



APPROFONDIMENTO

Transfer pricing L'analisi di funzioni, *assets* e rischi

di Piergiorgio Valente^(*)

L'analisi delle funzioni svolte dalle imprese, delle responsabilità e dei rischi assunti dalle stesse è di primaria importanza al fine di individuare e selezionare le transazioni e le imprese comparabili e, al contempo, scegliere la metodologia di determinazione dei prezzi di trasferimento più adeguata.

Il confronto delle transazioni risulta tanto più affidabile quanto maggiore è la comparabilità delle funzioni, dei rischi e degli *assets* impiegati dall'impresa collegata e dai terzi indipendenti.

1. Premessa

Lo studio del *transfer pricing* presuppone l'individuazione di transazioni comparabili con la transazione oggetto di verifica. Il principio di libera concorrenza presuppone il **confronto** tra le condizioni presenti in una transazione tra **imprese associate** e quelle relative a **imprese indipendenti**. Al fine di giungere ad un giudizio circa la conformità del prezzo di trasferimento con il prezzo di libera concorrenza, è necessario che le transazioni siano **comparabili**, presentino cioè un determinato grado di **affinità**, sotto il profilo dei beni e dei servizi scambiati, delle situazioni di mercato, delle posizioni contrattuali ed economiche nelle quali le imprese si trovano ad operare. Il confronto può essere interno od esterno; nel

primo caso, l'operazione "campione" è effettuata tra la società del gruppo e una società indipendente; nel caso invece di confronto esterno, l'operazione "campione" si riferisce a transazioni tra società indipendenti¹.

Le *Transfer Pricing Guidelines* affermano che due transazioni sono comparabili allorquando vengano soddisfatte le seguenti condizioni:

- nessuna delle differenze tra le situazioni oggetto del confronto può obiettivamente incidere sulla condizione da esaminare dal punto di vista del metodo utilizzato;
- correzioni economicamente accettabili possono essere effettuate al fine di eliminare le conseguenze dovute a tali differenze².

Risulta evidente che, per determinare il grado di compatibilità ed eventualmente apportare gli eventuali aggiustamenti, è necessario individuare le principali caratteristiche delle operazioni poste in essere e delle imprese coinvolte. A tal fine, rilevano una serie di fattori (i c.d. "**5 fattori della comparabilità**"), dalla cui corretta identificazione e valutazione dipende l'affidabilità dell'analisi del *transfer pricing*. Tali fattori sono:

1. le caratteristiche dei beni e dei servizi;
2. le funzioni svolte dalle parti;

¹ Diversamente dalle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE, che non individuano una metodologia di comparazione preferita, la normativa italiana, in particolare la circ. n. 32 del 1980, suggerisce il ricorso al confronto interno. Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, II edizione.

² Correzioni e aggiustamenti, posti in essere al fine di rendere simili e confrontabili le transazioni, possono essere effettuati allorquando le diversità esistenti tra l'operazione campione e quella oggetto di verifica siano effettivamente quantificabili.

(*) Il presente articolo - con modifiche e adattamenti - è parte di un contributo più ampio pubblicato nel Volume di P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, II edizione.

3. i termini contrattuali;
4. la strategia d'impresa;
5. il contesto economico.

Il presente articolo focalizza l'attenzione su uno di tali fattori, l'analisi delle funzioni svolte dalle parti, che riveste un ruolo primario nella corretta determinazione dei prezzi di trasferimento.

2. L'analisi funzionale: generalità

L'assenza di interessi contrapposti che caratterizza i rapporti economici e commerciali posti in essere tra imprese consociate non assicura la pattuizione di corrispettivi aderenti al valore di mercato nell'ambito dei gruppi multinazionali³. Al fine di contrastare possibili distorsioni nell'allocatione dei profitti tra le distinte unità organizzative responsabili delle attività che compongono la *value chain*, la maggior parte dei Paesi industrializzati, e tra essi l'Italia, ha introdotto una disciplina basata sul **principio di libera concorrenza** (*arm's length principle*): il controllo effettuato a fini fiscali tende a verificare che il prezzo fissato nelle transazioni tra imprese correlate rispecchi quello che sarebbe stato stabilito qualora la transazione fosse avvenuta tra imprese indipendenti operanti in condizioni similari.

In tale prospettiva, individuazione e analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli *assets* impiegati dalle due entità coinvolte nella transazione in verifica costituisce una fase fondamentale ai fini della:

- **analisi di comparabilità:** l'individuazione e la selezione di transazioni (o entità) comparabili con quella in verifica non può prescindere da un'indagine accurata delle funzioni effettivamente svolte, dei rischi assunti e degli *assets* impiegati dalle parti coinvolte nella transazione. La comparazione potrà ritenersi affidabile solo qualora funzioni, rischi e *assets* impiegati dai terzi indipendenti (utilizzati quali *comparables*) risultino similari a quelli impiegati dalle entità coinvolte nella transazione in verifica;
- **scelta della metodologia** di determinazione

³ La determinazione dei prezzi di trasferimento delle transazioni tra imprese appartenenti al medesimo gruppo, e dislocate in aree geografiche diverse, risponde ad esigenze di controllo ed efficienza gestionale che non sempre risultano coerenti con le richieste delle Amministrazioni finanziarie volte a garantire l'equa ripartizione dell'utile e, con essa, la potestà impositiva di ciascuno Stato coinvolto nella transazione.

dei prezzi di trasferimento: ai fini della individuazione delle attività che devono essere poste in essere per realizzare il bene o servizio oggetto della transazione in verifica risulta necessario procedere alla rilevazione di attività o processi che compongono la *value chain*⁴.

