

Circolare del 22/09/1980 n. 32 - Min. Finanze - Imposte Dirette

Il prezzo di trasferimento nella determinazione dei redditi di imprese assoggettate a controllo estero.

Sintesi: Si esaminano i presupposti soggettivi di applicazione della normativa ed i criteri di determinazione del prezzo di trasferimento di imprese assoggettate a controllo estero rispetto alle diverse tipologie di transazioni poste in essere nell'ambito internazionale.

Testo:

Nell'ambito delle disposizioni che regolano la materia della determinazione dei redditi d'impresa, il quinto c. lett. b), dell'art. 53 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 597, stabilisce, come e' noto, che si comprende, fra i ricavi, "la differenza tra il valore normale dei beni e dei servizi e i corrispettivi delle cessioni e delle prestazioni effettuate a societa', non aventi nel territorio dello Stato la sede legale o amministrativa ne' l'oggetto principale, che controllano direttamente o indirettamente l'impresa o che sono controllate dalla stessa societa' che controlla l'impresa".

Il secondo c. del successivo art. 56 dispone, poi, che il costo di acquisizione dei beni ceduti e dei servizi prestati dalle predette societa' e' diminuito dell'eventuale eccedenza rispetto al valore normale. Alla stessa disposizione vengono inoltre, assoggettati anche i beni ceduti e i servizi prestati da societa' non aventi nel territorio dello Stato la sede legale o amministrativa o l'oggetto principale per conto delle quali l'impresa esplica attivita' di vendita e collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o di lavorazione di prodotti.

In relazione all'ampia casistica di applicazione della normativa nonche' all'importanza dei riflessi valutari che ne discendono, sembra evidente la particolare rilevanza che assuma no i criteri da seguire nella determinazione del prezzo di trasferimento dei beni e dei servizi di cui trattasi.

Di qui la necessita' - anche in rapporto alla presente fase di attuazione del nuovo sistema tributario ed alla esigenza di assicurare uniformita' interpretativa ed applicativa delle richiamate disposizioni - di opportune istruzioni in materia che tengano adeguatamente conto delle esperienze acquisite in altri Paesi e degli orientamenti dei vari Organismi internazionali ed in particolare dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) che, nel pubblicare il rapporto 16 maggio 1979 sull'argomento, ebbe anche a raccomandare alle amministrazioni fiscali degli Stati contraenti il rispetto del principio della libera concorrenza in sede di esame e di aggiustamento dei prezzi di trasferimento. Nell'approfondimento del problema saranno esaminati dapprima i presupposti soggettivi di applicazione della normativa e, in secondo luogo, i criteri di determinazione del valore normale rispetto alle varie specie di transazioni poste in essere nell'ambito internazionale.

Giova, peraltro, precisare che mentre la normativa in commento prevede la valutazione a "valore normale" attribuendo a tale metodo di determinazione valore di presunzione assoluta, nulla vieta agli uffici di far comunque ricorso, in sede di accertamento e con riferimento ad ipotesi diverse da quelle in esame, al "valore normale".

In tale ipotesi, ovviamente, la presunzione dell'ufficio non potra' assumere che valore di presunzione relativa.

Capitolo I

Presupposti soggettivi

1) Cenni generali

La portata delle disposizioni in esame e' limitata al campo delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi intercorrenti:

- . fra una societa' estera ed un'impresa italiana da essa direttamente controllata;
- . fra una societa' estera ed un'impresa italiana da essa indirettamente controllata attraverso altra societa' estera;
- . fra una societa' estera ed un'impresa italiana entrambe controllate da una

terza societa' estera.

Rimangono, pertanto, escluse dalla normativa, secondo l'intendimento del legislatore, tutti quei rapporti nei quali il controllo sia, comunque, esercitato da una societa' italiana sul soggetto estero, che hanno luogo, cioe', fra una societa' controllante italiana ed un'impresa estera direttamente o indirettamente da essa controllata nonche' quelli posti in essere tra una societa' estera ed un'impresa italiana che risultino entrambe controllate da una societa' italiana. scorre, quindi, che sia preliminarmente verificata la sussistenza o meno, nella transazione, di un soggetto estero, di un soggetto italiano, di un controllo di un soggetto estero su quello italiano: in mancanza di uno solo di tali presupposti sara' esclusa la possibilita' di applicazione della norma.

