

## Il «transfer pricing» nel «cash pooling» e nei contratti di factoring

di Piergiorgio Valente

La gestione e l'ottimizzazione della funzione finanziaria è divenuta, nel corso degli anni, uno dei punti cruciali della strategia delle imprese multinazionali. Anche le Amministrazioni finanziarie hanno incrementato la loro attenzione sulle transazioni aventi ad oggetto servizi finanziari, sia a causa del loro elevato valore, sia a causa dei risvolti elusivi che esse possono presentare.

Le autorità fiscali hanno incrementato la loro attenzione sui prezzi di trasferimento (1) relativi ad operazioni finanziarie *intercompany*, quali i finanziamenti infragruppo, il *cash pooling*, i contratti di *factoring*, i *credit guarantees*.

Le società multinazionali ricorrono frequentemente a tali transazioni al fine di ottimizzare e razionalizzare la gestione finanziaria complessiva del gruppo.

Inoltre, le suddette operazioni possono diventare veri e propri strumenti di pianificazione fiscale (2).

Ad esempio, a seguito di «accensione» di finanziamenti passivi con una consociata estera avente sede in un Paese a fiscalità agevolata, le società gravate da maggiore tassazione potrebbero trasferire, nella forma di pagamento di interessi passivi, parte dei propri margini economici a imprese con regimi fiscali più favorevoli.

La tematica del *transfer pricing*, e in particolare il rispetto del principio dell'*arm's length*, si applica anche a tale tipologia di transazioni, con specifico riguardo alla congruità dei tassi di interessi e delle commissioni applicate e alla verifica delle considerazioni sulla base delle quali sono state adottate le decisioni sui prezzi *intercompany* dei servizi finanziari.

Negli ultimi anni, le operazioni finanziarie *intercompany* sono aumentate significativamente, sia a causa della crisi (3), che limita e rende non conveniente il ricorso a finanziamenti esterni, sia a motivo delle opportunità e dei vantaggi che i contribuenti possono trarre da tale tipologia di operazioni.

Di conseguenza, aumentano anche i casi di con-

Piergiorgio Valente - Centro Studi Internazionali GEB Partners

### Note:

(1) Per approfondimenti in materia di *transfer pricing*, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, IPSOA, 2012; Id., «The Burden of the proof and transfer pricing», in *International Transfer Pricing Journal*, luglio/agosto 2011; P. Valente e I. Caraccioli, «Rischi penali tributari potenzialmente configurabili nel transfer pricing», in *Corr. Trib.* n. 32/2011, pag. 2616; P. Valente e S. Mattia, «Principi e criticità nella selezione del metodo per determinare il transfer pricing», in *Fisc. comm. internaz.* n. 3/2011, pag. 21; P. Valente, «Il metodo Transactional Profit Split nella disciplina OCSE del transfer pricing», in *il fisco* n. 16/2011; Id., «Il Transactional net margin method nella disciplina Transfer pricing OCSE e nella circ. n. 58/E 2010», *ivi* n. 12/2011.

(2) Per approfondimenti in materia di *tax planning* e *tax governance*, cfr. P. Valente, *Manuale di Governance Fiscale*, IPSOA, 2011; Id., «Dibattito aperto sulla tax governance», in *News area Bilancio & Società*, 22 febbraio 2012; Id., «Linee guida OCSE sulle multinazionali: tax compliance e rispetto dello spirito della legge», in *Corr. Trib.* n. 41/2011, pag. 3376; Id., «Tax governance e gestione del compliance risk», *ivi* n. 35/2011, pag. 2924; Id., «Rapporto OCSE 2011: tax planning aggressivo e legittimo», *ivi* n. 28/2011, pag. 2304; Id., «Aggressive tax planning: esame del Rapporto OCSE sulle iniziative di tax governance», in *il fisco* n. 18/2011; Id., «Tax governance: la gestione del rischio fiscale nelle imprese», in *Amministrazione e Finanza* n. 2/2011, pag. 14.