3. La rilevanza della *value chain*

L'analisi delle funzioni svolte dalle imprese, delle responsabilità e dei rischi assunti dalle stesse è di primaria importanza al fine di individuare e selezionare le transazioni e le imprese comparabili e, al contempo, scegliere la metodologia di determinazione dei prezzi di trasferimento più adeguata.

Quanto al primo aspetto, il confronto delle transazioni risulta tanto più affidabile quanto maggiore è la comparabilità delle funzioni, dei rischi e degli *assets* impiegati dall'impresa collegata e dai terzi indipendenti.

Per quanto attiene, invece, alla scelta della metodologia di determinazione dei prezzi di trasferimento, ai fini della individuazione delle attività necessarie per la realizzazione del bene o servizio oggetto della transazione in verifica, occorre rilevare attività e processi che compongono la *value chain*⁵.

Quest'ultima consente di individuare il valore complessivo creato dall'impresa, mediante:

- le attività che generano valore;
- il margine di profitto.

Il margine di profitto illustra la differenza tra il valore totale creato dall'impresa per i clienti (va-

⁴ Tale fase può essere espletata mediante colloqui con il personale, *memoranda* interni, indagini sulle imprese concorrenti, letteratura sullo specifico comparto economico.

⁵ "The Value Chain concept was developed and popularized in 1985 by Michael Porter (...). Porter defined value as the amount buyers are willing to pay for what a firm provides, and he conceived the «value chain» as the combination of nine generic value added activities operating within a firm – activities that work together to provide value to customers. Porter linked up the value chains between firms to form what he called a Value System; however, in the present era of greater outsourcing and collaboration the linkage between multiple firms' value creating processes has more commonly become called the «value chain» As this name implies, the primary focus in value chains is on the benefits that accrue to customers, the interdependent processes that generate value, and the resulting demand and funds flows that are created. Effective value chains generate profits" (A. Feller-Dr. D. Shunk-Dr. T. Callarman, *Value Chains Versus Supply Chains*, BPT Trends, marzo 2006). Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, II edizione.

lore d'uso) e i relativi costi sostenuti per svolgere le attività generatrici di valore. A loro volta, le attività che generano valore si possono suddividere in attività c.d. “**primarie**” e attività c.d. “**secondarie**” (o di supporto).

Le attività “primarie” aggiungono valore all'*output* dell'impresa e sono principalmente rappresentate da:

- logistica *inbound*, attività di approvvigionamento e gestione del magazzino;
- produzione, che comprende i processi di assemblaggio, di lavorazione e manutenzione, e la gestione degli impianti;
- logistica *outbound* (o distribuzione fisica), che include il magazzinaggio dei prodotti finiti, la gestione dei distributori, la programmazione delle spedizioni;
- *marketing* e vendite, che comprendono le attività di controllo dei canali distributivi, la gestione della forza vendita e del *marketing mix*;
- servizi *post-vendita*, i quali includono i servizi accessori per il miglioramento o il mantenimento del valore del prodotto, come le installazioni, le riparazioni, la fornitura di pezzi di ricambio o accessori.

Le attività “secondarie” fungono da supporto nei confronti dei processi c.d. “primari”. Esse includono in sintesi:

- gestione dell'infrastruttura aziendale: pianificazione e controllo, contabilità, finanza, orga-

nizzazione, informatica, servizi generali;

