non di mercato (e, pertanto, apparentemente sottofatturato), e, pertanto, il quale potrebbe essere oggetto di un adeguamento in misura tale da farlo ritenere accettabile una volta presentato in dogana.

Si deve precisare, però, che il fatto che compratore e venditore siano legati non costituisce, di per sé, prova che il valore dichiarato non sia accettabile; tale circostanza può indurre le autorità ad effettuare gli opportuni approfondimenti del caso al fine di riscontrare la possibilità che la dogana sia nelle condizioni di accettare la dichiarazione presentata.

Con riferimento al concetto di “prezzo pagato o da pagare”, l'art. 70 CDU, al co. 2, similmente a quanto avveniva con l'art. 29, co. 3²⁸⁵, CDC, indica che *“il prezzo effettivamente pagato o da pagare è il pagamento totale che è stato o deve essere effettuato dal compratore nei confronti del venditore, o dal compratore a una terza parte, a beneficio del venditore, per le merci importate, e comprende tutti i pagamenti che sono stati o devono essere effettuati, come condizione della vendita delle merci importate”*.

Il prezzo pagato o da pagare, dunque, comprende il prezzo di fattura e tutti i pagamenti, sia diretti sia indiretti, in qualsiasi forma o natura corrisposti, in relazione ai beni oggetto dell'operazione doganale e che sono condizione della vendita, e cioè in assenza dei quali il venditore non sarebbe disposto a cedere le merci²⁸⁶.

sottoporre i veicoli ad un esame (ed eventualmente di adattare o sostituire certi componenti) dipende da determinate condizioni di funzionamento alle quali i veicoli possono essere soggetti; (ii) il produttore autorizza l'esecuzione di interventi correttivi come misura precauzionale; (iii) la situazione è attribuita ad aspetti della concezione e della progettazione dei veicoli. Pertanto, le autorità doganali hanno deciso che la misura precauzionale costituita dall'esame e dal possibile adattamento dei veicoli non costituisce una base per l'applicazione dell'art. 145, paragrafo 2, delle DAC, in quanto solo i veicoli realmente difettosi possono beneficiare della disposizione”.

²⁸⁵ L'art. 29, co. 3, CDC, disponeva che *“il prezzo effettivamente pagato o da pagare è il pagamento totale effettuato o da effettuare da parte del compratore al venditore, o a beneficio di quest'ultimo, per le merci importate e comprende la totalità dei pagamenti eseguiti o da eseguire, come condizione della vendita delle merci importate, dal compratore al venditore, o dal compratore a una terza persona, per soddisfare un obbligo del venditore. Il pagamento non deve necessariamente essere fatto in denaro. Esso può essere fatto, per via diretta o indiretta, anche mediante lettere di credito o titoli negoziabili”*.

²⁸⁶ Deve precisarsi, tuttavia, come non debbano essere considerate un pagamento indiretto al venditore, e quindi il loro costo non deve essere aggiunto al valore di transazione, tutte quelle attività, comprese quelle riguardanti la commercializzazione, avviate dal compratore per proprio conto, anche se da esse derivi un vantaggio per il venditore, ed anche se avviate con l'accordo di quest'ultimo. Con specifico riferimento alle attività di commercializzazione (quali, ad esempio, *merchandising, marketing*, distribuzione, commissioni per la vendita interna, *handling*, ecc.), l'art. 149, Reg. CEE 2454/1993 disponeva che *“l'espressione 'attività riguardanti la*

Con riferimento, poi, ai principi contabili da utilizzare per la determinazione del valore in dogana delle merci, in rapporto con il concetto di valore di transazione, occorre evidenziare come la normativa comunitaria fornisca in proposito un orientamento ben preciso.

Ed infatti, ai fini della valutazione dovranno essere utilizzati i principi di contabilità generalmente ammessi, vale a dire “*i principi che sono oggetto in un paese, e in un momento determinato, di un consenso riconosciuto o di una larga adesione di fonti che fanno testo e che determinano quali siano le risorse e gli obblighi economici da registrare all’attivo e al passivo, quali siano i cambiamenti nell’attivo e nel passivo da registrare, come dovrebbero essere valutati l’attivo, il passivo e i cambiamenti intervenuti, quali siano le informazioni da divulgare e in che modo, e quali siano i rendiconti finanziari da preparare*”²⁸⁷.

La regola, così come la precedente versione, è volutamente ampia e indefinita, in modo tale da rendere accettabile l’utilizzo di principi contabili diversi, purché diffusamente accettati e generalmente condivisi²⁸⁸, a cui devono fare riferimento sia gli operatori commerciali sia le autorità doganali nel momento in cui procedano ad un accertamento.

Da ultimo, appare opportuno accennare ad alcuni aspetti in ordine ai possibili sconti²⁸⁹ e riduzioni sui prezzi²⁹⁰, che, concessi assai frequentemente nella comune prassi commerciale,

commercializzazione comprende tutte le attività attinenti alla pubblicità promozione delle vendite delle merci in questione a tutte le attività attinenti alle relative garanzie. 2. Tali attività svolte dall’acquirente si considerano svolte per conto proprio anche se derivano da un obbligo gravante sull’acquirente a seguito di un accordo con il venditore”. Anche la Circolare n. 208 del 1998, con specifico riferimento a tale aspetto, chiarisce alcuni dubbi sorti in relazione all’eventualità che le spese sostenute dagli importatori per la pubblicità effettuata prima dell’importazione della merce debbano o meno essere incluse nel valore imponibile. Dopo aver richiamato l’attenzione sull’art. 29, par. 3, lett. b), del *Codice Doganale Comunitario* (il quale precisa che non vanno incluse nel valore imponibile le spese sostenute per la commercializzazione dei prodotti qualora le attività legate alla stessa commercializzazione siano avviate dal compratore “per proprio conto”), la circolare osserva come, nella pratica commerciale, un acquirente possa intraprendere diverse attività successivamente all’acquisto delle merci ma precedentemente alla loro importazione, come, ad esempio, quelle intraprese al fine di promuovere la vendita e la distribuzione delle merci nel Paese di importazione. Il costo di tali attività, che sono intraprese dal compratore per proprio conto, non deve essere considerato un pagamento indiretto al venditore, anche se si può considerare che il venditore stesso ne sia in un certo qual modo beneficiario. La spesa sostenuta per la commercializzazione non deve ugualmente far parte del valore imponibile della merce anche quando sia stata sostenuta dall’importatore a seguito di un contratto stipulato con un terzo (ad esempio un’agenzia pubblicitaria), e tale contratto derivi da un preciso obbligo contrattuale del venditore. Del medesimo avviso è il Comitato Tecnico del Valore costituito in seno all’Organizzazione Mondiale delle Dogane.

²⁸⁷ Si v. quanto definito all’art. 1 del Reg. UE n. 952/2013. Tale definizione rispecchia pressoché in maniera identica la precedente definizione contenuta nell’all. 24 del Reg. CEE 2454/1993. Anche secondo tale norma, infatti, per principi di contabilità generalmente ammessi “*si intendono quelli che incontrano in un Paese, e in un momento determinato, un largo consenso o una larga adesione di fonti che fanno testo e che determinano quali siano le risorse e gli obblighi economici da registrare all’attivo e al passivo, quali siano i cambiamenti nell’attivo e nel passivo da registrare, come debbono essere valutati l’attivo e il passivo, nonché i cambiamenti intervenuti, quali siano le informazioni da divulgare, il loro modo di divulgazione e quali siano gli stati finanziari da stabilire*”. In argomento, per un approfondimento, si v. BERR C.J., TRÉMEAU H., *Le droit douanier, communautaire et national*, 7^a ed., Parigi, 2006.

²⁸⁸ A titolo di esempio, potranno essere utilizzati i criteri civilistici di redazione del bilancio, o gli standard di contabilità internazionale IAS/IFRS.

²⁸⁹ Si definisce *sconto* quella riduzione sul prezzo di listino di merci o servizi accordata a determinati clienti, in circostanze o momenti particolari, espressa con un importo assoluto o in percentuale rispetto al prezzo iniziale.

potrebbero generare problemi al momento di valutare correttamente la merce presentata in dogana.

Nel momento in cui si debba procedere alla valutazione delle merci presentate in dogana, tale riduzione può ovviamente incidere sull'importo del prezzo pagato o da pagare in conformità delle disposizioni applicabili, purché riguardi espressamente le merci importate e sia previsto in un contratto valido già al momento della valutazione.

In particolare, al momento di porre in essere la valutazione è possibile distinguere tre casi: (1) sconto offerto all'acquirente e pagamento del prezzo scontato al momento della valutazione; (2) sconto offerto all'acquirente, ma pagamento del prezzo scontato non ancora effettuato al momento della valutazione; (3) sconto non offerto o non intervenuto al momento della valutazione, ma successivamente.

Nella prima ipotesi, se lo sconto è stato già indicato nel prezzo pagato o da pagare al momento della valutazione, il fattore determinante da prendere in considerazione è il prezzo scontato. Uno sconto che, per il motivo o l'importo specificato, è già previsto nel contratto di vendita al momento della valutazione, è generalmente ammesso, se è indicato nei documenti presentati alle autorità doganali all'atto dell'importazione delle merci²⁹¹.

Nella seconda ipotesi, se al momento della valutazione il prezzo delle merci importate non è ancora stato pagato, è possibile determinare lo sconto e il prezzo finale soltanto dalle informazioni disponibili²⁹².

Nell'ultima ipotesi, non si potrà tenere – ovviamente – conto dello sconto al momento della valutazione della merce.

Ai fini dell'ammissibilità dello sconto nell'ambito della valutazione della merce in dogana, quindi, ciò che rileva è, innanzitutto, la preordinazione dello sconto, seguita dalla sua evidenza documentale, che deve necessariamente essere precedente rispetto al momento in cui è effettuata la dichiarazione doganale²⁹³.

²⁹⁰ In argomento, sotto la vigenza del *Codice Doganale Comunitario*, si è espressa la Commissione UE, attraverso il Commento n. 8 del Comitato del Codice Doganale che ha affrontato la materia del trattamento degli sconti, riportando, in particolare, esempi specifici relativi ai cosiddetti *sconti quantitativi* ed agli *sconti per pagamenti anticipati*.

²⁹¹ Non è essenziale, infatti, che lo sconto sia già calcolato sulla fattura delle merci, anche se così avviene normalmente. Se esiste un diritto contrattuale allo sconto al momento della valutazione, è possibile tenerne conto, anche se l'importo effettivo figura nel prezzo pagato solo successivamente.

²⁹² In tal caso, la concreta valutazione della merce è subordinata alla effettiva concessione dello sconto e alla determinazione del suo importo al momento della valutazione. Non è necessario accertare se lo sconto concesso sia accordato generalmente nei confronti di tutti gli acquirenti o solo nei confronti di alcuni.

²⁹³ In ultima analisi, quindi, non occorre alcuna autorizzazione preventiva per procedere ad una dichiarazione doganale che preveda un prezzo scontato: ciò che conta è, ovviamente, che la sua esposizione in dichiarazione sia adeguatamente sostenibile.

(12) La posizione dell'Unione Europea e dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane rispetto ai soggetti collegati

Una delle possibili eccezioni all'applicazione del criterio del valore di transazione, come si è visto, si ha nel caso di scambi tra soggetti legati: la relazione intercorrente tra questi ultimi, infatti, è potenzialmente idonea a metterne in discussione l'attendibilità.

Il problema della corretta determinazione del valore in tali casi è uno dei problemi maggiormente controversi e oggetto di discussione²⁹⁴, per via della sempre crescente commistione tra gli aspetti fiscali legati ai tributi nazionali e le questioni legate alla fiscalità di confine e internazionale.

Sotto questo particolare punto di vista, si discute in ordine all'ammissibilità in dogana della disciplina sui prezzi di trasferimento. L'obiettivo di tale dibattito, come noto, è quello di riuscire a trovare la "quadratura del cerchio" tra la determinazione del valore "reale" della merce e la determinazione del valore concordato nei trasferimenti infragruppo.

La disciplina dei prezzi di trasferimento, come detto nel precedente capitolo, è basata sulle *Linee Guida* emanate dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, che, per quanto non vincolanti, vengono generalmente osservate dalla comunità internazionale e sono state assunte come fonte di riferimento principale della materia, a partire dal 1979, mentre la disciplina del valore in dogana è contenuta a livello internazionale nelle disposizioni del GATT, recepite pressoché integralmente dal Codice Doganale dell'Unione.

Il dibattito dottrinale ha evidenziato che, sebbene si tratti di due settori, uno concernente la fiscalità diretta e uno concernente la fiscalità indiretta, che "naturalmente" vanno nella direzione di un ricongiungimento, vi siano ancora ostacoli normativi di una certa importanza, che è necessario trovino un punto di incontro fondato e, per così dire, garantista, che sia in grado di conciliare gli interessi delle casse erariali (sia di confine sia di fiscalità

²⁹⁴ Si v. in argomento BAKKER A., OBUOFORIBO B., *Transfer pricing and customs valuation – Two worlds to tax as one*, cit., *passim*, VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, Milano, 2015, p. 1909 ss.; MUSSELLI A., MUSSELLI A.C., *Transfer pricing*, Milano, 2012, *passim*; FABIO M., *Valore doganale e transfer pricing nei rapporti internazionali: i due poli di uno stesso pianeta*, in *Commercio internazionale*, n. 14/2008; ID., *Valore doganale e transfer pricing*, in *Diritto e fiscalità internazionale*, n. 3/2011; D. FUXA, *Transfer pricing e valore in dogana: prospettive di integrazione tra discipline*, in *Fiscalità internazionale*, n. 10/2010; AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Il concetto di «persone legate» e il controllo di qualità nell'accertamento di valore in dogana*, in *Corriere tributario*, n. 25/2012; AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Transfer pricing e valore in dogana: le linee guida dell'ICC di Parigi*, in *Corriere tributario*, n. 31/2012; AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *La Corte di Cassazione esclude il rimborso dei dazi in eccedenza per rettifiche da «transfer pricing»*, in *Corriere tributario*, n. 28/2013.

interna) e delle imprese, che si trovano entrambi a fare i conti con un contesto ormai globalizzato²⁹⁵.

Con riferimento alla disciplina dei trasferimenti tra società collegate, si andranno ora ad approfondire brevemente alcuni aspetti della disciplina attualmente vigente nell'Unione Europea.

Come visto in precedenza, il nuovo *Codice Doganale dell'Unione* si limita, così come il precedente *Codice Doganale Comunitario*, a prevedere a livello generale che il criterio del valore di transazione si applica purché il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo.

In ordine a tale aspetto, deve, però, notarsi come vi siano due punti del nuovo *Codice* che sono di estremo interesse. Il legislatore comunitario, infatti, sembra lasciare un ancor maggiore spazio di manovra per le autorità doganali e gli operatori innanzitutto già con la disposizione definitoria contenuta nell'art. 70, di cui si è già detto in precedenza.

Ed infatti, l'art. 70, dopo aver previsto che *“la base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione”* aggiunge le parole *“eventualmente adeguato”*.

È certamente interessante riuscire a comprendere lo spazio che il legislatore pone a disposizione dell'interprete, il quale, in questo modo, può in qualche modo adeguare, sempre

²⁹⁵ In argomento, è importante sottolineare come le *Linee Guida OCSE* affermino, ai punti 1.78 e 1.79 del par. D.5 (*Utilizzo delle valutazioni doganali*) che *“1.78 In genere, molte amministrazioni doganali applicano il principio di libera concorrenza per confrontare il valore attribuibile ai beni importati dalle imprese associate, che possono essere influenzati dalla relazione particolare esistente tra di loro, e il valore di beni simili importati da imprese indipendenti. I metodi di valutazione utilizzati a fini doganali, tuttavia, possono non corrispondere ai metodi di transfer pricing riconosciuti dall'OCSE. Ciò premesso, va notato che le valutazioni doganali possono risultare utili alle amministrazioni fiscali per verificare se il prezzo di trasferimento praticato nell'ambito di una transazione tra imprese associate sia conforme al principio di libera concorrenza e viceversa. In particolare, i funzionari doganali possono disporre di informazioni riguardanti la transazione raccolte al momento stesso in cui avviene la transazione, che possono essere utili nell'esame dei prezzi di trasferimento, specialmente se sono state preparate dal contribuente, mentre le autorità fiscali possono disporre di una documentazione sui prezzi di trasferimento che fornisce informazioni dettagliate sulle circostanze della transazione. 1.79 I contribuenti possono avere motivazioni contrastanti quando determinano il valore delle loro transazioni a fini doganali e fiscali. In generale, un contribuente che importa beni può avere interesse a ribassare il prezzo della transazione a fini doganali in modo che i dazi doganali applicabili non siano elevati (considerazioni simili possono essere fatte dai contribuenti per l'imposta sul valore aggiunto, le imposte sulle vendite e le accise). Da un punto di vista fiscale, tuttavia, un prezzo più elevato per quegli stessi beni farebbe aumentare i costi deducibili nel Paese importatore (aumentando allo stesso tempo il fatturato del venditore nel Paese esportatore). Si assiste ad una crescente cooperazione tra le amministrazioni fiscali e doganali di un Paese per la verifica dei prezzi di trasferimento, che dovrebbe permettere di ridurre il numero di casi in cui le valutazioni doganali siano considerate inaccettabili a fini fiscali o viceversa. Una maggiore cooperazione nel campo dello scambio di informazioni risulterebbe particolarmente utile e non dovrebbe essere di difficile attuazione in Paesi nei quali esiste un'integrazione tra le amministrazioni fiscali e doganali. Sarebbe auspicabile che i Paesi nei quali le amministrazioni sono separate considerassero l'opportunità di modificare la normativa in materia di scambio di informazioni in modo che le stesse possano circolare più facilmente tra le varie amministrazioni”*.

nel rispetto delle regole di base, la valorizzazione delle merci ad eventuali influenze esterne, anche successive al momento della presentazione delle merci in dogana²⁹⁶.

Allo stesso modo, si deve evidenziare come tutta la disposizione precedentemente prevista dall'art. 29 CDC, in materia di influenza dei legami societari sul prezzo di vendita delle merci, abbia lasciato il posto a una locuzione molto netta, ma di carattere più generale, in virtù della quale il valore di transazione si applica purché *“il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo”*.

La disciplina di dettaglio sui legami rilevanti ai fini della valorizzazione delle merci rientra, invece, come già accadeva sotto la vigenza della precedente normativa, nelle nuove *Disposizioni di Attuazione del Codice Doganale dell'Unione*, di cui al Regolamento UE n. 2447/2015, ed, in particolare, all'art. 134.

Volendo esaminare brevemente tale norma, deve rilevarsi come la locuzione precedentemente contenuta all'art. 29, punto 2, lett. c)²⁹⁷, del CDC, sia ora contenuta, pressoché in maniera identica, al punto 1 dell'art. 134, laddove si stabilisce che *“qualora il compratore e il venditore siano collegati, e al fine di determinare se tale legame non abbia influenzato il prezzo, le circostanze proprie della vendita sono esaminate ove del caso e al dichiarante è concessa la possibilità di fornire ulteriori informazioni particolareggiate eventualmente necessarie in merito a tali circostanze”*.

Ancora, il successivo punto 2 dell'art. 134, similmente a quanto avveniva con l'art. 29, par. 2, lett. b)²⁹⁸, CDC, dispone che *“tuttavia, le merci sono valutate ai sensi dell'articolo 70, paragrafo 1, del codice se il dichiarante dimostra che il valore di transazione dichiarato è estremamente vicino a uno dei seguenti valori assunti come criteri, determinati allo stesso momento o pressappoco allo stesso momento: a) il valore di transazione in occasione di vendite, tra compratori e venditori che non sono legati in alcun caso particolare, di merci identiche o simili per l'esportazione a destinazione del territorio doganale dell'Unione; b) il valore in dogana di merci identiche o simili, determinato a norma dell'articolo 74,*

²⁹⁶ In tale maniera, quindi, sembra possibile, per esempio, aprire le porte alla valorizzazione concordata – anche in dogana – tra amministrazione e operatori economici, che in questo potrebbe trovare legittimazione.

²⁹⁷ Secondo cui *“se necessario, le circostanze proprie della vendita sono esaminate e il valore di transazione ammesso, purché tali legami non abbiano influito sul prezzo. Se, tenuto conto delle informazioni fornite dal dichiarante o ottenute da altre fonti, l'amministrazione doganale ha motivo di ritenere che detti legami abbiano influito sul prezzo, essa comunica queste motivazioni al dichiarante fornendogli una ragionevole possibilità di risposta. Qualora il dichiarante lo richieda, le motivazioni gli sono comunicate per iscritto”*.

²⁹⁸ Secondo cui *“in una vendita tra persone legate, il valore di transazione è accettato e le merci sono valutate conformemente al paragrafo 1 quando il dichiarante dimostri che detto valore è molto vicino ad uno dei valori qui di seguito indicati, stabiliti allo stesso momento o pressappoco allo stesso momento: i) il valore di transazione in occasione di vendita, tra compratori e venditori che non sono legati, di merci identiche o simili per l'esportazione a destinazione nel territorio della Comunità; ii) il valore in dogana di merci identiche o simili, quale è determinato ai sensi dell'articolo 30, paragrafo 2, lettera c); iii) il valore in dogana di merci identiche o simili, quale è determinato ai sensi dell'articolo 30, paragrafo 2, lettera d)”*.

paragrafo 2, lettera c), del codice; c) il valore in dogana di merci identiche o similari, determinato a norma dell'articolo 74, paragrafo 2, lettera d), del codice”.

La nuova norma, quindi, sembra porsi in tutto e per tutto nel solco tracciato dalle precedenti previsioni, apparendo particolarmente restrittiva e rischiosa per il soggetto importatore che, se legato al venditore, può correre il rischio di vedere messo in dubbio il valore dichiarato in dogana all'atto dell'importazione, anche se quest'ultimo sia rispondente alla regola generale del valore di fattura, che in tal maniera viene posta in un discussione, perdendo il suo carattere di fondamento primario per la determinazione del valore di transazione.

Occorre, a questo punto, approfondire brevemente la definizione di soggetti legati, così come fornita dalle nuove disposizioni attuative di cui all'art. 127 del Reg. UE n. 2447/2015.

Due o più “persone”²⁹⁹ sono considerate legate solo se: (1) l'una fa parte della direzione o del consiglio di amministrazione dell'impresa dell'altra e viceversa; (2) hanno la veste giuridica di associati; (3) l'una è il datore di lavoro dell'altra; (4) una persona qualsiasi possieda, controlli o detenga, direttamente o indirettamente, il 5% o più delle azioni o quote con diritto di voto delle imprese dell'una o dell'altra; (5) l'una controlla direttamente o indirettamente l'altra³⁰⁰; (6) l'una e l'altra sono direttamente o indirettamente controllate da una terza persona; (7) esse controllano assieme, direttamente o indirettamente, una terza persona; (8) oppure se appartengono alla stessa famiglia³⁰¹; (9) le persone che sono associate in affari per il fatto che l'una è agente, distributore o concessionario esclusivo dell'altra, quale che sia la designazione utilizzata, si considerano legate solo se rientrano in una delle categorie predette.

Ciò posto, occorre rilevare che, secondo la nuova normativa, in una vendita tra soggetti collegati, il valore di transazione è accettabile allorché il dichiarante dimostri che esso è molto vicino a stringenti parametri che tengono in considerazione diversi aspetti, come

²⁹⁹ Ai fini della normativa comunitaria, per *persona* si intende una persona fisica o una persona giuridica, o, ancora, un'associazione di persone sprovvista di personalità giuridica ma avente la capacità di agire, laddove sia ammessa dalla normativa vigente. Per *persona stabilita nella Comunità*, si intende, nel caso di una persona fisica, qualsiasi persona che vi abbia la residenza normale, mentre, nel caso di una persona giuridica o di un'associazione di persone, qualsiasi persona che vi abbia la sede statutaria, l'amministrazione centrale o un ufficio stabile.

³⁰⁰ Il potere di controllo si sostanzia nel fatto che il primo soggetto sia in grado di esercitare, di diritto o di fatto, un potere di costrizione o di orientamento sul secondo.

³⁰¹ Si considerano appartenenti alla stessa famiglia solo le persone tra le quali intercorre uno dei seguenti rapporti: *a*) marito e moglie; *b*) ascendenti e discendenti, in linea diretta, di primo grado (fratelli e sorelle, germani consanguinei o uterini, ascendenti e discendenti, in linea diretta, di secondo grado, zii/zie e nipoti, suoceri e generi o nuore, cognati e cognate).

la natura delle merci importate, la loro quantità o, ancora, la loro ascrivibilità a particolari settori produttivi³⁰².

Nella sostanza, quindi, anche in questo caso occorre fare i conti con il principio dell'*arm's length*, che, come visto in precedenza, prevede una vendita equa, corretta, secondo i principi di mercato³⁰³: in linea di principio, quindi, il valore dichiarato in dogana deve essere sostanzialmente in linea con il valore di transazione applicato tra operatori non legati, per merci identiche o similari, oppure deve essere molto vicino a quello praticato per merci identiche o similari³⁰⁴, o deve essere molto vicino a quello basato sul prezzo unitario al quale le merci importate, o merci identiche o similari importate, sono vendute nel territorio doganale dell'Unione nel quantitativo complessivo maggiore a persone non collegate ai venditori³⁰⁵, o, ancora, deve essere molto vicino a quello ricostruibile con il sistema del *valore calcolato*³⁰⁶.

In relazione a tale argomento, si deve evidenziare come siano state ipotizzate³⁰⁷ delle analogie tra i metodi tradizionali di calcolo dei prezzi ai fini del *transfer pricing*, di cui si è parlato nel precedente capitolo, e i metodi indicati dal diritto doganale comunitario.

Tuttavia, si deve evidenziare come le analogie in argomento abbiano un rilievo parziale, in quanto deve sempre tenersi in considerazione che il punto fondamentale per l'accettabilità del prezzo dichiarato è, comunque, l'art. 70 del CDU, che esplicitazione nel contesto doganale il principio internazionale dell'*arm's length*. Il vero punto di contatto tra le

³⁰² Particolarmente importante si rivela la disposizione contenuta nell'all. 23 al Reg. CEE n. 2454/1993, precedentemente in vigore, secondo cui "per determinare se un valore «sia estremamente vicino» ad un altro valore è necessario prendere in considerazione vari elementi. Si tratta, in particolare, della natura delle merci importate, della natura del settore produttivo considerato, della stagione nel corso della quale le merci sono importate nonché di sapere se la differenza di valore è significativa dal punto di vista commerciale. Poiché questi elementi possono variare da un caso all'altro, è impossibile applicare in tutti i casi una norma uniforme come, ad esempio, una percentuale fissa. Ad esempio, per determinare se il valore di transazione sia estremamente vicino ai valori assunti come «criteri» di cui all'articolo 29, paragrafo 2, lettera b), una piccola differenza di valore potrebbe risultare inaccettabile in un caso riguardante un determinato tipo di merce, mentre una differenza rilevante potrebbe risultare accettabile in un caso concernente un altro tipo di merce".

³⁰³ L'art. 9 dell'*Modello di Convenzione OCSE*, come si ricorderà, afferma che il principio in argomento si determina quando le condizioni sono effettuate o imposte tra due imprese in relazione alle loro relazioni commerciali o finanziarie, differenti da quelle che altrimenti, in caso di non collegamento, sarebbero state poste tra imprese indipendenti ed autonome sul mercato, ossia quando "conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for these conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly".

³⁰⁴ Si v. l'art. 74, par. 2, lett. a) e b), del *Codice Doganale dell'Unione*.

³⁰⁵ Si v. l'art. 74, par. 2, lett. c), del *Codice Doganale dell'Unione*.

³⁰⁶ Si v. l'art. 74, par. 2, lett. d), del *Codice Doganale dell'Unione*.

³⁰⁷ Si v. in argomento VALENTE P., *Manuale del transfer pricing*, cit., p. 1922 ss.; FABIO M., *Manuale di diritto e pratica doganale*, cit., p. 238 ss. In particolare, gli Autori sostengono la parziale assimilazione del metodo del confronto di prezzo con il valore di transazione di beni uguali o similari; del metodo del prezzo di rivendita con il metodo deduttivo di ricostruzione del valore di transazione; del metodo del costo maggiorato con il valore calcolato.

due discipline, infatti, è quello dell'obiettivo perseguito dai metodi di valorizzazione di entrambi i sistemi, relativamente sia alle imposte dirette sia alle imposte indirette, ossia che il prezzo fissato sia un prezzo di mercato e di libera concorrenza.

L'assimilazione tra i metodi, poi, non appare confortata dalla lettera delle nuove disposizioni attuative, le quali, da un lato, similmente alle precedenti, affermano che, al momento di stabilire il valore di merci identiche o similari, si debba tenere conto delle differenze dimostrate tra i livelli commerciali, delle quantità, degli elementi elencati all'articolo 71, par. 1, e dei costi sostenuti dal venditore in occasione di vendite in cui venditore e compratore non sono collegati, se tali costi non sono sostenuti dal venditore in occasione di vendite tra soggetti collegati, e, dall'altro, presentano talvolta definizioni non sempre chiare e precise³⁰⁸, che, invece, sarebbero necessarie al fine di poter procedere a un tentativo di assimilazione.

E tuttavia, non appare corretto continuare a ritenere che la fiscalità sia divisa in compartimenti senza contatti reciproci, con ciò rendendo inconciliabili i problemi di fiscalità diretta con quelli concernenti la fiscalità doganale, come la corretta determinazione del valore da dichiarare all'atto delle operazioni di importazione o di esportazione.

Proseguendo nell'analisi del dato normativo, appare ora opportuno soffermarsi meglio sul contenuto dell'art. 134 delle nuove *Disposizioni di Attuazione*.

Il par. 1 dell'art. 134 prevede che, nel caso in cui il compratore e il venditore siano legati, le circostanze proprie della vendita saranno esaminate e il valore di transazione sarà ammesso come valore in dogana purché detti legami non abbiano influito sul prezzo.

Ovviamente ciò non vuol dire che le circostanze della vendita dovranno essere esaminate ogni volta che il compratore e il venditore siano legati. L'esame sarà effettuato soltanto nel caso in cui esistano fondati dubbi delle autorità doganali sull'accettabilità del prezzo.

Quando l'autorità doganale non ha alcun fondato dubbio sulla correttezza del prezzo, questo deve essere accettato senza che l'importatore sia tenuto a fornire informazioni complementari³⁰⁹.

Quando l'autorità doganale non è invece in grado di accettare il valore di transazione senza complemento di indagine, essa deve dare al dichiarante la possibilità di fornire tutte le

³⁰⁸ Ad esempio, è dubbio il vero significato ai fini doganali del concetto di "molto vicino", che non è ben chiarito dal legislatore, come pure in alcuni casi paiono essere di difficile applicazione pratica i metodi alternativi di ricostruzione del valore previsti dal codice.

³⁰⁹ L'autorità doganale, infatti, può avere già esaminato in precedenza il particolare legame o essere già in possesso di informazioni particolareggiate concernenti il compratore e il venditore, ed essere già convinta, sulla base dei dati in suo possesso, che i legami non hanno influito sul valore dichiarato.

altre informazioni particolareggiate che possono essere necessarie per consentirle di esaminare le circostanze della vendita³¹⁰.

Il par. 2 dell'art. 134 prevede, invece, che il dichiarante ha la possibilità di dimostrare che il valore di transazione dichiarato è estremamente vicino ad uno degli altri valori assunti come criteri, e che sarà, pertanto, accettabile secondo le disposizioni dell'art. 70.

Quando il valore dichiarato sia uguale o estremamente vicino a uno di tali criteri, non sarà necessario esaminare la questione inerente il legame³¹¹.

In argomento, da ultimo, appare opportuno dare brevemente conto della posizione che l'Organizzazione Mondiale delle Dogane ha fornito, sotto la vigenza del "vecchio" art. 29 CDC, attraverso il *Commentario OMD n. 23.1*³¹², e recentemente ribadita, nella *WCO Guide for Customs Valuation and Transfer Pricing*³¹³, in ordine al significato da attribuire all'espressione "*circostanze proprie della vendita*", che rispecchia l'espressione "*circumstances surrounding the sale*" indicata nell'art. 1.2. dell'*Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade*. Le considerazioni esposte in quella sede, infatti, paiono essere valide ed estensibili anche alla nuova normativa, per via della analogia tra le relative disposizioni.

L'Organizzazione, dunque, ritiene che, nel momento in cui l'autorità doganale abbia dubbi sull'accettabilità del prezzo dichiarato in importazione, dovrà necessariamente tenere conto delle *circumstances surrounding the sale*, sulla base delle informazioni fornite dall'importatore: non dovrà esimersi, quindi, dal valutare, al momento della verifica sul valore

³¹⁰ L'autorità doganale, quindi, non può rifiutarsi di esaminare gli aspetti peculiari della transazione, ivi compreso il modo con cui il compratore e il venditore organizzano i loro rapporti commerciali e il modo in cui il prezzo in questione è stato deciso, allo scopo di determinare se i legami hanno influito sul prezzo. Se il compratore e il venditore, benché legati, provano che acquistano e vendono l'uno all'altro come se non fossero legati, sarebbe dimostrato che i legami non hanno influito sul prezzo. La prova può essere fornita, ad esempio, dimostrando che il prezzo è stato deciso in modo compatibile con le pratiche normali di fissazione dei prezzi nel settore produttivo di riferimento. Ancora, nel momento in cui si riuscisse a provare che il valore dichiarato è sufficiente a coprire tutti i costi e ad assicurare un utile rappresentativo dell'utile globale realizzato dall'impresa in un periodo rappresentativo per vendite di merci della stessa natura o della stessa specie, l'autorità doganale dovrebbe astenersi dall'effettuare rettifiche.

³¹¹ Se l'autorità doganale è già in possesso di informazioni sufficienti a convincerla, senza svolgere ricerche più approfondite, che è soddisfatto uno di tali criteri, non potrà esigere che il dichiarante fornisca una ulteriore prova.

³¹² Si v. il *Commentary 23.1 (Examination of the expression «circumstances surrounding the sale» under Article 1.2 (a) in relation to the use of transfer pricing studies)*, pubblicato dall'Organizzazione Mondiale delle Dogane nel 2010.

³¹³ Si v. la *WCO Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing*, Vers. 1.0 (Giugno 2015), liberamente disponibile online, con particolare riferimento alle p. 60 ss. In tale documento l'Organizzazione Mondiale delle Dogane fornisce dapprima un necessario inquadramento delle tematiche dibattute e del particolare tipo di problematiche generate, comunque utile a chiarire molte confusioni spesso registrate in discussioni e contraddittori tra operatori ed autorità sul tema. Vengono poi fornite le basi per l'identificazione e l'implementazione di specifiche procedure operative, da parte delle amministrazioni doganali nazionali, che permettano ai contribuenti che facciano preventiva *disclosure* delle politiche di *transfer pricing* adottate di ottenere certezza giuridica circa la loro validità anche doganale.

delle merci dichiarate per l'importazione, tutti quegli elementi che caratterizzano la compravendita, tra cui devono, ovviamente, essere considerati anche eventuali accordi sui prezzi di trasferimento³¹⁴, che potranno essere documentati attraverso le risultanze dei cd. *master* e *country file*, o dagli accordi di *ruling* e dalle decisioni delle autorità fiscali, o ulteriori eventuali sistemi di fissazione del prezzo, sia nel *quantum* sia nei relativi criteri di determinazione.