(3) «(...) One area receiving particular attention from transfer pricing specialists and tax authorities alike is the area of related party loans. Transfer pricing regulations generally determine that a loan is at arm's length if the interest charged would have been one agreed unrelated parties (...) When markets are stable, determining an arm's length interest rate can be relatively straightforward. However, when financial markets are in turmoil this exercise becomes more challenging. Benchmark rates have generally declined during the recession (...) The effect of volatile financial markets makes it critical for taxpayers to actively manage the transfer pricing risks associated with related party loans (...)», D. Mc Swiney, «Related party loans in a recession», in <http://www.financedublin.com/article.php?i=9382>.

tenzioso che hanno per oggetto le operazioni finanziarie *intercompany*, a causa della loro discrezionalità e dell'alto valore delle transazioni.

Il 17 ottobre 2011, «the Tax Court of Canada» (di seguito, «Tax Court») ha avviato il contenzioso avente ad oggetto l'analisi delle transazioni *intercompany*, derivanti da un *debt factoring arrangement* tra la società «McKesson Canada Corporation» e una società affiliata, «McKesson International Holdings III S.A.R.L.», residente in Lussemburgo.

## L'accentramento della tesoreria: il «cash pooling»

La funzione finanziaria è stata interessata, nel corso degli ultimi anni, da una rapida evoluzione ed ha assunto una posizione centrale e strategica nella struttura dei gruppi multinazionali.

L'obiettivo di un'efficiente strategia finanziaria è ottimizzare la gestione delle risorse finanziarie, e nello stesso tempo, ridurre i costi dell'accesso al credito.

Un'efficace gestione della funzione finanziaria può presentare risvolti positivi anche in termini di pianificazione fiscale: la possibilità di accentrare la gestione finanziaria in capo ad un unico soggetto, che gestisce le operazioni per conto dell'intero gruppo, favorisce lo «sfruttamento» di legislazioni fiscali più favorevoli.

L'accentramento della funzione di tesoreria può essere definito come la ripartizione fra centro e periferia di attività, responsabilità e ruoli organizzativi, nell'ambito dei processi di pianificazione finanziaria, di *cash management* e di controllo finanziario.

Essa può avvenire secondo le seguenti modalità:

– *shared service center* (SSC), che è un'unità operativa autonoma, collocata all'interno di un gruppo, la quale fornisce alle società del gruppo stesso servizi di tesoreria operativa (incassi, pagamenti, riconciliazioni, contabilità, ecc.);

## SOLUZIONI OPERATIVE

### Determinazione della «factoring fee»

La «Factoring Guide» dell'«Internal Revenue Service», nel determinare l'appropriata «factoring fee» da applicare a una transazione di factoring, suggerisce che si dovrebbero **identificare**:

- il «**factor**» e la sua **localizzazione geografica**;
- «**legal form**» e «**tax form**» del «factor»;
- le **funzioni** svolte dal «factor»;
- il **soggetto** che svolge le funzioni di factoring;
- il **metodo di «transfer pricing»** per determinare la remunerazione per i servizi offerti;
- i **rischi** assunti dalle parti coinvolte.

– centro di rifatturazione, secondo il quale le società del gruppo con funzioni di produzione non fatturano in valuta ai propri clienti esteri, ma emettono fattura nella propria valuta al centro di rifatturazione che si occupa successivamente di rifattare ai clienti finali nelle rispettive valute;

– *netting*, che consiste nella compensazione dei flussi *intercompany* delle società appartenenti al gruppo da parte di un *netting center* e nel pagamento della differenza attiva a favore delle consociate in posizione creditoria.

Il *cash pooling* è uno strumento attraverso il quale si ha un accentramento in capo ad un unico soggetto giuridico delle disponibilità finanziarie di un gruppo societario, mediante il periodico spostamento dei saldi bancari delle società cd. «periferiche» verso il conto bancario cd. «master» o «centro di tesoreria di gruppo» (4).

Il *cash pooling* consente di compensare i saldi attivi di conto corrente di alcune società con quelli negativi di altre società appartenenti al gruppo, realizzando un risparmio in termini di interessi passivi e finanziando nello stesso tempo le società in debito con gli istituti finanziari.