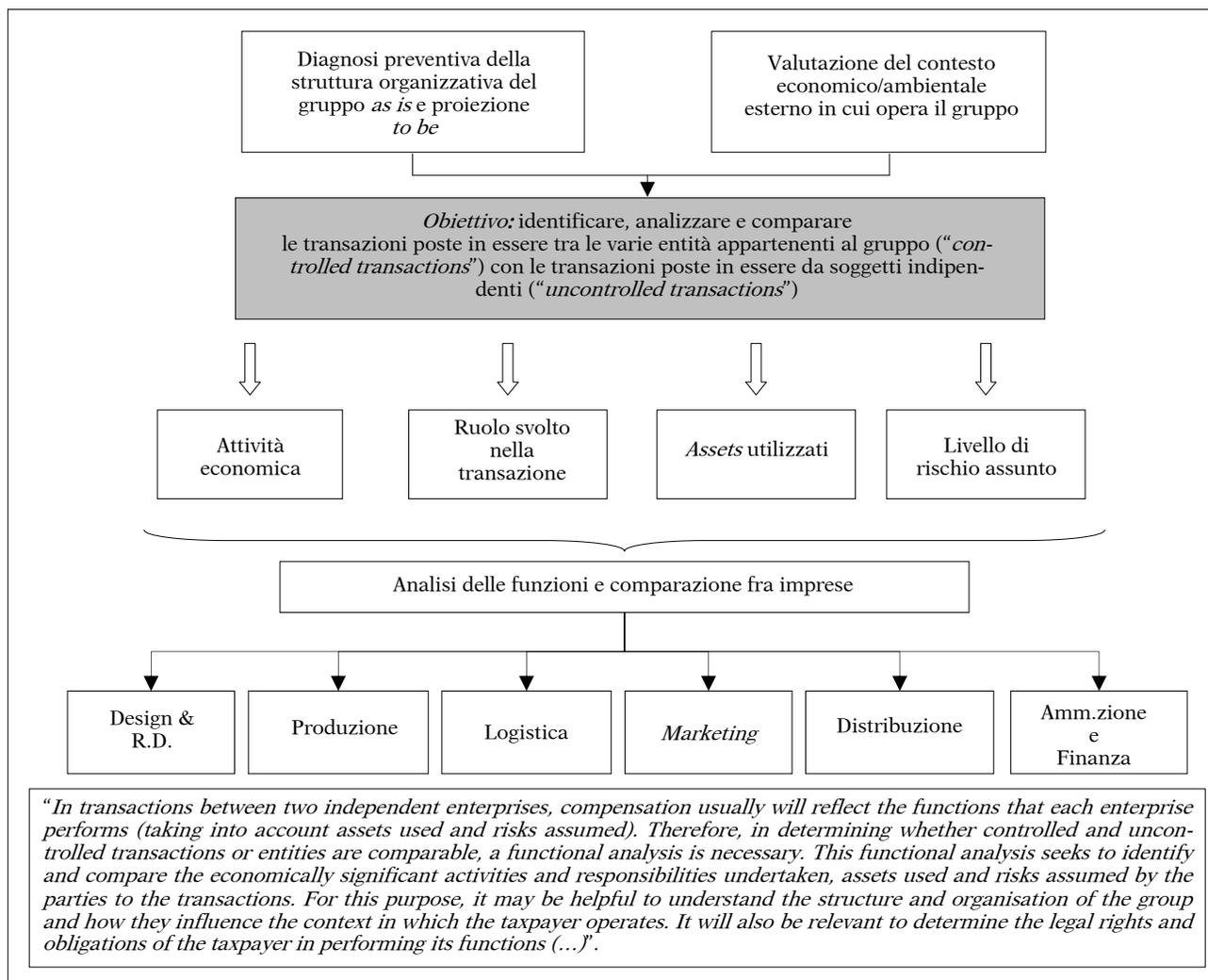
- gestione delle risorse umane: il reclutamento e la selezione del personale, l'addestramento e la formazione, la mobilità, le politiche retributive, i programmi di carriera e sviluppo e la negoziazione sindacale e contrattuale;
- sviluppo tecnologico: le attività di ricerca e sviluppo finalizzate al miglioramento dei prodotti/processi aziendali;
- acquisti: approvvigionamenti delle risorse fisiche impiegate nella catena del valore.

L'attività di gestione dei processi è diretta a realizzare la massimizzazione del valore e la minimizzazione dei costi. Ne consegue un vantaggio competitivo in termini di costi (se a parità di prezzi i costi sono inferiori), nonché un **vantaggio di differenziazione** (se a parità di costi i prezzi sono minori).

Nell'ambito dei gruppi multinazionali, una dettagliata conoscenza:

- del modello di *business* dell'impresa;
- delle attività che caratterizzano la catena del valore dell'impresa medesima;
- di ogni altro aspetto organizzativo e gestionale;

è elemento indispensabile per l'identificazione ed implementazione di tecniche e strumenti per l'*assessment* e il *management* del *tax risk* connesso al *transfer pricing*, così come per la massimizzazione dei risultati dell'attività di *business*.

Tavola 1 - L'analisi funzionale: profili di sintesi

4. L'analisi di funzioni, rischi e assets

Una volta che è stata analizzata la *value chain*, si procede all'attribuzione dei processi eseguiti a ciascuna delle entità coinvolte nella transazione, allo scopo di determinare l'**effettiva ripartizione di funzioni**⁶, **rischi**⁷ e **assets**⁸. Tale ricostru-

⁶ “The functions that taxpayers and tax administrations might need to identify and compare include, e.g., design, manufacturing, assembling, research and development, servicing, purchasing, distribution, marketing, advertising, transportation, financing, and management. The principal functions performed by the party under examination should be identified. Adjustments should be made for any material differences from the functions undertaken by any independent enterprises with which that party is being compared. While one party may provide a large number of functions relative to that of the other party to the transaction, it is the economic significance of

those functions in terms of their frequency, nature, and value to the respective parties to the transactions that is important” (cfr. OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi, 1995, par. 1.21).

⁷ “It may also be relevant and useful in comparing the functions performed to consider the risks assumed by the respective parties. In the open market, the assumption of increased risk will also be compensated by an increase in the expected return. Therefore, controlled and uncontrolled transactions and entities are not comparable if there are significant differences in the risks assumed for which appropriate adjustments cannot be made. Functional analysis is incomplete unless the material risks assumed by each party have been considered since the assumption or allocation of risks would influence the conditions of transactions between the associated enterprises. Theoretically, in the open market, the assumption of increased risk must also be compensated by an increase in the expected return, although the actual return may or may

zione risulta prodromica alla scelta della metodologia di prezzo da adottare in quanto consente di individuare quella, tra le entità coinvolte, che presenta una struttura di funzioni, rischi e *assets* più

semplice da valutare⁹.