L'indicazione fornita è sicuramente da considerarsi come una indicazione di massima³¹⁵, che, tuttavia, si presenta di particolare interesse in quanto corredata da un elenco aperto e non tassativo di quelle che sono le *circumstances surrounding the sale* possibili, certamente di grande utilità per l'interprete³¹⁶, ed all'interno del quale si potrebbero certamente ricomprendere gli studi sui prezzi di trasferimento, specie se validati dalle autorità fiscali nazionali preposte all'attuazione della disciplina delle imposte sui redditi³¹⁷.

Il *Commentario*, poi, raccomanda alle autorità doganali, allorquando non siano in grado di accettare il valore di transazione, di consentire all'operatore la possibilità di fornire chiarimenti ed informazioni più dettagliate, da valutarsi come *circostanze proprie della vendita*.

Pur essendo, quindi, il *Commentario* un documento di carattere generale, non può non rilevarsi come esso persegua, seppure tramite quella che potrebbe essere definita come una sorta di dichiarazione d'intenti, l'obiettivo di una sincronizzazione tra la disciplina doganale e la disciplina ai fini delle imposte dirette, includendovi il complessivo sistema dei prezzi di trasferimento.

³¹⁴ Il *Commentario* 23.1 si esprime nei seguenti termini: “*On one hand, a transfer pricing study submitted by an importer may be a good source of information, if it contains relevant information about the circumstances surrounding the sale. On the other hand, a transfer pricing study might not be relevant or adequate in examining the circumstances surrounding the sale because of the substantial and significant differences which exist between the methods in the Agreement to determine the value of the imported goods and those of the OECD Transfer Pricing Guidelines. Accordingly, the use of a transfer pricing study as a possible basis for examining the circumstances of the sale should be considered on a case by case basis. As a conclusion, any relevant information and documents provided by an importer may be utilized for examining the circumstances of the sale. A transfer pricing study could be one source of such information*”.

³¹⁵ Ed infatti, il Comitato Tecnico del Valore dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane non indica nel dettaglio le modalità con cui devono essere prese in considerazione le informazioni contenute nella *transfer pricing documentation*.

³¹⁶ La dottrina (si v. (cfr. FABIO M., *Manuale di diritto e pratica doganale*, cit.) ha evidenziato che all'interno del *Commentario* pare addirittura essere presente un nuovo approccio alla problematica da parte dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane.

³¹⁷ Con riferimento a tale particolare aspetto, il *Commentario* fornisce anche alcune indicazioni di dettaglio, indicando, ad esempio, che se la determinazione dei prezzi evidenzia che il venditore pratica gli stessi prezzi a compratori indipendenti, è possibile sostenere che il medesimo prezzo praticato nei confronti di soggetti controllati non è influenzato dalla relazione; oppure, ancora, ove sia dimostrato che il prezzo sia adeguato ad assicurare la remunerazione di tutti i costi, oltre ad un ovvio margine di profitto, sarebbe provato che il prezzo non è stato influenzato.

Non deve sottovalutarsi l'importanza di tali indicazioni, in quanto le amministrazioni doganali sono certamente tenute ad applicare le normative in materia di valore, che sono tutte basate sulle norme dell'Accordo GATT, e devono pertanto tenere in considerazione tutte quelle specifiche situazioni caratterizzanti ciascuna operazione, non potendo più ignorare, nell'attuale contesto economico globalizzato, la presenza di accordi in materia di prezzi di trasferimento tra venditore e compratore.

Dato che, a tal fine, assume rilievo, dal punto di vista normativo la regola contenuta nell'art. 70 CDU, e dapprima contenuta nell'art. 29 CDC, e secondo cui il fatto che il compratore o il venditore siano legati non costituisce di per sé motivo sufficiente per considerare inaccettabile il valore dichiarato se, una volta esaminate le circostanze proprie della vendita, può essere dimostrato che tali legami non abbiano influito sul prezzo, la correttezza e l'accettabilità del valore dichiarato, nel caso operazioni tra soggetti legati, pare potersi certamente sostenere attraverso la produzione di uno studio sui prezzi di trasferimento accettato dall'autorità fiscale competente ai fini delle imposte dirette.

Il nuovo art. 70 CDU, anzi, dopo aver disposto che “*la base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione*”, ha cura di precisare come tale valore possa essere addirittura “*eventualmente adeguato*”, senza indicare particolari limiti al tipo di prova da fornire al fine di dimostrare la correttezza dell'adeguamento.

(13) L'applicazione dei metodi secondari di determinazione del valore in dogana nel caso di legami societari

Come si è accennato in precedenza, il *Codice Doganale dell'Unione* attualmente in vigore, come già il *Codice Doganale Comunitario*, facendo propri i principi contenuti nell'Accordo GATT, prevede dei *metodi alternativi* di determinazione del valore in dogana³¹⁸, che vengono definiti come *secondari*, essendo il valore di transazione la *base primaria*, e che devono essere applicati in via sussidiaria, nel momento in cui non sia possibile fare ricorso al criterio del prezzo di transazione previsto dall'art. 70 CDU.

Tali *metodi secondari* prevedono, dunque, che si possa far ricorso (1) al *valore di merci identiche*, (2) al *valore di merci similari*, (3) al *valore dedotto*, (4) al *valore ricostruito* e, da ultimo, (5) al *valore equo*.

³¹⁸ Si v. l'art. 74 del Regolamento UE n. 952/2013.

Nell'applicazione di tali metodi, la norma impone un rigido criterio di sussidiarietà³¹⁹, imponendo, quindi, di seguire l'ordine di presentazione così come posto dalla normativa unionale, salva solo la concessione all'operatore di poter scegliere di invertire l'ordine di applicazione del metodo del *valore dedotto* e del *valore ricostruito*³²⁰.

Di seguito, quindi, si procederà ad analizzare brevemente ciascuno di tali metodi.

Il *valore di transazione di merci identiche*³²¹, di cui all'art. 141 del Reg. Ue n. 2447/2015, viene determinato basandosi sul valore di transazione di merci identiche che siano vendute allo stesso livello commerciale e in quantitativi sostanzialmente equivalenti a quello delle merci oggetto della valutazione. Nel momento in cui non si possa identificare una vendita di questo tipo, la norma prevede che si possa lecitamente fare ricorso a un valore di transazione di merci identiche vendute a un altro livello commerciale e/o in quantitativi diversi, apportando le opportune correzioni per tenere conto delle differenze imputabili al livello commerciale e/o ai quantitativi, sempreché si possano apportare simili correzioni in base a elementi comprovati che ne dimostrino chiaramente la ragionevolezza e l'accuratezza, indipendentemente dal fatto che le correzioni provochino un aumento o una diminuzione del valore³²². Al fine di favorire gli scambi internazionali, viene stabilito che, nel momento in cui, a seguito dell'utilizzo di questo metodo, sia possibile rintracciare due o più valori, si applica quello più basso. La norma specifica, poi, come per l'applicazione di tale metodo si possa tenere conto del valore di transazione di merci prodotte da un altro soggetto solo quando non si riesca a trovare un valore di transazione per merci identiche prodotte dalla stessa persona che ha prodotto le merci oggetto di valutazione. Appare evidente, in ultima analisi, come questo metodo, per essere efficacemente applicato, presupponga una speciale ed approfondita conoscenza delle merci e dei fornitori, che il più delle volte l'autorità doganale non possiede, obbligandola, perciò, all'utilizzo del metodo successivo.

³¹⁹ La norma, infatti, dispone che “*quando il valore in dogana delle merci non può essere determinato a norma dell'articolo 70, si prendono in considerazione, nell'ordine, le lettere da a) a d) del paragrafo 2, fino alla prima di queste lettere che consente di determinarlo*”.

³²⁰ Prosegue, infatti, l'art. 74 CDU disponendo che “*L'ordine di applicazione delle lettere c) e d) del paragrafo 2 è invertito se il dichiarante lo richiede*”.

³²¹ Per *merci identiche*, secondo le nuove *Disposizioni di Attuazione*, devono intendersi le merci prodotte nello stesso Paese e uguali sotto tutti gli aspetti, ivi comprese le caratteristiche fisiche, la qualità e la notorietà sul mercato. Tuttavia, differenze di scarso rilievo non impediscono di considerare identiche quelle merci conformi a tale definizione.

³²² La merce viene di fatto confrontata con merci in tutto e per tutto identiche a quelle oggetto dell'operazione doganale, al fine di identificare il parametro più vicino per determinare il valore in dogana. È il caso, ad esempio, di merci già importate dallo stesso fornitore, in un periodo vicino nel tempo, da parte dello stesso importatore; in questo caso, è ragionevole ricondurre il valore allo stesso praticato poco tempo prima per la medesima merce.

Il *valore di transazione di merci similari*³²³ è molto simile al precedente, anche se consente maggiori margini di manovra in relazione alla determinazione del valore. Per tale metodo valgono gli stessi identici principi e regole generali stabilite per il *valore di transazione di merci identiche*. Si potrà prendere in considerazione, quindi, il valore di transazione di beni aventi le stesse caratteristiche tecniche, commerciali e merceologiche, in tutto e per tutto assimilabili a quelli oggetto dell'importazione da valutare, venduti al medesimo livello commerciale ed in quantitativi sostanzialmente equivalenti.

Il *valore fondato sul prezzo unitario*³²⁴ (o *valore dedotto*) prende in considerazione il prezzo unitario base a cui sono vendute nell'Unione Europea merci simili per caratteristiche, a cui vengono sottratti gli elementi indicati all'art. 142, punto 5, del Reg. UE n. 2447/2015³²⁵. Nel momento in cui le merci importate, o le merci identiche o similari importate, non siano vendute tal quali nel territorio dell'Unione, l'importatore può richiedere che il valore in dogana sia basato sul prezzo unitario al quale sono vendute le merci importate, dopo la lavorazione o la trasformazione, applicando il parametro della massima quantità complessiva a soggetti residenti nell'Unione non legati ai soggetti da cui acquistano tali merci, tenuto conto del valore aggiunto connesso a tale lavorazione o trasformazione e delle deduzioni previste³²⁶.

³²³ Per *merci similari*, secondo le nuove *Disposizioni di Attuazione*, devono intendersi le merci prodotte nello stesso Paese che, pur non essendo uguali sotto tutti gli aspetti, presentano caratteristiche analoghe a quelle oggetto di valutazione, e sono composte di materiali analoghi, tanto da poter svolgere le stesse funzioni e da essere intercambiabili sul piano commerciale. La qualità delle merci, la loro notorietà e l'esistenza di un marchio di fabbrica o di commercio rientrano tra gli elementi da prendere in considerazione per stabilire se determinate merci siano similari.

³²⁴ Per *prezzo unitario* al quale sono vendute le merci nella massima quantità complessiva è il prezzo al quale viene venduto il maggior numero di unità a persone non legate alle persone da cui acquistano le merci in questione al primo livello commerciale successivo all'importazione al quale si effettuano le vendite. 4. Per stabilire il prezzo unitario ai fini dell'applicazione del presente articolo, non si dovrebbe tener conto delle vendite effettuate nella Comunità a persone che forniscono direttamente o indirettamente senza spese o a costo ridotto uno o più elementi specificati all'articolo 32, paragrafo 1, lettera b), del Codice per l'impiego nell'ambito della produzione o della vendita per l'esportazione delle merci importate. 5. Ai fini dell'applicazione del paragrafo 1, lettera b), "la data più ravvicinata" è la data alla quale si effettuano vendite delle merci importate o di merci identiche o similari importate in quantitativi sufficienti a stabilire il prezzo unitario".

³²⁵ In particolare, devono essere sottratte (a) le commissioni generalmente pagate o di cui si è convenuto il pagamento, oppure il ricarico generalmente praticato per utili e spese generali (compresi i costi di commercializzazione diretti e indiretti delle merci in questione) in rapporto alle vendite sul territorio doganale dell'Unione di merci importate della stessa natura o specie che rientrano in un gruppo o una gamma di merci prodotte da un settore industriale specifico; (b) le spese abituali di trasporto e di assicurazione, nonché le spese connesse sostenute nel territorio doganale dell'Unione; (c) i dazi all'importazione ed altre imposte da pagare nel territorio doganale dell'Unione a motivo dell'importazione o della vendita delle merci.

³²⁶ Secondo il Comitato del Valore dell'Unione Europea, se al momento (o pressappoco al momento) dell'importazione, si conoscono il prezzo unitario corrispondente alle vendite nella Comunità delle merci da valutare, nonché il prezzo unitario corrispondente alle vendite delle merci identiche o similari importate, considerato il carattere gerarchico del sistema di valutazione, il prezzo unitario di vendita delle merci da valutare deve essere usato prioritariamente rispetto al prezzo unitario delle merci identiche o similari importate ai fini della determinazione definitiva del valore in dogana.

Il *valore calcolato*, invece, è dato dalla sommatoria del costo o del valore delle materie e delle operazioni di fabbricazione necessarie per produrre le merci importate³²⁷, di un ammontare rappresentante gli utili e le spese generali – uguale a quello che comportano generalmente le vendite di merci della stessa qualità o della stessa specie delle merci da valutare, fatte da produttori del Paese di esportazione per l'esportazione a destinazione nella Comunità – e del costo o del valore, imputato nella proporzione adeguata, degli elementi di cui all'art. 71, paragrafo 1, lett. b), CDU.

Con riferimento a tale metodo di calcolo, sono previste delle limitazioni per l'autorità doganale che, in occasione del controllo e al momento di calcolare il valore, non può richiedere o imporre a un soggetto non residente nell'Unione di fornire documenti contabili, o altra documentazione giustificativa, al fine di esaminarli, né può richiedere che le sia consentito l'accesso a tali documenti³²⁸.

Ultimo in ordine di applicabilità è il metodo del *valore equo*, previsto dall'art. 74, punto 3, del *Codice Doganale dell'Unione*, come integrato dalle disposizioni di cui all'art. 144 del Reg. UE n. 2447/2015, il quale prevede, in buona sostanza, che per determinare il valore in dogana può farsi ricorso a metodi ragionevoli purché compatibili con i principi e con le disposizioni generali dell'art. VII dell'Accordo GATT e con le disposizioni del Codice Doganale stesso in materia di valore.

L'art. 144 del Reg. UE n. 2447/2015, poi, come già l'art. 31 del previgente *Codice*, indica i metodi che non è possibile utilizzare al fine di valutare le le merci³²⁹.

Come accennato in precedenza, con riferimento a tali metodi secondari di determinazione del valore della merce in dogana, a cui fare ricorso nel momento in cui non sia possibile utilizzare il valore di transazione – e, pertanto, anche qualora i legami societari non

³²⁷ Sono compresi, quindi, i costi per i contenitori e gli imballaggi; i costi per materie, componenti, parti ed elementi; i costi per gli utensili, le matrici e gli stampi; i costi per le materie consumate durante la produzione; i costi per i lavori di ingegneria, arte e *design*, piani e schizzi. Per questi ultimi, la norma prevede che siano considerati solo se a carico del produttore.

³²⁸ Si deve precisare, tuttavia, come le informazioni fornite dal produttore delle merci per determinare il valore in dogana secondo il criterio del *valore calcolato* possano essere verificate in un Paese non facente parte dell'Unione Europea dall'autorità doganale di uno Stato membro, con l'accordo del produttore e a condizione che detta autorità dia un preavviso sufficiente all'autorità del Paese in questione e che quest'ultima acconsenta. Tale metodologia di controllo, pur non usuale nella prassi, prevede una serie di limitazioni di tipo garantistico, opportune per evitare ingerenze nelle verifiche presso operatori e territori non di competenza delle autorità comunitarie di controllo.

³²⁹ In particolare, la norma dispone che il valore in dogana non possa essere fondato (1) sul prezzo di vendita, nell'Unione, di merci prodotte all'interno dell'Unione stessa; (2) su un sistema che preveda l'accettazione, ai fini doganali, del più elevato dei due valori possibili (prevale, quindi, un approccio di favore per gli operatori e per gli scambi internazionali); (3) sul prezzo di merci sul mercato interno del Paese di esportazione; (4) sul costo di produzione, diverso dai valori calcolati che sono stati determinati per merci identiche o similari conformemente all'articolo 74, paragrafo 2, lettera d), del codice (che, pertanto, deve rimanere l'unico riferimento in materia); (5) su prezzi per l'esportazione a destinazione di un Paese non compreso nel territorio doganale della Comunità; (6) su valori in dogana minimi, o, infine, (7) su valori arbitrari o fittizi.

abbiano reso accettabile il valore dichiarato ai fini doganali – la dottrina, attraverso un approccio di tipo comparatistico, ha caldeggiato una loro assimilazione ai criteri di valorizzazione utilizzati ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento.

Tale indirizzo interpretativo, sicuramente assai apprezzabile anche se ritenuto da più parti non pienamente definitivo e risolutivo, sconta il limite costituito dal fatto che i due diversi sistemi di determinazione del valore prendono le mosse da punti di partenza separati, per cui la loro eventuale assimilazione, se non attuata con le dovute precisazioni, rischia di essere per molti versi forzata. A ben vedere, solo le finalità parrebbero essere assimilabili o sovrapponibili, e non anche i metodi utili ai fini delle imposte dirette con quelli utili ai fini doganali.

Tale impostazione, pur prendendo le mosse dalla previgente normativa doganale, ed, in particolare, dall'ormai non più in vigore art. 29, par. 2, lett. b), del *Codice Doganale Comunitario*, secondo cui “*in una vendita tra persone legate, il valore di transazione è accettato e le merci sono valutate conformemente al paragrafo 1 quando il dichiarante dimostri che detto valore è molto vicino ad uno dei valori qui di seguito indicati, stabiliti allo stesso momento o pressappoco allo stesso momento: i) il valore di transazione in occasione di vendita, tra compratori e venditori che non sono legati, di merci identiche o similari per l'esportazione a destinazione nella Comunità; ii) il valore in dogana di merci identiche o similari, quale è determinato ai sensi dell'articolo 30, paragrafo 2, lettera c); iii) il valore in dogana di merci identiche o similari, quale è determinato ai sensi dell'articolo 30, paragrafo 2, lettera d)*”, è sicuramente attuale ancora oggi, stante la pressoché totale uguaglianza delle nuove disposizioni.

L'impostazione dottrinale in parola³³⁰, quindi, consiste nel tentativo di sovrapporre i metodi alternativi/secondari di valorizzazione delle merci in dogana con i metodi tradizionali di determinazione dei prezzi di trasferimento, secondo il seguente schema:

- a) il metodo del *confronto di prezzo* viene posto in raffronto con il *valore di transazione di beni identici o similari*;
- b) il metodo del *prezzo di rivendita* viene posto in raffronto con il *valore dedotto*;
- c) il metodo del *costo maggiorato* viene posto in raffronto con il *valore calcolato*.

Per quanto concerne la prima assimilazione, occorre ricordare come attraverso il metodo del *confronto di prezzo* siano confrontati i prezzi per i beni nelle transazioni in esame con quelli di transazioni simili poste in essere da soggetti indipendenti. Al fine di considerare la similitudine delle transazioni in esame con quelle indipendenti occorre far riferimento alle

³³⁰ Si v. FABIO M., *Valore doganale e transfer pricing*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 3/2011.

caratteristiche proprie delle merci e alle caratteristiche proprie dei soggetti coinvolti nelle transazioni e, qualora siano riscontrate delle differenze, queste devono essere valutate per comprendere se possono essere corrette con opportuni aggiustamenti. Come si ricorderà, il *confronto di prezzo* può essere *esterno*, allorquando l'esame di comparabilità sia svolto con altre imprese che commercializzano il medesimo bene, oppure *interno*, quando viene preso in considerazione il prezzo aziendale. Gli ostacoli applicativi connessi a questo metodo sono dovuti principalmente all'attendibilità dei dati di comparazione, non adeguatamente noti o conoscibili a fondo, hanno condotto allo scarso utilizzo del metodo del *confronto di prezzo*, difficoltà che invece potrebbero porre in discussione anche il ricorso al valore di merci identiche e similari previsto dalla disciplina doganale.

Tale metodo viene assimilato *valore di transazione di merci identiche* o al *valore di transazione di merci similari*, vendute per l'esportazione a destinazione nell'Unione ed esportate nello stesso momento o pressappoco nello stesso momento delle merci da valutare, a cui si è fatto cenno precedentemente.

Si deve evidenziare, al riguardo, come vi siano delle differenze sostanziali tra questi due metodi e il metodo del *confronto di prezzo*.

In primo luogo, è stato evidenziato come il metodo secondario in argomento sia impostato come criterio da utilizzare nel caso di importazione di beni: il caso dell'esportazione, invece, rimane completamente privo di riferimenti normativi. Le regole in materia di prezzi di trasferimento, invece, sono applicate in senso ambivalente, sia che il soggetto acquisti i beni, sia che li venda.

È stato osservato, poi, come la definizione di merci similari rimanga, nonostante il tentativo di specificazione, comunque alquanto vaga, e, quindi, disciplinabile anche con il ricorso a definizioni generali di cui ai due settori di comparazione, con il sistema doganale che, poi, pone l'accento su aspetti del tutto peculiari, strettamente riferiti alla sola fiscalità di confine³³¹.

³³¹ Ai fini dell'applicazione dell'art. 74, par. 2, lett. b) del *Codice Doganale dell'Unione* (valore di transazione delle merci similari), le nuove *Disposizioni di Attuazione* di cui al Reg. UE n. 2447/2015, all'art. 141, dispongono che, similmente a quanto accadeva in precedenza, che per determinare il valore in dogana ci si basa sul valore di transazione di merci similari vendute allo stesso livello commerciale e in quantitativi sostanzialmente equivalenti a quelli delle merci oggetto della valutazione. Qualora non si possano identificare vendite di questo tipo, ci si basa sul valore di transazione di merci similari vendute a un altro livello commerciale e/o in quantitativi diversi, apportando le opportune correzioni per tener conto delle differenze imputabili al livello commerciale e/o ai quantitativi, sempreché si possano apportare simili correzioni in base a elementi comprovati che ne dimostrino chiaramente la ragionevolezza e l'accuratezza, indipendentemente dal fatto che le correzioni provochino un aumento o una riduzione del valore. Ancora, se nell'applicare la disposizione in argomento si riscontrano due o più valori di transazione di merci similari, per determinare il valore in dogana delle merci importate si deve prendere in considerazione il valore più basso. Di più, rileva che, per l'applicazione della norma, si tiene conto del valore di transazione di merci prodotte da un'altra persona solo quando non si

Le differenze e le peculiarità proprie dei due sistemi, in particolare di quello doganale che pare voler tracciare un percorso obbligato ai fini della valutazione, e caratterizzato da specificità solo ad esso dedicate, a differenza del criterio del *confronto di prezzo* che consente spazi di manovra più ampi, fanno quindi propendere per una non perfetta interscambiabilità dei due metodi.

Per quanto concerne la seconda assimilazione, occorre ricordare come con il metodo del *prezzo di rivendita* si possa stabilire il valore dei beni in relazione al prezzo al quale queste ultime, acquistate da un soggetto collegato, sono invece rivendute ad un soggetto indipendente. Il prezzo di rivendita, quindi, viene diminuito di un importo pari al margine lordo che dovrebbe consentire al rivenditore di coprire i propri costi di vendita e le proprie spese operative, realizzando un soddisfacente profitto. Anche in questo caso, il metodo può essere applicato nella sua variante *esterna*, nel momento in cui l'esame di comparabilità sia svolto con altri soggetti che commercializzano il medesimo bene, oppure nella sua variante *interna*, nel momento in cui si prenda a riferimento il prezzo aziendale.

Il *valore doganale dedotto*, invece, applicabile in via sussidiaria solo allorché non si possa ricorrere al *valore delle merci identiche o similari*, si configura più propriamente come valore fondato sul quel *prezzo unitario* corrispondente alle vendite nel territorio dell'Unione delle merci importate, o delle merci identiche o similari importate, nel quantitativo complessivo maggiore, poste in essere da soggetti non legati ai venditori.

Similmente a quanto si è detto poc'anzi, le reciproche specificità dei due sistemi rappresentano i principali ostacoli a una perfetta assimilazione. Ed infatti, il metodo del *valore dedotto* si fonda su ipotesi di importazione e vendita nel solo mercato comunitario, mentre il metodo del *prezzo di rivendita* prende, invece, in considerazione l'ipotesi di mercato globale, con particolare riferimento alle operazioni di vendita, e poi di acquisto³³².

Per quanto concerne la terza assimilazione, occorre ricordare come il metodo del *costo maggiorato* incentra la sua analisi sui costi diretti e indiretti sopportati dal fornitore del bene in una transazione tra imprese associate, maggiorato di un margine stabilito in relazione alle particolari funzioni svolte ed alle particolari condizioni di mercato.

trova un valore di transazione a norma del par. 1 per merci similari prodotte dalla stessa persona che ha prodotto e le merci oggetto della valutazione.

³³² Sempre con riferimento al sistema del *valore dedotto*, poi, non può non evidenziarsi il fatto che anch'esso comporta l'applicazione di specificità proprie del diritto doganale, costituite, ad esempio, dagli elementi che devono essere sottratti dal prezzo di base, ovvero le commissioni generalmente pagate o di cui si è convenuto il pagamento, oppure i margini generalmente praticati per utili e spese generali in rapporto alle vendite nell'Unione Europea di merci importate della stessa natura o della stessa specie, le spese di trasporto e di assicurazione abituali e le spese connesse sostenute nell'Unione; i dazi all'importazione e le altre imposte da pagare nell'Unione per il fatto dell'importazione o della vendita delle merci.

Il *valore calcolato* nel sistema doganale, invece, presenta una più dettagliata elencazione degli elementi da considerare al fine di determinare il prezzo, essendo quindi maggiormente vincolato rispetto al metodo del *costo maggiorato*³³³.

Pur se appaiono evidenti delle sostanziali analogie tra i due sistemi, è pur vero che essi appaiono al tempo stesso caratterizzati da forti peculiarità, finalizzate alla valorizzazione rilevante, da un lato, ai fini delle imposte dirette, e, dall'altro, ai fini della fiscalità di confine.

Infine, con riferimento a tutte le assimilazioni proposte, non deve dimenticarsi come, mentre i metodi previsti dalla disciplina sul *transfer pricing* possono essere liberamente scelti dagli operatori economici, in base ad una propria scelta di convenienza, l'utilizzo dei metodi secondari propri del sistema doganale, è possibile solo in via residuale e solo secondo l'ordine in cui sono contenuti nel codice, e solo in caso di non applicabilità della regola fondamentale di cui all'art. 70 CDU.

Le suesposte considerazioni hanno, quindi, indotto ultimamente la dottrina a privilegiare, al fine di consentire l'ingresso della disciplina sui prezzi di trasferimento nel sistema doganale, la via tracciata dal disposto dell'art. 29 CDC prima, e dall'art. 70 CDU oggi. Ed anzi, la nuova formulazione dell'art. 70 CDU (“... *eventualmente adeguato*”), rispetto a quella dell'art. 29 CDC, pare imprimere una accelerazione all'unificazione dei due sistemi, che dovrebbe avvenire attraverso l'adeguata valutazione delle circostanze proprie della vendita, che consentirebbe di pervenire alla determinazione di un valore di transazione vero e reale, e, quindi, rispondente al criterio internazionale dell'*arm's length*.

(14) La giurisprudenza della Corte di Giustizia e della Corte di Cassazione in tema di determinazione del valore

Le norme che disciplinano il valore in dogana, come si è visto, sono caratterizzate da una insita complessità, la cui applicazione concreta ha generato, nel corso del tempo, un vasto contenzioso sia innanzi alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea sia innanzi alla Corte di Cassazione³³⁴. Le due corti, pertanto, hanno cercato di chiarire la portata delle regole in tema

³³³ Ed infatti, il valore calcolato sarà dato dalla somma del costo o del valore delle materie e delle operazioni di fabbricazione o altre, utilizzate per produrre le merci importate, di un ammontare rappresentante gli utili e le spese generali, uguale a quello che comportano generalmente le vendite di merci della stessa qualità o della stessa specie delle merci da valutare, fatte da produttori del Paese di esportazione per l'esportazione a destinazione nella Comunità, nonché del costo o del valore degli elementi enumerati all'art. 143 del Reg. UE n. 2447/2015.

³³⁴ Le pronunce della Corte di Giustizia e della Corte di Cassazione, ovviamente, prendono in considerazione il corpus normativo costituito dal precedente *Codice Doganale Comunitario* e dalle relative *Disposizioni di Attuazione*.

di determinazione del valore, fornendo un contributo concreto di grande importanza, destinato a dirimere i dubbi in relazione ai casi che possono frequentemente verificarsi nella pratica degli scambi commerciali.

Volendo partire da una prospettiva più risalente, e con riferimento alla giurisprudenza comunitaria, si può citare la sentenza del 13 marzo 1980, resa nella causa C-111/79³³⁵, in cui la Corte di Giustizia ha esaminato una controversia tra una società svizzera che aveva costituito in Belgio una succursale e l'amministrazione doganale belga³³⁶: la controversia, in particolare, aveva ad oggetto il calcolo del valore in dogana dei pezzi di ricambio prodotti nel continente americano dalla società controllante la società svizzera e a questa venduti, per essere poi distribuiti nel territorio europeo.

La succursale belga era stata autorizzata a costituire un magazzino doganale, e, nel provvedimento autorizzativo, si stabiliva che *“il valore imponibile ai fini dei dazi di importazione (fosse) il prezzo interno di gruppo, vale a dire il prezzo effettivamente praticato nei rapporti fra i fornitori dei pezzi di ricambio e la succursale, maggiorato di una percentuale per coprire i costi di spedizione”*. Dopo alcuni anni di applicazione di questo sistema, l'amministrazione doganale belga riteneva che i dazi doganali avrebbero dovuto essere calcolati prendendo in considerazione come valore in dogana due valori alternativi: o il *“prezzo interno di gruppo”* maggiorato del 20% e di un importo corrispondente ai costi usuali di spedizione, oppure il prezzo praticato dalla succursale nelle relazioni con i propri clienti-distributori, a cui dovevano essere sottratte le spese di consegna, di magazzino e di conservazione nel territorio doganale della Comunità.

Non ritenendo corrette queste due alternative, la società svizzera controllante si rivolgeva alle autorità giudiziarie belghe: queste ultime chiedevano alla Corte di Giustizia lumi sull'interpretazione di alcune questioni pregiudiziali, incentrate sul corretto significato da attribuire agli artt. 1 e 9 del Regolamento (CEE) n. 803/68, allora in vigore e recante la disciplina comune del valore delle merci in dogana, in particolare con riferimento al concetto di valore quale elemento costituito dal prezzo *“pagato o da pagare”*, nel caso di transazioni tra soggetti collegati.

La Corte, in quell'occasione, ha ritenuto che il prezzo pagato o da pagare corrisponde, al momento in cui è convenuto, al prezzo praticato in occasione di una vendita effettuata in

³³⁵ Causa 111/1979 - *SA Suisse Caterpillar Overseas* contro *Stato belga*, in *Valore in dogana*, 9° aggiornamento, pubblicazione a cura della Commissione Europea, 1986, p. D-153.

³³⁶ Più precisamente una società svizzera parte di un gruppo diretto da una società americana produttrice di macchine per il movimento terra, aveva costituito in Belgio una succursale, considerata stabile organizzazione ai sensi del diritto belga, che era dotata di magazzino doganale, per mezzo del quale svolgeva la funzione di centro per il deposito e la distribuzione nel continente europeo dei pezzi di ricambio per i macchinari fabbricati dalla casa madre con sede negli Stati Uniti.

condizioni di piena concorrenza solo se non è influenzato da relazioni commerciali, finanziarie o d'altro genere che possono esistere tra il venditore e il compratore oltre a quelle poste in essere dalla vendita stessa. Per stabilire se vi sia un'influenza di tale tipo, si deve accertare che il compratore disponga o meno di autonomia commerciale rispetto al venditore, e se il prezzo tra loro stabilito non risulti essere notevolmente inferiore ai prezzi ai quali merci identiche o similari sono liberamente vendute, nello stesso momento, a un qualsiasi acquirente che operi allo stesso stadio commerciale nel territorio doganale della Comunità. La Corte conferma, poi, come sia corretto in base alla disciplina comunitaria calcolare il valore in dogana partendo dal prezzo di rivendita delle merci rivendute tali e quali, a cui devono sottrarsi tutte le spese sostenute dal compratore/rivenditore e eventualmente un adeguato margine di profitto.

Successivamente, in relazione al problema della diminuzione del valore della merce a seguito di danneggiamento prima del trasferimento del relativo rischio al compratore, la Corte, nella causa C-59/1992³³⁷, ha ritenuto che non si debba operare una distinzione a seconda che il deprezzamento che diminuisce il valore in dogana sia avvenuto prima o dopo il trasferimento del rischio all'acquirente, e ciò in quanto, da un lato, la normativa sul valore in dogana di una merce non fa riferimento alcuno al trasferimento del rischio, e, dall'altro, ciò che si deve tenere in considerazione è che il danno si sia prodotto dopo l'acquisto e prima dell'immissione in libera pratica della merce³³⁸. Pertanto, non sarebbe corretto subordinare la determinazione del valore in dogana al rimborso da parte del venditore del deprezzamento subito dalla merce, sulla base della considerazione per cui il prezzo pagato non è che un elemento che consente di determinare il valore effettivo della merce, che rimane l'unico dato fondamentale per calcolare il valore in dogana.

Con riferimento, poi, alla ricomprensione nel valore in dogana del costo dei servizi e delle prestazioni accessorie rispetto al bene principale, la Corte, nella sentenza 23 febbraio 2006, causa C-491/04³³⁹, ha ritenuto che il pagamento della complessiva prestazione costituita dalla fornitura di servizi determinati e di merci determinate costituisce, nel suo insieme, il

³³⁷ Causa C-59/1992, *Hauptzollamt Hamburg-St Annen* contro *Ebbe Sönnichsen GmbH*, in www.curia.eu.

³³⁸ Nei medesimi termini la Corte si era espressa nella sentenza del 12 giugno 1986, in causa C-183/85, secondo cui “quando una merce sia stata acquistata esente da vizi, ma danneggiata prima della messa in libera pratica, il prezzo effettivamente pagato o da pagare, in base al quale viene determinato il valore della transazione, deve formare oggetto di una riduzione proporzionale al danno subito”.

³³⁹ Causa C-491/04, *Dollond & Aitchison Ltd* contro *Commissioners of Customs & Excise*, in www.curia.eu. La massima ufficiale così si esprime: “Ai sensi e per gli effetti dell'art. 29 del Regolamento (CEE) del Consiglio del 12 ottobre 1992, n. 2913 (codice doganale comunitario), deve ritenersi che il valore di transazione da attribuirsi ad una determinata operazione costituita da una cessione di beni mista ad una operazione di servizi consistente nell'esame, nella consulenza e nella richiesta di trattamenti sulle merci trasferite, e risolvendosi in un'unica offerta globale per il corrispettivo pagato, debba ricondursi all'intero valore riferibile all'operazione economica nella sua interezza”.

valore di transazione ai sensi dell'art. 29 del Codice Doganale. Tale complessivo pagamento, pertanto, sarà quello assoggettabile a dazio all'importazione, e ciò in virtù del fatto che il calcolo concreto deve partire dalla considerazione delle complessive condizioni in base alle quali è stata posta in essere compravendita. Quindi, nel momento in cui sia accertato che i servizi forniti costituiscono un tutt'uno con la merce importata, il pagamento di essi deve essere fatto rientrare nel valore di transazione.