Le tipologie di *cash pooling* comunemente utilizzate sono le seguenti:

- *zero/target balance*: una società del gruppo (generalmente la controllante) assolve la funzione di centro di tesoreria (*pooler*) e gestisce un conto corrente bancario sul quale vengono trasferiti i saldi dei conti correnti bancari di ciascuna società consociata, in maniera che questi ultimi, al termine di ogni giornata, evidenzino un saldo minimo prefissato (*target balance*) o nullo (*zero balance*);
- *national cash pooling*: non vi sono movimentazioni dei saldi dei conti bancari fra le varie società facenti capo al meccanismo di tesoreria accentrata;

### Nota:

(4) Per approfondimenti in materia di finanziamenti infragruppo e *cash pooling*, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, cit., pag. 1989 ss.

tale sistema prevede il calcolo degli interessi sul saldo netto virtuale dei conti bancari inclusi nel perimetro.

## I contratti di «factoring»

Il contratto di *factoring* è l'accordo tramite il quale un'impresa si impegna a cedere i propri crediti presenti e futuri ad un soggetto specializzato denominato «factor», il quale, dietro pagamento di una commissione, assume l'obbligo di fornire una serie di servizi tra i quali la contabilizzazione, la gestione, la riscossione dei crediti, la concessione di finanziamenti.

Quando il *factor* e la società che cede i crediti sono parti correlate, le Amministrazioni finanziarie possono verificare se il *discount rate* applicato è in linea con l'*arm's length standard* (5).

L'*Internal Revenue Service* ha pubblicato «The Factoring of Receivables Audit Techniques Guide» (6) (di seguito, «The Factoring Guide»), al fine di assistere i verificatori nel determinare se una multinazionale statunitense ha «spostato» materia imponibile all'estero attraverso il *factoring* dei crediti (7).

La «Factoring Guide» afferma che:

«the factor typically charges interest on the advance plus a commission. The price paid for the receivables is discounted from their face amount to take into account the likelihood of uncollectability of some of the receivables (...) a factor may provide any of the following services:

- investigation of the credit risk of the client;
- assumption of the credit risk of the customers;
- collection of the client's accounts receivable from the customers;
- bookkeeping and reporting services related to accounts receivable;
- provision of expertise related to disputes, returns and adjustments;
- advancing or financing (...)

The taxpayer pays the foreign factor the following fees: a discount; administration fees; commission; and interest (...) however, the foreign factor does not perform any of the typical services of a factor, including collection of the taxpayer's accounts receivable. Instead, the taxpayer agrees to continue doing all or most of its own collection work on its account receivable» (8).

Essa inoltre suggerisce che, nel determinare l'appropriata *factoring fee* da applicare alla transazione, si dovrebbero tenere in considerazione i seguenti fattori:

- identificazione del *factor* e della sua localizzazione geografica;

- identificazione della «legal form» e «tax form» del *factor*;

- identificazione delle funzioni svolte dal *factor*;

## Note:

(5) Le *Guidelines OCSE* rimandano alla definizione di *arm's length* contenuta nel par. 1 dell'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE, il quale dispone che:

«Allorché un'impresa di uno Stato contraente partecipa, direttamente o indirettamente, alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa di un altro Stato contraente, o le medesime persone partecipano, direttamente o indirettamente, alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa di un altro Stato contraente e, nell'uno e nell'altro caso, le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni, convenute o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni, sarebbero stati realizzati da una delle imprese, ma che, a causa di dette condizioni, non sono stati realizzati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza».

Per approfondimenti cfr. P.Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, cit., pag. 1523 ss.

(6) La «Factoring Guide» è stata pubblicata dall'*Internal Revenue Service* nel giugno 2006; cfr. «Factoring of Receivable Audit Techniques Guide», LMSB-04-0606-004, in <http://www.irs.gov/businesses/article/0,,id=159770,00.html>.