La rilevanza dell'analisi funzionale poggia su un principio di natura economica:

alla base della valutazione e della scelta di qualsivoglia investimento, si pone una relazione positiva tra rischio – inteso come insieme di funzioni, rischi e *assets* coinvolti – e remunerazione¹⁰.

Nelle relazioni economiche tra imprese indipendenti, il compenso per la cessione di beni o la prestazione di servizi riflette le funzioni che ciascuna impresa è chiamata a svolgere. Da ciò deriva che, per determinare se una transazione controllata sia o meno comparabile a una transazione indipendente, è necessario **identificare e confrontare le funzioni** svolte e le **responsabilità** assunte dalle imprese considerate.

In particolare, le *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE ritengono rilevante l'individuazione delle seguenti funzioni:

- progettazione;
- produzione;
- assemblaggio;
- ricerca e sviluppo;
- prestazioni di servizi;
- approvvigionamento;
- distribuzione;
- *marketing*;
- pubblicità;
- trasporto;

not increase depending on the degree to which the risks are actually realised' (cfr. OCSE, *Transfer Pricing Guidelines*, op. cit., par. 1.23).

⁸ "It may also be relevant and useful in identifying and comparing the functions performed to consider the assets that are employed or to be employed. This analysis should consider the type of assets used, such as plant and equipment, the use of valuable intangibles, etc., and the nature of the assets used, such as the age, market value, location, property right protections available, etc." (cfr. OCSE, *Transfer Pricing Guidelines*, op. cit., par. 1.22).

⁹ Si fa riferimento ad una struttura che presenta funzioni, rischi e *assets* più agevolmente valutabili e che richiedono minori aggiustamenti.

¹⁰ Ne consegue che la determinazione dei rischi consente di giungere all'identificazione della remunerazione adeguata.

- finanza;
- direzione.

Complementare alla individuazione ed analisi delle funzioni esercitate è lo studio dei rischi assunti dalle parti nell'espletamento delle proprie funzioni, in quanto all'assunzione di maggiori rischi dovrebbe ragionevolmente corrispondere un aumento del rendimento previsto. Tali rischi includono, in particolare:

- rischi di mercato (ad esempio, le fluttuazioni del costo dei fattori produttivi o del prezzo del prodotto);
- rischi di perdite collegate all'investimento e all'impiego di beni, impianti e macchinari;
- rischi connessi al successo o al fallimento di investimenti in ricerca e sviluppo;
- rischi finanziari, come quelli causati dalla variabilità del tasso di cambio e del tasso di interesse;
- rischi relativi al credito.

L'effettuazione dell'analisi funzionale risulta complessa e articolata in quanto comporta la comprensione della struttura e dell'organizzazione del gruppo¹¹. Alla raccolta delle informazioni di base, segue la **ripartizione delle funzioni** ed infine la loro **valorizzazione** per l'operazione svolta.

La tavola 2 riporta un elenco di funzioni, rischi e *assets* che devono essere presi in considerazione e valutati ai fini della verifica della comparabilità.

¹¹ In particolare, gli analisti sono chiamati a raccogliere tutte le informazioni relative alle attività esercitate dalle imprese associate che risultano connesse all'operazione soggetta a controllo, attraverso la predisposizione di indagini e colloqui con il personale dirigente. Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IP-SOA, 2012, II edizione.

Tavola 2 - Elenco di funzioni, rischi e *assets*

Società	Funzioni svolte	Rischi assunti	Assets impiegati
	Acquisto materie prime Ricerca e sviluppo Progettazione Produzione Assemblaggio Magazzino prodotti <i>Marketing</i> Pubblicità Trasporto Distribuzione Finanziamento <i>Management</i> (...)	Fluttuazioni materie prime Fluttuazioni prodotti finiti Mercato Magazzino Credito Cambio Trasporto Garanzia (...)	Materiali Immateriali (marchio, <i>know how</i> , ecc.) (...)

La valutazione di funzioni, rischi e *assets* non può prescindere da un apprezzamento economico degli stessi nell'ambito della transazione in verifica. Non sempre, infatti, a parità di funzioni svolte, rischi assunti e *assets* coinvolti, una transazione tra imprese indipendenti può essere considerata comparabile con la transazione in verifica¹².

Nella valutazione delle attività svolte, particolare attenzione deve essere posta alla **natura delle attività impiegate** (materiale, quali impianti e stabilimenti, o immateriale¹³, quali marchi, brevetti, *know how*), al grado di obsolescenza, al valore di mercato, alla localizzazione.