In relazione, invece, ai criteri da seguire per la corretta determinazione del valore in dogana, la Corte, nella sentenza 24 aprile 1980, resa nella causa C-65/79³⁴⁰, ha esaminato il caso di alcune importazioni effettuate tra la casa madre svizzera e la propria filiale francese di composti chimici per la farmaceutica. I prezzi di vendita esposti in fattura e dichiarati al momento dell'importazione erano stati ridotti dalla dogana francese a seguito di una comparazione con prodotti dello stesso tipo ceduti in operazioni tra aziende non legate. Dalla vicenda tributaria era scaturita una comunicazione di notizia di reato, in quanto, per effetto del maggiore prezzo, ritenuto non corrispondente al reale, la filiale francese aveva nella sostanza spostato in Svizzera buona parte dei proventi, ottenendo costi che le consentivano di sottrarsi, nella sostanza, al pagamento dell'imposta sui redditi francese.

La Corte di Giustizia, alla luce della disciplina in tema di valore in dogana all'epoca in vigore, ha osservato che quest'ultima doveva essere interpretata nel senso di ritenere che la riduzione del prezzo fatturato per merci importate da uno Stato terzo da parte delle autorità competenti di uno Stato membro, pur non rispondendo alle finalità proprie delle norme relative alla determinazione del valore in dogana, non poteva avere l'effetto di obbligare le amministrazioni degli Stati membri ad ammettere tale valore per fini diversi dall'applicazione della tariffa doganale comune³⁴¹.

Più recentemente, nella sentenza 13 marzo 2014 (cause riunite C-29/13 e C-30/13)³⁴², la Corte ha esaminato le conseguenze della violazione delle regole procedurali imposte dall'art. 181-bis, par. 2³⁴³, delle *Disposizioni di Attuazione*.

³⁴⁰ Causa C-65/79, *Procureur de la République contro René Chatain*, in www.curia.eu.

³⁴¹ Prosegue poi la Corte affermando che “l'importatore, nel momento in cui abbia compilato correttamente il formulario” relativo alla dichiarazione degli elementi in dogana, e non gli “si contesta che le merci siano state effettivamente consegnate all'acquirente nella qualità e quantità indicate in fattura, né che il venditore abbia percepito la totalità del prezzo fatturato, né gli si rimprovera di non aver fornito informazioni più dettagliate a lui eventualmente richieste dalle autorità doganali, non ha violato alcuno degli obblighi impostigli dalla normativa comunitaria concernente il valore in dogana delle merci”. Con riferimento ai risvolti in tema di imposte dirette, e relative conseguenze penali, la Corte ritiene che “Per contro il seguito da dare su altri piani, quali quello riguardante le legislazioni finanziarie o fiscali in materia diversa da quella doganale, non disciplinati da disposizioni comunitarie, dipende dall'ordinamento giuridico dello Stato membro interessato”.

³⁴² Cause riunite C-29/13 e C-30/13, *Global Trans Lodzhistik OOD contro Nachalnik na Mitnitsa Stolichna*, in www.curia.eu, su cui v. MASSARI P., *Rettifiche del valore in dogana direttamente impugnabili avanti l'autorità giudiziaria*, in *L'IVA*, n. 8/2014, p. 39.

In particolare, la Corte ha ritenuto che tale norma deve essere interpretata nel senso che una decisione adottata in base ad essa deve essere considerata definitiva e può costituire oggetto di un ricorso diretto ad un'autorità giudiziaria indipendente, anche qualora sia stata adottata in violazione del diritto dell'interessato di essere sentito e di sollevare obiezioni.

In caso di violazione del diritto al contraddittorio, in buona sostanza, la decisione adottata dalle autorità doganali è illegittima e può essere impugnata per tale motivo: sarà poi compito del giudice nazionale determinare, tenuto conto delle circostanze particolari del caso di specie sottopostogli e alla luce dei principi di equivalenza e di effettività, se, qualora la decisione adottata in violazione del principio relativo al rispetto dei diritti della difesa debba essere annullata per tale motivo, esso debba anche pronunciarsi nel merito sul ricorso proposto contro tale decisione o possa prendere in considerazione un rinvio della controversia all'autorità amministrativa competente.

La Corte di Giustizia ha poi fornito la sua opinione in molte sentenze con riferimento sia a quegli elementi che devono essere inclusi nel valore determinato ai fini doganali e sia a quelli che, invece, devono esserne esclusi.

Ad esempio, con riferimento ai dazi doganali, la Corte, nella sentenza 15 luglio 2010, causa C-354/09³⁴⁴, ha ritenuto che la condizione prevista dall'art. 33, lett. f), CDC, in base alla quale i dazi all'importazione non sono compresi nel valore in dogana se distinti dal prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate, si deve ritenere comunque soddisfatta nel momento in cui le parti, dopo aver convenuto contrattualmente che le merci avrebbero dovuto essere consegnate "Delivered Duty Paid" e dopo aver menzionato tale condizione nella dichiarazione doganale, a causa di un errore sull'origine preferenziale delle merci, non abbiano poi comunicato con precisione l'importo dei dazi all'importazione.

Con riferimento alle spese di trasporto all'interno della Comunità, i giudici comunitari, nella sentenza 10 dicembre 1985, causa C-290/84³⁴⁵, hanno ritenuto che, nel caso in cui il compratore abbia pagato al venditore, oltre al prezzo vero e proprio della merce, in base ad una fattura separata, un importo riferito alle spese di trasporto all'interno del territorio della Comunità, il valore di transazione ai fini doganali comprende unicamente l'importo riferibile al prezzo della merce, attribuendo alle autorità doganali, nel momento in cui queste abbiano

³⁴³ Secondo tale norma l'autorità doganale, nel momento in cui nutra fondati dubbi che il valore dichiarato all'importazione corrisponda al prezzo effettivamente pagato o da pagare al venditore delle merci, può prescindere dal criterio costituito dal "valore di transazione di cui all'art. 29 del Codice", dopo aver informato dei detti dubbi l'interessato e avergli dato la possibilità di rispondere adeguatamente.

³⁴⁴ Causa C-354/09, *Gaston Schul BV* contro *Staatssecretaris van Financiën*, in www.curia.eu.

³⁴⁵ Causa C-290/84, *Hauptzollamt Schweinfurt* contro *Mainfrucht Obstverwertung GmbH*, in www.curia.eu.

dubbi sull'effettività di tale esborso, il potere di verificare la veridicità della fattura relativa a tali spese, al fine di controllare che non si tratti di spese fittizie.

Con riferimento, ancora, all'inclusione o meno dei diritti di licenza pagati dall'importatore, la Corte di Giustizia si è pronunciata con sentenza 7 marzo 1991, causa C-116/89³⁴⁶, ed ha affermato il criterio per cui, in caso di acquisto di sementi per colture prodotte con sementi base fornite dall'acquirente, per determinare il valore in dogana si devono aggiungere al prezzo versato o da versare, relativo al valore in dogana delle merci, anche i diritti di licenza relativi alla moltiplicazione delle sementi base che l'acquirente deve versare al costituente delle sementi base, anche qualora la prestazione del costituente sia eseguita sul territorio doganale della Comunità.

Con riferimento alle commissioni e alle spese di mediazione, la Corte, nella sentenza 20 ottobre 2005, causa C-468/03³⁴⁷, ha stabilito che le commissioni d'acquisto incluse nel valore dichiarato in dogana, e non distinte dal prezzo di vendita delle merci nella dichiarazione d'importazione, vanno considerate parte integrante del valore di transazione, e sono, quindi, assoggettabili a dazio³⁴⁸.

Particolarmente delicato il tema della determinazione del valore dei programmi informatici e dei relativi supporti, che è stato protagonista di pronunce interessanti, ed in relazione al quale la Corte ha affermato due principi.

Nella sentenza del 16 novembre 2006, causa C-306/04³⁴⁹, è stato stabilito che, in caso di importazione di computer provvisti, a cura del venditore, di software comprendenti un sistema operativo, software che il compratore ha messo gratuitamente a sua disposizione, per determinare il valore in dogana di tali computer in ossequio alle norme sul valore, si deve aggiungere al valore di transazione dei computer il valore del software, nel momento in cui quest'ultimo valore non sia stato già incluso nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per i computer.

³⁴⁶ Causa C-116/89, *BayWa AG contro Hauptzollamt Weiden*, in www.curia.eu.

³⁴⁷ Causa C-48/03, *Overland Footwear Ltd contro Commissioners of Customs & Excise*, in www.curia.eu.

³⁴⁸ Sempre in tema di commissioni e spese di mediazione, nella sentenza del 25 luglio 1991, causa C-299/90 (*Hauptzollamt Karlsruhe contro Gebr. Hepp GmbH & Co. KG*, in www.curia.eu), la Corte ha chiarito che la transazione tra il produttore o fornitore della merce, da un lato, e l'importatore dall'altro, è quella di cui si deve tenere conto nella determinazione del valore in dogana, anche qualora sia intervenuto un agente in proprio nome ma che abbia in realtà rappresentato l'importatore agendo per conto di quest'ultimo. La commissione d'acquisto non va inclusa in tale valore anche nel caso in cui l'importatore abbia descritto l'agente d'acquisto come venditore ed abbia dichiarato il prezzo delle merci quale figura nella fattura di tale agente.

³⁴⁹ Causa C-306/04, *Compaq Computer International Corporation contro Inspecteur der Belastingdienst - Douanedistrict Arnhem*, in www.curia.eu.

Nella sentenza 18 aprile 1991, causa C-79/89³⁵⁰, la Corte ha ritenuto che il valore di transazione dei supporti informatici che contengono, al momento dell'importazione, software registrati che il venditore aveva fatturato al compratore ad un unico prezzo, deve coincidere con il prezzo fatturato, e che, per venire escluse dal valore in dogana, le spese di montaggio devono essere distinte dal prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci nel momento in cui si proceda ad effettuare la dichiarazione del valore.

Con riferimento, poi, agli interessi pagabili conformemente ad un accordo di finanziamento, alle condizioni previste dalla norma e se distinti dal prezzo pagato o da pagare per le merci importate, devono essere esclusi dal valore in dogana, la Corte, con la sentenza 4 giugno 1992, causa C-21/91³⁵¹ ha chiarito che tale espressione deve essere riferita anche all'interesse da corrispondere a seguito di un periodo concesso dal venditore e accettato dall'acquirente per il pagamento delle merci importate.

Molto interessanti sono anche le pronunce della Corte di Cassazione, che in molte occasioni ha chiarito il portato delle norme relative al valore in dogana, alcune volte riprendendo i principi espressi dalla Corte di Giustizia e altre volte facendo diretta applicazione delle norme europee e nazionali.

In relazione ai criteri generali da applicare per la determinazione del valore in dogana, con la sentenza n. 20391/2013 i giudici di legittimità ribadiscono come, sulla base del tenore letterale degli artt. 29 e ss. del Codice Doganale, la dogana sia legittimata a rettificare il valore solo se il prezzo non risulti ben individuabile, o, pur se individuato, sia considerato inattendibile o non oggettivamente determinato, anche in virtù dei peculiari rapporti tra le parti, e solo in tale caso si possono applicare i particolari criteri quantificazione della base imponibile basati sul valore di transazione di merci identiche o similari, mentre, in difetto, si deve tenere in considerazione il prezzo della merce stessa al lordo degli oneri accessori come risultante dalla fattura presentata, non gravando sull'importatore altra condizione se non quella di dimostrare di essere parte del contratto di compravendita.

Interessante è anche la sentenza n. 5188/2013³⁵², prima di una serie di decisioni in tema di *first sale rule*³⁵³ di identico tenore³⁵⁴.

³⁵⁰ Causa C-79/89, *Brown Boveri & Cie AG contro Hauptzollamt Mannheim*, in www.curia.eu.

³⁵¹ Causa C-21/91, *Wünsche Handelsgesellschaft International GmbH & Co. KG contro Hauptzollamt Hamburg-Jonas*, in www.curia.eu.

³⁵² Su cui v. per un commento SANTACROCE B., SBANDI E., *Valore doganale e onere della prova nell'applicazione della «first sale rule» per le merci in deposito*, cit.

³⁵³ La possibilità di ricorrere alla regola della *first sale rule*, lo si ribadisce, sarà possibile solo fino alla fine del periodo transitorio, fissato al 31/12/2017, stante l'eliminazione di tale regola ad opera della nuova normativa doganale entrata in vigore il 1° maggio 2016. Tale regola introduce un particolare metodo di determinazione del valore doganale delle merci, applicabile nel momento in cui una merce sia assoggettata a più vendite prima della sua importazione definitiva nel territorio doganale comunitario. L'art. 147 delle precedenti *Disposizioni di*

La Cassazione, nel dirimere la controversia, ha ritenuto che l'amministrazione doganale non avesse dimostrato in modo esaustivo che la prima vendita, intervenuta tra il fornitore extracomunitario e l'acquirente italiano, non fosse da considerare conclusa ai fini dell'esportazione verso il territorio doganale della Comunità, avendolo solo teorizzato. Conseguentemente la circostanza relativa alla specifica destinazione delle merci già al momento della prima vendita doveva considerarsi accertata, e quindi l'importatore non aveva necessità di fornire ulteriori prove a tal fine³⁵⁵.

Attuazione prevedeva la possibilità per l'importatore di utilizzare il "prezzo relativo ad una vendita anteriore all'ultima vendita sulla cui base le merci sono state introdotte nel territorio doganale della Comunità". Dato che il prezzo della prima vendita è generalmente più basso di quello di ogni rivendita successiva, il metodo in questione consente agli operatori versare un dazio minore, potendo calcolare il *quantum* da versare su una base imponibile più bassa, a condizione che la prima cessione fosse stata effettuata alle condizioni ed al prezzo di mercato fra parti indipendenti, e fosse stato già chiaro in quel contesto che la merce sarebbe stata destinata all'esportazione verso l'Unione Europea.

³⁵⁴ In tali procedimenti la Corte di Cassazione si è occupata delle rettifiche operate dall'Agenzia delle Dogane che avevano avuto luogo a seguito delle verifiche effettuate a posteriori dalla Guardia di Finanza nei confronti di alcuni salumifici, e da cui era scaturita la revisione dell'accertamento di numerose importazioni indirette di carni sudamericane effettuate per l'appunto da tali salumifici, mediante forniture effettuate in Italia a cura di una ditta grossista italiana, che a sua volta si era approvvigionata della merce all'estero. Le carni, giunte in Europa, venivano introdotte allo stato estero in un deposito doganale e qui erano oggetto di un'ulteriore vendita. La prima vendita, quindi, era effettuata mediante spedizione marittima dal fornitore sudamericano alla ditta grossista; la seconda rivendita era effettuata ai salumifici, prima dello sdoganamento e al prezzo globalmente costituito dall'originario importo, a cui erano addizionati i dazi doganali, i conguagli per gli oneri accessori e l'utile della ditta grossista. Per la rivendita ai salumifici la ditta grossista emetteva tre fatture, attraverso le quali richiedeva il pagamento del costo della merce estera, delle spese sostenute per il pagamento dei dazi doganali relativi alla merce nazionalizzata, e, infine, a conguaglio dei costi per la conservazione e l'inoltro della merce ai salumifici e per gli utili della ditta grossista. La tesi sostenuta in giudizio dai salumifici era quella che le tre fatture di rivendita costituivano sì il corrispettivo complessivamente pattuito tra i salumifici stessi e la ditta grossista per la fornitura della merce sudamericana in Italia, ma ciò non rilevava al fine di quantificare il dazio dovuto, in base alla regola della *first sale*, che consentiva di dichiarare come valore in dogana il prezzo dovuto dalla ditta grossista al fornitore sudamericano, dato che si trattava di vendita finalizzata all'esportazione verso il territorio europeo di carni macellate e tracciabili secondo i protocolli comunitari. L'Agenzia delle Dogane, invece, sosteneva che, essendo allegate alle bollette doganali solo le fatture di merce allo stato estero, relative alle vendite delle carni ai salumifici, era stata scelta la tassazione daziaria sull'ultima vendita, ossia quella da parte della ditta grossista, il cui corrispettivo era più alto. Inoltre, sempre secondo l'amministrazione, ai fini dell'applicazione della regola in parola non era stato correttamente provato che la prima vendita alla ditta grossista fosse stata conclusa ai fini dell'esclusiva esportazione verso il territorio doganale comunitario, potendo, in ipotesi, le carni in deposito doganale essere rivendute verso Paesi terzi.

³⁵⁵ La Corte ha poi osservato che gli importatori avevano versato il dazio dopo averlo commisurato al valore risultante dalla prima vendita e, quindi, che questo doveva essere considerato come il valore dichiarato in dogana. Essendo concessa all'importatore la possibilità di scegliere se dichiarare come valore in dogana il valore corrispondente al *last sale price* o quello di una vendita precedente (*first sale price*), purché finalizzata all'esportazione nella Comunità, consegue che "la parte contribuente ha diritto di pagare il dazio commisurandolo al prezzo della prima vendita, ossia quella intervenuta tra fornitore sudamericano e ditta grossista. Per quanto riguarda la prova di tale prezzo e dell'identità delle carni v'è da rilevare che il dubbio finale dell'Amministrazione doganale, circa la corrispondenza tra fatture degli acquisti della ditta grossista e fatture delle vendite di quest'ultima al salumificio importatore, è puramente ipotetico e formale, disancorato com'è da dati fattuali sui prezzi unitari delle carni e sulla loro tracciabilità in entrata e in uscita, senza tenere conto del rigorosissimo sistema d'identificazione delle partite introdotte ed estratte ... e di contabilità delle merci nei depositi doganali ...". Con riferimento alle fatture da allegare alla dichiarazione di importazione, la Corte ha ritenuto che "ciò che conta è soprattutto il valore dichiarato, a meno che non sia contestata l'attendibilità intrinseca della dichiarazione in dogana, cioè sia denunciata la non corrispondenza sostanziale al valore di transazione al quale la dichiarazione stessa doveva far riferimento. L'onere di presentazione in

Con riferimento alle procedure amministrative, deve essere menzionata la pronuncia n. 9248 del 17 aprile 2013, per mezzo della quale i giudici di legittimità hanno chiarito che l'art. 181-bis delle previgenti *Disposizioni di Attuazione*, ai fini della rettifica – da parte della dogana – del valore dichiarato, per via della sua inattendibilità, richiede necessariamente, ed a maggior ragione se sono state mosse contestazioni dal dichiarante, che siano esplicitamente indicate le ragioni che hanno indotto l'amministrazione a ritenere inattendibili le indicazioni del dichiarante³⁵⁶.

Meritano, infine, particolare attenzione le pronunce del 27 marzo 2013, nn. 7715 e 7716, con cui la Suprema Corte ha avuto occasione di affrontare per la prima volta il problema della correttezza del valore in dogana nel caso di legami societari, ed, in particolare, nel caso in cui intervengano dei *transfer pricing adjustments*, che, come detto precedentemente, sono sempre più utilizzati nella pratica da parte delle imprese multinazionali che effettuano una considerevole mole di scambi con l'estero.

In particolare, la Corte di Cassazione ha negato il rimborso dei dazi pagati in eccesso da una società contribuente che aveva rettificato alcune dichiarazioni doganali in virtù di un accordo di *transfer pricing* sottoscritto successivamente con la consociata estera, e dal quale era appunto conseguita una riduzione del prezzo delle merci importate, nel caso di specie autovetture, per il tramite della procedura di revisione dell'accertamento doganale³⁵⁷.

La Corte ha adottato sul punto una posizione molto restrittiva, negando la possibilità all'importatore di accedere alla revisione dell'accertamento doganale in occasione di rettifiche di prezzo dovute ad aggiustamenti effettuati successivamente all'importazione, in quanto – in considerazione della particolare disciplina dell'istituto – le inesattezze che giustificano l'accesso alla procedura sono solo quelle che emergono al momento dello sdoganamento.

Adottando un approccio che è stato ritenuto discutibile, la Corte di Cassazione, al fine di suffragare il diniego di rimborso opposto dall'amministrazione, ha innanzitutto rilevato che

dogana delle fatture rilevanti è sancito sì dall'art. 181 DAC, ma le eventuali manchevolezze restano sanabili nel corso del procedimento di rettifica ... ben potendo essere offerto successivamente, anche su richiesta dall'autorità doganale ... ogni elemento di obiettivo ed ulteriore riscontro ... e dovendo le autorità degli Stati membri accettare ogni documento a riprova, indipendentemente dalla sua forma di presentazione, sempreché non ne sia messa in dubbio l'autenticità e le informazioni ivi contenute suffraghino i dati dichiarati o le informazioni richieste".

³⁵⁶ È con la fattura che l'onere probatorio primario del dichiarante si intende assolto, ferma restando per l'autorità doganale che dubbi della veridicità di essa di prescindere ricostruendo il valore con i mezzi alternativi previsti dal Codice Doganale.

³⁵⁷ Con l'istituto della *revisione dell'accertamento*, disciplinato sia dalla norma comunitaria (art. 78 del *Codice Doganale Comunitario*) sia dalla norma nazionale (art. 11, D. Lgs. n. 374/1990), dopo aver concesso lo svincolo delle merci, l'Autorità doganale può procedere alla revisione della dichiarazione, d'ufficio o su richiesta del dichiarante, verificando l'esattezza delle indicazioni figuranti nella dichiarazione, controllando i documenti ed i dati commerciali relativi alle operazioni d'importazione o di esportazione, nonché i documenti delle successive operazioni commerciali concernenti le merci stesse.

“la circostanza che siffatta operazione sia, per lo più, diretta a scopi di elusione delle imposte sui redditi, giustifica ulteriormente – nel caso concreto – la decisione dell’Amministrazione di non concedere il rimborso richiesto alla C. Italia s.p.a., non potendo ritenersi sussistente, in sua presenza, neppure la condizione essenziale per il diritto al rimborso, richiesta dall’art. 236 CDC, consistente nella mancanza di frode nel dichiarante. È del tutto evidente, infatti, che la circostanza che la rettifica del prezzo delle merci importata debba avvenire, non in conseguenza di errori od omissioni involontari dell’importatore nella sua determinazione, bensì in forza di un contratto – ossia di una scelta volontaria del soggetto interessato all’importazione – che fissi un prezzo di vendita disatteso dalla legge, e sostituito da un valore legale ai fini dell’imposizione, rende del tutto inattendibile il valore esposto nella stessa istanza di revisione ex art. 78 CDC e D. Lgs. n. 373 del 1990, art. 11. La presenza di un abuso del diritto, ai fini delle imposte sui redditi, vale – in altri termini – ad integrare anche una frode relativa ai dazi doganali, mediante la richiesta di riduzione del valore delle merci, sulla base del prezzo di una transazione considerata non attendibile dalla legge”.

La considerazione della natura “sempre elusiva” degli aggiustamenti derivanti dagli accordi sui prezzi di trasferimento, tuttavia, non pare essere corretta³⁵⁸, poiché, come si è visto, gli aggiustamenti di prezzo sono principalmente rivolti ad assicurare che il prezzo infragruppo sia congruo, e quindi rispettoso del principio dell’*arm’s length*³⁵⁹.

³⁵⁸ Proprio la stessa Corte di Cassazione, in una pronuncia di poco successiva (Cass., Sez. Trib., n. 10739/2013, in *Banca Dati Fiscoonline*, su cui v. per un approfondimento DELLA VALLE E., *Oggetto ed onere della prova nelle rettifiche da «transfer price»*, in *GT - Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 10/2013, pag. 772 ss.) ha sgombrato il campo dal dubbio circa la natura “non elusiva” della normativa in materia di transfer pricing, come del resto ritenuto dalle *Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento, che, al par. 1.2. così si esprimono: “Quando imprese indipendenti pongono in essere tra di loro delle transazioni, le condizioni dei loro rapporti commerciali e finanziari (per esempio, il prezzo dei beni trasferiti o dei servizi forniti e le condizioni di tale operazione) sono generalmente determinati dalle forze di mercato. Quando imprese associate effettuano transazioni tra di loro, i loro rapporti commerciali e finanziarie potrebbero non essere direttamente influenzati allo stesso modo da forze di mercato esterne, sebbene le imprese associate tendano spesso a riprodurre le dinamiche delle forze di mercato nelle loro transazioni, come indicato nel successivo paragrafo 1.5. Le amministrazioni fiscali non dovrebbero presupporre sistematicamente che le imprese associate abbiano cercato di effettuare manipolazioni degli utili. Potrebbero esistere un’autentica difficoltà nel determinare in maniera accurata un prezzo di mercato in assenza di forze di mercato o nel caso in cui si adotti una particolare strategia commerciale. È importante ricordare che la necessità di effettuare rettifiche per conformarsi a transazioni di libera concorrenza sorge indipendentemente da qualsivoglia obbligo contrattuale in base al quale le parti si impegnano a pagare un determinato prezzo o indipendentemente da qualsiasi intenzione delle parti di ridurre le imposte. Per questo motivo, una rettifica fiscale sulla base del principio di libera concorrenza non inciderebbe sugli obblighi contrattuali che intercorrono tra le imprese associate a fini non fiscali e potrebbe risultare appropriata anche quando non esiste l’intento di ridurre o di evadere le imposte. La valutazione del transfer pricing non deve essere confusa con la valutazione dei problemi relativi alla frode o all’elusione fiscale, anche se le politiche in materia di prezzi di trasferimento possono essere utilizzate a tali scopi”.

³⁵⁹ Sempre con riferimento agli aggiustamenti di prezzo, si v. Cass., sent. n. 11949/2012, su cui v. AVOLIO D., SANTACROCE B., *Oneri documentali e prova nel «transfer pricing»*, in *Corriere tributario*, n. 37/2012, p. 2866. Per un esame sul relativo funzionamento, anche con riferimento alla “liceità” degli stessi, si v. MUSSELLI A., MUSSELLI A.C., *Transfer Pricing*, cit., p. 94.

Il problema che occorre risolvere è, invece, quello di stabilire come tali rettifiche poste in essere ai fini delle imposte dirette possono produrre effetti anche ai fini doganali.

In tali pronunce è la stessa Corte di Cassazione a indicare una delle strade percorribili a tal fine, suggerendo, in particolare, l'utilizzo della "procedura semplificata della dichiarazione incompleta",³⁶⁰.

Questa procedura, che formalmente appare maggiormente corretta da seguire, rispetto a quella della revisione dell'accertamento posta in essere dalla società contribuente, non è di tuttavia di semplice ed immediata gestione³⁶¹.

³⁶⁰ Prevista dall'art. 76 del *Codice Dognale Comunitario* e agli artt. 253 e ss. delle previgenti *Disposizioni di Attuazione*. Si v. per un approfondimento SBANDI E., *Le semplificazioni nelle procedure doganali*, in SCUFFI M., ALBENZIO G., MICCINESI M., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, cit. Questa procedura permette agli operatori autorizzati di redigere le dichiarazioni doganali senza l'inserimento della totalità dei dati e delle informazioni richieste, e con l'esonero dall'allegazione di alcuni documenti che, normalmente, sarebbero stati invece necessari per procedere all'importazione. La dichiarazione incompleta può essere accettata purché sia accertato dall'autorità doganale le informazioni o i documenti momentaneamente mancanti esistano e siano validi. È necessario, inoltre, che dette informazioni e documenti non abbiano potuto essere indicate a causa di circostanze non dipendenti dalla volontà del soggetto dichiarante, e un qualsiasi ritardo nell'accettazione della dichiarazione potrebbe impedire l'immissione in libera pratica delle merci, o potrebbe sottoporre queste ultime ad un dazio maggiore. Tale procedura, quindi, è certamente esperibile nelle ipotesi in cui il valore delle merci da dichiarare in dogana sia non sia determinabile al momento dell'importazione, in quanto definito in un momento successivo. In questo caso, in luogo del ricorso alla revisione dell'accertamento di cui all'art. 78 del CDC, si potrebbe far ricorso alla "finzione giuridica" costituita dall'assumere come sospeso l'accertamento stesso, rinviandolo ad un momento successivo.

³⁶¹ Come correttamente osservato dalla dottrina (si v. IDSINGA F., KALSHOVEN B., VAN HERKSEN M., *Let's tango! The dance between VAT, customs and transfer pricing*, cit., p. 199), il ricorso a tale procedura presenta oneri estremamente pesanti per gli operatori, che gestiscono flussi doganali con frequenza, dovendo anche garantire con idonee garanzie gli eventuali maggiori dazi che, invece, possono non essere dovuti. L'autorizzazione all'perimento della procedura, poi, necessita di essere periodicamente rinnovata. La gestione nel lungo periodo di tale procedura, quindi, non appare di semplice ricorso.

Capitolo III

TRANSFER PRICING E VALORE IN DOGANA

SOMMARIO: (1) Introduzione – (2) La disciplina dei prezzi di trasferimento in dogana – (3) Il perseguimento di un obiettivo comune attraverso due differenti metodologie di calcolo – (4) L'utilizzabilità della documentazione predisposta ai fini del *transfer pricing* – (5) Le *Linee Guida* della *Camera di Commercio Internazionale di Parigi* e le proposte contenute nel *Policy Statement* – (6) La rilevanza degli aggiustamenti di prezzo in dogana – (7) La rilevanza degli aggiustamenti di prezzo nell'esperienza statunitense – (8) L'analisi delle circostanze relative alla vendita e la *transfer pricing documentation* come possibili soluzioni – (9) Le recenti novità introdotte nella prassi nazionale dalla Circolare 16/D del 2015

(1) Introduzione

Dopo aver delineato, nei due capitoli precedenti, i tratti salienti sia della disciplina in tema di prezzi di trasferimento sia della disciplina in tema di valorizzazione dei beni in dogana, occorre ora volgere lo sguardo al problema costituito dalla difficile convivenza tra le due discipline.

Tale problematica è ormai da tempo oggetto di un dibattito che vede come protagonisti le amministrazioni fiscali e doganali, i grandi gruppi di imprese e gli operatori attivi nel commercio internazionale, e gli studiosi³⁶².

Soprattutto per le imprese facenti parte di un gruppo multinazionale, infatti, che di frequente si trovano a dover gestire compravendite di merci attraverso i confini di più Stati, il problema connesso alla corretta determinazione dei prezzi di trasferimento costituisce una criticità di indubbio spessore, in quanto tali trasferimenti potrebbero essere oggetto di approfondito esame da parte delle autorità fiscali e doganali, che hanno la responsabilità di sovrintendere e controllare tali scambi per i fini istituzionali loro propri.

La difficile convivenza tra le due discipline investe diversi profili, che, in definitiva, possono ridursi al problema costituito dalla diversità dei sistemi di regole attraverso cui addivenire alla corretta valorizzazione dei beni.

³⁶² La dottrina internazionale sull'argomento è vasta. Volendo limitarsi alle sole pubblicazioni in lingua inglese, si v. AINSWORTH THOMPSON R., *Transfer pricing in VAT/GST vs Direct Taxation: a paper on the topic of relations between associated companies*, in *Boston University Law School of Law Working Paper*, n. 09-02, disponibile online in www.bu.edu/law/faculty/scholarship/workingpapers; IDSINGA F., KALSHOVEN B.J., VAN HERKSEN M., *Let's Tango! The dance between VAT, Customs and Transfer Pricing*, in *International Transfer Pricing Journal*, n. 9/10, 2005, p. 199 ss.; IBÁÑEZ MARSILLA S., *Customs valuation and transfer pricing*, ERA Forum, 2009, p. 399 ss.; MARTÍN JOVANOVIĆ J., *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, in *Transfer Pricing and Customs Valuation* (a cura di BAKKER A., OBUOFORIBO B.), International Bureau of Fiscal Documentation, 2009, p. 157 ss. Per quanto riguarda la dottrina italiana, si v. MAISTO G., *Cross-Border Valuation for Income Tax, Customs Duties and VAT*, in *Bulletin for International Taxation*, 2001, p. 107 ss.; FABIO M., *Customs Law in the European Union*, Kluwer Law International, 2009.

L'esistenza di due sistemi di regole, accompagnata, in molti Paesi, dalla contemporanea presenza di due diverse autorità amministrative, deputate a gestire, rispettivamente, l'imposizione diretta e l'imposizione di frontiera, è certamente in grado di frenare il commercio globale, il cui crescente sviluppo, invece, è perseguito dalle organizzazioni internazionali e dai governi delle maggiori economie mondiali.

Come si è visto, tratto comune ad entrambi i sistemi, è, comunque, quello costituito dal fatto che ambedue prevedano, in caso di operazioni di compravendita tra soggetti legati, che il prezzo dei beni scambiati debba essere fissato in ossequio al principio dell'*arm's length*. In buona sostanza, quindi, il prezzo a cui i beni vengono scambiati tra due imprese legate non deve essere condizionato dalla relazione tra le parti, dovendo, invece, essere stabilito nella misura in cui sarebbe stato stabilito tra soggetti del tutto indipendenti tra loro, in condizioni di libera concorrenza.

L'applicazione di questa regola comune, tuttavia, sconta alcune importanti differenze, nel momento in cui le due autorità preposte alla verifica delle transazioni debbano porre in essere un'attività di controllo: ed infatti, l'amministrazione fiscale, da un lato, e l'amministrazione doganale, dall'altro, all'interno dello stesso Paese, appaiono essere portatrici di interessi tra loro antitetici. L'amministrazione fiscale, preposta al controllo del settore delle imposte dirette, infatti, sarà portata a sottostimare il prezzo a cui il soggetto residente acquista dal soggetto estero, al fine di ottenere una diminuzione dei costi deducibili, laddove ritenuti non congrui, e aumentare, conseguentemente, la base imponibile di propria competenza; l'amministrazione doganale, al contrario, sarà portata a sovrastimare il prezzo a cui il soggetto residente importatore acquista dal soggetto estero, al fine di ottenere un aumento della base imponibile di propria competenza, costituita normalmente dal valore di transazione indicato in fattura.

Dall'altro lato, un soggetto importatore che introduce beni è certamente indotto a dichiarare un valore di transazione basso al momento delle operazioni doganali, al fine di scontare nell'immediato l'applicazione di un dazio minore. Ai fini delle imposte dirette, però, il medesimo soggetto ben potrebbe optare per la scelta di dichiarare un valore di acquisto più alto, in modo tale da vedere ridotti i propri profitti imponibili nel Paese di importazione³⁶³.

³⁶³ Tale scenario, solo apparentemente inusuale, è, in realtà, più comune di quanto si pensi, se solo si pone mente locale al fatto che molte imprese multinazionali, anche solo di medie dimensioni, sono spesso dotate di due uffici interni, ciascuno dei quali responsabile di uno diverso settore (da un lato, quello responsabile della gestione operativa della cd. "*supply chain*" e delle operazioni doganali, e, dall'altro, quello responsabile della fiscalità) che sarebbero portatori di interessi antitetici: ed infatti, l'ufficio preposto alle operazioni doganali si troverebbe a dover spiegare i vantaggi insiti nel dichiarare un valore di importazione più basso, al contrario dell'ufficio preposto al settore delle imposte dirette, che propenderà per la dichiarazione di un valore più alto, se questo può generare maggiori oneri deducibili. Le stesse *Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento, peraltro,

Tale situazione potrebbe condurre l'amministrazione doganale ad elevare, nei confronti di un'impresa multinazionale, contestazioni in merito alla correttezza del valore dichiarato, e che potrebbero porre in dubbio, in ultima analisi, una politica di determinazione dei prezzi di trasferimento infragruppo che potrebbe essere stata concordata e accettata, invece, dall'amministrazione fiscale per mezzo, ad esempio, di un *advanced price agreement*, oppure, ancora, la medesima impresa multinazionale potrebbe trovarsi nella spinosa situazione di dover dimostrare allo stesso tempo, in due diversi procedimenti contenziosi, uno con l'amministrazione fiscale e uno con l'amministrazione doganale, la correttezza del prezzo stabilito a fronte della medesima operazione commerciale, e nei quali, da un lato, l'amministrazione fiscale chieda l'applicazione di un valore significativamente inferiore al prezzo pagato e al costo dedotto dal contribuente, e, dall'altro, l'amministrazione doganale chieda l'applicazione di un valore significativamente superiore al prezzo pagato dall'impresa contribuente alla società collegata.