(7) «The IRS Factoring of Receivable Audit Technique Guide provides an extensive checklist of documents and issues for international examiners to review when evaluating whether an intercompany factoring arrangement is consistent with the arm's-length standard. This checklist involves certain contractual matters between the factoring entity and the related party seller of receivables, certain financial information, and any information that might be in a transfer pricing report commissioned by the taxpayer. The contractual information may include the discount rate, any commissions or other fees paid to the factoring entity, services that were contracted back to the related-party seller of receivables, the nature of the receivables factored, whether the receivables were factored with or without recourse, the source of the funds acquired by the factoring entities to purchase the receivables, and whether the factored receivables were securitized and, if so, how international examiners are also instructed to review the past five years of bad-debt history for the related party seller of receivables, as well as the financials for the factoring entity. Finally, international examiners are requested to review any transfer pricing reports that the taxpayer prepared. Taxpayers who believe that they have established arm's-length pricing for the factoring arrangement would be wise to prepare a transfer pricing report that addresses the issues in the factoring of receivables audit technique guide» (J.H. McClure, «A model for intercompany factoring arrangements», in *Transfer pricing insider-One Source*, vol. 3, Issue 1, aprile 2009, in [http://onesourcetrust.thomson.com/pdf/transferpricing/newsletter/Model\\_Newsletter\\_03\\_09.pdf](http://onesourcetrust.thomson.com/pdf/transferpricing/newsletter/Model_Newsletter_03_09.pdf)).

(8) «The Guides note that in arm's length arrangements the factor is normally allowed to decide whether it wishes to accept the accounts receivable - what it terms the selective assumption of risk» (D. Beeton, R. Macey-Dare, «The McKesson Case: key transfer pricing principles in the context of debt factoring», in *Transfer Pricing International Journal* n. 11/2011).

- identificazione del soggetto che svolge le funzioni di *factoring*;
- identificazione del metodo di *transfer pricing* per determinare la remunerazione per i servizi offerti;
- identificazione dei rischi assunti dalle parti coinvolte.

La guida «Factoring and invoice discounting: the Basics» (9), pubblicata da *Business Link (government's online resource service for businesses* costituito dal *Department for Business, Innovation and Skills* del Regno Unito) afferma che:

«(t)he cost of factoring and invoice discounting can change depending on the company offering the service, and are often negotiable. It is a good idea to consider several suppliers, and compare the:

- discount charges offered;
- service or management fees;
- any additional cost;
- notice period for ending the service.

Discount charges work in exactly the same way as bank interest. Typical charges range from 1.5 per cent over base rate to 3 per cent over base rate (calculated on a daily basis and usually applied monthly).

There will be a fee for credit management and administration (...). Typical fees range from 0.75 per cent of turnover to 2.5 per cent of turnover».

Le «OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax administrations» (di seguito, «Guidelines OCSE») forniscono alcuni esempi di servizi *intercompany* (10); in particolare, il par. 7.39, capitolo VII, fornisce un esempio di *debt-factoring activity*.

#### Debt-factoring activity

«Where an MNE group decides to centralise the activities for economic reasons. For example, it may be prudent to centralise the debt-factoring activities to limit currency and debt risk and to minimise administrative burdens. A debt factoring centre that takes on this responsibility is performing intra-group services for which an arm's length charge should be made. A CUP method could be appropriate in such a case».

#### Il caso «McKesson»

La *Tax Court* canadese, dopo le due sentenze «GlaxoSmithKline v. The Queen» (11) e «General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen» (12), torna ad occuparsi di *transfer pricing*.

La controversia trae origine da una rivalutazione del reddito imponibile operata dall'Amministrazione fi-

nanziaria canadese, ai sensi delle *transfer pricing rules* contenute nel par. 247(2), rubricato *Transfer pricing adjustments*, dell'*Income Tax Act* canadese.