Nonostante l'analisi funzionale rivesta una certa rilevanza nell'individuazione delle transazioni comparabili a quella oggetto di verifica, occorre altresì sottolineare i limiti della stessa, i quali

¹² Si consideri, ad esempio, una vendita ad una società distributrice di un bene materiale per il quale, sulla base di un'analisi meramente qualitativa sia stato possibile individuare un *comparable* con una identica struttura di funzioni, rischi e *assets*, e che, dopo un'attenta indagine effettuata su una serie storica di dati, il rischio di credito sopportato dal distributore nella transazione controllata abbia determinato oneri significativi per lo stesso, mentre abbia implicato il sostenimento di costi pressoché inesistenti per il distributore indipendente. In tale ipotesi, ai fini della comparazione, potrebbe rilevarsi indispensabile effettuare aggiustamenti sul prezzo di trasferimento. Infatti, sarebbe ragionevole garantire al distributore correlato una remunerazione maggiore per compensare l'assunzione non già di un rischio aggiuntivo, ma di un medesimo rischio rivelatosi più significativo dopo un'accurata analisi quantitativa.

¹³ Degli elementi sopra indicati, quello che presenta maggiori criticità è la determinazione degli *intangibles*; le attività immateriali sono infatti contraddistinte da caratteri di unicità e singolarità, e pertanto risultano difficilmente comparabili. Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, II edizione.

scaturiscono, in primo luogo, dalla complessità e durata. L'analisi funzionale richiede, infatti, la **compartecipazione di più unità organizzative**, e all'interno delle stesse, di responsabili di tutte le funzioni coinvolte nei processi che formano la *value chain*. Ulteriore elemento di criticità è rappresentato dalla onerosità in termini di tempo e risorse impiegate.

Infine, insito nella valorizzazione dei margini da attribuire alle entità coinvolte nella transazione per funzioni svolte, rischi assunti e *assets* impiegati, vi è un certo ed ineliminabile grado di approssimazione.

5. L'analisi funzionale secondo le *Transfer Pricing Guidelines* del 2010

Nel luglio 2010, l'OCSE ha emanato la nuova versione delle *Transfer Pricing Guidelines* e, in particolare, dei Capitoli I ("The Arm's Length Principle"), II ("Transfer Pricing Methods"), III ("Comparability Analysis"). In particolare, le indicazioni sull'effettuazione dell'analisi di comparabilità contenute nel Capitolo I delle *Transfer Pricing Guidelines* del 1995 sono state ampliate e completate dalle linee guida contenute nel nuovo Capitolo III.

Con riguardo specifico all'analisi funzionale, il nuovo Capitolo III precisa che nelle transazioni tra due parti indipendenti, la remunerazione normalmente riflette le funzioni che ciascuna impresa svolge (prendendo altresì in considerazione gli *assets* utilizzati e i rischi assunti). Conseguentemente, al fine di determinare se le transazioni "*controlled*" e "*uncontrolled*" sono comparabili, è necessario procedere all'**analisi funzionale**. Tale analisi è diretta ad individuare e comparare:

- le **attività economicamente rilevanti**;

- le **responsabilità** assunte;
- gli **assets** utilizzati;
- i **rischi** assunti da ciascuna parte della transazione.

A tal fine, risulta opportuno comprendere strut-

tura e organizzazione del gruppo e in che modo le stesse sono in grado di influenzare il contesto in cui il contribuente opera. È inoltre importante determinare “*legal rights*” e obblighi del contribuente nello svolgimento delle funzioni.

“The functions that taxpayers and tax administrations might need to identify and compare include, e.g. design, manufacturing, assembling, research and development, servicing, purchasing, distribution, marketing, advertising, transportation, financing and management. The principal functions performed by the party under examination should be identified. Adjustments should be made for any material differences from the functions undertaken by any independent enterprises with which that party is being compared. While one party may provide a large number of functions relative to that of the other party to the transaction, it is the economic significance of those functions in terms of their frequency, nature, and value to the respective parties to the transactions that is important”¹⁴.

Si rileva infine la possibilità di procedere ad **aggiustamenti** nel caso in cui esistano differenze

significative tra la “*tested party*” e i soggetti terzi. In ogni caso, occorre valutare il significato economico delle funzioni svolte dai soggetti coinvolti in termini di frequenza, natura e valore.

¹⁴ Cfr. OCSE, *Revision of Chapters I-III of the Transfer Pricing Guidelines*, Parigi, 2010, par. 1.42-1.51.

Tavola 3 - L'analisi funzionale: il livello di rischio presente nelle transazioni