Si deve evidenziare, poi, sia il fatto che la stragrande maggioranza dei Paesi non sia ancora dotata di previsioni normative che riconoscano l'esistenza di un collegamento tra prezzo di trasferimento e valore in dogana, idoneo a disciplinare e coordinare l'attività di controllo delle amministrazioni coinvolte³⁶⁴, sia come la maggior parte di essi³⁶⁵ non abbia finora ravvisato interesse nell'inserire specifiche norme che riconoscano tale collegamento almeno con l'obiettivo di prevenire o disincentivare il possibile utilizzo improprio ed in chiave abusiva, da parte delle imprese multinazionali, della mancanza di coordinazione tra i due sistemi di regole, in modo da colpire sotto questo particolare punto di vista quella società contribuente che riduca il valore di una merce ai fini doganali e aumenti lo stesso valore ai fini fiscali³⁶⁶.

sottolineano come i contribuenti potrebbero essere incentivati nello stabilire valori fiscali e doganali differenti. Si v. il par. 1.79 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui “*I contribuenti possono avere motivazioni contrastanti quando determinano il valore delle loro transazioni a fini doganali e fiscali. In generale, un contribuente che importa beni può avere interesse a ribassare il prezzo della transazione a fini doganali in modo che i dazi doganali applicabili non siano elevati (considerazioni simili possono essere fatte dai contribuenti per l'imposta sul valore aggiunto, le imposte sulle vendite e le accise). Da un punto di vista fiscale, tuttavia, un prezzo più elevato per quegli stessi beni farebbe aumentare i costi deducibili nel Paese importatore (aumentando allo stesso tempo il fatturato del venditore nel Paese esportatore) ...*”.

³⁶⁴ Tale lacuna potrebbe evidentemente spiegarsi sia attraverso il disinteresse verso forme di imbrigliamento della libertà di azione delle amministrazioni coinvolte, sia attraverso il timore di perdere la possibilità di utilizzare tale *status quo* al fine di recupero del gettito.

³⁶⁵ Tra i Paesi che, invece, hanno introdotto specifiche norme in tale senso, possiamo annoverare gli Stati Uniti d'America e il Messico.

³⁶⁶ Al fine di evidenziare come tale necessità sia, comunque, molto sentita, appare opportuno notare come gli stessi Stati Uniti d'America, che appartengono a una tradizione giuridica di *common law* e che non rinvergono, pertanto, nello strumento codicistico il principale strumento normativo, abbiano, comunque, ritenuto necessario disciplinare espressamente tale limitazione, nello *United States Treasury Code of Federal Regulations*, al par. 1.1059A, secondo cui “*If any property is imported into the United States in a transaction (directly or indirectly) between related persons (within the meaning of section 482), the amount of any costs – (1) which are taken into*

L'assenza di punti fermi all'interno del descritto scenario, quindi, pone tutti i contribuenti interessati in condizioni di incertezza, essendo essi esposti al rischio di una differente valutazione dei prezzi infragruppo praticati: tali condizioni di incertezza si traducono in consistenti costi ed oneri amministrativi, necessari al fine di supportare la difesa delle proprie ragioni e la correttezza delle politiche di determinazione dei prezzi adottati.

La giurisprudenza di altri ordinamenti, peraltro, non si è ancora espressa in maniera definitiva in ordine alla tutela da garantire alle imprese in relazione a tale rischio: si registra una sola pronuncia³⁶⁷ della Corte Suprema spagnola, che ha riconosciuto la correttezza della posizione di una società contribuente che si era servita di un valore dichiarato ai fini doganali per ottenere il riconoscimento del medesimo valore a seguito di un accertamento dell'imposta sul reddito, soprattutto in ossequio al principio della certezza del diritto.

Peraltro, tale sentenza appare essere isolata poiché la generale tendenza che attualmente si registra è quella di percorrere il senso opposto, vale a dire quello di

account in computing the basis or inventory cost of such property by the purchaser, and (2) which are also taken into account in computing the customs value of such property, shall not, for purposes of computing such basis or inventory cost for purposes of this chapter, be greater than the amount of such costs taken into account in computing such customs value".

³⁶⁷ Sentenza del Tribunal Supremo spagnolo del 11/12/2009 ("Refrescos y Envasados"), su cui v. DENARO A., Spagna, per il transfer pricing ok alla valutazione doganale, in FiscoOggi del 26/02/2010. La Refrescos y Envasados S.A, società iberica appartenente al gruppo Coca-Cola, nell'anno verificato, importava da società consociate residenti in Francia e in Irlanda il concentrato alla base della preparazione della nota bevanda che provvedeva successivamente a produrre per il mercato spagnolo. L'amministrazione fiscale iberica, applicando il metodo del *prezzo di rivendita*, aveva contestato, per l'anno 1989, un prezzo di trasferimento di libera concorrenza dell'acquisto infragruppo inferiore a quello praticato, diminuendo pertanto i costi della produzione e accertando in tal modo un maggior reddito imponibile della affiliata spagnola del gruppo. La controversia suscita particolare interesse poiché il ricorrente non si è preoccupato di contestare l'applicazione del metodo di determinazione del prezzo di trasferimento, ammettendo perfino che i prezzi praticati non fossero di libera concorrenza. Il contribuente ha invece eccepito che gli esiti della verifica di *transfer pricing* del *Departamento de Inspección Financiera y Tributaria* non fossero coincidenti con le risultanze della ispezione relativa al periodo intercorrente tra ottobre 1989 e dicembre 1990 della *Dependencia Regional de Aduanas e Impuestos Especiales* ai fini della applicazione dei dazi doganali. Ebbene, il *Tribunal Supremo* pur ritenendo che il metodo del prezzo di rivendita fosse stato correttamente applicato in base alle disposizioni del *Reglamento del impuesto sobre sociedades* del 1982, ha ribaltato la sentenza della *Audiencia Nacional* che non aveva ritenuto ammissibile la valutazione doganale ai fini della imposta sul reddito delle società. Il *Tribunal Supremo* ha evidenziato che il Regolamento (CEE) n. 1224/80, il quale recepiva i criteri del GATT per le importazioni tra soggetti legati da vincoli associativi, permette di considerare, per la determinazione del valore delle merci in dogana, il prezzo effettivamente pagato, solo se "*se aproximen mucho al valor de enajenación en ventas de mercancías idénticas o similares entre personas independientes o al de aduana de esas mercancías idénticas o similares*". I giudici, ritenendo che, sia il regolamento doganale che quello dell'imposta sulle società mirano a individuare lo stesso valore di mercato, hanno accolto il ricorso del contribuente, poiché, secondo i principi basilari della legge spagnola (fra tutti la certezza del diritto), non risulterebbe ammissibile che una medesima transazione venga tassata differentemente in relazione al tributo da esigere quando le norme applicabili in entrambi i casi richiedono l'utilizzo degli stessi parametri di valutazione ("*Así las cosas, principios básicos de nuestro sistema jurídico, como el de que nadie - tampoco la Administración - puede ir contra sus propios actos, de modo que conducido de una determinada manera su autor crea en los destinatarios una suerte de confianza de que no lo hará en el futuro contradiciéndose, reflexión que trae a primer plano la idea fundamental de la seguridad, ... pues no resulta admisible que la Hacienda tase el contenido de un mismo negocio de forma divergente según el tributo de que se trate cuando las normativas aplicables piden en ambos casos la aplicación de los mismos parámetros de valoración*").

convalidare, ai fini dell'applicazione dei tributi di confine, il valore dei beni stabilito in base ad una politica sui prezzi di trasferimento che abbia portato a indicare un valore ossequioso del principio di libera concorrenza, anche attraverso la produzione, all'attenzione delle autorità doganali, della documentazione relativa ai prezzi di trasferimento predisposta dalle imprese per via degli obblighi imposti dalle norme in materia di imposizione diretta.

Tale via è una di quelle che paiono essere percorribili al fine di riuscire a trovare una soluzione al problema di cui s'è detto precedentemente, ed è quella verso la quale si stanno attualmente muovendo sia le imprese sia le amministrazioni doganali e fiscali, che stanno prendendo coscienza del fatto che, pur in presenza delle inevitabili differenze tra le due normative di settore, è comunque necessario riuscire a trovare una soddisfacente soluzione al problema, che sia in grado di perseguire il fine ultimo da tutti caldeggiato, vale a dire lo sviluppo del commercio transfrontaliero, idoneo a incidere favorevolmente sul contesto economico a livello locale e globale.

Come è stato opportunamente evidenziato³⁶⁸, ciò che, invece, si deve cercare assolutamente di evitare, è che, in presenza di un'unica transazione commerciale, si possa giungere a stabilire differenti valori per un solo prezzo.

(2) La disciplina dei prezzi di trasferimento in dogana

Prima di procedere con l'esame delle varie soluzioni ad oggi prospettate al fine di tentare di trovare una risoluzione alla descritta problematica, appare opportuno brevemente riassumere brevemente le principali caratteristiche dei due insiemi di regole che vengono in considerazione.

Con riferimento alle norme utilizzate in tema di disciplina dei prezzi di trasferimento ed al fine delle imposte sui redditi, si è detto buona parte delle amministrazioni finanziarie, sia tra gli Stati economicamente sviluppati sia tra quelli in via di sviluppo, hanno generalmente seguito l'impostazione data dai principi e dalle raccomandazioni contenute nel *Modello di Convenzione OCSE* e nelle *Linee Guida OCSE* in materia³⁶⁹, che si basano sull'*arm's length*

³⁶⁸ Si v. in argomento FERRONI B., *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 24/2014, p. 2379 ss.

³⁶⁹ Successivamente al 2010, anno in cui vi è stato l'ultimo aggiornamento delle *Linee Guida OCSE*, i principi e le raccomandazioni in argomento sono state ribadite anche nel *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries* delle Nazioni Unite del 2013.

principle, il quale, a sua volta, trova il suo corrispondente nazionale nel principio di libera concorrenza³⁷⁰.

Al contrario, il sistema di regole poste alla base della corretta valutazione delle merci in dogana trae la sua origine da un insieme di norme contenute in alcuni accordi internazionali – e pertanto vincolanti per gli Stati aderenti – sottoscritti in seno all’Organizzazione Mondiale del Commercio. Tali accordi³⁷¹, i cd. “WTO Covered Agreements”, costituiscono l’eredità del *General Agreement on Tariffs and Trade* sottoscritto negli anni successivi al secondo conflitto mondiale, e forniscono uno *standard* effettivo da seguire al fine di porre in essere una corretta valutazione doganale. I Paesi membri, essendo tale *standard* un riferimento vincolante, sono tenuti ad allineare le proprie legislazioni.

Il sistema doganale alla base della corretta valorizzazione dei beni si fonda, pertanto, in ossequio alle predette disposizioni internazionali, sul *valore di transazione*, che coincide, come si è visto, con il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci all’atto della vendita per l’esportazione nel Paese di importazione, cioè a dire il prezzo esposto in fattura, che deve tenere in considerazione gli eventuali aggiustamenti che dovessero rendersi necessari al fine di tenere conto delle spese accessorie e connesse all’operazione (commissioni, trasporto, assicurazione, licenze, ecc.).

L’operatività di tale principio generale è soggetta ad alcune deroghe e restrizioni, espressamente indicate nella normativa pattizia, tra cui la più significativa concerne proprio il caso delle transazioni tra soggetti collegati, vale a dire tra soggetti in grado di esercitare potenzialmente una reciproca influenza.

In presenza di una connessione tra soggetto acquirente e soggetto venditore, pertanto, si rende necessario procedere all’effettuazione di una diversa verifica, al fine di propendere per l’accettabilità in dogana del valore di transazione dichiarato all’importazione, e tesa a accertare la non influenza della connessione tra i soggetti al momento della determinazione di tale valore.

³⁷⁰ Le *Linee Guida OCSE*, pur non essendo giuridicamente vincolanti, costituendo esse, piuttosto, un esempio di *soft law*, rappresentano un insieme di “principi guida” osservati nella prassi della maggior parte degli ordinamenti. Vi sono, però, alcune rilevanti eccezioni, costituite da quegli ordinamenti che, in tema di transazioni infragruppo, fanno proprio un tipo di approccio fondato sull’adozione di regole di semplificazione amministrativa (cd. “safe harbour rules”), piuttosto che su rigorosa analisi di comparabilità. Tale approccio è, ad esempio, fatto proprio dal Brasile.

³⁷¹ Si deve evidenziare come, a differenza della maggior parte degli accordi internazionali, i *WTO Covered Agreements* offrano un sistema di protezione rafforzata nei confronti delle possibili violazioni al contenuto degli stessi, ad opera dei Paesi contraenti. Ciò si deve, in particolare, al fatto che l’Organizzazione Mondiale del Commercio costituisce un *unicum* nel campo delle organizzazioni internazionali, in quanto dotata di un proprio sistema di risoluzione delle controversie, basato sulla regola del “reverse consensus”, che prevede, in caso di mancato adempimento da parte dello Stato che ha violato gli accordi, la possibilità di porre in essere azioni di “ritorsione commerciale equivalente”.

Ciò posto, appare evidente come il nesso tra disciplina dei prezzi di trasferimento e disciplina del valore in dogana delle merci si costituisca in maniera quasi spontanea, nel momento in cui la società che importa indichi il valore in dogana dei beni acquistati sulla scorta del prezzo fatturato dalla società consociata appartenente al medesimo gruppo.

Si è già esposto come i principi cardine stabiliti a livello internazionale siano stati fatti propri dai membri aderenti, tra i quali è dato annoverare l'Unione Europea, la quale ha inserito inizialmente tali principi dapprima nel *Codice Doganale Comunitario*, all'art. 29, per poi trasferirli nell'attualmente vigente *Codice Doganale dell'Unione*, all'art. 70.

Quest'ultimo, come si è avuto modo di vedere in precedenza, con una formula parzialmente innovativa rispetto alla precedente, dispone che “*la base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato*”.

Il valore di transazione non sarà accettabile, come si è detto, nel momento in cui non siano rispettate determinate condizioni³⁷², tra le quali, per quello che maggiormente interessa, si deve ricordare quella per cui l'acquirente e il venditore non devono essere collegati. Nel caso in cui lo siano, il valore di transazione deve, comunque, essere accettabile ai fini doganali: in difetto, si dovrà fare ricorso ai metodi secondari al fine di stabilire il corretto valore.

L'art. 134 delle nuove *Disposizioni di Attuazione*, poi, stabilisce che “*qualora il compratore e il venditore siano collegati, e al fine di determinare se tale legame non abbia influenzato il prezzo, le circostanze proprie della vendita sono esaminate ove del caso e al dichiarante è concessa la possibilità di fornire ulteriori informazioni particolareggiate eventualmente necessarie in merito a tali circostanze*”: pertanto, al fine di stabilire se il valore di transazione possa essere accettato ai fini doganali, il fatto che il compratore e il venditore siano collegati non è di per sé motivo da solo sufficiente per rifiutare detto valore. Occorrerà, infatti, analizzare le *circostanze proprie della vendita*, e in base ad esse stabilire se il valore di transazione ne sia stato o meno influenzato.

A mente dell'art. 127 delle nuove *Disposizioni di Attuazione*, due o più soggetti sono legati se – oltre ai normali vincoli di tipo societario – sono in grado di esercitare influenze a livello di reciproco orientamento: e, quindi, se “*l'una controlla direttamente o indirettamente*

³⁷² Le ulteriori condizioni che devono essere rispettate, in particolare, prevedono che non debbano esistere restrizioni per la cessione o l'utilizzazione delle merci da parte del compratore; la vendita o il prezzo non debbono essere subordinati a condizioni o prestazioni il cui valore non possa essere determinato in relazione alle merci da valutare; nessuna parte del prodotto, relativo a qualsiasi rivendita o successiva cessione, deve ritornare direttamente o indirettamente al venditore, a meno che non possa essere operata una adeguata rettifica.

l'altra", o "*l'una e l'altra sono direttamente o indirettamente controllate da una terza persona*", o, infine, se "*esse controllano assieme, direttamente o indirettamente, una terza persona*"³⁷³.

Benché la definizione di soggetti collegati propria della normativa doganale non sia del tutto coincidente con la simile definizione rilevante ai fini della disciplina dei prezzi di trasferimento, appare evidente come le due normative tendano ad avere lo stesso ambito applicativo³⁷⁴.

La normativa nazionale, che si sostanzia nell'art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986, si riferisce, infatti, ai "*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*"³⁷⁵.

Allo stesso modo, benché le autorità fiscali e le autorità doganali tendano ad avere interessi contrapposti al momento di controllo delle transazioni infragruppo, è certamente vero che entrambe le normative di riferimento sono dirette ad accertare che il legame tra le soggetti coinvolti non abbia alterato il prezzo tra loro stabilito.

Raccolte le informazioni del caso, se l'autorità doganale ha motivo di ritenere che il legame abbia alterato il valore indicato, deve informare di ciò il dichiarante, al quale deve essere dato modo di rispondere in ordine ai rilievi formulati: in tale ipotesi, dunque, l'onere della prova si capovolge a carico del dichiarante³⁷⁶, a cui è data, quindi, la possibilità di dimostrare che il legame non abbia influenzato il valore di transazione.

Sul punto, è stato notato³⁷⁷ come il nuovo *Codice Doganale dell'Unione* abbia introdotto una importante semplificazione al problema, rispetto alla precedente normativa, nel momento in cui, eliminando l'espressione di *valore accettabile*, l'ha sostituita con il principio di *non influenza del prezzo* tra soggetti correlati: ciò, in un certo qual modo, ha confermato la

³⁷³ La questione della concreta definizione del concetto di controllo indiretto è quella che, per via della sua intrinseca vaghezza, pone i maggiori problemi all'interprete. La mancanza di norme omogenee si riscontra anche nel settore dell'imposizione diretta, in quanto il par. 1 dell'art. 9 del *Modello di Convenzione OCSE* contro le doppie imposizioni rinvia, per la concreta definizione del concetto di "controllo" per la identificazione delle imprese associate, alle norme di diritto interno del singolo Stato contraente. Si v. in argomento AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Il concetto di persone legate e il controllo di qualità nell'accertamento di valore in dogana*, in *Corriere tributario*, n. 25/2012, p. 1938 ss.

³⁷⁴ Tale linea di pensiero è stata sin dall'inizio fornita dal Ministero delle Finanze, come evidenziato da FERRONI B., *Transfer pricing e valore doganale*, in *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali* (a cura di SCUFFI M., ALBENZIO G., MICCINESI M.), Milano, 2013, p. 448.

³⁷⁵ Il Ministero delle Finanze, nella storica Circolare n. 32 del 1980, ha, peraltro, esteso l'ambito di applicazione di tale normativa a tutte le ipotesi in cui sia "*esercitata potenzialmente o attualmente un'influenza sulle decisioni imprenditoriali*".

³⁷⁶ Si v. sul punto ARMELLA S., CRISTIANO V., *Il valore doganale della merce nei rapporti infragruppo*, in *L'IVA*, n. 2/2012, p. 40 ss.

³⁷⁷ Si v. FERRONI B., *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 24/2014, p. 2379 ss.

presenza di una comunione di intenti tra normativa in materia di prezzi di trasferimento e normativa doganale³⁷⁸.

È necessario, pertanto, provare che il collegamento tra i soggetti coinvolti nella transazione non abbia avuto effetti impropri sulle circostanze proprie sottese alla vendita: a tal fine, a parte la necessità di rendere edotte le autorità doganali circa l'esistenza del collegamento tra compratore e venditore, non è stata mai richiesta agli operatori alcuna ulteriore attività di *compliance*, contrariamente a quanto avviene nel settore delle imprese dirette, con riferimento al quale, invece, essi sono onerati – al fine di evitare l'irrogazione di pesanti sanzioni – di documentare adeguatamente la politica sui prezzi di trasferimento adottata³⁷⁹.

(3) Il perseguimento di un obiettivo comune attraverso due differenti metodologie di calcolo

Fatta tale premessa, occorre ricordare come la problematica circa le relazioni tra la disciplina sui prezzi di trasferimento e la disciplina sulla valorizzazione in dogana è stato oggetto di crescente attenzione nell'ultimo decennio, come dimostrato, tra l'altro, dalle due conferenze organizzate congiuntamente dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico e dall'Organizzazione Mondiale delle Dogane, nel biennio 2006/2007, allo scopo di approfondirne lo studio³⁸⁰.

Durante la prima di tali conferenze sono state esposte le posizioni delle due “scuole di pensiero” contrapposte, vale a dire di coloro i quali auspicavano il perseguimento di *standard* convergenti per i due sistemi e di coloro i quali, al contrario, sottolineavano le divergenze dei due insiemi di regole. Durante i lavori della seconda conferenza ci si è poi focalizzati sugli indubbi vantaggi conseguibili attraverso un miglioramento della coerenza tra i due sistemi.

Al centro dell'attenzione è stata posta, in particolare, la questione dell'accettabilità, da parte dell'amministrazione doganale, degli aggiustamenti di prezzo in un momento successivo all'importazione e allo sdoganamento delle merci, e la questione relativa al valore da

³⁷⁸ La formulazione del previgente art. 29 del Codice Doganale Comunitario prevedeva che “*il valore in dogana delle merci è il valore di transazione ... a condizione che ... d) il compratore ed il venditore non siano legati o, se lo sono, il valore della transazione sia accettabile ai fini doganali*”. Il vigente art. 70 del nuovo Codice Doganale dell'Unione, invece, si limita a precisare che “*il valore di transazione si applica purché ricorrano tutte le condizioni seguenti: ... d) il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo*”.

³⁷⁹ Si v. sullo specifico punto FERRONI B., *Transfer pricing e valore doganale*, cit., p. 449.

³⁸⁰ Su cui v. PING L., SILBERTZEIN C., *Transfer Pricing, Customs Duty and VAT Rules: Can We Bridge the Gap?*, in *World Commerce Review*, Vol. 1, Issue 1, 2007 (www.oecd.org/dataoecd/40/54/39265412.pdf). Il resoconto dei lavori è disponibile online, in <http://wcoomd.org/speeches>.

attribuire a quelle analisi sui prezzi di trasferimento impostate sull'utilizzo dei metodi reddituali (metodo del margine netto di transazione e metodo della ripartizione degli utili).

Pur avendo contribuito ad incentrare l'attenzione su tali temi, durante tali conferenze non si è riuscito a elaborare uno *standard* unico di valutazione: ciò in quanto l'argomentazione contenuta nelle *Linee Guida OCSE*, secondo cui i metodi previsti nella disciplina dei prezzi di trasferimento non sarebbero pienamente sovrapponibili a quelli previsti nella disciplina doganale, ha continuato a fare presa³⁸¹, soprattutto nei confronti delle amministrazioni coinvolte.

In particolare, ad essere oggetto di dibattito è stata la compatibilità dei metodi previsti dalla normativa doganale internazionale e comunitaria con la totalità dei metodi previsti dalle *Linee Guida OCSE*. Ed infatti, solo i metodi *tradizionali* (metodo del *confronto del prezzo*, metodo del *prezzo di rivendita* e metodo del *costo maggiorato*), come detto in precedenza, sono stati ritenuti assimilabili, pur con le dovute cautele, ai metodi *secondari* previsti dalla normativa doganale³⁸².

Ha contribuito alla mancata individuazione di una linea comune anche il sempre maggiore utilizzo, nella prassi delle grandi imprese, dei metodi *reddituali* rispetto a quelli *tradizionali*, in quanto più facilmente gestibili attraverso l'uso delle banche dati di riferimento tra gli operatori del settore. Questi ultimi sono facilitati dal fatto che, attraverso questi metodi, le condizioni oggetto di analisi si riducono ai soli indicatori di profitto, la cui disponibilità è maggiore rispetto a quelle che sono le condizioni oggetto di comparabilità dei metodi tradizionali, che concentrano l'analisi sul margine lordo della transazione³⁸³.

Si è detto che l'attuale normativa doganale, così come la precedente, non pone nessuna presunzione assoluta in ordine all'influenza del legame sul prezzo concordato tra le parti, ed anzi, sembra sollecitare maggiormente, rispetto alla precedente, l'esame delle circostanze proprie della vendita.

³⁸¹ Si v. il par. 1.78 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui: "In genere, molte amministrazioni doganali applicano il principio di libera concorrenza per confrontare il valore attribuibile ai beni importati dalle imprese associate, che possono essere influenzati dalla relazione particolare esistente tra di loro, e il valore di beni simili importati da imprese indipendenti. I metodi di valutazione utilizzati a fini doganali, tuttavia, possono non corrispondere ai metodi di transfer pricing riconosciuti dall'OCSE".

³⁸² Si v. sul punto FABIO M., *Valore doganale e transfer pricing*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 3/2011, *passim*. Lo stesso Autore nota come, per altro verso, tale ravvicinamento dei sistemi di valorizzazione potrebbe anche apparire forzato, in quanto alla base dei due sistemi di valorizzazione sono poste tradizioni giuridiche ed obiettivi differenti, sin dalla loro impostazione di base, e che in sede di applicazione non hanno mai avuto quel confronto che al giorno d'oggi la pratica del commercio internazionale ha reso sempre più necessario.

³⁸³ Come accennato in precedenza, la prevalenza dell'utilizzo dei metodi reddituali è confermata anche dall'Agenzia delle Entrate, la quale, nel *Bollettino sul ruling internazionale*, ha reso noto che il 79% degli accordi sottoscritti con le imprese multinazionali si basa sul loro utilizzo. Si v. in argomento COMMITTERI G.M., *Il secondo Bollettino dell'Agenzia delle Entrate sul ruling internazionale*, in *Corriere tributario*, n. 22/2013, p. 1765.

Per mezzo di tale esame possono essere oggetto di analisi rilevanti aspetti della transazione, come, ad esempio, le modalità con cui l'acquirente e il venditore hanno organizzato il loro rapporto commerciale, o le modalità di fissazione del prezzo, in modo da cercare di stabilire se il collegamento abbia in qualche modo potuto influenzarlo³⁸⁴.

Con riferimento al valore dichiarato, poi, esso deve essere rispettato ed accettato come base per il valore di transazione allorquando esso si collochi nelle immediate vicinanze di uno dei valori scaturenti dall'applicazione dei metodi secondari di determinazione del valore, previsti dall'art. 74 del *Codice Doganale Comunitario*, vale a dire il *valore di transazione* delle vendite a compratori non correlati *di merci identiche o similari* per l'esportazione nello stesso Paese di importazione, il *valore dedotto* di merci identiche o similari, e, infine, il *valore calcolato* di merci identiche o similari più o meno nello stesso momento dell'esportazione.

Con riferimento all'ipotesi di assimilazione di questi metodi a quelli di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dall'OCSE³⁸⁵, si è già detto che essa corra il rischio di essere una forzatura, proprio perché le diverse fattispecie non sono rispettivamente sovrapponibili³⁸⁶: in primo luogo, perché i metodi secondari in dogana sono pensati fondamentalmente come criteri di importazione, mentre l'applicazione dei metodi in materia di prezzi di trasferimento è possibile sia in maniera bivalente e sia in maniera aggregata al termine del periodo d'imposta di riferimento³⁸⁷; in secondo luogo, i metodi secondari trovano applicazione in dogana secondo un criterio impostato in base a criteri di accessorialità e sussidiarietà, che impongono l'iniziale ricorso al valore di transazione di merci identiche o similari, per poi applicare, in sequenza, il valore dedotto e poi il valore calcolato, al contrario delle *Linee Guida OCSE*, che, invece, hanno abbandonato l'approccio preordinato fatto proprio in precedenza, e hanno oramai privilegiato la scelta del metodo *maggiormente appropriato in base alle concrete circostanze del caso*³⁸⁸, con l'unica raccomandazione (ma

³⁸⁴ In particolare, l'importatore potrà dimostrare alle autorità doganali che la relazione tra le parti non ha influito sul prezzo praticato se, ad esempio, esso è stato stabilito in maniera coerente con le normali pratiche tariffarie del settore in questione, oppure se esso è stato stabilito in modo coerente con il modo in cui il venditore definisce i prezzi per vendite similari a compratori che non sono legati, oppure, ancora, se esso è adeguato al fine di garantire il recupero di tutti i costi maggiorati di un profitto, che è equivalente al profitto medio dell'impresa realizzato in un periodo di tempo rappresentativo della vendita di merci della stessa classe o natura.

³⁸⁵ Si v. in argomento FABIO M., *Valore doganale e transfer pricing*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 3/2011, p. 45.

³⁸⁶ Si v. per un approfondimento IBÁNEZ MARSILLA S., *Customs valuation and transfer pricing*, ERA Forum, 2009, p. 399 ss.

³⁸⁷ Come sottolineato anche dal Ministero delle Finanze, nella Circ. n. 32 del 22 settembre 1980, nella quale si afferma che "... *L'amministrazione doganale e quella delle II.DD. pervengono ... sovente, a conclusioni diverse relativamente al valore dello stesso bene. Ciò, prevalentemente, in dipendenza del differente momento impositivo ...*".

³⁸⁸ Si v. il par. 2.2 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui: "*La selezione di un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento si pone sempre l'obiettivo di trovare il metodo più appropriato ad un particolare caso. A questo scopo, nel processo di selezione andrebbero presi in considerazione: i rispettivi vantaggi e svantaggi dei*

non certo l'obbligo) di privilegiare l'utilizzo dei metodi *tradizionali* ed, in particolare, il metodo del *confronto di prezzo*, a parità di condizioni³⁸⁹.

Non può, poi, trascurarsi la fondamentale importanza che, nella disciplina dei prezzi di trasferimento, è attribuita ad una corretta analisi funzionale, al fine di determinare un prezzo "congruo". Le *Linee Guida OCSE* ne sottolineano adeguatamente l'importanza³⁹⁰, mentre una simile disposizione non si ritrova nella normativa doganale, benché quest'ultima, al fine di analizzare correttamente le condizioni della vendita, sembri presupporre un'analisi di tale tipo.

La normativa doganale, poi, prevede minuziosamente la disciplina di alcune componenti di costo che devono essere sommate al valore³⁹¹, mentre la disciplina dei prezzi di trasferimento spesso sottopone i medesimi componenti di costo ad una separata ed autonoma valutazione³⁹².

Ulteriori complicazioni, infine, potrebbero sorgere nel momento in cui il contribuente decidesse del tutto legittimamente di scegliere l'applicazione di uno dei due metodi reddituali, pure contemplati dalle *Linee Guida OCSE*.

metodi riconosciuti dall'OCSE; la coerenza del metodo considerato con la natura della transazione controllata, determinata in particolar modo attraverso l'analisi funzionale; la disponibilità di informazioni affidabili (in particolar modo sugli elementi comparabili indipendenti) necessaria all'applicazione del metodo selezionato e/o degli altri metodi; il grado di comparabilità tra transazioni controllate e transazioni tra imprese indipendenti, compresa l'affidabilità degli aggiustamenti di comparabilità che siano necessari per eliminare le differenze significative tra di loro. Nessun metodo è utilizzabile in tutte le eventualità e non è necessario dimostrare la non applicabilità di un dato metodo alle circostanze del caso di specie".

³⁸⁹ Si v. il par. 2.3 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui: "I metodi tradizionali basati sulla transazione sono considerati i mezzi più diretti per stabilire se le condizioni delle relazioni commerciali e finanziarie fra imprese associate siano fondate sul principio di libera concorrenza. In effetti, qualsiasi differenza tra il prezzo di una transazione controllata e il prezzo di una transazione comparabile sul libero mercato può normalmente essere direttamente imputata alle relazioni commerciali e finanziarie stabilite o imposte tra le imprese, e le condizioni di libera concorrenza possono essere determinate sostituendo direttamente il prezzo della transazione comparabile sul libero mercato al prezzo della transazione controllata. Qualora, prendendo in considerazione i criteri descritti nel paragrafo 2.2, sia possibile applicare in maniera ugualmente affidabile un metodo tradizionale basato sulla transazione e un metodo basato sull'utile delle transazioni, il metodo tradizionale basato sulla transazione è preferibile al metodo basato sull'utile delle transazioni. Inoltre, laddove si possa applicare in maniera ugualmente affidabile, prendendo in considerazione i criteri descritti nel paragrafo 2.2, il metodo del confronto del prezzo sul libero mercato (CUP) e un altro metodo di determinazione del prezzo di trasferimento, il metodo CUP è preferibile".

³⁹⁰ Si v. il par. 1.42 delle *Linee Guida OCSE*, secondo cui: "Nell'ambito di transazioni tra due imprese indipendenti, la remunerazione corrisponde in generale alle funzioni svolte da ogni impresa (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti). Di conseguenza, per determinare se le transazioni tra imprese associate e imprese indipendenti siano comparabili, o se lo siano entità associate ed entità indipendenti, bisogna effettuare un'analisi funzionale. Quest'analisi si pone l'obiettivo di identificare e confrontare le attività e le responsabilità economicamente significative, i beni utilizzati e i rischi assunti dalle parti che realizzano le transazioni. A tal fine, può essere utile capire la struttura e l'organizzazione del gruppo e in che modo esse influenzino il contesto in cui opera il contribuente. Sarà anche importante determinare quali siano i diritti e gli obblighi giuridici del contribuente nell'esercizio delle sue funzioni".

³⁹¹ Come, ad esempio, il valore dei diritti di licenza da aggiungere, se questi ultimi costituiscono condizioni della vendita.

³⁹² Si v. in argomento COTTANI G., *Valuation of intangibles for direct tax and customs purposes: is convergence the way ahead?*, in *International Transfer Pricing Journal*, n. 9/10, 2007, p. 285 ss.

Tutte queste differenze hanno rallentato il pur auspicato processo di armonizzazione, ed hanno fatto sì che la soluzione al problema fosse cercata altrove.

(4) L'utilizzabilità della documentazione predisposta i fini del *transfer pricing*

Le difficoltà che si sono appena delineate hanno indotto a dirigere gli sforzi verso altre prospettive di analisi, sempre, però, al fine di valorizzare il tratto saliente comune ai due settori, costituito dalla finalità di assicurare che il prezzo della transazione non sia stato influenzato dalla circostanza che la stessa sia intervenuta tra parti correlate.

Messo da parte lo sforzo diretto al tentativo di individuare eventuali punti di contatto tra le due normative, ed, in particolare, di perseverare nel tentativo di assimilazione tra i metodi di valutazione tradizionali previsti dalle *Linee Guida OCSE* ed i metodi secondari previsti dalla normativa doganale, si è cercato di trovare una soluzione che si collocasse a monte, e che consentisse di privilegiare l'utilizzo del criterio principale previsto dalla disciplina doganale, vale a dire il valore di transazione, supportato da altri strumenti a disposizione dell'importatore per dimostrare la congruità del prezzo pagato.

Privilegiando l'applicazione del criterio principale, infatti, si potrebbe prescindere dall'applicazione dei metodi secondari e dalla loro compatibilità con i metodi previsti dalle *Linee Guida OCSE*³⁹³.