2) Il soggetto estero

Il concetto di "societa'" al quale fa riferimento il legislatore nell'indicare il soggetto estero controllante non deve essere inteso riduttivamente: rientrano nell'ambito di tale nozione, secondo la prevalente interpretazione della dottrina e della giurisprudenza sulla portata delle norme civilistiche concernenti le societa', anche forme, giuridiche non espressamente previste dal nostro ordinamento.

Il termine "societa'" comprende, quindi, ogni sorta di organismi societari giuridicamente riconosciuti nello Stato estero anche se difettano del requisito della plurisoggettivita', quali i "Groupement d'Interet economique" francesi, l'"Arge" tedesco occidentale, i "trusts" di derivazione anglosassone, gli "Stiftung", le "Anstalten" (si fa richiamo, per queste ultime, alla sentenza della Corte Cass. 28 luglio 1977, n. 2252), ecc.

Tra i soggetti esteri debbono configurarsi anche le stabili organizzazioni, non localizzate in Italia, di societa' estere. Sebbene l'art. 53 faccia letterale riferimento a "societa'" e sembri, quindi, escludere dal suo ambito le stabili organizzazioni, deve, tuttavia, considerarsi che la stabile organizzazione non localizzata in Italia di una societa' estera e' sprovvista di autonomia giuridica distinta dalla casa-madre, sicche' le operazioni da essa poste in essere sono riconducibili direttamente alla societa' dalla quale promana.

Il termine "societa'" e' riferibile, cioe', alle operazioni compiute dal soggetto estero indipendentemente dalla entita' (sede centrale o stabile organizzazione) che le ha poste in essere.

Ne' tale assunto puo' ritenersi contrastante con le caratteristiche di autonomia fiscale che, nei vari Paesi, viene generalmente riconosciuta alla stabile organizzazione, in quanto, ai fini di cui all'art. 53, occorre risalire all'effettivo soggetto controllante, non a quello apparente, mentre l'elemento determinante su cui e' fondata l'autonomia fiscale e' costituito esclusivamente dalla localizzazione dell'attivita' esercitata.

3) Il soggetto italiano

Anche il concetto di "impresa", nella quale si identifica il soggetto passivo del controllo di cui all'art. 53, deve essere interpretato estensivamente, nel significato piu' generale di chiunque eserciti professionalmente un'attivita' economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi (art. 2082 C.C.).

Rientrano, quindi, fra le imprese, oltre che i vari tipi di societa' e di persone, anche le imprese individuali e le stabili organizzazioni di societa' estere operanti in Italia riconosciute fiscalmente autonome dall'art. 19 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 597.

Una interpretazione restrittiva del termine "impresa" che comprenda soltanto le societa' di capitali nella considerazione che trattandosi di imprese "controllate", occorra far riferimento ai soggetti sottoposti al controllo di cui all'art. 2359 del C.C., non trova supporto nell'ampia formulazione dell'art. 53 del D.P.R. 597/1973 e, oltre che sottrarre ingiustificatamente alla speciale disciplina una notevole quantita' di transazioni, incentiverebbe l'utilizzazione di talune forme organizzative imprenditoriali a scapito di altre facendo venir meno, cosi', il criterio di neutralita' cui devono ispirarsi preferibilmente le leggi fiscali.

Va anche rilevato che un'interpretazione limitativa del concetto di

"impresa" contrasterebbe con la stessa collocazione della normativa che ha trovato posto nell'ambito delle disposizioni che disciplinano l'Irpef.

4) Il controllo

In armonia con le considerazioni fatte in precedenza relativamente alla definizione del concetto di "impresa" deve escludersi che, agli effetti dell'applicazione degli artt. 53 e 56 del D.P.R. 597/1973, il controllo esercitato sull'impresa sia riconducibile nei limiti previsti dall'art. 2359 del C.C. per le società azionarie.