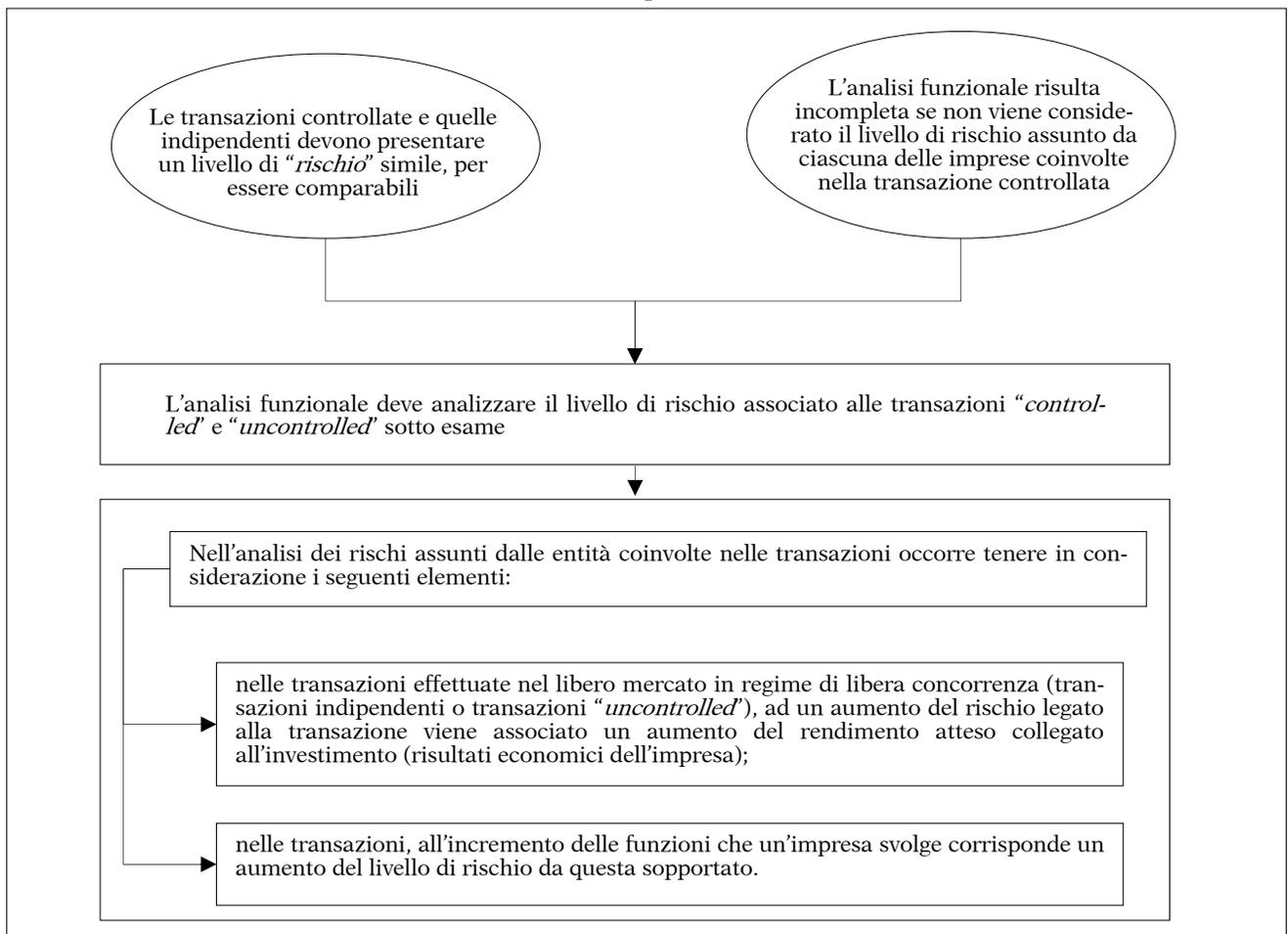
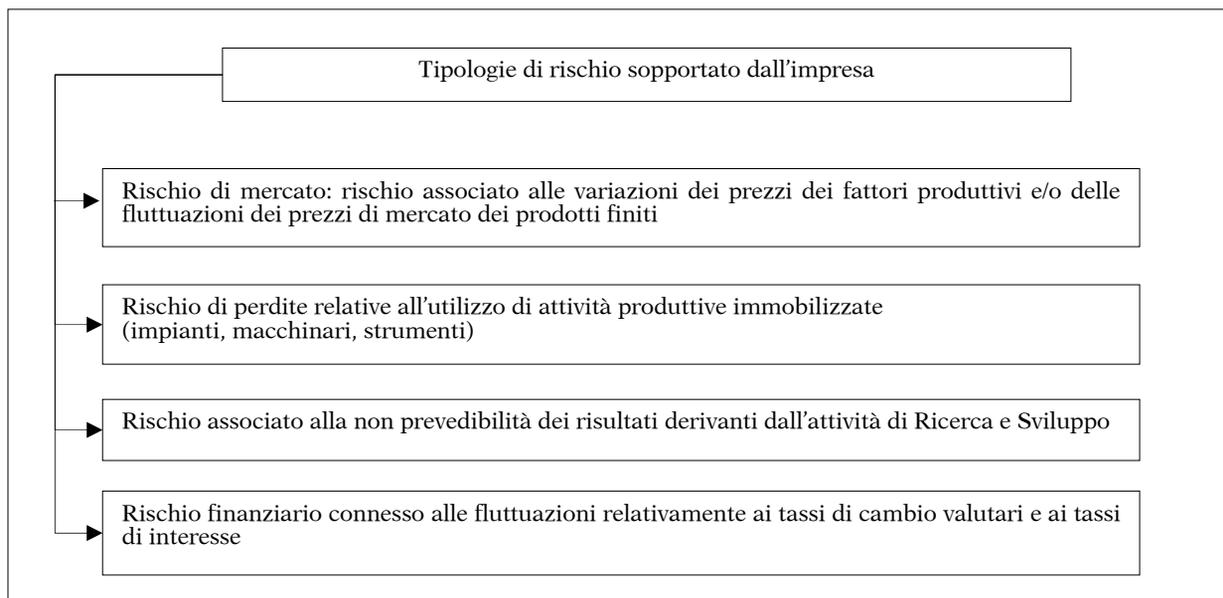