In tale contesto, il Comitato Tecnico del Valore costituito in seno all'Organizzazione Mondiale delle Dogane ha predisposto il già citato Commentario 23.1, per mezzo del quale ha posto in risalto l'importanza e la potenziale utilità della documentazione sui prezzi di trasferimento in possesso dell'importatore, che, con le opportune accortezze, potrebbe certamente risultare utile anche ai fini doganali³⁹⁴, al fine di valutare le circostanze proprie relative alla vendita. L'esame di tale documentazione, quindi, diretto a stabilire se il legame

³⁹³ Con riferimento a tale impostazione, si v. MARTIN JOVANOVIČ J., *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, in *Transfer Pricing and Customs Valuation* (a cura BAKKER A., OBUOFORIBO B.), International Bureau of Fiscal Documentation, 2009, p. 159.

³⁹⁴ Il *Commentario 23.1.*, al punto 8, infatti, non propende per l'utilizzazione in ogni caso della documentazione relativa agli studi sul *transfer pricing*: “*On one hand, a transfer pricing study submitted by an importer may be a good source of information, if it contains relevant information about the circumstances surrounding the sale. On the other hand, a transfer pricing study might not be relevant or adequate in examining the circumstances surrounding the sale because of the substantial and significant differences which exist between the methods in the Agreement to determine the value of the imported goods and those of the OECD Transfer Pricing Guidelines. Accordingly, the use of a transfer pricing study as a possible basis for examining the circumstances of the sale should be considered on a case by case basis. As a conclusion, any relevant information and documents provided by an importer may be utilized for examining the circumstances of the sale. A transfer pricing study could be one source of such information*”. Per via delle differenze tra la normativa sui prezzi di trasferimento e la normativa, secondo il *Commentario 23.1.*, quindi, la documentazione sul *transfer pricing* non potrebbe essere automaticamente accettata dalla dogana per ritenere accertate le circostanze relative alla vendita, e, quindi, il valore di transazione dichiarato, ma andrebbe adeguatamente soppesata caso per caso.

abbia o meno influenzato il prezzo concordato tra le parti, è apparso certamente auspicabile³⁹⁵.

Ed anzi, tale ultima impostazione, a seguito dell'introduzione – nel nostro ordinamento – della normativa in materia di “oneri documentali”³⁹⁶, che ha portato alla sistematica predisposizione della documentazione sui prezzi di trasferimento da parte delle imprese multinazionali operanti nel nostro Paese, anche per via delle favorevoli conseguenze in termini di trattamento sanzionatorio, appare oggi una delle vie più promettenti da percorrere al fine di ottenere il riconoscimento della validità dei prezzi di trasferimento anche in dogana³⁹⁷.

In tal senso depongono anche le esperienze già maturate in altri ordinamenti, che si presentano, peraltro, variegate.

Per quanto riguarda il contesto europeo, sebbene vi sia la presenza di una normativa doganale basata su una matrice comune, non vi è un approccio uniforme al problema: si assiste, infatti, alla presenza di differenti prassi amministrative – non codificate – ad esempio in Germania, in Belgio e in Olanda, in virtù delle quali gli studi e la documentazione sui prezzi di trasferimento a disposizione del soggetto importatore sono da tempo accettati nel momento in cui si debba verificare la correttezza del valore di transazione dichiarato all'atto dell'importazione.

Al di fuori del contesto europeo, invece, prassi che consentono all'importatore di produrre all'attenzione dell'autorità doganale la documentazione sui prezzi di trasferimento si riscontrano in particolare nelle economie maggiormente avanzate di cultura anglosassone, e quindi negli Stati Uniti d'America, in Canada e in Australia, oltre che in Cina.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti d'America, si deve evidenziare come l'autorità doganale statunitense abbia negli ultimi anni, e più precisamente dal 2012, mutato la propria posizione in ordine alla possibilità di convalidare i prezzi di trasferimento utilizzati come valore di transazione delle merci anche nel caso degli aggiustamenti da *transfer pricing*,

³⁹⁵ Si v. quanto ritenuto da FERRONI B., *Transfer pricing e valore doganale*, cit., p. 454.

³⁹⁶ Le disposizioni relative sono contenute nell'art. 26 (rubricato “Adeguamento alle direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento”) del D.L. n. 78/2010, dedicato alle “Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica” (cd. “Decreto anticrisi”), pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 125 del 31 maggio 2010.

³⁹⁷ Secondo il parere del Comitato Tecnico del Valore costituito in seno all'Organizzazione Mondiale delle Dogane, gli studi e la documentazione sui prezzi di trasferimento possono essere vagliati durante la fase istruttoria dall'amministrazione doganale. La dottrina (si v. FABIO M., *La rilevanza delle policy di transfer pricing per la riconciliazione in dogana*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 4/2014, p. 42) ha sottolineato come a carico del contribuente sia posto il generale obbligo di produrre tutta la documentazione ritenuta necessaria a supportare la correttezza del valore di transazione dichiarato: da questo punto di vista, già sotto la vigenza della precedente normativa, la documentazione sui prezzi di trasferimento avrebbe potuto essere ricompresa tra gli “altri documenti”, di cui all'art. 218 del Reg. CEE n. 2454/1993.

prevedendo che anche a tale fattispecie fosse estesa l'applicazione del *Customs Reconciliation Program*³⁹⁸, per mezzo del quale viene permesso all'importatore di rettificare il valore di transazione precedentemente dichiarato all'atto dell'importazione, purché venga fornita la documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente e sottoscritta prima dell'effettuazione dell'importazione, e da cui sia possibile evincere in maniera esaustiva la metodologia utilizzata al fine di quantificare gli aggiustamenti applicati alla fine del periodo d'imposta³⁹⁹.

Anche il Canada si muove nella stessa direzione, avendo approvato un Memorandum⁴⁰⁰ attraverso il quale è stata riconosciuta la possibilità per l'importatore di dimostrare che il valore di transazione dichiarato, e corrispondente al prezzo pagato, non abbia risentito del collegamento tra le parti, attraverso le informazioni contenute negli studi sui prezzi di trasferimento. Tale possibilità è stata riconosciuta a prescindere dal fatto che gli studi sui prezzi di trasferimento siano stati condotti attraverso l'utilizzo (che, come si è visto, appare forzato) dei metodi previsti dalle *Linee Guida OCSE* anche in ambito doganale.

Per quanto riguarda l'Australia, l'amministrazione doganale ha emanato un *Practice Statement* per mezzo del quale sono state fornite le indicazioni necessarie agli importatori al fine di ottenere un *Valuation Advice*⁴⁰¹. Per procedere al rilascio di tale documento, viene ritenuta particolarmente utile, dalla dogana australiana, la documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente, con particolare riferimento alla sezione contenente i dati sul metodo utilizzato per testare la correttezza della politica dei prezzi di trasferimento adottata, specie se avallata da *advanced pricing agreements* sottoscritti con l'autorità fiscale nazionale o con le autorità fiscali estere.

³⁹⁸ Si v. la pubblicazione *Determining the acceptability of transaction value for related party transaction* del maggio 2012, a cura dello *United States Customs and Board Protection*, in www.cbp.gov.

³⁹⁹ Si assiste, quindi, da parte dell'autorità doganale americana, ad un espresso riconoscimento del valore probatorio della documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente.

⁴⁰⁰ Si v. il *Memorandum D 13-4-5*, dal titolo *Transaction value method for related person*. In tale memorandum, nella versione del 2001, la *Canada Border Service Agency* affermava che: "*The CCRA will accept, for valuation purposes a price paid or payable which is derived from one of the methods set out in the OECD Report, unless there is information on prices available which is more directly related to specific importations*". Successivamente, nella versione del 17 settembre 2015 (in www.cbsa-asfc.gc.ca), l'autorità doganale canadese si è spinta oltre, affermando che "*When a transfer price agreement between a vendor and a related purchaser exists in writing and is in effect at time of importation, the transfer price is considered by the CBSA to be the "uninfluenced" price paid or payable for imported goods. For the price to remain uninfluenced, payments made to the vendor and/or adjustments to the price after importation must be declared to the CBSA*". Si v. in argomento WILKS J.M., MCSHANE D.J., *Customs valuation and transfer pricing in Canada*, in www.mcmillan.ca, 19 giugno 2002; AINSWORTH THOMPSON R., *Transfer pricing in VAT/GST vs Direct Taxation: A Paper on the Topic of Relations between Associated Companies*, in *Boston University School of Law Working Paper*, n. 09/02, in www.bu.edu/law/workingpapers.../ainsworthr011209.pdf.

⁴⁰¹ Sullo specifico caso dell'esperienza australiana si v. FUXA D., "*Transfer pricing study*" e determinazione del valore in dogana: verso un'integrazione?, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 8/2011, p. 17 ss.

Da ultimo, una importante novità recentemente intervenuta concerne la Cina, la cui amministrazione doganale⁴⁰² ha emanato per la prima volta – alla fine del 2013 – una determinazione⁴⁰³ con cui viene stabilito che, in caso di transazioni infragruppo, se il soggetto importatore è in grado di fornire all'amministrazione doganale la prova che l'operazione è stata posta in essere in modo conforme alla pratica commerciale corrente, la dogana di entrata potrà accettare il valore in dogana dichiarato per le merci⁴⁰⁴. La prova che deve essere fornita all'autorità doganale cinese, al fine di dimostrare la correttezza del prezzo indicato in rapporto alle circostanze proprie della vendita, è costituita, quindi, dall'aver posto in essere l'operazione in maniera conforme alla prassi commerciale⁴⁰⁵: a tal fine, potrà essere certamente utile fare ricorso alle informazioni contenute nella documentazione sui prezzi di trasferimento, soprattutto in ordine al metodo adottato per testare la correttezza della politica adottata⁴⁰⁶.

(5) Le Linee Guida della Camera di Commercio Internazionale di Parigi e le proposte contenute nel Policy Statement

L'interpretazione contenuta nel Commentario 23.1., della quale si è dato conto in precedenza, è stata fatta propria dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi:

⁴⁰² La *General Administration of Customs People's Republic of China (GACC)*.

⁴⁰³ Si v. il *GAC Order [2013] n. 213*, dal titolo *Measures of the PRC Customs on Determination of Dutiable Value for Imports and Exports*, in <http://english.customs.gov.cn>.

⁴⁰⁴ Così, in particolare, si esprime la determinazione, all'articolo 18: "*Upon examination of information relating to sales of goods, where the sales comply with the general commercial practice, the Customs may determine that the special relationship does not have effect on the transacted price of imports*".

⁴⁰⁵ Sempre con tale determinazione, peraltro, l'autorità doganale cinese si è adeguata alle disposizioni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio in tema di "test del valore". L'art. 17 della determinazione, infatti, dispone che: "*Where there is a special relationship between the buyer and the seller but the taxpayer is able to prove that the transacted price is close to any of the following prices at the same time or roughly around the same time, the special relationship shall be deemed to have no effect on the transacted price of the imports: (1) the transacted price of identical or similar imports sold to a buyer in China which does not have a special relationship with the seller; (2) the dutiable value of identical or similar imports determined in accordance with the provisions of Article 23; or (3) the dutiable value of identical or similar imports determined in accordance with the provisions of Article 25. When making a comparison using the aforesaid price(s), the Customs shall consider the difference in commercial standards and import quantities, as well as whether the variance in costs is affected by the buyer and the seller having a special relationship*".

⁴⁰⁶ Con riferimento all'esperienza cinese, l'introduzione di questa nuova prassi è stata considerata un vero e proprio "punto di rottura" rispetto al passato. Le richieste degli uffici locali di fornire la documentazione sui prezzi di trasferimento sono sempre più frequenti, e entrano sempre più spesso nella usuale attività di verifica sulla valorizzazione delle merci. In passato, invece, le dogane cinesi tendevano a contestare la correttezza del valore dichiarato non tanto basandosi sul merito del modello di *pricing* adottato nelle transazioni infragruppo, in quanto tendevano a fare riferimento ad un database interno di prezzi, utilizzati per l'importazione di beni identici o similari. Tali prezzi-soglia, invece che venire utilizzati per la preliminare attività di selezione delle posizioni a maggiore rischio di sottofatturazione, erano utilizzati praticamente come veri e propri "*valori minimi*" da contestare agli importatori e da accertare con riferimento ai beni identici o similari introdotti, senza tenere conto, peraltro, del diverso stadio di commercializzazione o delle eventuali differenze nelle caratteristiche fisiche e tecniche delle merci controllate.

quest'ultima, infatti, in un *Policy Statement* approvato nel 2012⁴⁰⁷ e aggiornato nel 2015⁴⁰⁸, ha fornito alcune raccomandazioni e formulato alcune proposte in merito alle *Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento e all'utilizzabilità di questi ultimi in dogana⁴⁰⁹.

La Camera di Commercio Internazionale, partendo dal presupposto costituito dal fatto che un'impresa che rispetti le disposizioni contenute sia nelle *Linee Guida OCSE* e sia, più in generale, nelle regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, può, comunque, vedersi contestare la modalità di determinazione del valore delle merci sia ai fini delle imposte dirette sia ai fini doganali⁴¹⁰, nel suo *Policy Statement* in primo luogo evidenzia come ciò sia dovuto al fatto che ancora oggi le amministrazioni coinvolte adottino differenti approcci allorquando abbiano a che fare con il problema della valorizzazione delle merci.

Le differenze obiettivamente riscontrabili tra i due sistemi di norme, tuttavia, non impediscono di enfatizzare ed apprezzare, secondo la Camera di Commercio Internazionale, quelle convergenze che potrebbero costituire il punto di partenza per consentire di poter giungere ad una interpretazione unitaria del principio dell'*arm's length*⁴¹¹.

⁴⁰⁷ Si v. il documento *Transfer Pricing and Customs Value* (Document n. 180/103-6-521), a cura dell'*International Chamber of Commerce*, pubblicato nel febbraio 2012.

⁴⁰⁸ Si v. il documento *Transfer Pricing and Customs Valuation - 2015* (Document n. 180/104-536), a cura dell'*International Chamber of Commerce*, pubblicato nel febbraio 2015. I due interventi della Camera di Commercio Internazionale, oltre a costituire una evidente presa di coscienza dell'attualità del tema, costituiscono soprattutto un contributo propositivo estremamente importante e di grande utilità intorno a un dibattito è andato avanti nel corso degli anni e che non ha ancora trovato una soluzione definitivamente condivisa.

⁴⁰⁹ Per un approfondimento in merito si v. AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Transfer pricing e valore in dogana: le linee guida dell'ICC di Parigi*, in *Corriere tributario*, n. 31/2012, p. 2396; FABIO M., *La rilevanza delle policy di transfer pricing per la riconciliazione in dogana*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 4/2014, p. 38; FERRONI B., *Transfer pricing e valore doganale*, cit., p. 453 ss.

⁴¹⁰ Il *Policy Statement 2015* afferma infatti che *"This dichotomy, present in both developed and developing countries, creates a climate of uncertainty and complexity compounded by economic globalization. It also leads to increases in implementation and compliance costs, absence of flexibility in the conduct of business operations, and furthermore creates a significant risk of penalties. Indeed, even when a company complies with both the OECD guidelines/principles and the World Trade Organization (WTO) Valuation Agreement, there is no guarantee that there will not be a dispute between two countries or two administrations in the same country on the determination of the arm's length price. This means that valuation conflicts can arise not only prior to but also after an audit"*.

⁴¹¹ Si deve evidenziare, comunque, come la Camera di Commercio Internazionale, nel suo *Policy Statement* dia quasi per scontata la possibilità di utilizzare la documentazione predisposta dal contribuente in merito alla politica dei prezzi di trasferimento adottata anche in ambito doganale, opportunamente integrata con quelle ulteriori informazioni eventualmente utili agli uffici doganali. Ed infatti, nelle premesse del *Policy Statement 2015*, come già avveniva nella precedente versione del 2012, è affermato che: *"A recommended method to accomplish harmonization of customs and income tax requirements is for customs administrations to use information contained in transfer pricing studies. It will help determine whether the price between related parties is acceptable for customs valuation. Indeed, ICC notes that the World Customs Organization (WCO) has already considered the appropriateness of transfer pricing documentation in Commentary 23.1 of the Technical Committee on Customs Valuation (TCCV). To the extent a customs administration believes it needs additional data that is readily available in the normal course of business to supplement standard transfer pricing study data sets, those data elements should be clearly defined and published"*.

È stato osservato⁴¹² come l'approccio metodologico fatto proprio dalla Camera di Commercio Internazionale sia fondato su di un criterio definibile come di attrazione ed implicita accettabilità, anche ai fini doganali, dei metodi di valorizzazione delineati dalle *Linee Guida OCSE*: saremmo in presenza non di un formale mutuo riconoscimento dei due sistemi di norme, quanto, piuttosto, del superamento dell'ostacolo costituito dalla loro inconciliabilità. Quest'ultima, infatti, verrebbe in un certo qual modo meno nel momento in cui, per mezzo dell'analisi condotta con la documentazione sui prezzi di trasferimento, si riuscisse a dimostrare che il prezzo di transazione non è stato alterato dal collegamento tra le parti.

L'interpretazione fornita dalla Camera di Commercio Internazionale, ponendosi in continuità con quanto auspicato dalla moderna dottrina e dall'Organizzazione Mondiale delle Dogane, attraverso il Commentario 23.1, si sostanzia in alcune concrete proposte, che meritano di essere analizzate.

Viene proposto⁴¹³, in primo luogo, che l'amministrazione doganale riconosca in maniera formale la validità dell'*arm's length principle* così come delineato dalle *Linee Guida OCSE* in materia di prezzi di trasferimento⁴¹⁴.

Ed infatti, posto che l'eventuale legame tra acquirente e venditore non costituisce motivo sufficiente per considerare inaccettabile il valore di transazione, coerentemente con quanto affermato nel Commentario 23.1, secondo la Camera di Commercio Internazionale l'importatore che determina la propria politica sui prezzi applicati in conformità con le *Linee Guida OCSE* dovrebbe poter vedere legittimamente riconosciuta la relativa documentazione anche dall'autorità doganale ai fini dell'accettabilità del valore di transazione dichiarato al momento dello sdoganamento.

A tal fine, la Camera di Commercio Internazionale, pur ricordando come la normativa doganale relativa alla determinazione del valore sia dettagliata, evidenzia come essa non neghi la legittimità delle operazioni tra parti collegate, e non neghi la rilevanza dell'analisi delle circostanze proprie della vendita. Per mezzo di tale impostazione, sarebbe possibile

⁴¹² Si v. l'opinione espressa da FERRONI B., *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 24/2014, p. 2383. L'Autore evidenzia come, in buona sostanza, la Camera di Commercio Internazionale proponga una sorta di ricongiungimento tra i due sistemi di valorizzazione.

⁴¹³ Si v. la *Proposal 1* del *Policy Statement 2015*, secondo cui vi deve essere la "*recognition by the customs administration that businesses which establish prices between related parties in accordance with the arm's length principle (as per Article 9 OECD Model Tax Convention) have generally demonstrated that the relationship of the parties has not influenced the price paid or payable under the transaction value basis of appraisal, and consequently that the prices establish the basis for customs value*".

⁴¹⁴ In aggiunta a quanto raccomandato con la precedente versione, si deve notare come nel 2015 la Camera di Commercio Internazionale pare essersi spinta oltre, nel momento in cui ha raccomandato di ritenere dimostrato il rispetto di tale principio già solo attraverso la documentazione sui prezzi di trasferimento.

ovviare all'ostacolo costituito dal fatto che i metodi di calcolo del valore accettabile previsti dalla disciplina doganale, pur in qualche modo assimilabili a quelli di determinazione dei prezzi di trasferimento, non siano perfettamente sovrapponibili ad essi. Tale ostacolo pare essere superabile solo per mezzo di un espresso riconoscimento della validità dei metodi OCSE, al fine di consentire al contribuente di dimostrare, anche in ambito doganale, che il legame tra le parti non ha alterato il valore della transazione, dato che, attraverso l'analisi contenuta nello studio sui prezzi di trasferimento, si riuscirebbe a dimostrare che le condizioni economiche della vendita sono equiparabili a quelle normalmente praticate tra soggetti terzi⁴¹⁵.

Naturale conseguenza di tale impostazione è la successiva proposta⁴¹⁶ della Camera di Commercio Internazionale, relativa agli aggiustamenti di prezzo successivi alla transazione, i quali, posti in essere a fini fiscali, devono essere ritenuti validi anche ai fini doganali. Il dialogo tra amministrazione doganale e contribuente, quindi, dovrebbe andare oltre il momento della presentazione delle merci alla dogana, in modo da poter tenere conto delle possibili variazioni e modificazioni del prezzo prima concordato, e che normalmente avvengono successivamente all'importazione.

Gli aggiustamenti di prezzo successivi alla transazione dovrebbero essere poi gestiti secondo criteri forfetari⁴¹⁷, in grado di conciliare, da un lato, l'interesse alla percezione del

⁴¹⁵ Si v. quanto in seguito raccomandato nella *Proposal 1* del *Policy Statement 2015*: “Consequently, consistent with Commentary 23.1, in certain instances ICC recommends that importers who set prices in accordance with the OECD Transfer Pricing Guidelines have demonstrated that the relationship between the buyer and the seller did not influence the price. Accordingly, the arm’s length principle (Article 9 OECD Model Tax Convention) may be directly aligned with the rules for determining the acceptability of transaction value under the circumstances of sale test. This alignment should be recognized by customs administrations and doing so will set up a convergence between the OECD and WTO rules with regard to the value of transactions between related parties”.

⁴¹⁶ Si v. la *Proposal 2* del *Policy Statement 2015*, secondo cui vi deve essere la “recognition by the customs administration of post-transaction transfer pricing adjustments (upward or downward). This recognition should be applicable for adjustments made either as a result of a voluntary compensating adjustment – as agreed upon by the two related parties – or as a result of a tax audit”. La validità di tali aggiustamenti, quindi, dovrebbe prescindere dal fatto che essi siano stati posti in essere volontariamente dalle parti a seguito di specifici accordi oppure dopo un confronto con le autorità fiscali. Ed anzi, nell’ambito di tale proposta viene affermato che alle “companies should be permitted to perform customs value adjustments without being required to set up a provisional valuation procedure or being subject to penalties due to valuation adjustment”.

⁴¹⁷ Si v. la *Proposal 3* del *Policy Statement 2015*, secondo cui “It is recommended that in the event of post-transaction transfer pricing adjustments (upward or downward), customs administrations accede to review the customs value according to one of the following methods as selected by the importer. These methods being applicable to the value of the goods impacted by the adjustment: (1) Application of the weighted average customs duty rate: the weighted average customs duty rate is calculated by dividing the customs duties’ total amount for the year by the respective customs value total amount for the same year. This may include the possibility of a lump-sum adjustment at the end of the year. For example, if at the end of the year, the transfer price adjustments result in an additional payment to the seller, then we recommend that the importer be able to report this lump-sum amount. That way customs will be able to allocate this to all entries declared within the year and the duty adjustment will be the weighted average duty rate. (2) Allocation of the transfer pricing adjustment, according to the nomenclature code, and to information provided by the importer or customs authorities disclosing all commodity codes and all relevant import data available in their national statistics”.

dazio corretto, e, dall'altro, l'interesse alla speditezza dei traffici. Pertanto, sempre a seguito di un aggiustamento, gli importatori non dovrebbero essere costretti a procedere alla revisione dell'accertamento per singola bolletta, ma dovrebbero essere messi nelle condizioni di poter procedere alla predisposizione di una nota riepilogativa. Inoltre, a seguito di un aggiustamento post transazione non dovrebbe essere prevista l'irrogazione di sanzioni amministrative di natura pecuniaria⁴¹⁸.

La Camera di Commercio Internazionale, poi, propone l'adeguamento delle definizioni di merci identiche e di merci similari, e il riconoscimento dell'importanza che il profilo funzionale e di rischio – connesso specificamente ad ognuna delle società che, all'interno del gruppo, pone in essere gli scambi commerciali con altri soggetti legati – riveste nella determinazione del prezzo di transazione⁴¹⁹.

Infine, l'auspicio della Camera di Commercio Internazionale è quello di un generale riconoscimento, anche in ambito doganale, dell'intera documentazione sulla determinazione dei prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente, in maniera da introdurre una diretta valenza probatoria degli elementi accettati nell'ambito delle imposte dirette⁴²⁰, anche

⁴¹⁸ Si v. la *Proposal 4* del *Policy Statement 2015*, secondo cui “*It is recommended that in the case of post-transaction transfer pricing adjustments (upward or downward), companies be relieved from: (1) The obligation to submit an amended declaration for each initial customs declaration. Instead, a single recapitulative return referring to all the initial customs declarations would be lodged. (2) The payment of penalties, provided the amended declaration is voluntarily timely filed with customs. In fact, these variations depend on various factors which have absolutely nothing to do with an intention to evade customs duties*”.

⁴¹⁹ Si v. la *Proposal 5* del *Policy Statement 2015*, secondo cui “*It is recommended that OECD transfer pricing methods are recognised as an acceptable framework for evaluation of the circumstances of sale by customs administrations with an acknowledgement of the following elements: (1) Identical or similar goods: Many transfer pricing studies apply comparable pricing methods. In most cases such methods rely on the similarity of the functions performed, assets used, and risks assumed as well as similarities between the imported goods. Transfer Pricing studies also require geographic and temporal comparability, although it may be necessary to use regional and multi-year comparable if more precise comparables are unavailable. Customs administrations should recognize the use of comparable profits methods and regional and multi-year comparables where appropriate. (2) Corporate legal entities (performing specific functions and adding value within a group): Transfer pricing studies evaluate the functions of each company in the related party group, and the risks undertaken by each party to make an economic assessment of arm's length prices between related parties. Customs administrations should similarly recognize that understanding the functions and risks undertaken by each entity provides valuable information for evaluation of the circumstances of the sale following sound underlying economic principles*”.

⁴²⁰ Si v. la *Proposal 5* del *Policy Statement 2015*, secondo cui vi deve essere una “*Recognition of the acceptability of transfer pricing documentation by the customs administration as evidence that the price paid for imported goods was not influenced by the relationship of the parties. Tax transfer pricing documentation is a tax legal requirement almost all over the world. Its content is largely aligned across the countries and can hence be considered fairly standard. It normally includes all of the information required to analyze the circumstances of sale, the parties involved, the added value, and the functions performed by each party. Should a customs administration believe that additional data – readily available in the normal course of business – beyond that commonly found in transfer pricing documentation is necessary to assess whether or not the prices are influenced by the relationship of the parties, ICC recommends that the additional customs data requirements be clearly defined and published in advance by the customs administration to enable incorporation of those requirements into transfer pricing documentation to serve both purposes*”.

attraverso una incorporazione, all'interno della documentazione, di tutte le ulteriori utili al fine di verificare l'accettabilità del valore di transazione anche ai fini doganali.

(6) La rilevanza degli aggiustamenti di prezzo in dogana

Si è detto in precedenza che la Camera di Commercio Internazionale caldeggia il riconoscimento anche in dogana degli aggiustamenti di prezzo posti in essere a seguito dell'applicazione della politica di *transfer pricing* utilizzata nel gruppo di imprese. Appare, quindi, opportuno soffermarsi brevemente sulle implicazioni pratiche di tale riconoscimento.

È noto che è al momento dell'importazione che viene normalmente posta in essere e completata l'analisi del valore di transazione dichiarato in dogana.

Accade spesso, tuttavia, che le società facenti parte del gruppo correggano i prezzi di trasferimento applicati nelle loro transazioni infragruppo, al fine di ottenere dei risultati reddituali ossequiosi degli *standard arm's length* previsti e pianificati.

Tali rettifiche, come detto, oltre ad avere un impatto nel settore delle imposte dirette, possono avere ripercussioni spesso molto significative in merito al valore di transazione in dogana⁴²¹.

Tale fattispecie, non essendo espressamente presa in considerazione dalla normativa, pare idonea a generare una intima contraddizione, posto che per via del normale operare del principio del valore di transazione, il valore rilevante in dogana viene identificato il prezzo delle merci al momento della vendita per l'esportazione verso il Paese di importazione, con la conseguenza che le possibili rettifiche successive del prezzo non dovrebbero poter avere conseguenze sulla determinazione del valore delle merci.

La dottrina⁴²² ha poi osservato che la possibile rettifica *a posteriori* del prezzo originariamente dichiarato all'atto dell'importazione potrebbe generare dubbi in capo all'amministrazione doganale, e potrebbe essere da questa essere interpretata come una implicita dimostrazione del fatto che il prezzo inizialmente dichiarato non doveva essere accettato, appunto perché non identificativo del corretto valore di transazione⁴²³.

⁴²¹ Tali ripercussioni normalmente interessano le rettifiche dei prezzi dichiarati all'atto dell'importazione delle merci, in quanto, come noto, per via del fatto che, a livello doganale, viene generalmente accettato il principio di tassazione nel Paese di destinazione, l'esportazione delle merci, non genera imposizione daziaria o l'applicazione di altri diritti di confine.

⁴²² Si v. l'opinione di IDSINGA F., KALSHOVEN B., VAN HERKSEN M., *Let's Tango!, The Dance between VAT, Customs and Transfer Pricing*, cit., p. 208.

⁴²³ Proprio per tale ragione, le amministrazioni doganali – come ad esempio quella degli Stati Uniti – non hanno mai ritenuto accettabili ai fini doganali gli aggiustamenti retroattivi di prezzo. Tale impostazione pare ora essere stata superata, nell'esperienza statunitense, successivamente all'introduzione *Customs Reconciliation Program*, per mezzo del quale si è riconosciuta, da un lato, la validità della documentazione sui prezzi di trasferimento al

Tale impostazione, tuttavia, sconta una interpretazione letterale e alquanto forzata della norma, se solo si pensa che anche il Comitato Tecnico del Valore dell'Organizzazione Mondiale delle dogane ha ritenuto⁴²⁴ che la locuzione “*quando vendute per l'esportazione*”⁴²⁵ identifichi solamente il tipo di operazione da considerare, chiarendo, altresì, che la sola presenza di aggiustamenti retroattivi di prezzo non dovrebbe impedire di tenerne considerazione al fine di individuare il valore di transazione: le rettifiche di prezzo, quindi, parrebbero poter trovare ingresso anche nel settore doganale.

La problematica della validità degli aggiustamenti retroattivi si complica ulteriormente nel momento in cui il metodo utilizzato dall'impresa per determinare l'entità di tale aggiustamento, al fine di raggiungere la congruità dei propri prezzi di trasferimento, non sia basato su uno dei metodi tradizionali, ma su uno dei due metodi reddituali, attraverso i quali, come visto precedentemente, si tende a stabilire un livello di profitto predeterminato e concordato tra parti⁴²⁶.

La eventuale presenza di un aggiustamento di tale tipo costituisce, quindi, un importante elemento da considerare in relazione alla determinazione del valore in dogana, in quanto comporta, con ogni evidenza, la necessità di provvedere a una corrispondente revisione⁴²⁷.

Come già detto in precedenza, anche la Corte di Cassazione, con le sentenze nn. 7715 e 7716 del 2013⁴²⁸, ha avuto modo di confrontarsi con lo specifico problema, arrivando a negare il rimborso dei dazi doganali pagati in eccesso da una società che aveva rettificato alcune bollette doganali di importazione a seguito di un accordo sui prezzi di trasferimento sottoscritto con la consociata estera in un momento successivo all'importazione.

La Suprema Corte, in tale occasione, da un lato forse troppo concentrata sul profilo inerente la presunta elusività o abusività di una rettifica come quella posta in essere dalla società contribuente⁴²⁹, non ha mancato, tuttavia, di rilevare come il problema vero su cui

fine di dimostrare che il collegamento tra le parti non ha influenzato il prezzo pagato, e, dall'altro, la validità dei *post-transaction transfer pricing adjustments*, se posti in essere in base a criteri obiettivi e predeterminati, al fine di rideterminare il valore dichiarato.

⁴²⁴ Si v. il *Commentario 4.1* del Comitato Tecnico del Valore in Dogana dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane.

⁴²⁵ Contenuta nell'art. 1, co. 1, del *WTO Customs Valuation Agreement*.

⁴²⁶ Attraverso l'utilizzo dei metodi reddituali, gli aggiustamenti sono corrisposti al fine di allineare il profitto del soggetto controllato con quello stabilito nella politica di *transfer pricing* adottata a livello di gruppo.

⁴²⁷ Si v. FERRONI B., *Transfer pricing e valore doganale*, cit., p. 462.

⁴²⁸ Entrambe in *Banca Dati Fisco Online*, su cui v. AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *La Corte di Cassazione esclude il rimborso dei dazi in eccedenza per le rettifiche di transfer pricing*, in *Corriere tributario*, n. 28/2013, p. 2217.

⁴²⁹ Così si è espressa la Corte: “*la circostanza che siffatta operazione sia, per lo più, diretta a scopi di elusione delle imposte sui redditi, giustifica ulteriormente – nel caso concreto – la decisione dell'Amministrazione di non concedere il rimborso richiesto alla C.I. s.p.a., non potendo ritenersi sussistente, in sua presenza, neppure la*

porre attenzione fosse costituito dalla verifica di come tali aggiustamenti potessero avere effetto ai fini doganali, seppur fornendo una soluzione che non pare essere del tutto adeguata.

Nelle citate pronunce, infatti, la Corte di Cassazione indica, al fine di gestire le conseguenze degli aggiustamenti sulla determinazione dei prezzi di trasferimento con riferimento alle formalità doganali, il ricorso *procedura semplificata della dichiarazione incompleta*⁴³⁰. Tale procedura permette agli operatori autorizzati di procedere alla predisposizione delle dichiarazioni doganali senza l'obbligatoria indicazione della totalità dei dati normalmente contenuti nel modello di dichiarazione doganale, o con l'esonero dalla produzione di uno o più documenti che, invece, normalmente sarebbero necessari per procedere allo sdoganamento.

L'utilizzabilità di tale procedura è certamente possibile, secondo la Corte, anche nei casi in cui il valore da dichiarare in dogana non sia esattamente determinabile al momento dell'introduzione nel territorio del Paese di importazione. Si farebbe ricorso, in un certo qual modo, alla "finzione giuridica" di ritenere come sospeso l'accertamento del valore, rinviando ad un momento successivo la sua determinazione definitiva⁴³¹.

condizione essenziale per il diritto al rimborso, richiesta dall'art. 236 del CDC, consistente nella mancanza di frode del dichiarante. È del tutto evidente, infatti, che la circostanza che la rettifica del prezzo delle merci importate debba avvenire, non in conseguenza di errori od omissioni involontari dell'importatore nella sua determinazione, bensì in forza di un contratto – ossia di una scelta volontaria del soggetto interessato all'importazione – che fissi un prezzo di vendita disatteso dalla legge, e sostituito da un valore legale ai fini dell'imposizione, rende del tutto inattendibile il valore esposto nella stessa istanza di revisione ex art. 78 del CDC e art. 11 del D. Lgs. n. 374/1990. La presenza di un abuso del diritto, ai fini delle imposte sui redditi, vale – in altri termini – ad integrare anche una frode relativa ai dazi doganali, mediante la richiesta di una riduzione del valore delle merci, sulla base del prezzo di una transazione considerata non attendibile dalla legge". La normativa sui prezzi di trasferimento, invece, ha tutt'altra finalità, in quanto gli aggiustamenti di prezzo, se correttamente effettuati, condurrebbero alla congruità del prezzo di trasferimento, che, quindi, sarebbe determinato in ossequio al principio di libera concorrenza, come ritenuto anche dalle Linee Guida OCSE, al par. 1.2.