#### «Transfer pricing rules»

##### dell'«Income Tax Act» canadese

«Where a taxpayer or a partnership and a non-resident person with whom the taxpayer or the partnership, or a member of the partnership, does not deal at arm's length (or a partnership of which the non-resident person is a member) are participants in a transaction or a series of transactions and

- a) the terms or conditions made or imposed, in respect of the transaction or series, between any of the participants in the transaction or series differ from those that would have been made between persons dealing at arm's length, or
  - b) the transaction or series
- i) would not have been entered into between persons dealing at arm's length, and

#### Note:

(9) «Factoring - also known as «debt factoring» - involves selling your invoices to a third party. In return they will process the invoices and allow you to draw funds against the money owed to your business. Essentially, these companies provide a finance, debt collection and ledger management service. It is commonly used by businesses to improve cash flow but can also be used to reduce administration overheads. Businesses that supply this service are called factors or debt factoring companies» («Factoring and invoice discounting: the Basics», in <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.i=1073791097&r.l1=1073858790&r.l2=1084596842&r.l3=1073924180&r.s=sc&r.t=RESOURCES&topicId=1073924180>).

(10) Per approfondimenti in materia di *transfer pricing* nei servizi infragrupo, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, cit., pag. 2285 ss.; Id., «Il transfer pricing nelle prestazioni di servizi infragrupo», in *il fisco* n. 5/2011.

(11) Il caso ha per oggetto la determinazione del prezzo pagato dalla società canadese GlaxoSmithKline Canada ad una sua affiliata in Svizzera per l'acquisto di ranitidina. Il prezzo pagato è stato considerato cinque volte più alto di quello che la società canadese avrebbe pagato acquistando la ranitidina da un produttore indipendente. Per approfondimenti sul caso, cfr. M. McLaren-Caux, «Arguments conclude in first transfer pricing case heard by the Supreme Court of Canada: GlaxoSmithKline Inc. v. The Queen», in <http://www.canadiantaxlitigation.com/tag/glaxosmithkline>.

(12) Il caso ha per oggetto la deducibilità di *guarantees fees* pagate dalla società controllata General Electric Capital Canada Inc. alla casa madre, General Electric Capital Corporation. Tale deducibilità è stata negata poiché «the GECC did not benefit from the explicit guarantee because of the "implicit" guarantee that existed by virtue of the parent-subsidiary relationship and therefore, no payment was required for the explicit guarantee». Per approfondimenti cfr. K. Whitelaw, «Tax Court of Canada confirms that pleadings will be struck out only in the clearest of cases», in <http://www.canadiantaxlitigation.com/tax-court-of-canada-confirms-that-pleadings-will-only-be-struck-out-in-the-clearest-of-cases>.

ii) can reasonably be considered not to have been entered into primarily for bona fide purposes other than to obtain a tax benefit any amounts that, but for this section and section 245, would be determined for the purposes of this Act in respect of the taxpayer or the partnership for a taxation year or fiscal period shall be adjusted (in this section referred to as an "adjustment") to the quantum or nature of the amounts that would have been determined (...).

La società McKesson Canada Corporation (di seguito, «McKesson») è una società canadese costituita ai sensi del *Companies Act*.

La società McKesson International Holdings III S.A.R.L. (di seguito, «factor») è una società di diritto lussemburghese.

Ai sensi della convenzione contro le doppie imposizioni Canada-Lussemburgo (13), il *factor* è una società considerata fiscalmente residente (14) in Lussemburgo.

La società McKesson ha venduto i suoi crediti al *factor*, sulla base di un *debt factoring arrangement*.

Come descritto nel *Notice of Appeal (Part I, Re-assessment)* (15), il *factor* «bought all eligible trade accounts receivable in existence on December 16, 2002 and all eligible trade accounts receivable arising over the five year term beginning on that date». L'accordo sottoscritto tra le due società affiliate dispone quanto segue:

- impossibilità per il *factor* di rivendere alla società McKesson i crediti acquisiti;
- obbligo per il *factor* di acquistare la totalità degli *accounts receivable*;
- i crediti sono ceduti su base giornaliera;
- sulla base di una determinata formula, si applica su tali crediti un *discount rate* del 2,20% per i primi due mesi dell'esercizio 2003, e un *discount rate* del 2,22% a partire dal 1 marzo 2003; tale tasso di sconto viene applicato al fine di remunerare il *factor* per l'assunzione del rischio «that some of the account receivable may not be collected and would have to be written off»;
- lo sconto di cui al punto precedente include la remunerazione del *factor* per i costi di gestione del capitale (0,4564%);
- non sono previsti altri «charges» in capo alla società McKesson;
- la società McKesson riceve una remunerazione fissa «for servicing accounts receivables».