Tavola 4 - L'analisi funzionale: esempi di tipologie di rischio

6. La scelta del *Best Method*

In una prospettiva metodologica da adottare, l'approccio italiano – sostanzialmente conforme alle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE – chiarisce che l'individuazione del prezzo di libera concorrenza presuppone, normalmente, l'adozione di quello tra i metodi di seguito elencati che risulti più aderente alla transazione in verifica:

- metodi **tradizionali** basati sulla transazione:
 - confronto del prezzo (**CUP**), basato su un confronto a livello di prodotto che si ottiene comparando il prezzo dei beni e dei servizi trasferiti in un'operazione conclusa tra imprese associate con il prezzo applicato a beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione comparabile sul libero mercato e in circostanze comparabili;
 - metodo del prezzo di rivendita (**Resale Minus**) e metodo del costo maggiorato (**Cost Plus**), basati su un confronto a livello di funzioni che si ottiene comparando il margine lordo conseguito nella transazione in verifica con quello realizzato da imprese indipendenti che operino in circostanze comparabili;
- metodi **basati sugli utili**: alla base si pone un confronto a livello di fattori produttivi impiegati che si ottiene confrontando il margine netto realizzato da un'entità coinvolta nella transazione in verifica con quello conseguito

da un'impresa indipendente che operi in circostanze comparabili.

Sulla scorta delle osservazioni contenute nella circ. n. 42 del 12 dicembre 1981¹⁵, la determinazione del prezzo di libera concorrenza “comporta l'adozione, in via preferenziale, del metodo del confronto del prezzo”.

Nell'eventualità, invece, di una **scelta alternativa** tra gli ulteriori due metodi base (*Resale Minus* e *Cost Plus*), né l'Amministrazione finanziaria né il contribuente devono ritenersi vincolati all'osservanza di un rigido *iter* gerarchico obbligatorio, in quanto l'idoneità e l'adeguatezza di un metodo piuttosto che di un altro non possono essere valutati che in relazione al singolo caso¹⁶.

Le stesse *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE suggeriscono l'adozione del metodo che garantisce le “prove più complete, decisive e facili da ottenersi”. In definitiva, sarà necessario utilizzare la metodologia che fornisce la **stima più affidabile del prezzo di libera concorrenza**. All'adozione di più metodi potrà ricorrersi laddove l'utilizzo di un unico metodo non conduca a risultati conclusivi, ovvero qualora si intenda

¹⁵ In banca dati “fisconline”.

¹⁶ Cfr. circ. n. 42/1981, paragrafo 12. Per ulteriori approfondimenti sulla prassi italiana si veda anche la circ. 22 settembre 1980, n. 32/9/2267, in banca dati “fisconline”.

ottenere una conferma delle stime conseguite mediante l'applicazione di una metodologia¹⁷.

In ambito interno e internazionale, dunque, è opinione condivisa che il metodo preferibile sia il **confronto del prezzo**, che tuttavia presuppone l'esistenza di transazioni comparabili, ossia di un mercato concorrenziale per lo specifico prodotto.

Qualora, invece, non sia possibile reperire condizioni comparabili a livello di prodotto, occorre verificare l'esistenza di condizioni comparabili almeno a livello di funzioni coinvolte nella transazione in verifica, applicando i **metodi tradizionali** basati sul **marginale lordo**. Se anche un confronto a livello di funzioni non è possibile, si deve ricorrere a ulteriori metodi c.d. **non tradizionali** basati sull'utile netto della transazione, nell'assunto che siano confrontabili almeno i fattori produttivi utilizzati¹⁸.

La scelta della metodologia più appropriata presuppone l'individuazione di quella tra le due en-

tità coinvolte nella transazione che deve essere testata. Tipicamente, infatti, l'entità da testare è quella che presenta una struttura più semplice dal punto di vista di funzioni svolte, rischi assunti e *assets* coinvolti. Assume rilevanza l'allocatione tra le parti di eventuali *intangibles* la cui valutazione non è agevole e potrebbe causare la determinazione di risultati non del tutto attendibili. La scelta della metodologia, pertanto, sarà determinata considerando quale delle due entità coinvolte non detiene *intangibles* o, alternativamente, presenta funzioni, rischi e *assets* più agevolmente valutabili e che richiedono minori aggiustamenti¹⁹.

6.1. Un caso particolare: la scelta del *Best Method* nella delocalizzazione produttiva

Nel presente paragrafo si intende esaminare il procedimento attraverso il quale si perviene alla scelta del *Best Method* nel caso della **delocalizzazione del processo produttivo**, o parte di esso, in Paesi a basso costo di manodopera²⁰.

In linea di massima, la preferenza ricade sul metodo del costo maggiorato (*Cost Plus*) che, come previsto dalle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE, può risultare **più affidabile** rispetto agli altri; infatti, secondo l'OCSE "quando prodotti semilavorati vengono venduti tra parti collegate, allorché queste abbiano concluso accordi per la messa in comune degli impianti o accordi di acquisto-fornitura a lungo termine, o quando la transazione controllata consiste nella fornitura di servizi".