⁴³⁰ Tale procedura era prevista dall'art. 76 del *Codice Doganale Comunitario*, mentre le concrete modalità applicative erano contenute negli artt. 253 ss. delle relative *Disposizioni di Attuazione*, mentre attualmente, è prevista all'art. 166 del nuovo *Codice Doganale dell'Unione*. Tale procedura prevede che possa essere presentata ed accettata dalla dogana una dichiarazione doganale priva di alcuni elementi o documenti normalmente necessari per ottenere l'immissione in libera pratica della merce, purché sia accertato dalla dogana che tali documenti esistano e siano validi. È necessario, inoltre, che gli elementi mancanti non abbiano potuto essere prodotti unitamente alla dichiarazione per cause indipendenti dalla volontà del dichiarante, e che un ritardo nell'accettazione della dichiarazione potrebbe impedire l'immissione in libera pratica delle merci o potrebbe sottoporre le stesse a un trattamento daziario maggiore.

⁴³¹ La possibilità di far ricorso a tale procedura deve essere autorizzata dalla dogana competente, ed ha carattere temporaneo. Gli elementi mancanti dovranno, infatti, essere presentati al medesimo ufficio doganale che ha autorizzato lo sdoganamento in forma semplificata, entro un mese dalla data di accettazione della dichiarazione doganale. Allorquando si tratti di un documento idoneo ad ottenere l'applicazione di un dazio ridotto o nullo, la dogana può concedere un termine più lungo, non superiore normalmente a quattro mesi non prorogabili (salvo che si tratti di documenti di attestazione del valore in dogana, nel qual caso è possibile superare tale ultimo limite) dato che a volte per l'ottenimento di una certa documentazione può essere necessario un periodo più lungo di quello di trenta giorni. L'operatore, poi, deve fornire un'apposita garanzia.

Tale procedura, pur apparendo la più corretta da seguire, non è però di semplice gestione, presentando oneri molto gravosi sugli operatori, ed in particolare su quelli che gestiscono flussi doganali quotidiani ed in misura massiccia.

Anche la procedura di revisione dell'accertamento⁴³², cui fa cenno la Suprema Corte con riferimento alle rettifiche da *transfer pricing*, non parrebbe essere facilmente accessibile, dato che essa potrebbe essere esperita solo nel momento in cui la dichiarazione che si intende rettificare fosse affetta da “*inesattezze, omissioni o errori relativi agli elementi presi a base dell'accertamento*”: tali eventualità non paiono essere assimilabili – secondo la Corte – al caso dei valori conseguenti alle rettifiche sui prezzi di trasferimento⁴³³.

E tuttavia, anche il ricorso alla revisione dell'accertamento appare possibile, pur con alcune precisazioni.

La revisione dell'accertamento potrebbe essere utilizzata nell'ambito di un accordo di *ruling*, che preveda la formalizzazione dei termini attraverso cui implementare gli aggiustamenti dei prezzi di trasferimento.

Gli aggiustamenti di prezzo, in buona sostanza, potrebbero essere valutati favorevolmente dall'amministrazione doganale, e da questa accettati, se predeterminati e all'interno di un *ruling* preventivo che ne accordi l'utilizzo: la revisione dell'accertamento verrebbe, quindi, successivamente utilizzata in maniera periodica e cumulativa al fine di determinare il dazio definitivamente dovuto.

In tale maniera, l'autorità doganale potrebbe essere messa in grado di valutare le “circostanze proprie della vendita”, e, quindi, l'accettabilità, ai fini delle operazioni di importazione e di esportazione, dei sistemi di fissazione dei prezzi determinati ai fini delle imposte dirette, che hanno, comunque, lo scopo di dimostrare che il “legame” tra le parti della transazione non ha alterato il prezzo.

(7) La rilevanza degli aggiustamenti di prezzo nell'esperienza statunitense

Come accennato in precedenza, in tema di aggiustamenti di prezzo in dogana si sono registrate diverse esperienze in altri ordinamenti, la cui complessiva tendenza sembra oggi essere quella di prevedere il riconoscimento della possibilità per l'operatore di vedere convalidato – a determinate condizioni – l'aggiustamento di prezzo operato successivamente

⁴³² Prevista dall'art. 78 del *Codice Doganale Comunitario*.

⁴³³ Nel caso sottoposto all'attenzione della Corte, poi, l'accordo contenente la rettifica sui prezzi di trasferimento era stato predisposto in seguito alla data di presentazione della dichiarazione doganale, configurando, in sostanza, una politica di *transfer pricing* retroattiva.

alla presentazione della dichiarazione doganale di importazione, con conseguente diritto al rimborso di quanto pagato in eccedenza⁴³⁴.

In tale contesto, la prassi statunitense in tema di riallineamento del valore in dogana delle merci nel caso di aggiustamenti di fine anno posti in essere ai fini fiscali è sicuramente di grande importanza. Ed anzi, è stato osservato come quello degli Stati Uniti d'America sia certamente il miglior esempio attualmente disponibile di coordinamento tra procedure fiscali e procedure doganali, per via delle rilevanti modifiche apportate alla prassi degli uffici doganali locali, a partire dal 2012, ad opera di una lungimirante decisione amministrativa.

La precedente impostazione fatta propria dalla *United States Customs and Border Protection*, si basava, come accennato precedentemente, sul fatto che la presenza di aggiustamenti all'interno delle politiche sui prezzi di trasferimento fossero la prova che il valore inizialmente dichiarato in dogana non potesse rispecchiare il valore veritiero e reale: l'aggiustamento, in buona sostanza, costituiva la prova che la relazione tra le parti aveva alterato il prezzo⁴³⁵.

A partire dal 2012, la posizione dell'autorità doganale statunitense è cambiata⁴³⁶, ed oggi, a determinate condizioni, è possibile rettificare il valore di transazione a suo tempo dichiarato anche in ipotesi di transazioni tra soggetti legati oggetto di aggiustamenti successivi, posti in essere in osservanza di politiche sui prezzi di trasferimento precedentemente concordate⁴³⁷.

⁴³⁴ Tale cambiamento di impostazione è di particolare rilevanza, se solo si pensa al fatto che, in passato, si è assistito ad una forte differenza di trattamento tra aggiustamenti da cui derivava un maggior onere daziario e aggiustamenti da cui derivava un potenziale diritto al rimborso, che di fatto scoraggiava le imprese ad operare una riconciliazione dei valori, che avrebbe dovuto essere, in realtà, sinonimo di correttezza. Si v. in argomento FABIO M., *La rilevanza delle policy di transfer pricing per la riconciliazione in dogana*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 4/2014, p. 40.

⁴³⁵ Faceva eccezione, peraltro non sempre, il caso in cui l'accordo tra le parti (comunque sottoscritto prima delle operazioni di importazione), prevedesse l'utilizzo di una formula matematica al fine di stabilire l'aggiustamento necessario. L'oggettività insita nella formula matematica era idonea a dimostrare che il soggetto importatore non potesse, in ultima analisi, controllare la fissazione del prezzo.

⁴³⁶ Con l'introduzione, come si è detto, della *US CBP Compliance Publication, Determining the Acceptability of Transaction Value for related Party Transaction*.

⁴³⁷ La prassi statunitense prevede cinque fattori che, se presenti, inducono a ritenere che il legame tra i soggetti non ha alterato la determinazione del prezzo pagato: (1) la politica sui prezzi di trasferimento infragruppo deve essere scritta e operante prima dell'effettuazione delle operazioni di importazione. Tale politica, inoltre, deve essere conforme alle norme fiscali vigenti; (2) il soggetto importatore deve adottare ed implementare correttamente la propria politica sui prezzi di trasferimento al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi, e in quest'ultima si deve tenere conto degli aggiustamenti; (3) la politica sui prezzi di trasferimento dell'importatore deve indicare espressamente le modalità di determinazione degli aggiustamenti in relazione a tutti i prodotti precedentemente importati; (4) l'importatore deve tenere correttamente le scritture contabili e deve custodire tutta la documentazione utile al fine di dimostrare le modalità di determinazione degli aggiustamenti; (5) non deve esservi alcuna altra circostanza che impedisca di accettare il prezzo ai fini doganali.

Contemporaneamente, poi, l'amministrazione doganale statunitense ha indicato come preferibile, tra i vari metodi disponibili⁴³⁸ per l'allineamento del valore in dogana delle merci in caso di aggiustamenti, l'utilizzo del *Customs Reconciliation Program*, che consente all'importatore di fornire, in un momento successivo all'importazione, quelle informazioni non disponibili al momento di effettuazione dell'operazione doganale.

Attraverso tale procedura, l'importatore dichiara un *valore provvisorio* al momento dell'entrata delle merci, e quindi completa la dichiarazione successivamente, quando le informazioni definitive sui prezzi pagati o da pagare sono disponibili, e, comunque, entro un lasso temporale di 21 mesi dalla data di importazione delle merci nel territorio statunitense.

Appare subito evidente che una procedura così impostata consente alle società contribuenti un più facile allineamento tra prezzi di trasferimento e il valore in dogana.

Ciò è dovuto, in particolar modo, al termine temporale⁴³⁹ concesso lo svolgimento della procedura, che tiene conto dell'approccio statunitense alla disciplina dei prezzi di trasferimento⁴⁴⁰ e della disciplina statunitense in tema di comunicazioni e dichiarazioni fiscali sui redditi, che concede al contribuente un termine di 9 mesi dalla fine del periodo d'imposta per porre in essere le opportune rettifiche ai fini delle imposte sui redditi, operate le quali il contribuente sarà in possesso di tutte le informazioni necessarie per l'allineamento del valore in dogana delle merci, ed assicurare così, anche in tale settore, il rispetto del principio dell'*arm's length*.

È stato osservato⁴⁴¹ come nessun altro Paese offra agli importatori procedure doganali simili, allineate con le relative procedure fiscali e con la pratica corrente dei contribuenti.

(8) L'analisi delle circostanze relative alla vendita e la *transfer pricing documentation* come possibili soluzioni

⁴³⁸ Negli Stati Uniti, infatti, gli importatori hanno a disposizione una serie di strumenti e procedure amministrative per tenere conto degli aggiustamenti operati retroattivamente e pertanto allineare il valore in dogana a seguito di essi. In particolare, sono previste quattro modalità: la procedura di *post entry adjustment*, la procedura di *administrative protests*, la procedura di *prior disclosure*, e, infine, quella prevista dal *Customs Reconciliation Program*.

⁴³⁹ Ed infatti, il contribuente ha a disposizione un termine particolarmente ampio (di 21 mesi) per procedere all'integrazione della dichiarazione doganale, senza applicazione di alcuna sanzione.

⁴⁴⁰ L'esperienza statunitense, infatti, è focalizzata sul profilo del controllo del profitto ottenuto, piuttosto che sul profilo del controllo del valore assoluto del prezzo pattuito. Non è un caso, infatti, che la disciplina statunitense sui prezzi di trasferimento preveda l'utilizzo privilegiato dei metodi reddituali, piuttosto che dei metodi tradizionali.

⁴⁴¹ Si v. AVOLIO D., DE ANGELIS E., *Transfer pricing e valore in dogana: analisi comparata ed esperienze a confronto*, in AA.VV., *Valore in dogana e transfer pricing* (a cura di MAYR S., SANTACROCE B.), Milano, 2014, p. 325 ss.

Sulla base di quanto si è esposto in precedenza, si è d'accordo con quella dottrina secondo la quale una soluzione – per quanto possibile definitiva – in merito alla problematica relativa al rapporto tra la normativa sui prezzi di trasferimento e il valore dichiarato in dogana debba essere individuata con riferimento ad ambedue gli aspetti problematici di cui si è trattato, vale a dire, da un lato, la dimostrazione da fornire in ordine al fatto che il valore dichiarato in dogana, pur relativo ad un'operazione tra soggetti legati, possa comunque essere rappresentativo del corretto valore di transazione, e, dall'altro, su quale debba essere la corretta gestione dei fisiologici aggiustamenti di prezzo successivi alla transazione, i quali ormai costituiscono una prassi obbligata per quei gruppi multinazionali che intendono fare in modo che i prezzi infragruppo praticati si collochino nell'intervallo di valore prestabilito in ossequio alla politica sui prezzi di trasferimento adottata.

Ad entrambi questi aspetti è sotteso il medesimo obiettivo, vale a dire quello di dimostrare che il prezzo praticato, tenuto conto degli aggiustamenti applicati, non sia stato influenzato dal fatto che l'operazione sia stata posta in essere tra i soggetti appartenenti al medesimo gruppo di imprese.

Si è già detto come lo sforzo teso a trovare punti di contatto tra le due discipline, costituiti dalle assimilazioni tra i metodi di valutazione previsti dalle *Linee Guida OCSE* ed i metodi secondari previsti dalla normativa doganale non paia poter condurre ad apprezzabili risultati.

Pare più proficua, invece, utilizzare, al fine di dimostrare che al momento dell'importazione il legame tra le parti non abbia avuto influenza sul valore dichiarato in dogana, prassi simili a quelle virtuose utilizzate in altri contesti, quello degli Stati Uniti in particolar modo, che, come si è visto, utilizzano le informazioni contenute nella documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal soggetto importatore: all'interno di tale documentazione sono certamente presenti quelle informazioni necessarie al fine di valutare la correttezza delle modalità di fissazione del prezzo utilizzate nel gruppo di imprese, e verificare, conseguentemente, se esse siano rispettose del principio dell'*arm's length*.

Si è visto, infatti, che la stessa Organizzazione Mondiale delle Dogane, attraverso il Commentario 23.1, consenta la valutazione in dogana degli studi sui prezzi di trasferimento, apprezzandoli, in particolare, nell'ambito delle circostanze relative alla vendita.

La Camera di Commercio Internazionale, poi, auspica l'inserimento, all'interno di tali studi, di eventuali informazioni aggiuntive prettamente riguardanti la correttezza del valore in dogana, al fine di rafforzare l'utilità effettiva di tale documentazione⁴⁴².

Avere a disposizione una documentazione integrata sotto tale duplice profilo consente di ottenere indubbi vantaggi, consistenti, in primo luogo, nella dimostrazione, di fronte ad entrambe le autorità coinvolte, che l'impresa è in grado di porre in essere le proprie politiche di fissazione del prezzo in maniera trasparente, ed, in secondo luogo, nello sviluppo di una maggiore efficienza⁴⁴³ nella preparazione della documentazione, che potrebbe rivelarsi utile anche in una eventuale sede contenziosa.

Tale soluzione, però, non è certamente l'unica che l'importatore può utilizzare per dimostrare che il prezzo dichiarato in dogana sia congruo e possa, pertanto, essere accettato come valore di transazione.

Ed infatti, l'amministrazione doganale e gli operatori potrebbero concludere degli accordi per la determinazione del valore corretto, anche sulla base delle informazioni fornite dagli accordi magari sottoscritti dalla medesima società con le autorità fiscali, ai fini delle imposte sui redditi, che potrebbero essere utili al fine di appurare che il legame non ha alterato il valore di transazione.

Anche la considerazione di tali accordi, quindi, potrebbe rientrare nella valutazione delle circostanze proprie della vendita. Ed anzi, proprio se si prendesse in considerazione l'accettabilità dei sistemi di fissazione del prezzo validi ai fini delle imposte dirette si otterrebbe un concreto dialogo tra i due settori di imposizione, e la dogana potrebbe ancor meglio valutare se il valore delle transazioni infragruppo possa essere considerato valido e accettabile ai fini doganali, atteso che vi sarebbe un espresso riconoscimento, quanto alla disciplina dei prezzi di trasferimento, del fatto che il legame non ha alterato il prezzo.

È stato pure ipotizzata⁴⁴⁴ la possibile implementazione di una soluzione basata sull'utilizzo bivalente dello strumento del *ruling* internazionale in materia di prezzi di

⁴⁴² Ed anzi, alcune multinazionali già provvedono a produrre in anticipo un unico documento, contenente lo studio sui prezzi di trasferimento integrato da una sezione di analisi doganale, che tiene conto sia delle informazioni in merito all'attività svolte dalle parti e sia della informazioni che descrivono concretamente la politica sui prezzi di trasferimento adottata nelle transazioni infragruppo.

⁴⁴³ Nell'ottica del contenimento e della razionalizzazione del carico amministrativo, la contemporanea validazione dei prezzi, prima ai fini del *transfer pricing* e poi ai fini doganali, potrebbe essere svolta attraverso un unico procedimento articolato in più fasi, piuttosto che essere il risultato dell'unione di due procedimenti svolti in maniera distinta l'uno dall'altro. Inoltre, la predisposizione di tale documentazione in maniera integrata e coordinata consentirebbe alle imprese multinazionali di facilitare la comunicazione tra dipartimenti diversi, i quali, operando in tale maniera, potrebbero certamente essere nella posizione di prevenire o mitigare i rischi connessi.

⁴⁴⁴ Si v. sul punto TOMASSINI A., *Riordino degli interpelli: un'occasione da non perdere*, in *Corriere tributario*, n. 18/2014, p. 1380.

trasferimento. Ed infatti, l'utilizzo di tale strumento potrebbe essere esteso anche all'ambito doganale, così da consentire ad entrambe le amministrazioni coinvolte di partecipare contemporaneamente ad un unico contraddittorio con il contribuente, all'esito del quale si potrebbero recepire in un unico documento le informazioni ritenute necessarie per accertare la validità – sia ai fini delle imposte dirette e sia ai fini delle imposte doganali – del prezzo dichiarato all'atto dell'importazione.

Con riferimento al problema dell'allineamento del valore di transazione dichiarato in dogana per effetto di un aggiustamento successivo, oltre alla soluzione appena prospettata di un *ruling* bivalente o, comunque, di un accordo congiunto con tra le amministrazioni coinvolte, non può non evidenziarsi che anche la procedura della revisione dell'accertamento potrebbe apparire potenzialmente idonea a consentire l'allineamento tra i due valori.

Le perplessità che la Suprema Corte ha espresso sul punto, nella sentenza n. 7716 del 2013, potrebbero essere superate attraverso una modifica legislativa volta ad adeguare le disposizioni di cui al D.Lgs. n. 374/1990 al mutato contesto, al fine di ampliare l'ambito applicativo di tale procedura anche al caso dell'aggiustamento di prezzo.

La modifica legislativa dovrebbe prevedere la possibilità di attivare tale istituto sia nel caso di aggiustamenti in aumento sia nel caso di aggiustamenti in diminuzione, con i corollari costituiti dalla previsione del diritto al rimborso dei maggiori dazi versati, nel primo caso, e dalla previsione del pagamento dei maggiori dazi e relativi interessi, con esclusione, però, dell'irrogazione delle sanzioni nel secondo caso. La revisione dell'accertamento dovrebbe poi essere posta in essere per gruppi omogenei di operazioni, e non per singola dichiarazione di importazione, dato che in tale maniera si riuscirebbero a contemperare le due esigenze rinvenibili in capo ai soggetti interessati, vale a dire la tutela della pretesa erariale da un lato e l'interesse alla speditezza della procedura e al contenimento dei costi amministrativi dall'altro.

Ancora, sarebbe possibile ricorrere alla procedura semplificata della dichiarazione incompleta, che, come si è visto, consentirebbe a quegli operatori dotati di particolari requisiti, ed appositamente autorizzati, di procedere al momento dell'importazione, alla redazione di una dichiarazione provvisoria, priva di uno o più degli elementi necessari all'accertamento doganale, come, appunto, il valore delle merci.

A posteriori, nel momento in cui tali informazioni sono rese disponibili, l'importatore provvederà a presentare all'Autorità doganale competente una dichiarazione integrativa, con le informazioni in precedenza mancanti.

La procedura potrebbe anche essere utilizzata attraverso la dichiarazione di un valore provvisorio – basato sul prezzo di trasferimento al momento applicato dal contribuente in virtù della politica sui prezzi di trasferimento adottata – che dovrebbe essere successivamente integrato nel momento in cui l’impresa ha a disposizione la totalità dei dati necessari per apportare definitivamente gli aggiustamenti necessari e stabilire un prezzo che sia *arm’s length*.

Tale meccanismo, su cui, come si è visto, è basato lo schema di funzionamento del *Customs Reconciliation Program* di matrice statunitense, però, non potrebbe *sic et simpliciter* essere replicato nel contesto europeo, per via soprattutto della mancanza di uniformità, tra i vari Paesi membri dell’Unione Europea, della disciplina in materia di termini di presentazione delle dichiarazioni fiscali e doganali. Tale mancanza comporta una pesante limitazione all’effettivo uso di tale procedura soprattutto nel caso degli aggiustamenti di fine anno, in quanto, comunque, gli elementi mancanti al momento della dichiarazione di importazione debbono essere presentati all’autorità doganale entro termini e scadenze ben precisi e di durata relativamente più breve, rispetto a quelli entro i quali è possibile adeguare ai fini fiscali i prezzi di trasferimento adottati⁴⁴⁵.

(9) Le recenti novità introdotte nella prassi nazionale dalla Circolare 16/D del 2015

Alla luce di quanto si è detto, appare opportuno ora soffermarsi sulle soluzioni concretamente adottate in tempi recenti nel contesto nazionale italiano, a seguito della sempre maggiore attenzione riservata dall’Agenzia delle Dogane e dall’Agenzia delle Entrate nei confronti della problematica della conciliazione dei valori nei due settori di imposizione.

Le due autorità nazionali hanno, infatti, messo in comune le reciproche esperienze al fine di offrire alle imprese multinazionali operanti nell’ambito degli scambi transfrontalieri la possibilità di superare le criticità derivanti dall’adozione di particolari politiche di *transfer pricing* che non tengano conto dei profili di impatto doganale.

⁴⁴⁵ Il punto di forza del *Customs Reconciliation Program* di matrice statunitense, infatti, è proprio quello di prevedere un termine di 21 mesi dalla data dell’operazione di importazione per effettuare la riconciliazione del valore effettivamente pagato o da pagare con il prezzo di trasferimento stabilito a seguito di un aggiustamento di fine anno previsto dalla politica sui prezzi di trasferimento del gruppo. L’ampiezza di tale termine consente, in particolare, di poter effettivamente riconciliare anche il valore delle operazioni di importazione poste in essere all’inizio del periodo fiscale. Al contrario, nel contesto europeo, il limite generale di 4 mesi previsto dalla normativa per poter procedere all’integrazione della dichiarazione incompleta non consente agli importatori che ricevano a fine anno una nota di credito o nota di debito a titolo di aggiustamento di poter rettificare il valore delle importazioni effettuate all’inizio del periodo fiscale, ma solo quelle effettuate nella parte finale.

Il risultato dei tavoli tecnici svolti tra le due agenzie è stato compendiato nella Circolare n. 16/D del 6 novembre 2015⁴⁴⁶, emanata dall’Agenzia delle Dogane, che appare opportuno analizzare per via degli importanti spunti in essa contenuti: in essa, in particolare, l’Agenzia delle Dogane accoglie a pieno titolo la documentazione predisposta ai fini del *transfer pricing*⁴⁴⁷, ammettendone l’accettabilità all’atto delle operazioni di importazione ed esportazione, in maniera tale da consentire ai gruppi multinazionali di utilizzare le medesime conclusioni in materia di fissazione dei prezzi nei confronti di entrambe le autorità di controllo competenti per i due settori.

In tale documento di prassi, al contrario di quanto finora aveva sostenuto, l’Agenzia delle Dogane riconosce il *diritto a un interpello preventivo in materia di valore*, incentivando quindi gli operatori all’utilizzo dello strumento del *ruling* preventivo⁴⁴⁸.

L’Agenzia delle Dogane, quindi, in linea con la prassi sviluppata a livello mondiale anche in seno all’Organizzazione Mondiale delle Dogane, ha deciso di allinearsi al generale sistema di riconoscimento dei valori di *transfer pricing* anche nelle operazioni di

⁴⁴⁶ Il provvedimento, in particolare, fornisce agli uffici operativi dell’Agenzia delle Dogane istruzioni sui principi da considerare nelle operazioni di verifica sulla valorizzazione delle merci nel caso di transazioni tra parti correlate, e alle imprese multinazionali i primi strumenti operativi per poter ottenere certezza giuridica circa la conformità delle proprie politiche sui prezzi di trasferimento con la normativa doganale, in modo da sottrarsi al rischio di vedere sollevate contestazioni e irrogate sanzioni. Si v. in argomento AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Con il ruling internazionale in valore in dogana accoglie la documentazione sui prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, n. 47/2015, p. 4549; DE ANGELIS E., SANTACROCE B., SBANDI E., *L’analisi del valore doganale integra la documentazione sui prezzi di trasferimento*, in *L’IVA*, n. 2/2016, p. 14; ARMELLA S., PIEMONTESE L., *L’amministrazione finanziaria riconosce i valori di “transfer pricing” anche ai fini doganali*, in *Corriere tributario*, n. 3/2016, p. 199.

⁴⁴⁷ La circolare pone innanzitutto un principio generale per cui tra gli oneri documentali da presentare per il rilascio di una qualsiasi decisione o autorizzazione in tema di valore delle merci, nei casi i transazioni tra parti correlate, rientra a pieno titolo la documentazione nazionale sui prezzi di trasferimento, nella parte in cui prevede “*tanti paragrafi quante sono le operazioni intercorse con i soggetti appartenenti al gruppo*”. La circolare accoglie poi l’invito, contenuto nel *Policy Statement* della *Camera di Commercio Internazionale* e rivolto alle autorità doganali, a fornire loro la lista di quelle informazioni aggiuntive che sono da ritenersi utili per provare la conformità delle *transfer pricing policies* ai fini doganali.

⁴⁴⁸ Tale innovativa opzione rappresenta senza dubbio una vera e propria svolta, sia sotto il profilo della semplificazione di due sistemi di regole finora così divergenti, sia per il sostanziale impulso fornito al *ruling doganale*. Il sistema doganale, infatti, da tempo riconosce *ruling* preventivi in materia di *origine* delle merci e loro *classificazione*, mentre, perlomeno fino all’emanazione della circolare in parola, l’Agenzia delle dogane aveva sempre escluso una generale applicabilità del diritto all’informazione preventiva, riducendo il campo di applicazione dell’istituto dell’interpello, a partire dalla Circolare n. 25/D del 19/06/2011 (si v. in argomento REBORA R., RUFFINI R., TERRACCIANO G., *Il diritto di interpello. Tax ruling-Informazione doganale comunitaria-Statuto dei diritti del contribuente*, Roma, 2001, *passim*). È stato pure osservato (si v. AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Con il ruling internazionale in valore in dogana accoglie la documentazione sui prezzi di trasferimento*, cit.) come la concessione del *ruling* da parte degli uffici doganali si inserisca nell’ambito dell’*interpello tipico doganale*, che è una procedura avente ad oggetto le risorse proprie dell’Unione Europea, la cui base giuridica risiede nelle previsioni di cui all’art. 6 del *Codice Doganale Comunitario*, che ora si ritrovano negli artt. 22 e 23 del nuovo *Codice Doganale dell’Unione*. La risposta dell’autorità nazionale avrà rilievo in tutta l’Unione, in quanto, a mente dell’art. 250 CDC, se un regime doganale è utilizzato in vari Stati membri, le decisioni o i documenti rilasciati dall’autorità doganale di uno Stato membro, hanno, negli altri Stati membri, gli stessi effetti giuridici delle decisioni e dei documenti rilasciati dall’autorità doganale di ciascuno di questi.

importazione e di esportazione, con la finalità di ridurre al minimo le ipotesi di contrasto tra i diversi sistemi di valutazione e fissazione dei prezzi.

La condizione affinché possa essere applicata la nuova disciplina è quella di trovarsi nello stato di *operatore economico autorizzato*, che certifica una situazione di affidabilità specifica di un particolare soggetto, in possesso di determinati requisiti, nei confronti delle autorità doganali.

Sostanzialmente, con questo documento si è concessa un'apertura, nell'ambito degli scambi internazionali tra parti correlate, nel riconoscere la validità della documentazione relativa al *transfer pricing* anche ai fini doganali. Gli uffici doganali potranno accettare i metodi tradizionali dell'OCSE concernenti i prezzi di trasferimento infragruppo nell'ambito di un procedimento di predeterminazione del valore, sulla base di criteri di congruità del prezzo costantemente monitorabili⁴⁴⁹.

L'istanza di *ruling* preventivo da presentare deve contenere, oltre agli elementi identificativi del richiedente, l'indicazione precisa dei prodotti oggetto dell'istanza, le caratteristiche del gruppo di imprese e dei relativi flussi operativi, i contratti infragruppo e quelli con altri fornitori, il *master file* o la documentazione nazionale predisposta ai fini del

⁴⁴⁹ Si deve precisare, però, che i metodi previsti dall'OCSE non vengono recepiti acriticamente dall'Agenzia delle Dogane. Ed infatti, l'Agenzia delle Dogane, analizzando i vari metodi di determinazione del prezzo di trasferimento al fine di valutarne il possibile rilievo per l'esame delle circostanze della vendita perviene sì "alla conclusione che i metodi tradizionali OCSE di determinazione del prezzo di trasferimento infragruppo possono essere accettati, con un diverso grado di affidabilità, anche dalle dogane", ma con alcune precisazioni. Per quanto riguarda i metodi *tradizionali*, e più in particolare il metodo del *confronto di prezzo*, esso sarebbe "indirettamente richiamato dalla nota esplicativa all'art. 1 dell'Accordo GATT del WTO, integralmente trasposta nell'Allegato 23 alle DAC", e, pertanto, accettabile tal quale. Alcune accortezze sono, invece, necessarie sia per il metodo del *prezzo di rivendita* (il quale "con i dovuti temperamenti, in quanto non completamente sovrapponibile al cd. 'metodo deduttivo' di cui all'art. 30, lett. c), c.d.c., può costituire un indicatore delle circostanze della vendita infragruppo di cui all'art. 29 c.d.c.") e sia per il metodo del *costo maggiorato* (il quale "pur non essendo completamente sovrapponibile al cd. 'metodo del valore calcolato' di cui all'art. 30, lett. d), c.d.c.(11), può costituire un indicatore delle circostanze della vendita infragruppo di cui all'art. 29 c.d.c."). Differente è l'approccio nei confronti dei metodi *redditudinali*, e, in particolare, del metodo del *marginale netto di transazione*, che viene definito come metodo "reddituale per antonomasia", per il quale la posizione dell'Agenzia appare più prudente ("la trasposizione del suo utilizzo dalle finalità fiscali a quelle doganali non può considerarsi automatica, ma richiede un'attenta valutazione caso per caso"). Da ultimo, per quanto concerne il metodo della *ripartizione dell'utile*, l'Agenzia ritiene che esso "adeguatamente trasposto nell'analisi di comparabilità con i prezzi di mercato correnti di merci identiche e similari, insita nell'esame delle circostanze proprie della vendita di cui all'art. 29 c.d.c. ... può considerarsi discretamente accettabile in dogana". Come si può notare, quindi, il vero punto di rottura rispetto alla prassi precedente sta nel fatto che, per la prima volta viene affermato che, oltre al prezzo in quanto tale, viene ad essere in considerazione la congruità dei valori dichiarati, che può essere convalidata controllando la redditività di una delle parti della transazione utilizzando i metodi *redditudinali*. Tuttavia, si deve evidenziare come per il metodo del *marginale netto di transazione*, che, come visto precedentemente, è quello attualmente più in uso, l'Agenzia delle Dogane riservi la decisione finale sull'accettabilità doganale dei relativi risultati ad un'attenta valutazione di ciascuno specifico caso, in virtù della natura aggregata di tale metodo: tale circostanza, in ultima analisi, fa propendere per la tesi che esso sia ritenuto dalla dogana l'ultimo tra i metodi utilizzabili. L'indirizzo interpretativo dell'Agenzia delle Dogane, pur lasciando ancora aperte diverse questioni relative all'avvicinamento, in concreto, dei sistemi di valorizzazione propri del diritto doganale con quelli tipici della disciplina sui prezzi di trasferimento, è, di sicuro interesse.

*transfer pricing*⁴⁵⁰. Tali informazioni sono necessarie in quanto le imprese che richiedono il riconoscimento del loro prezzo di trasferimento anche ai fini doganali devono preventivamente dimostrare in quale misura gli aggiustamenti e le rettifiche derivanti dagli accordi di *transfer pricing* si riferiscono alle merci importate, e i termini di redistribuzione del reddito che si viene a realizzare tra le diverse società del gruppo attraverso la variabilità del margine operativo riconosciuto alle diverse imprese collegate.

La risposta dell'amministrazione doganale in ordine alla concessione del *ruling* deve essere resa entro 120 giorni dalla data di accettazione dell'istanza, che va presentata all'*Ufficio applicazione dei tributi doganali* per il tramite dell'ufficio delle dogane territorialmente competente in relazione al luogo in cui il richiedente tiene la contabilità principale. Nei successivi 30 giorni l'ufficio effettua una valutazione sulla completezza della documentazione e delle informazioni in essa contenute, e notifica al soggetto richiedente l'avvio del procedimento. Sarà poi la *Direzione centrale legislazione e procedure doganali* ad adottare il provvedimento, il quale sarà trasmesso all'ufficio competente per l'applicazione dei tributi doganali.

La Circolare 16/D affronta anche il problema degli aggiustamenti di prezzo operati in corso o a fine anno e aventi effetto retroattivo, relativamente ai quali assume una posizione più articolata, introducendo in un caso una procedura piuttosto complessa e forse troppo farraginoso⁴⁵¹.

In argomento, il documento di prassi ribadisce quanto già asserito dalla Suprema Corte di Cassazione nella sentenza n. 7716/2016, a cui si è già fatto cenno, e, quindi, che non è possibile ricorrere alla revisione della dichiarazione di importazione su istanza di parte, a seguito di un accordo preventivo di *transfer pricing* sopravvenuto successivamente all'esecuzione delle operazioni doganali. Ciò in quanto, dopo l'accettazione della dichiarazione doganale e la concessione dello svincolo delle merci, non sono generalmente ammesse le rettifiche dell'imponibile, salvo nei casi, come si è visto, in cui vi siano elementi inesatti o incompleti.

Al fine di conciliare la citata limitazione con la contestuale esigenza di possibili variazioni dei prezzi di trasferimento nell'arco di un determinato periodo di tempo,

⁴⁵⁰ La circolare, infatti, presenta in allegato un formulario da utilizzare per fornire tutte le informazioni e la documentazione necessaria per vedere riconosciuta la propria strategia di fissazione dei prezzi di trasferimento.

⁴⁵¹ È la stessa amministrazione ad ammettere, con riferimento alla procedura della *dichiarazione incompleta*, che "la procedura in questione potrebbe risultare comunque dispendiosa sia per la parte privata che per quella pubblica, atteso che, oltre alla fase istruttoria preventiva per il rilascio dell'autorizzazione, essa impegna entrambe le parti a tenere "aperta" ogni singola dichiarazione doganale proprio nella determinazione dell'imponibile". L'Agenzia delle Dogane, infatti, non pare ancora intenzionata ad ammettere la possibilità di rettificare con un unico movimento di revisione a consuntivo i valori a credito o a debito.

l'amministrazione doganale fornisce due diverse alternative, utilizzabili a seconda del fatto che ad essere in discussione siano i prezzi di esportazione oppure di importazione – anche se in entrambi i casi preceduti dalla procedura di *ruling* di cui s'è detto, per mezzo della quale vengono previamente approvati i criteri di fissazione del prezzo adottati – : il ricorso al procedimento di *forfetizzazione preventiva*, ai sensi dell'art. 156-*bis* delle *Disposizioni di Attuazione* del vecchio *Codice Doganale Comunitario*, e il ricorso al procedimento della *dichiarazione incompleta*.

