

Nel transfer pricing, analisi di comparabilità in base al caso concreto

La Suprema Corte canadese ha stabilito che, nella determinazione dei prezzi di trasferimento, è necessario considerare l'effettiva realtà economica

/ Piergiorgio VALENTE

Nel periodo 1990-1993, la società farmaceutica canadese GlaxoSmithKline Inc. (di seguito, "GSK Canada") ha acquistato dalla consociata svizzera Adechsa SA la ranitidina, principio attivo utilizzato per la produzione del farmaco Zantac.

L'Amministrazione finanziaria canadese ha **contestato il prezzo di acquisto** della ranitidina praticato nella transazione tra GSK Canada e la consociata svizzera, ritenendolo "not at arm's length", in quanto **cinque volte superiore** a quello praticato tra soggetti indipendenti. A supporto di tale contestazione, è stata presentata un'analisi di comparabilità incentrata sul metodo *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*, confrontando il prezzo per chilogrammo pagato da GSK Canada nella transazione *intercompany* con la consociata svizzera, con quello pagato da generici produttori farmaceutici per l'acquisto di ranitidina generica. GSK Canada ha contestato quanto affermato dall'Amministrazione finanziaria canadese, adducendo le seguenti motivazioni:

- le *business circumstances* nelle quali opera GSK Canada sono **differenti** da quelle dei soggetti individuati dall'Amministrazione finanziaria canadese e, pertanto, **non sono comparabili**;

- la ranitidina acquistata da GSK Canada è prodotta secondo i "Glaxo world standards", e pertanto non può essere comparabile a quella prodotta da *generic companies*.

Con decisione del 26 luglio 2010, la Corte Federale di Appello canadese ha respinto le argomentazioni dell'Amministrazione finanziaria, affermando che il Giudice di primo grado aveva omesso di considerare la "**realtà di business**" che un acquirente ad *arm's length* è tenuto a prendere in considerazione ai fini della **successiva rivendita** del farmaco Zantac, diverso dalla ranitidina generica.

Il 18 ottobre 2012, la Suprema Corte canadese ha conferma-

to quanto deciso dalla Corte Federale di Appello e rimesso nuovamente la decisione al Giudice di primo grado.

In particolare, basandosi su quanto disposto nelle *Transfer Pricing Guidelines OCSE*, essa ha evidenziato che è necessario tenere in considerazione "*the economic and business reality*", nel determinare i **prezzi di trasferimento**.

A parere della Suprema Corte Canadese, i prezzi praticati da produttori farmaceutici generici, di cui all'analisi di comparabilità effettuata dall'Amministrazione finanziaria, non possono essere considerati comparabili a quelli praticati da GSK Canada, dato che quest'ultima opera in una **realtà economica differente**.

Suggerite anche alcune linee guida da seguire

Pertanto, coerentemente con quanto deciso dalla Corte Federale di Appello, la Suprema Corte canadese ha rimesso la decisione del caso al Giudice di primo grado e ha stabilito le linee guida da seguire per la determinazione del **corretto prezzo di trasferimento**:

- il *transfer pricing* non è una scienza esatta e, pertanto, risulta non agevole la determinazione di un esatto valore di riferimento; è necessaria l'identificazione di un *range* entro il quale considerare il prezzo *intercompany* praticato *at arm's length*;

- è opportuno tenere in considerazione le funzioni svolte, i rischi assunti e gli *assets* utilizzati dalle parti coinvolte nella transazione;

- è necessario prendere in considerazione the *independent interest* di ciascuna parte coinvolta nella transazione;

- la determinazione di prezzi di trasferimento *intercompany* superiori a quelli praticati tra soggetti indipendenti non è necessariamente indice di valori *not at arm's length*.