Tuttavia, non sono note alcune disposizioni del contratto, come ad esempio:

- la formula matematica utilizzata per determinare il *discount rate*;
- l'ammontare della remunerazione ricevuta dalla società McKesson «for servicing receivables»;
- i «credit terms» e gli «average debtor days» previsti per i clienti.

Con la comunicazione del 26 ottobre 2007, «the Canada Revenue Agency» (di seguito, «CRA») informa la società McKesson che, ai sensi dell'art. 67 (16) dell'*Income Tax Act*, sarebbe stata negata la possibilità di considerare deducibile «a portion of the losses deducted by the Appellant in respect of the receivables for its 2003 e 2004 taxation years».

Con la comunicazione del 22 gennaio 2008, CRA modifica la propria posizione, proponendo un *income adjustment* solo per il periodo d'imposta 2003, sulla base di quanto disposto dal par. 247(2) dell'*Income Tax Act*.

#### Note:

(13) Per approfondimenti in materia di convenzioni contro le doppie imposizioni, cfr. P. Valente, *Convenzioni Internazionali contro le doppie imposizioni*, IPSOA, 2012; Id., «Modello OCSE: gli agenti dipendenti della stabile organizzazione personale», in *Fisc. comm. internaz.* n. 3/2012, pag. 23; Id., «Modello OCSE: il distributore è stabile organizzazione personale», *ivi* n. 2/2012, pag. 39; Id., «Doppie imposizioni e canoni: Convenzioni dell'Italia», *ivi* n. 8/2011, pag. 34; Id., «Beneficiario effettivo: le proposte di modifica al Commentario agli artt. 10, 11 e 12 del Modello OCSE», in *il fisco* n. 35/2011; Id., «Beneficiario effettivo, i chiarimenti dell'OCSE», in *Il Quotidiano IPSOA*, 10 maggio 2011; Id., «Il modello di Convenzione OCSE contro le doppie imposizioni», in *il fisco* n. 33/2010.

(14) Per approfondimenti sul concetto di residenza fiscale, cfr. P. Valente, *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, cit., loc. cit., pag. 200 ss.; Id., *Manuale di Governance fiscale*, IPSOA, 2011; Id., *Esterovestizione e residenza*, IPSOA, 2010; P. Valente, S. Mattia, «Esterovestizione e residenza: i gruppi italiani operanti nel settore dell'autotrasporto», in *il fisco* n. 8/2012; P. Valente, «Il criterio dell'oggetto principale ai fini dell'identificazione della residenza fiscale delle società», *ivi* n. 28/2010; Id., «I controlli dell'Amministrazione finanziaria in materia di residenza fiscale ed esterovestizione», *ivi* n. 26/2010; Id., «Esterovestizione ed eterodirezione: equilibri(smi) tra la sede di coordinamento e direzione, direzione unitaria, e sede di direzione effettiva», in *Riv. dir. trib.*, aprile 2010.

(15) Per approfondimenti, cfr. «Notice of Appeal (Part I Reassessment)», in <http://www.canadiantaxlitigation.com/wp-content/uploads/2011/10/Part-I-Notice-of-Appeal-of-McKesson-Canada-Corporation.pdf>.

(16) L'art. 67 dell'*Income Tax Act* dispone che «(i)n computing income, no deduction shall be made in respect of an outlay or expense in respect of which any amount is otherwise deductible under this Act, except to extent that the outlay or expense was reasonable in the circumstances».