Volendo partire dal procedimento della *dichiarazione incompleta*, occorre notare come di essa venga prevista l'utilizzabilità sia per le operazioni di importazione sia per le operazioni di esportazione: essa, come detto, permette alle merci di essere sdoganate pur presentando una dichiarazione con dati ridotti o assenti, che dovranno essere forniti in una fase successiva, consentendo all'operatore di adempiere alla propria obbligazione tributaria senza incorrere nell'irrogazione di sanzioni.

Si assiste, attraverso l'utilizzo di tale ultima procedura, a una sorta di sospensione temporanea dell'accertamento, in quanto ogni singola dichiarazione è tenuta aperta sino al momento di presentazione della dichiarazione integrativa e della relativa documentazione, che dovrà avvenire entro il termine massimo di un mese, prorogabile fino a un massimo di quattro mesi.

Il procedimento della *forfetizzazione preventiva*, valido solo per il regime dell'importazione, è, invece, quello in relazione al quale si mostrano le più interessanti novità di carattere normativo ed applicativo⁴⁵². Esso, in particolare, prevede che sia possibile operare una forfetizzazione del valore doganale di alcuni elementi del valore in dogana, con il presupposto che l'uso del prezzo di trasferimento infragruppo non sia influenzato dai legami tra le imprese ad esso appartenenti.

Attraverso tale procedura, le autorità doganali, su richiesta del soggetto interessato, possono modificare l'autorizzazione esistente o emetterne una nuova a seguito di modifiche o aggiunte di alcuni elementi, che non possono essere quantificabili al momento del compimento delle operazioni doganali, al fine di ottenere una determinazione di un valore doganale forfetario e predeterminato.

Tale metodo elimina, in questo modo, la necessità di tenere sospeso per un lungo periodo di tempo l'accertamento doganale, prevedendo la possibilità, nel caso in cui vi siano

⁴⁵² L'Agazia delle Dogane pare riconoscere il maggiore rilievo dello strumento della *forfetizzazione preventiva* messo a disposizione dapprima dal *Codice Doganale Comunitario* e riconfermato, con maggiore e ancor più esteso impatto, dal *Codice Dogale dell'Unione* (all'art. 73).

le condizioni, di concordare con l'ufficio doganale una predeterminazione del valore secondo criteri di congruità del prezzo costantemente monitorabili.

Con riferimento a tale rinnovato contesto nazionale, appare ora opportuno, infine, evidenziare quelli che ad un primo esame appaiono come i residuali profili di criticità, che si auspica potranno essere risolti col tempo.

In prima battuta, se è pur vero che, da un lato, è stata accolta l'impostazione internazionale secondo cui la documentazione predisposta ai fini del *transfer pricing* è perfettamente utilizzabile in dogana, dall'altro è pur vero che l'elenco dei documenti e delle informazioni richiesti al fine di essere autorizzati alla procedura di autorizzazione alla forfetizzazione rimane troppo ampio, tanto da apparire quasi eccessivo rispetto alle finalità perseguite⁴⁵³.

Sembra poi che la nuova impostazione di prassi non preveda la possibilità di utilizzare la documentazione – seppure integrata con le ulteriori informazioni aggiuntive eventualmente necessarie – per convalidare il valore di transazione delle merci non attraverso l'analisi delle circostanze proprie della vendita, bensì attraverso il test del valore⁴⁵⁴.

Per quanto concerne gli aggiustamenti di prezzo successivi all'applicazione della disciplina dei prezzi infragruppo e le loro conseguenze ai fini doganali, le potenziali criticità connesse alle procedure di rettifica dei valori previste per le operazioni di importazione e per quelle di esportazione paiono non del tutto superate, in particolare con riferimento al ricorso alla procedura della dichiarazione incompleta, atteso *in primis* il suo carattere potenzialmente difficoltoso della sua gestione.

Si deve rilevare, poi, come la procedura della dichiarazione incompleta sia il solo strumento utilizzabile per il regime dell'esportazione, in quanto l'utilizzo della procedura di forfetizzazione preventiva è possibile solo per il regime di importazione. Questo, unitamente alle predette difficoltà applicative, condurrà quasi certamente ad un sottoutilizzo di essa, al contrario di quanto auspicato dalla Corte di Cassazione nella sentenza n. 7716/2013.

⁴⁵³ Si v. l'elenco dei documenti richiesti presente nella nota 18 (pag. 17) della Circolare n. 16/D del 2015. Ad una prima lettura, pare che l'elenco dei documenti e delle informazioni richieste vada al di là degli oneri documentali previsti dalla normativa fiscale al fine di ottenere i benefici in quella sede previsti, e concernenti, in particolar modo, l'esclusione dall'area della punibilità.

⁴⁵⁴ La possibilità di provare la mancanza di influenza della relazione tra le parti sul prezzo di trasferimento attraverso tale test rimane, infatti, un'opzione concreta per gli operatori, e valida per tutti quei casi in cui i metodi doganali e quelli di *transfer pricing* si sovrappongono, e per il cui svolgimento molte delle informazioni contenute nella documentazione sul *transfer pricing* appaiono spesso necessarie.

Con riferimento alla procedura di forfetizzazione preventiva, le potenziali criticità paiono insite non tanto nell'ottenimento dell'autorizzazione⁴⁵⁵ necessaria a tal fine, quanto nel mantenimento della stessa, dato che viene puntualizzato che *“se le circostanze prese in considerazione ai fini dell'autorizzazione doganale all'uso del prezzo di trasferimento infragruppo non influenzato dai legami vengono nel tempo modificate, il tenore dell'autorizzazione stessa deve essere modificato di conseguenza”*. All'autorizzazione alla determinazione forfettaria del valore, inoltre, viene attribuita esclusivamente una valenza per il futuro, con riferimento alle operazioni effettuate dopo il suo rilascio e fino al termine della sua durata⁴⁵⁶.

Il mantenimento dell'autorizzazione, quindi, potrebbe essere alquanto oneroso, in quanto, tenuto conto della celerità con cui si modifica il mercato, appare evidente come i soggetti interessati potrebbero essere potenzialmente coinvolti in un dialogo continuo con l'amministrazione. Tale profilo di criticità, poi, potrebbe riverberarsi sulla concreta modalità di gestione di tutta la documentazione richiesta dall'amministrazione al fine del mantenimento dell'autorizzazione in parola, dato che anche quest'ultima dovrebbero essere oggetto – se non di una continua – perlomeno di una periodica revisione, anch'essa da discutere in contraddittorio con l'autorità doganale.

⁴⁵⁵ Autorizzazione prevista, sotto la vigenza del *Codice Doganale Comunitario*, dall'art. 156-bis delle relative *Disposizioni di Attuazione*, e ora, con riferimento al *Codice Doganale dell'Unione*, dall'art. 71 del Reg. UE n. 2446/2015.

⁴⁵⁶ In particolare, la circolare ha cura di precisare che i valori in essa determinati non possono assumere rilevanza nell'ambito di procedimenti contenziosi pendenti, mentre *“in via generale, per i rinnovi, è consigliabile non superare gli ordinari termini degli esercizi annuali almeno per i soggetti con i più grandi volumi di movimentazione di merce in Dogana, mentre per le piccole e medie imprese possono essere accettati periodi triennali”*.

Conclusioni

L'attuale contesto economico, sempre più globalizzato, è caratterizzato dalla crescente presenza (e conseguente influenza economica) dei grandi gruppi di imprese. Questi ultimi, estendendo a livello internazionale la loro attività, cercano di rispondere con immediatezza ed efficacia ai cambiamenti imposti dal repentino evolversi dei modelli di *business*, al fine di ridurre i propri costi ed aumentare la propria competitività.

In tale contesto, il processo di valorizzazione dei beni non segue sempre una logica unitaria, ma, al contrario, può trovarsi a dover seguire diverse logiche che potrebbero essere non del tutto coerenti tra loro: logiche che potrebbero porsi in contrasto con le norme che gli Stati hanno introdotto al fine di regolamentare gli scambi commerciali internazionali, queste ultime per lo più tese a ottenere gettito e a salvaguardare interessi di tipo protezionistico.

Tali differenti logiche devono, comunque, tendere al rispetto dei vincoli determinati dall'incontro della domanda e dell'offerta, e, pertanto, devono essere dirette verso un fine comune, che è quello di individuare un valore obiettivamente di mercato da attribuire ai beni, che sia per quanto possibile ossequioso delle predette esigenze.

Il problema della concreta individuazione del valore dei beni è caratterizzato in maniera specifica allorché si presenta all'interno di un gruppo di imprese multinazionale, chiamato ad operare in diversi mercati e ad interfacciarsi con differenti giurisdizioni e modalità organizzative nello stesso momento.

In tale frangente, le comuni regole di mercato scontano giocoforza l'influenza dei rapporti interni presenti tra le varie imprese del gruppo: i valori utilizzati e i risultati ottenuti, pertanto, devono essere riallineati, in modo tale da risultare ossequiosi delle dinamiche di libera concorrenza.

Si è visto – in relazione a tale contesto – come sia possibile addivenire, attraverso l'utilizzo delle attuali norme, seppur con un adeguamento interpretativo e operativo, ad un sistema di individuazione dei valori rispettoso sia delle logiche economiche dell'impresa multinazionale, e sia delle logiche imposte dagli Stati ai fini dell'applicazione delle imposte dirette e delle imposte doganali, e si è sostenuta, in particolare, la compatibilità dei valori fissati ai fini delle imposte dirette con la disciplina doganale, al fine da rendere possibile all'operatore economico l'utilizzo di un valore unico di riferimento.

Al fine di perseguire l'obiettivo proposto, non è apparso più proficuo indugiare sull'analisi comparata delle singole norme regolanti i due settori – dell'imposizione diretta e

dell'imposizione doganale – al fine di tentare di trovare delle potenziali similitudini, come pure è stato suggerito.

Si è privilegiata, invece, la prospettiva fondata sulla comunanza degli intenti perseguiti dai due sistemi di norme, che rimangono sempre quelli di fissare un valore corretto rispetto alle condizioni del libero mercato, e si è andato al di là, quindi, della tradizionale contrapposizione prospettata fino ad oggi al fine di propendere per l'inconciliabilità dei due sistemi impositivi, e che vede, da un lato, l'amministrazione fiscale portata a sottostimare il valore dei beni in ingresso, e, dall'altro, l'amministrazione doganale portata a sovrastimare il medesimo valore.

A tal fine, si sono analizzate dapprima le regole che, in materia di fiscalità diretta, sono state stabilite a livello internazionale, dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, e a livello nazionale dal legislatore tributario italiano, con particolare riferimento, quindi alle disposizioni dell'art. 9 del *Modello di Convenzione contro la doppia imposizione*, alle *Linee Guida OCSE* e alle disposizioni dell'art. 110, co. 7, del D.P.R. n. 917/1986.

La norma internazionale consente alle amministrazioni fiscali, nel caso in cui il prezzo indicato in una transazione tra due imprese legate sia stabilito in maniera differente rispetto a quello stabilito tra due imprese indipendenti, di riprendere a tassazione i profitti non tassati, attraverso la sostituzione di quel prezzo con un valore di libero mercato; così come la norma nazionale, la quale prevede che, nel medesimo caso, i componenti di reddito derivanti da operazioni con società non residenti controllate o controllanti siano valutate in base al valore normale dei beni ceduti, quest'ultimo definito come il “*prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi*” per la cui determinazione si deve fare “*riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso*”.

Si è, inoltre, proceduto ad analizzare le disposizioni contenute nelle *Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento, evidenziando come le imprese facenti parte di un gruppo multinazionale, pur non essendo necessariamente influenzate dai meccanismi di mercato allo stesso modo delle imprese indipendenti, si sforzino – nelle transazioni tra loro intercorrenti – di ricreare le condizioni di mercato al momento di determinazione del valore, attraverso l'uso dei vari metodi previsti in tali linee guida.

In relazione ai metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dall'OCSE, si è affrontato il problema della loro “compatibilità giuridica” con l'art. 9 del D.P.R. n. 917/1986: tale ultima norma, specie secondo l'ultimo orientamento della Corte di Cassazione non consentirebbe una trasposizione immediata di tutti i principi elaborati dall'OCSE nell'esperienza nazionale.

Proseguendo nell'analisi, si sono poi esaminate le regole che, in ambito doganale, sono preposte alla corretta determinazione del valore, partendo dall'analisi delle norme internazionali – contenute nelle disposizioni del *General Agreement on Tariffs and Trade* e nel successivo *Agreement on implementation of article VII dell'accordo GATT*, che individuano il valore dei beni all'importazione nel *valore attuale*, quest'ultimo inteso come il prezzo di vendita delle merci in un mercato aperto e libero alla piena concorrenza – per poi proseguire con l'analisi delle norme valide nell'Unione Europea – le quali, recependo l'impostazione contenuta nel *GATT*, individuano il valore da dichiarare in dogana nel *valore di transazione*, costituito dal prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando siano vendute per l'esportazione a destinazione del territorio doganale della Comunità.

Le norme valide ai fini doganali prevedono che, nel momento in cui l'operazione avvenga tra imprese facenti parte di un gruppo multinazionale, e, quindi, in presenza di soggetti tra loro legati, il valore di transazione sia accettabile se sia possibile concludere che il legame, sulla base dell'esame delle circostanze proprie della vendita, non abbia influito sulla determinazione del prezzo, che, pertanto, deve essere in linea con il prezzo di mercato.

Dal richiamato quadro normativo, è emerso come il valore dichiarato al momento dell'importazione di merci da Paesi terzi sia ai fini delle imposte dirette sia ai fini delle imposte doganali deve, quindi, essere pari al valore opportunamente adeguato in modo da eliminare l'influenza dei legami societari che potrebbero aver influito nella sua determinazione.

Il successivo passo è stato quello di riflettere sulla compatibilità e sulla validità dei prezzi di trasferimento stabiliti all'interno del gruppo di imprese multinazionale attraverso l'utilizzo dei metodi previsti dalle *Linee guida OCSE* anche ai fini doganali, che ha costituito – e continua ancor oggi a costituire – il terreno di confronto tra gli studiosi, le organizzazioni internazionali e le autorità fiscali, esaminando il ventaglio delle possibili soluzioni che sono state prospettate, e al termine del quale si è concluso per l'assenza di cause veramente ostative all'ingresso di tutti i metodi previsti dall'OCSE anche in dogana, in quanto anch'essi diretti a determinare un prezzo di libera concorrenza.

L'ingresso nell'ambito doganale del valore così determinato deve avvenire attraverso la complessiva documentazione sui prezzi di trasferimento che – predisposta dall'impresa multinazionale ai fini delle imposte dirette – può certamente risultare utile innanzi alle autorità doganali a fini probatori, in quanto recepisce e ricostruisce tutto il percorso logico ed economico che il gruppo societario ha seguito per fissare il prezzo di trasferimento, nonché i criteri e metodi OCSE applicati alla singola realtà.

Ciò posto, si sono analizzati gli effetti in dogana degli aggiustamenti di prezzo operati ai fini del *transfer pricing*: tale problema ha rappresentato una *vexata quaestio* tra i gruppi di imprese multinazionali e le amministrazioni doganali – sul presupposto che proprio la presenza di un aggiustamento di prezzo potrebbe far propendere per la non congruità del valore inizialmente dichiarato – che solo in tempi recenti pare essersi avviata sulla via di una soluzione, dopo un iniziale periodo di totale chiusura.

Al fine di tentare di conciliare il valore determinato ai fini delle imposte dirette con il valore rilevante ai fini delle imposte doganali, sono ad oggi prospettabili sostanzialmente tre soluzioni, tutte, però, facenti leva sulla concreta possibilità di ingresso della documentazione rilevante ai fini dei prezzi di trasferimento anche innanzi alle autorità doganali.

Ed infatti, alla procedura di *revisione dell'accertamento doganale* e alla procedura della *dichiarazione incompleta* – che, come si è visto, con alcuni accorgimenti possono certamente utilizzarsi a tal fine – nell'ultimo periodo si è affiancata la specifica procedura che prevede una *forfezzazione preventiva* a seguito di *ruling doganale in materia di valore*.

Quest'ultima è, allo stato, la procedura più promettente, in quanto sollecita – e pone a suo fondamento – un costante dialogo tra amministrazione doganale e società contribuente, certamente idoneo a prevenire la nascita di contestazioni sul valore dichiarato.

Ciò in quanto la concreta individuazione del valore da dichiarare viene a determinarsi all'esito di un procedimento attuato nel contraddittorio tra le parti, e per il tramite del quale si riesce a giungere ad una sorta di predeterminazione concordata dei fatti che sono alla base dell'obbligazione tributaria doganale. In questo modo, l'accertamento del valore rilevante in dogana viene ad essere affiancato dal fondamentale apporto consensuale e conoscitivo del contribuente – fornito attraverso la documentazione sui prezzi di trasferimento – e rilevante in ordine alla dimostrazione probatoria della dimensione economica del valore a fondamento del presupposto e della base imponibile.

Attraverso il *ruling*, quindi, da un lato l'ufficio doganale non sarebbe tenuto a dimostrare secondo le regole ordinarie il valore corretto della merce importata nel caso di transazione infragruppo, mentre, dall'altro, il contribuente rinunciarebbe ad una eventuale

verifica giurisdizionale della fondatezza della pretesa fiscale, a fronte di una tendenziale stabilizzazione del rapporto d'imposta sui livelli quantitativi stabiliti nell'accordo di *ruling*, giungendosi, quale effetto ultimo, ad una rapida riscossione del dazio dovuto così convenzionalmente determinato, e ad un eventuale altrettanto rapido rimborso nel caso di aggiustamento del prezzo.

Sulla base di tali premesse, il passo successivo che pare auspicabile (rimanendo sullo sfondo la remota, seppur ventilata, possibilità di una unificazione delle amministrazioni coinvolte, che implicherebbe, giocoforza, una assenza di difformità di vedute in ordine alla corretta determinazione del valore, pena la evidente contraddittorietà della motivazione posta alla base di eventuali contestazioni) è quello consistente nell'introduzione di uno specifico *ruling fiscale e doganale unico in materia di valore*, che possa consentire ai gruppi multinazionali di interfacciarsi contemporaneamente con entrambe le autorità – in una sorta di “dialogo a tre” idoneo a tutelare contemporaneamente i diversi interessi coinvolti – al fine di addivenire ad una valorizzazione unitaria del “*valore/prezzo di transazione*”.

Bibliografia

- AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle Imposte sui Redditi*, a cura di TINELLI G., Padova, 2009.
- AA.VV., *Comparative survey: application of set-offs in transfer pricing issues*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/2003.
- AA. VV., *Corso di diritto tributario internazionale*, coord. da UCKMAR V., Padova, 2002.
- AA.VV., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, a cura di SCUFFI M., ALBENZIO G., MICCINESI M., Milano, 2014.
- AA.VV., *Elusione fiscale internazionale*, a cura di VALENTE P., Milano, 2014.
- AA. VV., *I prezzi di trasferimento. Determinanti e metodologie di calcolo*, Milano, 2002.
- AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.
- AA.VV., *Manuale di fiscalità internazionale*, a cura di DRAGONETTI A., PIACENTINI V., SFONDRINI A., 6^a ed., Milano, 2014.
- AA.VV., *Manuale del transfer pricing*, a cura di VALENTE P., 3^a ed., Milano, 2014.
- AA.VV., *Valore in dogana e transfer pricing*, a cura di MAYR S., SANTACROCE B., Milano, 2014.
- ACOCELLA N., *I prezzi di trasferimento nelle imprese multinazionali: problemi di analisi e di politica*, Siena, 1976.
- ADAMI F., *La disciplina fiscale dei prezzi di trasferimento*, Milano, 1989.
- ADAMI F., LEITA F., *La procedura amichevole nelle convenzioni bilaterali per evitare le doppie imposizioni*, in *Rivista di diritto tributario*, 2000.
- ADONNINO P., *La nozione di «valore normale»*, in AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.
- AINSWORTH THOMPSON R., *IT-APAS: harmonizing inconsistent transfer pricing rules in income tax – Customs – VAT*, Boston University School of Law, Working paper n. 07-23, 2007.
- AINSWORTH THOMPSON R., *Transfer pricing in VAT/GST vs. Direct Taxation: a paper on the topic of relations between associated companies*, Boston University School of Law, Working paper n. 09-02, 2009.
- AINSWORTH THOMPSON R., SHACT A.B., *Transfer pricing. The CUP – Case studies: Australia, US, UK, Norway and Canada*, in <http://www.bu.edu/law/scholarship/workingpapers/2012.html>.
- ALBANO G., GOI M., *“Transfer pricing” interno: valore normale non applicabile ai soggetti residenti*, in *Corriere tributario*, n. 41/2015.
- ALLENA M., *I diritti di licenza*, in SCUFFI M., MICCINESI M., ALBENZIO G., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, Milano, 2014.

- AL NAJARI N., *Le regole doganali di origine delle merci e i prezzi di trasferimento intercompany: quali relazioni?*, in *Fiscalità internazionale*, n. 4/2008.
- AMERKHAIL V., *Functional analysis and choosing the best method*, Washington, 2006.
- ANDREANI G., FERRARA G., *La rilevanza dell'antieconomicità nei rapporti tra società del medesimo gruppo nazionale*, in *Il fisco*, n. 32/2014.
- ANTONACCHIO F., *La determinazione dei prezzi di trasferimento come strumento di "tax governance"*, in *Il fisco*, n. 29/2013.
- ANTONINI M., PIANTAVIGNA P., *"Rigidità" della Cassazione sugli aspetti probatori in materia di "transfer pricing"*, in *Corriere tributario*, n. 43/2015.
- ANTONINI P., *Riconfermata la tesi "impugnazione-merito" nelle contestazioni su transfer pricing (nota a Cass., Sez. Trib., sent. 15/01-19/09/2014, n. 19750, Il ruolo del giudice di merito nel processo tributario tra principio di conservazione dei provvedimenti e rischio di esautorazione della funzione impositiva)*, in *GT - Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 5/2015.
- ARAMINI F., *Constructive dividends and secondary adjustments nel modello OCSE di convenzione alla luce di un parere del Consiglio di Stato francese*, in *Diritto e pratica tributaria internazionale*, n. 2/2001.
- ARDIZZONE G., Voce *Dogana e imposte doganali*, in *Enciclopedia Giuridica Treccani*, vol. XII, Roma - Milano, 1988.
- ARMELLA S., *I dazi doganali*, in *Diritto tributario internazionale*, coord. da V. UCKMAR, 3^a ed., Padova, 2005.
- ARMELLA S., *Diritto doganale*, Milano, 2015.
- ARMELLA S., CRISTIANO V., *Il valore doganale della merce nei rapporti infragruppo*, in *L'IVA*, n. 2/2012.
- ARMELLA S., MANNARINO L., *Il metodo del "first sale price": legittimi risparmi sui dazi doganali*, in *Corriere tributario*, n. 16/2016.
- ARMELLA S., MANNARINO L., *Nuovo codice doganale dell'Unione: cosa cambia nelle regole sul valore doganale*, in *Corriere tributario*, n. 19/2016.
- ARMELLA S., PIEMONTESE L., *L'Amministrazione finanziaria riconosce i valori di "transfer pricing" anche ai fini doganali*, in *Corriere tributario*, n. 3/2016.
- ASAKURA H., *World history of customs and tariff*, OMD Publications, Bruxelles, 2003.
- AVOLIO D., DE ANGELIS E., *"Transfer pricing" e aggiustamenti di prezzo in dogana: analisi comparata e soluzioni*, in *Corriere tributario*, n. 39/2014.
- AVOLIO D., DE ANGELIS E., *"Transfer pricing" e valore in dogana: esperienze a confronto e possibili soluzioni*, in *Corriere tributario*, n. 35/2014.
- AVOLIO D., DE ANGELIS E., *Transfer pricing e valore in dogana: analisi comparata ed esperienze a confronto*, in AA.VV., *Valore in dogana e transfer pricing*, a cura di MAYR S., SANTACROCE B., Milano, 2014.

- AVOLIO D., SANTACROCE B., *Oneri documentali e prova nel «transfer pricing»*, in *Corriere tributario*, n. 37/2012.
- AVOLIO D., SANTACROCE B., *Documentazione sul «transfer pricing»: considerazioni «de iure condendo» su alcuni casi dubbi*, in *Corriere tributario*, n. 2/2012.
- AVOLIO D., SANTACROCE B., *Il «transfer pricing» nei finanziamenti «intercompany»*, in *Corriere tributario*, n. 44/2013.
- AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Con il ruling internazionale in valore in dogana accoglie la documentazione sui prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, n. 47/2015.
- AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Il concetto di «persone legate» e il controllo di qualità nell'accertamento di valore in dogana*, in *Corriere tributario*, n. 25/2012.
- AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *La Corte di Cassazione esclude il rimborso dei dazi in eccedenza per rettifiche da «transfer pricing»*, in *Corriere tributario*, n. 28/2013.
- AVOLIO D., SANTACROCE B., SBANDI E., *Transfer pricing e valore in dogana: le linee guida dell'ICC di Parigi*, in *Corriere tributario*, n. 31/2012.
- BAGGIO R., TOSI L., *Lineamenti di diritto tributario internazionale*, 4^a ed., Padova, 2013.
- BALZANI F., *Il transfer pricing*, in *Corso di diritto tributario internazionale*, coord. da UCKMAR V., 2^a ed., Padova, 2002.
- BAKKER A., OBUOFORIBO B., *Transfer pricing and custom valuation – Two world to tax as one*, in *International Bureau of Fiscal Documentation – IBFD*, 2009.
- BAKKER A., *Transfer pricing and business restructurings – Streamlining all the way*, in *International Bureau of Fiscal Documentation – IBFD*, 2009.
- BALLANCIN A., *La disciplina italiana del transfer price tra onere della prova, giudizi di fatto e l'(in)esistenza di obblighi documentali*, in *Rassegna tributaria*, n. 6/2006.
- BASTIN L., *Transfer pricing and the WTO*, in *Journal of world trade*, 48 (1), 2014.
- BATOCCHI F., *Commento sub art. 9, D.P.R. n. 917/1986*, in FALSITTA G., FANTOZZI A., MARONGIU G., MOSCHETTI F., *Commentario breve alle leggi tributarie. Tomo III TUIR e leggi complementari*, a cura di FANTOZZI A., Padova, 2010.
- BEGHIN M., *“Transfer pricing interno”, interpretazione autentica “rovesciata” e prova della fattispecie elusiva*, in *Corriere tributario*, n. 47-48/2015.
- BEGHIN M., *La Cassazione legittima la rettifica della dichiarazione per diversità tra prezzo e valore*, in *Corriere tributario*, n. 24/2008.
- BERGAMI D., *Consolidato fiscale internazionale: la salvaguardia del principio del valore normale*, in *Dialoghi di diritto tributario*, 2004.
- BERGAMI D., *La salvaguardia del principio del valore normale nel consolidato fiscale internazionale*, in *Fiscalità internazionale*, n. 1/2004.

- BERGAMI D., *Onere della prova a carico dell'amministrazione nel transfer pricing*, in *Corriere tributario*, 2006.
- BERR C.J., TRÉMEAU H., *Le droit douanier, communautaire et national*, 7^a ed., Parigi, 2006.
- BESIO P., *Il transfer pricing*, in AA.VV., *Manuale di fiscalità internazionale*, a cura di DRAGONETTI A., PIACENTINI V., SFONDRINI A., 4^a ed., Milano, 2014.
- BONARELLI P., "Transfer pricing": secondo la Cassazione spetta al fisco l'onere della prova, in *Fiscalità internazionale*, n. 1/2007.
- BORGOGGIO A., *Applicabilità del transfer pricing interno*, in *Il fisco*, n. 20/2014.
- BORGOGGIO A., *Determinazione del valore normale nel transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 41/2013.
- BORGOGGIO A., *Transfer pricing e natura elusiva dell'operazione*, in *Il fisco*, n. 31/2012.
- BORIA P., *Il sistema tributario*, Milano, 2008.
- BORIA P., *Diritto tributario europeo*, 2^a ed., Milano, 2015.
- BONTEMPO F., *Transfer pricing: le preziose indicazioni della Corte di Cassazione per smascherare le operazioni infragruppo con finalità elusive*, in *Il fisco*, n. 33/2007.
- BURNETT C., *International Tax Arbitration*, Legal Studies Research Paper n. 08/31, Aprile 2008, in *Social Science Research Network Electronic Library* (<http://ssrn.com>).
- CAMOZZI M., *Il transfer pricing*, in AA.VV., *Le imposte nel diritto tributario italiano*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, suppl. n. 4/1992.
- CAMPOS G., *Transfer pricing survey of major trading nations*, in *Bulletin for international fiscal documentation*, vol. 50, n. 5/1996.
- CAPOLUPO S., *D.L. 31 maggio 2010, n. 78, convertito - Transfer pricing. Predisposizione della documentazione e disapplicazione delle sanzioni*, in *Il fisco*, n. 33/2010.
- CAPOLUPO S., *Transfer pricing e prova di elusione*, in *Il fisco*, n. 28/2008.
- CARBONE S. M., *Presupposti soggettivi per l'adozione del transfer price*, in AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.
- CARPENTIERI L., *Redditi in natura e valore normale nelle imposte sui redditi*, Milano, 1997.
- CARPENTIERI L., LUPI R., STEVANATO D., "Transfer pricing interno" tra abuso del diritto e valore normale, in *Dialoghi tributari*, n. 5/2013.
- CARPENTIERI L., LUPI R., STEVANATO D., *La tassazione delle società nella riforma fiscale*, Milano, 2002.
- CARPENTIERI L., LUPI R., STEVANATO D., *Il diritto tributario nei rapporti internazionali*, Milano, 2003.
- CARPENTIERI L., *Valore normale e transfer pricing "interno" ovvero alla ricerca dell'arma accertatrice perduta*, in *Rivista di diritto tributario*, n. 23/2013.

- CASLEY A., *The basic framework of the cost plus method*, in *International Transfer Pricing Journal*, n. 3/1999.
- CASLEY A., ABU-EL-ATA A., *United Kingdom – The cost plus method*, in *International transfer pricing journal*, IBFD, 1999.
- CASLEY A., KRITIKIDES A., *Transactional net margin method, comparable profits method and arm's length principle*, in *International transfer pricing journal*, n. 5/2003.
- CERIONI F., *Dichiarazioni e controlli doganali nel nuovo codice dell'Unione europea*, in *Corriere tributario*, n. 48/2013.
- CERIONI F., *Entrato in vigore il codice doganale dell'Unione europea*, in *Corriere tributario*, n. 46/2013.
- CERRATO M., *International aspects of transfer pricing litigation*, in *International transfer pricing journal*, n. 1/2002.
- CHINELLATO G., *Commento sub art. 110 TUIR - Norme generali sulle valutazioni (co. 1-6)*, in AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle Imposte sui Redditi*, a cura di TINELLI G., Padova, 2009.
- COLLINS M., *International transfer pricing in the ethical pharmaceutical industry*, in *International Bureau of Fiscal Documentation – IBFD*, 1993.
- COMI G., MARCONI M., *Transfer pricing: al contribuente l'onere della prova anche sull'inerenza dei costi*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 5/2013.
- COMMITTERI G.M., *Il secondo Bollettino dell'Agenzia delle Entrate sul ruling internazionale*, in *Corriere tributario*, n. 22/2013.
- CONSALVO L., *L'efficacia degli accordi conclusi a seguito delle procedure amichevoli previste dalle convenzioni contro le doppie imposizioni*, in *Bollettino tributario*, n. 18/1993.
- COOLS M., *Increased transfer pricing regulations: what about the managerial role of transfer pricing?*, in *Transfer pricing journal*, n. 4/2003.
- COPPEN P., MALHERBE J., *Prix de transfer entre enterprises apparentées et valeur en douane*, in AA.VV., *Réflexions offertes à Paul Sibille*, Bruylant, Bruxelles, 1981.
- CORDEIRO GUERRA R., *Diritto tributario internazionale. Istituzioni*, Padova, 2012.
- CORDEIRO GUERRA R., *La disciplina del transfer price nell'ordinamento italiano*, in *Rivista di diritto tributario*, 2000, I.
- CORDEIRO GUERRA R., DORIGO S., *La documentazione dei prezzi di trasferimento*, in *Corriere tributario*, n. 33/2010.
- COTTANI G., *Italian transfer pricing legislation: an international perspective*, in *Bullettin for international taxation*, International Bureau of Fiscal Documentation, 2010.
- COTTANI G., *Supreme court decision on transfer pricing: burden of proof, anti-avoidance interpretation and abuse of law principle*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/2007.

- COTTANI G., *Valuation of intangibles for direct tax and customs purposes: is convergence the way ahead?*, in *International transfer pricing journal*, n. 9-10/2007.
- CROVATO F., *Valore normale, prezzi interni e reinterpretazione dei contratti*, in *Dialoghi tributari*, n. 6/2008.
- CROXATTO G.C., *La imposizione delle imprese con attività internazionale*, Padova, 1965.
- CROXATTO G.C., Voce *Società multinazionali (dir. trib.)*, in *Novissimo Digesto italiano*, App. VII, Torino, 1985.
- CUTRERA AC., *Principi di diritto e politica doganale*, 2^a ed., Padova, 1941.
- CUTRERA AC., CUTRERA AL., Voce *Dogana (Funzioni - Ordinamento)*, in *Novissimo Digesto Italiano*, vol. XVI, Torino, 1957.
- D'ALFONSO G., *I controlli delle autorità fiscali per l'accertamento dei transfer prices*, in *Atti del convegno IIR, Transfer pricing*, 2002.
- D'AMATI N. - URICCHIO A. - COCO C., *Sistema istituzionale del diritto tributario*, Bari, 2010.
- DAMI F., *Abuso del diritto per mancata applicazione del valore normale al "transfer pricing" domestico?* (nota a Cass., Sez. Trib., sent. 22/06/2015, n. 12844, *Rapporti di gruppo e "transfer pricing" interno: il valore normale non può dar luogo ad "automatismi"*), in *GT - Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 11/2015.
- DAMI F., *I rapporti di gruppo nel diritto tributario*, Milano, 2011.
- D'ANGELO G., *Sulle recenti disposizioni di interpretazione autentica in materia di "valore normale" contenute nel c.d. decreto internalizzazione*, in *Rivista di diritto tributario*, 2016.
- DE ANGELIS E., SANTACROCE B., SBANDI E., *L'analisi del valore doganale integra la documentazione sui prezzi di trasferimento*, in *L'IVA*, n. 2/2016.
- DE CICCIO A., Voce *Accertamento tributario doganale*, in *Digesto delle discipline privatistiche - Sezione commerciale*, Torino, 2007.
- DE CICCIO A., Voce *Diritto doganale*, in *Digesto delle discipline privatistiche - Sezione commerciale*, III Agg., Torino, 2007.
- DE CICCIO A., Voce *Tariffa doganale comune*, in *Digesto delle discipline privatistiche - Sezione commerciale*, Torino, 2007.
- DEIANA A., *Thin capitalization and transfer pricing*, in *International transfer pricing journal*, n. 5/1997.
- DELLA VALLE E., *Commento sub art. 110 TUIR - Norme generali sulle valutazioni (co. 7-12 bis)*, in AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle Imposte sui Redditi*, a cura di TINELLI G., Padova, 2009.
- DELLA VALLE E., *Il transfer price nel sistema dell'imposizione sul reddito*, in *Rivista di diritto tributario*, 2009, I.