Ciò si verifica in special modo con riferimento alle delocalizzazioni produttive, seppur con le dovute differenziazioni riguardo al valore preso a base per il calcolo del *mark-up*; infatti, nono-

¹⁷ La definizione ufficiale di "best method rule" secondo l'ordinamento statunitense si rinvia in *Section 482-1 (c) of the Transfer Pricing Regulations*.

"(c) Best method rule--(1) In general. The arm's length result of a controlled transaction must be determined under the method that, under the facts and circumstances, provides the most reliable measure of an arm's length result. Thus, there is no strict priority of methods, and no method will invariably be considered to be more reliable than others.

An arm's length result may be determined under any method without establishing the inapplicability of another method, but if another method subsequently is shown to produce a more reliable measure of an arm's length result, such other method must be used. Similarly, if two or more applications of a single method provide inconsistent results, the arm's length result must be determined under the application that, under the facts and circumstances, provides the most reliable measure of an arm's length result. See Sec. 1.482-8 for examples of the application of the best method rule. See § 1.482-7 for the applicable method in the case of a qualified cost sharing arrangement".

¹⁸ In linea teorica, qualora i tre mercati – dei prodotti, delle funzioni, dei fattori produttivi – fossero in equilibrio, i risultati dell'analisi di *transfer pricing* condotta adottando ciascuno dei metodi sopra elencati dovrebbe portare a risultati coerenti. Il ricorso a metodi che conducono a confronti sempre più eterogenei e conseguentemente a risultati non sempre del tutto affidabili, è giustificato dalla necessità di trovare *comparables* che consentano di evitare il rischio di fondare la propria politica di *transfer pricing* soltanto su ipotesi astratte che, non essendo supportate da evidenze empiricamente rilevabili nella realtà economica, non proteggono l'impresa da eventuali contestazioni da parte dell'Amministrazione finanziaria. Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, II edizione.

¹⁹ Tali considerazioni dimostrano come la scelta del *Best Method* dipenda dal grado di comparabilità delle transazioni, nonché presuppone il recepimento dei risultati che derivano dall'analisi funzionale che consentono di individuare quella che, tra le due entità coinvolte nella transazione, risulta semplice da testare (soprattutto nell'ipotesi in cui il CUP risulti inapplicabile e la ricerca del metodo di libera concorrenza sia operata mediante il confronto tra i margini lordi ovvero i margini netti).

²⁰ Appare evidente che in siffatta ipotesi il metodo del confronto del prezzo (CUP) non risulta facilmente applicabile, poiché la transazione riguarda principalmente servizi o semilavorati riconducibili a settori specifici e, dunque, spesso difficilmente reperibili sul mercato. Allo stesso modo, risulta non agevole l'adozione del metodo del prezzo di rivendita (*Resale Minus*), il quale viene generalmente applicato quando le funzioni svolte dal rivenditore sono limitate. Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, II edizione.

stante la logica richieda che vengano considerati come base i costi pieni di beni e servizi, determinati in base alla media dei costi storici sostenuti dalla filiale produttiva, talvolta le società collegate decidono di utilizzare come presupposto per il calcolo del costo maggiorato una base *standard*.

6.2. Considerazioni conclusive

Con riguardo alla scelta del *Best Method* si è os-

servato che **non** vi sono **particolari prescrizioni** che impongono l'utilizzo dell'uno o dell'altro metodo; tuttavia, va ricordato che tutte le decisioni in tal senso devono essere coerenti con il **principio di libera concorrenza**.

L'orientamento è confermato, peraltro, anche dalle indicazioni dell' OCSE le quali hanno chiarito che, ai fini dell'utilizzazione dei metodi per la determinazione del valore normale nelle transazioni infragrappo

“nessun metodo è valido per qualsiasi possibile soluzione e non è necessario confutare l'applicazione di questo o quel metodo. Le Amministrazioni finanziarie dovrebbero astenersi dall'apportare rettifiche minori o marginali. Inoltre, i gruppi multinazionali sono liberi di utilizzare metodi non esaminati nel presente Rapporto per determinare i prezzi, a condizione che quei prezzi soddisfino il principio di libera concorrenza in conformità alle linee guida dettate nel Rapporto stesso”²¹.

In conclusione, appare evidente che la scelta del *Best Method* non va interpretata quale procedimento dotato di assoluto rigore scientifico; al contrario, essa deve essere considerata quale **giudizio** formulato dal verificatore rispetto alla **sussistenza o meno**, nel caso concreto, di condizioni di **similarità** tra le transazioni esaminate.

²¹ Naturalmente può accadere che la scelta venga condizionata da fattori esterni come accade, ad esempio, nel caso

in cui, per poter utilizzare il metodo del confronto del prezzo, ritenuto in generale più attendibile, sia necessario apportare adeguati aggiustamenti al fine di rendere comparabili le transazioni campione e quelle in verifica, ovvero, quando, pur avendo apportato detti aggiustamenti, non si possa applicare il metodo del confronto del prezzo, ma si debba optare per un metodo diverso. Per ulteriori approfondimenti cfr. OCSE, *Transfer Pricing Guidelines*, *op. cit.*, par. 1.68.