L'Amministrazione finanziaria canadese ritiene che tali transazioni non avvengono in conformità alle regole di mercato. In particolare, sostiene che il «discount rate» applicato (pari al 2,2%) è superiore a quello che sarebbe stato concordato tra soggetti indipendenti in condizioni simili. Secondo l'Amministrazione finanziaria canadese, tale percentuale di sconto non deve essere superiore all'1,0127%.

A seguito dell'applicazione del tasso dell'1,0127% (anziché 2,2%, come concordato tra le parti) la società McKesson subisce la ripresa a tassazione di un reddito pari a circa 26 milioni di dollari.

Inoltre, l'Amministrazione finanziaria canadese contesta il fatto che l'accordo tra McKesson ed il *factor* non prevede «periodic adjustments», al fine di riflettere «changes in the risk of the transaction». La *Tax Court* canadese è chiamata a pronunciarsi sulle seguenti *key issues*:

- valutazione del rispetto del principio dell'*arm's length*: è pertanto necessario valutare l'interesse commerciale della società McKesson a stipulare l'*arrangement* con il *factor*, confrontando tale accordo con quello che avrebbero stipulato soggetti indipendenti in condizioni simili;
- possibilità di ricorrere ad una metodologia di *transfer pricing* basata sull'*uncontrolled comparable price*;
- determinazione dell'*arm's length discount rate* idoneo a riflettere le funzioni svolte e i rischi assunti dalle parti.

Oltre a quanto previsto nel *Notice of Appeal Part I*, l'Amministrazione finanziaria canadese, nel *Notice of Appeal Part XIII* (17), muove un'ulteriore contestazione alla società McKesson (18).

Nel caso di specie, CRA sostiene che la società McKesson ha conferito «a benefit to its controlling shareholder selling certain of its account receivable», da considerare, ai sensi dell'art. 15 dell'*Income Tax Act*, come pagamento di dividendi.

L'art. 15 dell'*Income tax Act* dispone infatti che:

«Where at any time in a taxation year a benefit is conferred on a shareholder, or on a person, in contemplation of the person becoming a shareholder, by a corporation otherwise than by

- a) the reduction of the paid-up capital, the redemption, cancellation or acquisition by the corporation of shares of its capital stock or on the winding-up, discontinuance or reorganization of its business, or otherwise by way of a transaction to which section 88 applies,

b) the payment of a dividend or a stock dividend, (...)  
the amount or value thereof shall, except to the extent that it is deemed by section 84 to be a dividend, be included in computing the income of the shareholder for the year».

La decisione della *Tax Court* canadese sul caso in commento è attesa per i prossimi mesi.

### Considerazioni conclusive

L'attuale crisi economica, l'alto valore delle transazioni finanziarie *intercompany* e le possibilità di elusione fiscale che esse generano spingono le Amministrazioni finanziarie dei diversi Paesi a un'attenta analisi e valutazione di tale tipologia di operazioni. Anche siffatto tipo di transazioni richiede il rispetto del principio dell'*arm's length*. Pertanto, al fine di evitare contestazioni sui tassi di interesse e sulle commissioni applicate alle transazioni finanziarie infragruppo, è opportuno che ciascuna impresa multinazionale documenti adeguatamente ragioni e circostanze sulla base delle quali sono state adottate le decisioni sui *transfer prices* dei servizi finanziari *intercompany*.

### Note:

(17) Cfr. «Amended Notice of Appeal (Part XIII)», *Court file n. 2008-3471 (IT)G*, in <http://www.canadiantaxlitigation.com/wp-content/uploads/2011/10/Part-XIII-Notice-of-Appeal-of-McKesson-Canada-Corporation.pdf>.

(18) Per approfondimenti sul caso McKesson, cfr. A. Adam, «Transfer pricing Case opens in the Tax Court of Canada - McKesson Canada Corporation v. The Queen», 21 ottobre 2011, in <http://www.canadiantaxlitigation.com/transfer-pricing-case-opens-in-the-tax-court-of-canada-%E2%80%93-mckesson-canada-corporation-v-the-queen>.