- DELLA VALLE E., *La deducibilità dei costi per servizi infragruppo*, in *Corriere tributario*, n. 42/2008.
- DELLA VALLE E., *Le direttive sui controlli: i grandi contribuenti, le frodi e la fiscalità internazionale*, in *Il fisco*, n. 39/2014.
- DELLA VALLE E., *Oggetto ed onere della prova nelle rettifiche da «transfer price»*, in *GT - Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 10/2013.
- DELLA VALLE E., MELIS G., *Possono essere ripresi a tassazione gli interessi relativi ad un finanziamento infruttifero erogato a consociate estere comunitarie?*, in *Diritto e pratica tributaria internazionale*, 2007.
- DELLA VALLE E., TOMBOLESI R., *“Transfer pricing” interno tra corrispettivo e valore normale*, in *GT – Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 12/2013.
- DENARO A., *Gli aggiustamenti compensativi a confronto le posizioni di OCSE ed EU Joint Transfer Pricing Forum*, in *Corriere tributario*, n. 28/2014.
- DENARO A., *Le rettifiche secondarie di transfer pricing: stato dell’arte e prospettive di sviluppo*, in *Il fisco*, n. 21/2012.
- DENARO A., *Spagna, per il transfer pricing ok alla valutazione doganale*, in *FiscoOggi* del 26/02/2010.
- DE PIRRO R., GHIRINGHELLI M., *Transfer pricing e finanziamenti infragruppo: il mercato del mutuante identifica il valore normale*, in *Il fisco*, n. 39/2013.
- DEZZANI F., DEZZANI L., *Controllante tedesca, controllata italiana: tasso di interesse del mercato del mutuante tedesco*, in *Il fisco*, n. 13/2014.
- DI LORENZO M., *Corso di diritto doganale*, Milano, 1947.
- DITILLO A., *I prezzi di trasferimento nella prospettiva gestionale*, in AA.VV., *I prezzi di trasferimento, determinanti e metodologie di calcolo*, Milano, 2002.
- DITILLO A., MELONI G., *Le determinanti della politica dei prezzi di trasferimento: lo schema di analisi*, in AA.VV., *I prezzi di trasferimento, determinanti e metodologie di calcolo*, Milano, 2002.
- DOMINICI R., *Le regole per la risoluzione dei conflitti in materia di doppia imposizione internazionale*, in AA.VV., *Corso di diritto tributario internazionale*, coord. da UCKMAR V., Padova, 2003.
- DONESANA A., *Adeguamento alle direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 9/2010.
- FABIO M., *Customs law of the European Union*, 4^a ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2012.
- FABIO M., *Il valore della merce in dogana*, in SCUFFI M., MICCINESI M., ALBENZIO G., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, Milano, 2014.
- FABIO M., *La rilevanza delle policy di transfer pricing per la riconciliazione in dogana*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 4/2014.

- FABIO M., *Manuale di diritto e pratica doganale*, Milano, 2014.
- FABIO M., “*Transfer pricing*” e valore in dogana: le istruzioni della Organizzazione Mondiale delle Dogane, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 11/2015.
- FABIO M., *Valore doganale e transfer pricing nei rapporti internazionali: i due poli di uno stesso pianeta*, in *Commercio internazionale*, n. 14/2008.
- FABIO M., *Valore doganale e transfer pricing*, in *Diritto e fiscalità internazionale*, n. 3/2011.
- FALSITTA G., FANTOZZI A., MARONGIU G., MOSCHETTI F., *Commentario breve alle leggi tributarie. Tomo III TUIR e leggi complementari*, a cura di FANTOZZI A., Padova, 2010.
- FALSITTA G., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2010.
- FALSITTA G., SCHIAVOLIN R., *Le imposte doganali*, in FALSITTA G., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2010.
- FANTOZZI A., *Il diritto tributario*, Torino, 2003.
- FANTOZZI A., *Diritto tributario*, 4^a ed., Milano, 2012.
- FANTOZZI A., MANGANELLI A., *Qualificazione e determinazione dei redditi prodotti da imprese estere in Italia: applicabilità della normativa sui prezzi di trasferimento nei rapporti tra stabile organizzazione e casa madre*, in *Studi in onore di Victor Uckmar*, Padova, 1997.
- FEINSCHREIBER R. (a cura di), *Transfer pricing handbook*, 3^a ed., New York, 2001.
- FERRANTI G., *Finalità ed effetti degli oneri documentali per il transfer pricing*, in *Corriere tributario*, n. 3/2011.
- FERRANTI G., *La Corte di Cassazione chiarisce il principio di inerenza per le transazioni “intercompany”*, in *Corriere tributario*, n. 27/2015.
- FERRANTI G., “*Transfer pricing interno*” e valore normale: la Cassazione persevera nell’errore, in *Corriere tributario*, n. 29/2015.
- FERRANTI G., “*Transfer pricing*” interno secondo la Cassazione tra elusione ed inerenza, in *Corriere tributario*, n. 33/2013.
- FERRONI B., *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 24/2014.
- FERRONI B., *Transfer pricing e valore doganale*, in AA.VV., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, a cura di SCUFFI M., ALBENZIO G., MICCINESI M., Milano, 2014.
- FILIPPI P., *Dalla procedura amichevole alla procedura arbitrale: osservazioni*, in *Diritto e pratica tributaria*, 1996.
- FIORENZA S., *Voce Dogana e tributi doganali*, in *Digesto delle discipline privatistiche - Sezione commerciale*, vol. V, Torino, 1990.

- FOLEY S., BURNS P., *The APA program as a model for succesful alternative dispute resolution*, in *Tax management international journal*, 2003.
- FORT G., *La determinazione del reddito della stabile organizzazione secondo il TUIR ed il Modello OCSE*, in *La stabile organizzazione delle imprese industriali e commerciali*, a cura di MAYR S., SANTACROCE B., Milano, 2013.
- FRANCESCUCCI D., *The arm's length principle and group dynamic – Part 1: the conceptual shortcomings*, in *International transfer pricing journal*, n. 2/2004.
- FRANSONI G., *I dazi doganali*, in FANTOZZI A., *Il diritto tributario*, Torino, 2003.
- FREITAS DOS REIS D.N.T., *The tension between transfer pricing and customs valuation*, Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Economia e Gestão, 2012.
- FRIS P., *Dealing with arm's length and comparability in the years 2000*, in *International transfer pricing journal*, vol. 10, n. 6/2003.
- FRIS P., *The transfer pricing agenda for Europe*, in *Transfer pricing journal*, n. 4/2003.
- FUXA D., *“Transfer pricing study” e determinazione del valore in dogana: verso un'integrazione?*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 8/2011.
- GAFFURI G., *Diritto tributario. Parte generale e parte speciale*, 7^a ed., Padova, 2012.
- GAFFURI G., *Il ruling internazionale*, in *Rassegna tributaria*, n. 2/2004.
- GAFFURI G., *La tassazione dei redditi d'impresa prodotti all'estero. Principi generali*, Milano, 2008.
- GAGGERO A., *Il transfer pricing (1992-2015)*, in *Diritto e pratica tributaria*, 2015, II (*Rassegne di giurisprudenza*).
- GARBARINO C., *Il metodo convenzionale della procedura amichevole. Considerazioni generali*, in *La tassazione del reddito transnazionale*, Padova, 1990.
- GARBARINO C., *La tassazione del reddito transnazionale*, Padova, 1990.
- GARBARINO C., *Manuale di tassazione internazionale*, 2^a ed., Milano, 2008.
- GARBARINO C., *Note a margine del caso “Onduline”: interpretazione funzionale delle convenzioni contro le doppie imposizioni e procedura amichevole*, in *Diritto e pratica tributaria*, 1989.
- GARBARINO C., *Voce Transfer price*, in *Digesto delle discipline privatistiche – Sezione commerciale*, Vol. XVI, 1999.
- GAZZO M., *Transfer pricing e ruling internazionale: luci ed ombre del nuovo istituto*, in *Fiscalità internazionale*, n. 2/2004.
- GIARDINA G., *Transfer pricing and the traditional methods: a comparative analysis*, in *Diritto e pratica tributaria internazionale*, suppl. al n. 6/2002.

- GRECIAN D., SILBERZTEIN C., *OECD launches an invitation to comment on comparability issues*, in *International transfer pricing journal*, n. 5/2003.
- GOTTLIEB R., PEARSON D., SALVATI S., *Customs Valuation and Implications of Transfer Pricing: A Canadian View*, 2011.
- GRUBBERT H., MUTTI J., *Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making*, The MIT Press, 1991.
- HAMAEEKERS H., *Arm's length – How long?*, in *International transfer pricing journal*, n. 2/2001, e in KIRCHHOF P., MORIS LEHNER A.R., MICHAEL R., *International and comparative taxation: essays in honour of Klaus Vogel*, 2002.
- HAMAEEKERS H., *Can the free negotiations of prices within a multinational enterprises serve as an arm's length transfer pricing method?*, in *International transfer pricing journal*, n. 1/1997.
- HAMAEEKERS H., *Income allocation in the 21st century: the end of transfer pricing?*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/2005.
- HAMAEEKERS H., *The comparable profits method and the arm's length principle*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/2003.
- HERKSEN M., *2003 IRS report on APAs: a case for increased arbitration procedures*, in *International transfer pricing journal*, n. 5/2003.
- HOBSTER J., THIBEAULT C., TOMAR R., WRIGHT D.R., *Practical implications or the PATA documentation package*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/2003.
- IBÀÑEZ MARSILLA S., *Customs valuation and transfer pricing*, ERA Forum, vol. 9, n. 3, Springer-Verlag, 2008.
- IBÀÑEZ MARSILLA S., *Towards customs valuation compliance through corporate income tax*, in *World customs journal*, vol. 5, n. 1.
- IDSINGA F., KALSHOVEN B.J., VAN HERKSEN M., *Let's Tango! The Dance between VAT, Customs and Transfer Pricing*", in *International Transfer Pricing Journal*, Issue 5/2005.
- JOSEPH A., *Customs duty valuation and transfer pricing*, in *Asia-Pacific tax bulletin*, n. 6/2014.
- KRATZER C., *Transfer pricing methods*, in AA.VV., *Transfer Pricing Manual*, Londra, 2008.
- KROPPEH H.K., RASCH S., *Interpretation of the arm's length principle under art. 9 of the OECD model tax treaty: does the arm's length principle cover formal requirements?*, in *International transfer pricing journal*, n. 1/2004.
- KUPPENS J., OOSTERHOFF D., *The Netherlands – Business restructuring and permanent establishment*, in *International transfer pricing journal*, IBFD, 2006.
- LAROMA JEZZI P., *Transfer pricing come abuso del diritto: tanto rumore per nulla?*, in *Rivista di diritto tributario*, 2012, II.
- LEDDA F., *Best practices per la documentazione dei prezzi di trasferimento infragruppo*, in *Azienda & Fisco*, n. 10/2010.

- LEO M., *Le imposte sui redditi nel Testo Unico*, Milano, 2016.
- LEO M., FERRANTI G., *Commento al nuovo Testo unico*, in *Il fisco*, n. 11/1987.
- LIBURDI D., *Provvedimento dell'Agencia delle Entrate del 29 settembre 2010 - Documentazione dei prezzi di trasferimento: emanate dall'Agencia delle Entrate le disposizioni attuative*, in *Il fisco*, n. 37/2010.
- LIBURDI D., *Telefisco 2011 - Le nuove indicazioni dell'Agencia delle Entrate sulla disciplina dei prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, n. 6/2011.
- LUCAS MAS M., *Section 1059A: an obstacle to achieving consistent legislation?*, in *International transfer pricing journal*, 2008.
- LUPI R., *Diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2005.
- LUPI R., *Abuso del diritto e valore normale*, in *Dialoghi tributari*, n. 5/2013.
- LUPI R., *Processo tributario e "transfer pricing" tra prova e argomentazione*, in *Corriere tributario*, n. 38/2007.
- LUPI R., LAZZARINI L., LEOTTA M., MAZZETTI M., *"Transfer pricing" e presenza di soci esterni nella compagine sociale*, in *Dialoghi tributari*, n. 4/2012.
- MALHERBE J., *Transfer pricing and the GATT custom valuation code*, 1979.
- MAISTO G., *Il progetto di rapporto OCSE sui prezzi di trasferimento*, in *Rivista di diritto tributario*, 1995.
- MAISTO G., *Il regime tributario dei dividendi nei rapporti tra società madri e figlie*, Giuffrè, 1996.
- MAISTO G., *Il regime tributario delle operazioni intercorrenti tra imprese residenti e società estere soggette a regime fiscale privilegiato*, in *Rivista di diritto tributario*, n. 11/1991.
- MAISTO G., *La disciplina dei prezzi di trasferimento infragruppo*, in *Materiali di diritto tributario internazionale*, a cura di SACCHETTO C., ALEMANNO L., Milano, 2002.
- MAISTO G., *Losses and the arm's length principle*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/1997.
- MAISTO G., *OECD Revision of chapter I-III and IX of the Transfer Pricing Guidelines: some comments on hierarchy of methods and re-characterization of actual transactions undertaken*, in WEBER D., VAN WEEGHEL S., *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines – A critical review*, Alphen aan den Rijn, 2011.
- MAISTO G., *Cross-Border Valuation for Income Tax, Customs Duties and VAT*, in *Bulletin for International Taxation*, 2001.
- MAISTO G., *Il transfer price nel diritto tributario italiano e comparato*, Padova, 1985.
- MAISTO G., *Le innovazioni apportate per i rapporti internazionali*, in AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.

- MAISTO G., *Profili internazionalistici dell'imposizione delle imprese nella delega per la riforma tributaria*, in *Rivista di diritto tributario*, 2003, I.
- MAISTO G., *The tax treatment of transfer pricing in Italy*, in *The tax treatment of transfer pricing*, a cura dell' *International bureau of fiscal documentation – IBFD*, 2003.
- MALM M., *Custom valuation and transfer pricing: two sides of the same coin*, Jonkoping International Business School, 2009.
- MANGANIELLO A., Voce *Dogana (ordinamento doganale)*, in *Enciclopedia del Diritto*, vol. XIII, Milano, 1964.
- MARCHESE S., GNUDI M., *I metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento (transactional profit methods) in base alle Linee Guida OCSE e la loro revisione*, in *Bollettino Tributario*, n. 2/2012.
- MARCHISIO E., *Il valore di gruppo e il valore nel gruppo. Disciplina civilistica e fiscale degli scambi intragruppo a valore diverso da quello di mercato*, in *Rivista di diritto tributario*, n. 1/2014.
- MARINO G., *La relazione di controllo nel diritto tributario*, Padova, 2008.
- MARTIN JOVANOVIČ J., *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, in BAKKER A., OBUOFORIBO B., *Transfer pricing and customs valuation – Two worlds to tax as one*, in *International Bureau of Fiscal Documentation – IBFD*, 2009.
- MARTIN JOVANOVIČ J., *Customs valuation and transfer pricing. Is it possible to harmonize customs and tax rules?*, Institute of Comparative Law, McGill University of Montreal, 2000.
- MARTONE A., *La determinazione dei prezzi di trasferimento intercompany: normativa e metodologie applicabili*, in *Il fisco*, n. 11/2013.
- MASSARI P., *La rappresentanza in Dogana nel nuovo codice doganale dell'Unione: com'è, come sarà*, in *L'IVA*, n. 1/2014.
- MASSARI P., *Rettifiche del valore in dogana direttamente impugnabili avanti l'autorità giudiziaria*, in *L'IVA*, n. 8/2014.
- MASSARI P., *"Royalties" e diritti di licenza nella giurisprudenza di merito, in attesa di pronunce di legittimità*, in *Corriere tributario*, n. 16/2014.
- MASTELLONE P., *The shift in the burden of proof in regard to transfer pricing*, in *European taxation*, vol. 51, n. 5/2011.
- MASUI Y., *Transfer pricing and Customs duties*, in *Bulletin for international taxation*.
- MAYR S., *Alcune osservazioni sul decreto di attuazione della norma sul trasferimento della sede all'estero*, in *Bollettino tributario*, n. 19/2013.
- MAYR S., *In tema di valore normale nella cessione di beni ad una trading estera*, in *Bollettino tributario*, n. 3/1996.
- MAYR S., *La procedura amichevole nei trattati contro le doppie imposizioni*, in *Bollettino tributario*, 1981.

- MAYR S., FORT G., *Normativa sul transfer pricing e utilizzazione di nomi o marchi da parte di distributori*, in *Corriere tributario*, n. 5/2000.
- MAZZETTI DI PIETRALATA M., LEONI G., LAZZARINI L., *Gli sconti infragruppo in materia di transfer pricing: analisi della giurisprudenza di merito e di legittimità*, in *Il fisco*, n. 47-48/2013.
- MEDICI S., *La procedura consultiva nella convenzione stipulata tra Austria e Germania per evitare le doppie imposizioni: verso il diritto convenzionale uniforme?*, in *Diritto e pratica tributaria internazionale*, suppl. al n. 6.
- MELONI G., *I prezzi di trasferimento, meccanismo operativo di supporto al governo d'azienda*, in AA.VV., *I prezzi di trasferimento, determinanti e metodologie di calcolo*, Milano, 2002.
- MENCARELLI S., *Commento sub art. 9 TUIR - Determinazione dei redditi e delle perdite*, in AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle Imposte sui Redditi*, a cura di TINELLI G., Padova, 2009.
- MENTI F., *Il "transfer pricing" e l'onere di provare la conformità dei prezzi praticati a quelli della libera concorrenza*, in *Diritto e pratica tributaria*, n. 1/2014.
- MENTI F., *Il valore normale e il prezzo di libera concorrenza nelle transazioni fra imprese del gruppo transnazionale residenti negli Stati membri dell'UE*, in *Diritto e pratica tributaria*, n. 5/2014.
- MERCURIO V., *Voce Dogana e imposte doganali*, in *Dizionario di diritto pubblico*, diretto da CASSESE S., III, Milano, 2006.
- MURPHY M.E., FILES H.E., *The intersection of transfer pricing and customs valuation: challenges (and opportunities) for multinational enterprises*, in *International Taxation Law Review*, Issue 5/2009.
- MUSSELLI A., MUSSELLI A.C., *Transfer pricing. I prezzi di trasferimento internazionali. Fiscalità italiana e dei Paesi OCSE*, Milano, 2012.
- NAVARRINI F., *Il trattamento delle singole categorie reddituali*, in CORDEIRO GUERRA R., *Diritto tributario internazionale. Istituzioni*, Padova, 2012.
- OCSE, *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administration*, Parigi, 2010.
- ONEGLIA F., LA CANDIA G., *Onere della prova nel transfer pricing*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 10/2012.
- OOSTERHOFF D., DONGA P., *Practical application of transactional profit methods*, in *International transfer pricing journal*, n. 1/2001.
- PADOVANI F., *I tributi doganali*, in RUSSO P., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, 2^a ed., Milano, 2009.
- PAGAN J.C., WILKIE J.S., *Transfer pricing strategy in a global economy*, Amsterdam, 1993.
- PALUMBO G., *Rassegna sistematica sull'attuale orientamento della giurisprudenza di legittimità in argomento di transfer pricing (2010-2014)*, in *Rivista di diritto tributario*, 2014, II.

PARENTI A., *Il WTO*, Bologna, 2011

PEDROTTI F., *Il non condivisibile utilizzo dell'art. 37-bis del DPR 29 settembre 1973, n. 600 e del principio costituzionale di divieto di abuso del diritto al fine di contrastare una presunta violazione in materia di "prezzi di trasferimento"*, in *Rivista di diritto tributario*, 2012, V.

PEIROLO M., VALDONIO M., *Ancora in tema di transfer pricing interno: limiti all'utilizzo del valore normale nei rapporti intra-gruppo tra società residenti*, in *Diritto e pratica tributaria*, n. 4/1999.

PERIN L., ADELCHI ROSSI A., *Prezzi di trasferimento, procedure amichevoli e rettifiche collaterali*, in *Il fisco*, n. 40/1999.

PIAZZA M., DELLA CARITÀ A., *Aspetti problematici dell'analisi di comparabilità sul transfer pricing*, in *Corriere tributario*, n. 3/2011.

PIKE D.V., *US Customs issues first APA ruling since 2003*, in *Transfer Pricing International Journal*, 2010.

PING L., SILBERZTEIN C., *Transfer pricing, custom duties and VAT rules: can we bridge the gap?*, in *World Commerce Review*, Vol. 1, Issue 1, 2007.

PISTONE P., *I prezzi di trasferimento*, in *L'Ordinamento Tributario*, Vol. III, Padova, 1996.

PIZZINI A., *Sulla possibile rilevanza del «valore in dogana» per la determinazione del «valore normale» dei costi ex art. 56, c. 2, D.P.R. 597 del '73 per merci acquistate da imprese italiane presso società controllanti estere*, in *Rassegna tributaria*, 1980, I.

PLASSCHAERT S., *Transfer pricing for managerial purposes in relation to fiscal parameters*, in *International transfer pricing journal*, n. 5/1997.

POZZO A., *Sui presupposti per l'applicazione della normativa «transfer pricing»*, in *Diritto e pratica tributaria*, 1997.

PRZYSUSKI M., LALAPET S., *A comprehensive look at the Berry Ratio in transfer pricing*, in *Tax Notes International*, vol. 40, n. 8, 2005.

REALE O., *Le procedure amichevoli nelle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, in *Rivista di diritto tributario*, n. 4/2003.

REBORA R., RUFFINI R., TERRACCIANO G., *Il diritto di interpello. Tax ruling-Informazione doganale comunitaria-Statuto dei diritti del contribuente*, Roma, 2001.

ROCCATAGLIATA F., *Ripartizione dell'onere della prova in materia di prezzi di trasferimento e principio di vicinanza: uno sguardo oltreconfine*, in *GT – Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 4/2014.

ROHATGI R., *Basic international taxation*, Londra, 2007.

ROLLE G., *Il "valore normale" nella disciplina dei prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, n. 36/2014.

ROLLE G., MIOTTO F.F., *Transfer pricing: servizi infragruppo o accordi di ripartizione dei costi?*, in *Il fisco*, n. 40/2014.

- ROSENOW S., O'SHEA B., *A handbook on the WTO Customs Valuation Agreement*, Cambridge University Press, 2010.
- ROSSI M., *Burden of proof on tax authorities in transfer pricing cases, Italian Supreme Court says*, in *Tax analysts*, 21 nov. 2006.
- ROTONDARO C., *Transfer pricing of intangibles: court rulings on the administrative safe harbour*, in *International transfer pricing journal*, n. 6/2002.
- ROTONDARO C., *Il transfer pricing interno: brevi note in tema di strumenti giuridici di accertamento e metodi di repressione*, in *Diritto e pratica tributaria*, 2003.
- ROTONDARO C., *The notion of «associated enterprises». An (also Italian) problem of treaty interpretation*, in *Diritto e pratica tributaria*, 2000.
- ROTONDARO C., *The notion of associated enterprises: treaty issues and domestic interpretation – an overview*, in *International Transfer Pricing Journal*, n. 1/2000.
- RUSSO P., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, 2^a ed., Milano, 2009.
- RUTGES D., SPORKEN E., VAN STAPPEN D., LUQUET D., *APA are set to take off in Europe*, in *International tax review*, n. 6/2004.
- SACCHETTO C., *Sui presupposti per ricondurre a valore normale costi e ricavi nelle relazioni tra imprese residenti e non residenti*, in *Diritto e pratica tributaria*, vol. 48, n. 2/1977, Parte II.
- SALVINI L., *L'elusione IVA nella giurisprudenza nazionale e comunitaria*, in *Corriere tributario*, n. 39/2006.
- SALVINI L., *La partecipazione del privato all'accertamento tributario*, Padova, 1990.
- SALVINI L., *La «nuova» partecipazione del contribuente (dalla richiesta di chiarimenti allo statuto del contribuente ed oltre)*, in *Rivista di diritto tributario*, 2000, I.
- SALVINI L., *Le procedure arbitrali e amichevoli come strumento per la risoluzione di controversie fiscali*, in *NEQETEP*, n. 2/2009.
- SANTACROCE B., SBANDI E., *Il sistema di verifica del valore doganale: le novità del nuovo Codice UE e le incertezze della giurisprudenza della Corte di Giustizia*, in *L'IVA*, n. 11-12/2016.
- SANTACROCE B., SBANDI E., *Valore doganale e onere della prova nell'applicazione della «first sale rule» per le merci in deposito*, in *Corriere tributario*, n. 21/2013.
- SANTORO E., *Transfer pricing and value added tax in the European Community: is there room for interaction and, if so, where?*, in *International transfer pricing journal*, 2007.
- SAPONARO F., *Scambio di informazioni fiscali nell'Unione Europea. Accertamento e riscossione*, Tangram Edizioni Scientifiche, Trento, 2012.
- SAPONARO F., *I regimi speciali*, in TINELLI G., *Istituzioni di diritto tributario. Il sistema dei tributi*, Padova, 2015.
- SBANDI E., *Le semplificazioni nelle procedure doganali*, in SCUFFI M., MICCINESI M., ALBENZIO G., *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, Milano, 2014.

- SHERMAN S.L., GLASHOFF H., *A businessman guide to the GATT customs valuation code*, International chamber of commerce, Parigi, 1980.
- SIMONTACCHI S., *Profili tributari dei prezzi di trasferimento*, in AA.VV., *I prezzi di trasferimento, determinanti e metodologie di calcolo*, Milano, 2002.
- SIMONTACCHI S., *The cost plus method: determination of the margin and cost use*, in *International transfer pricing journal*, n. 3/1999.
- SIMONTACCHI S., *The impact of the recent economic downturn on transfer pricing: an opportunity to analyse the comparability factor of economic circumstances and the related use of multiple year data?*, in *Derecho Fiscal International. Temas Selectos*, Editorial Porrúa, 2011.
- SMITH T.R., CHANDLER C., *Transfer pricing: recent developments in integrating customs*, in *BNA Tax Management's Transfer Pricing Report*, 2010.
- STEVANATO D., *Il transfer pricing tra evasione ed elusione*, in *GT – Rivista di giurisprudenza tributaria*, n. 4/2013.
- STEVANATO D., *Inerenza quantitativa e destinazione a fini estranei all'impresa quali antidoti al transfer pricing interno*, in *Dialoghi tributari*, n. 5/2013.
- STEVANATO D., *Il consolidato mondiale e il transfer pricing: transazioni con l'estero e rapporti estero su estero*, in *Dialoghi di diritto tributario*, 2004.
- STEVANATO D., *La rilevanza penale del transfer pricing: una questione ancora aperta*, in *Dialoghi di diritto tributario*, 2007.
- STEVANATO D., «*Servizi intercompany*», *divieto di doppia imposizione e simmetria dei flussi reddituali*, in *Dialoghi tributari*, n. 1/2011.
- SUCCIO R., *Advanced pricing agreements e procedure negoziate di determinazione del valore: la Cassazione nega il potere di veto dell'amministrazione finanziaria*, in *Rivista di diritto tributario*, n. 2/2016.
- SWENSON D.L., *Tax reforms and evidence of transfer pricing*, Department of Economics – University of California – National Bureau of Economic Research, 2000.
- TEIXEIRA R.R., *Tax treaty consequences of secondary transfer pricing adjustments*, in *Intertax*, 2009, vol. 37, Issue 8/9.
- TESAURO F., *Istituzioni di diritto tributario. Parte speciale*, II, 9^a ed., Torino, 2012.
- TINELLI G., *Il reddito di impresa nel diritto tributario. Principi generali*, Milano, 1991.
- TINELLI G., *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Rivista di diritto tributario*, n. 5/2002.
- TINELLI G., *Istituzioni di diritto tributario. I principi generali*, 5^a ed., Padova, 2016.
- TINELLI G., *Istituzioni di diritto tributario. Il sistema dei tributi*, Padova, 2015.
- TOMASSINI A., *Riordino degli interpelli: un'occasione da non perdere*, in *Corriere tributario*, n. 18/2014.

- TOMASSINI A., *Ripartito tra fisco e contribuente l'onere della prova nel «transfer pricing»*, in *Corriere tributario*, n. 2/2014.
- TOSI L., *Le predeterminazioni normative dell'imposizione reddituale*, Milano, 1999.
- TOSI L., BAGGIO R., *Lineamenti di diritto tributario internazionale*, 4^a ed., Padova, 2013.
- TOSI L., *Transfer pricing – Disciplina interna e regime convenzionale*, in *Il fisco*, n. 7/2001.
- TRIVELLIN M., *Le procedure amichevoli, con particolare riferimento al transfer pricing: spunti ricostruttivi per rafforzarne l'efficacia in prospettiva di tutela del contribuente*, in *Rivista di diritto tributario*, 2016.
- TROPIN M.J., *Italy's High Court says tax officials bear burden of proof in transfer pricing disputes*, in *Tax management transfer pricing report*, vol. 15, n. 15/2006.
- TUNDO F., *I redditi d'impresa nel Modello di Convenzione OCSE (Art. 7)*, in *Corso di diritto tributario internazionale*, 2^a ed., Padova, 2002.
- TURIS P., *Transfer pricing. Disciplina del Tuir e prevenzione di fenomeni elusivi*, in *Il fisco*, n. 16/2011.
- UCKMAR V., CORASANITI G., DE' CAPITANI DI VIMERCATE P., CORRADO OLIVA C., *Diritto tributario internazionale. Manuale*, 2^a ed., Padova, 2012.
- VAIDYA K., SUPEKAR D., *Transfer pricing and customs valuation – Emerging trends*, in *Asia-Pacific tax bulletin*, n. 4/2014.
- VALENTE P., *Circ. n. 58/E del 15 dicembre 2010 - Transfer pricing: Primi chiarimenti in materia di oneri di documentazione in Italia*, in *Il fisco*, n. 2/2011.
- VALENTE P., *Controversie in materia di transfer pricing: le pronunce della giurisprudenza di merito*, in *Il fisco*, n. 45/2012.
- VALENTE P., *Gli obblighi dichiarativi in materia di transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 26/2012.
- VALENTE P., *Il dibattito internazionale su scambio di informazioni e base imponibile unica*, in *Corriere tributario*, n. 29/2011.
- VALENTE P., *Il transactional net margin method nella disciplina transfer pricing OCSE e nella circ. n. 58/E del 2010*, in *Il fisco*, n. 12/2011.
- VALENTE P., *Il metodo transactional profit split nella disciplina OCSE del transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 16/2011.
- VALENTE P., *La documentazione in materia di transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 34/2010.
- VALENTE P., *La revisione della disciplina OCSE in materia di documentazione per il transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 12/2014.
- VALENTE P., *Prov. Ag. Entrate 29 settembre 2010 - Transfer pricing: i nuovi oneri di documentazione in Italia*, in *Il fisco*, n. 39/2010.

- VALENTE P., “*Small and Medium Enterprises*” e “*Cost Contribution Arrangements*”: la posizione della Commissione Europea, in *Il fisco*, n. 7/2013.
- VALENTE P., *Transfer pricing: ambito di applicazione dell’art. 26 del D.L. n. 78/2010 e suoi effetti*, in *Il fisco*, n. 11/2011.
- VALENTE P., *Transfer pricing: oneri di documentazione per i gruppi italiani ed esteri*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 1/2011.
- VALENTE P., *Transfer pricing. I nuovi oneri di documentazione in Italia*, in *Il fisco*, n. 39/2010.
- VALENTE P., *Transfer pricing. Primi chiarimenti in materia di oneri di documentazione in Italia*, in *Il fisco*, n. 2/2011.
- VALENTE P., *Transfer pricing e società multinazionali. 1997 Global survey*, in *Il fisco*, 1998.
- VALENTE P., ALAGNA C., MATTIA S., *Controversie internazionali: procedure amichevoli e gestione delle relazioni*, Milano, 2013.
- VALENTE P., CARACCIOLI I., MATTIA S., *Transfer pricing interno*, in *Il fisco*, n. 47-48/2013.
- VALENTE P., DELLA ROVERE A., SCHIPANI P., *Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative*, Milano, 2013.
- VALENTE P., MATTIA S., *Gli obblighi dichiarativi in materia di transfer pricing*, in *Il fisco*, n. 21/2013.
- VALENTE P., MATTIA S., *Transfer pricing: il rapporto tra valore normale e valore doganale*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 7/2013.
- VALENTE P., PICONE M., MATTIA S., “*Transfer pricing*”: *documentazione e attività ispettive*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, n. 11/2016.
- VAN DEN BRANDE J., *Use of intragroup agreements*, in *International transfer pricing journal*, vol. 12, n. 3/2004.
- VAN RAAN R., *The valuation of goods for customs purposes*, in *Intertax*, 1981.
- VASAPOLLI A., VASAPOLLI G., *Applicazione della normativa sul transfer pricing quando in Italia la fiscalità è meno gravosa*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 7/2013.
- VASAPOLLI A., VASAPOLLI G., *Il mercato di riferimento che rileva per il valore normale del transfer pricing*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 12/2013.
- VENERUSO A., *Transfer pricing: ai fini dell’applicazione del principio dell’arm’s length rileva il mercato del fornitore dei beni o servizi*, in *Il fisco*, n. 41/2013.
- VENERUSO A., «*Transfer pricing*»: *obblighi di documentazione a supporto delle policy infragruppo*, in *Azienda & Fisco*, n. 12/2010.
- VERLAGE H.C., *Transfer pricing by multinational enterprises, issues and development*, in *Intertax*, n. 8/1982.

- VERLAGE H.C., *Transfer pricing for multinational enterprises. Some economic, international and organizational aspects*, Rotterdam, 1975.
- VICINI RONCHETTI A., *Transfer price tra normativa nazionale e internazionale*, in *Rassegna tributaria*, n. 3/2014.
- VITALE F., *Commento sub art. 110, D.P.R. n. 917/1986*, in FALSITTA G., FANTOZZI A., MARONGIU G., MOSCHETTI F., *Commentario breve alle leggi tributarie. Tomo III TUIR e leggi complementari*, a cura di FANTOZZI A., Padova, 2010.
- VOGELAAR T., *The OECD Guidelines: their philosophy, history, negotiation, form, legal nature, follow up procedures and review*, in HORN, *Legal problems of codes of conduct for MNEs*, Francoforte, 1980.
- VOGEL K., *Klaus Vogel on double taxation convention*, Kluwer Law International, 1998.
- VOZZA A., *Prospettive giurisprudenziali sulle rettifiche del “transfer pricing” fondate sui metodi reddituali*, in *Corriere tributario*, n. 25/2014.
- WILKS J.M., MCSHANE D.J., *Customs valuation and Transfer Pricing in Canada*, 2002.
- WITTENDORFF J., *Transfer pricing and the arm’s length principle in international tax law*, Kluwer Law International, 2010.
- WRIGHT D.R., *International: intangibles and transfer pricing*, in *International transfer pricing journal*.
- WRIGHT D.R., *Transfer pricing when losses arrive*, in *International transfer pricing journal*, n. 5/2002.
- WRIGHT D., KEATES H.A., *United States – The cost plus method*, in *International transfer pricing journal*, IBFD, 1999.
- WORLD CUSTOMS ORGANIZATION, *WCO guide to customs valuation and transfer pricing*, 2015.
- WUNDISH K., *International transfer pricing in the ethical pharmaceutical industry*, in *International Bureau of Fiscal Documentation – IBFD*, 2003.
- ZIELKE R., *Transfer Pricing of Mayor EC Member Countries with Reference to the 2014 Corporate Income Tax Burden of the Thirty-Four OECD Member Countries – Germany, France, United Kingdom, and Italy Compared*, in *EC Tax Review*, n. 6/2014.
- ZIZZO G., *Regole generali sulla determinazione del reddito d’impresa*, in AA. VV., *L’imposta sul reddito delle persone fisiche. Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da TESAURO F., Torino, 1994.