Il solo fatto che la disposizione civilistica consideri ipotesi di mero controllo societario già lascia intendere quanto ampia si riveli la sua insufficienza relativamente alla fattispecie di imprese diverse da quelle di capitali (persone fisiche, società di persone, stabili organizzazioni. ecc.).

Un'impostazione civilistica del concetto di controllo, oltre che sottrarre alla disciplina del prezzo di trasferimento transazioni spesso praticate nel commercio internazionale, risentirebbe, inoltre, negativamente della stessa disciplina deficitaria dell'art. 2359 C.C.: l'ipotesi di controllo prevista al n. 1) dello stesso articolo (possesso di azioni sufficienti a disporre della maggioranza), ad esempio, è estremamente mutevole potendo variare da assemblea ad assemblea il numero delle azioni necessarie per conseguire la maggioranza.

In relazione ai fini perseguiti dal legislatore fiscale - che ben divergono da quelli del legislatore civilistico - il controllo di cui trattasi deve essere contrassegnato da esigenze di elasticità e trovare collocazione in un contesto economico dinamico, tenendo presente, cioè, che le variazioni di prezzo nelle transazioni commerciali trovano spesso il loro presupposto fondamentale nel potere di una parte di incidere sull'altrui volontà non in base al meccanismo del mercato ma in dipendenza degli interessi di una sola delle parti contraenti o di un gruppo.

E le risultanze emergenti dalla pratica comprovano sufficientemente come il criterio di collegamento che determina l'alterazione dei prezzi di trasferimento è costituito spesso dall'influenza di un'impresa sulle decisioni imprenditoriali dell'altra, che va ben oltre i vincoli contrattuali od azionari sconfinando in considerazioni di fatto di carattere meramente economico.

Da quanto precede discende che il concetto di "controllo" deve essere esteso ad ogni ipotesi di influenza economica potenziale o attuale desumibile dalle singole circostanze. quali, in particolare:

- a) vendita esclusiva di prodotti fabbricati dall'altra impresa;
- b) impossibilità di funzionamento dell'impresa senza il capitale, i prodotti e la cooperazione tecnica dell'altra impresa (fattispecie comprensiva delle joint ventures);
- c) diritto di nomina dei membri del consiglio di amministrazione o degli organi direttivi della società;
- d) membri comuni del consiglio di amministrazione;
- e) relazioni di famiglia tra le parti;
- f) concessione di ingenti crediti o prevalente dipendenza finanziaria;
- g) partecipazione da parte delle imprese a centrali di approvvigionamento o vendita;
- h) partecipazione delle imprese a cartelli o consorzi, in particolare se finalizzati alla fissazione di prezzi;
- i) controllo di approvvigionamento o di sbocchi;
- l) serie di contratti che modellino una situazione monopolistica;
- m) in generale tutte le ipotesi in cui venga esercitata potenzialmente o attualmente un'influenza sulle decisioni imprenditoriali.

Passando ad alcuni casi esemplificativi potrà aversi controllo: nel caso di una società italiana legata a contratto con una società straniera che fissa il prezzo di acquisto o di rivendita praticato dalla prima e che, oltre a rendere conto delle sue operazioni commerciali, è tenuta a versare considerevoli diritti di licenza alla società straniera titolare del marchio; nella ipotesi di due società, una italiana e una estera con identica ragione sociale, aventi per oggetto la fabbricazione di prodotti della medesima natura, che utilizzano i medesimi agenti e che si dividono gli ordini raccolti dai rappresentanti.

Deve, tuttavia, rilevarsi che l'esistenza di uno solo degli elementi di fatto sopra indicati non consente sempre di pervenire alla conclusione affermativa sull'esistenza del controllo richiesto dagli artt. 53 e 56.

Piu' elementi riuniti tra loro possono, invece, sempre costituire prova sufficiente dell'esistenza del nesso di dipendenza.

In ogni caso la posizione dell'impresa controllante deve essere caratterizzata da elementi di stabilita' che rendano il vincolo abbastanza forte da escludere un controllo fortuito o molto limitato nel tempo.

Capitolo II
Presupposto oggettivo

1) Cenni generali

Constatata la sussistenza di tutti i presupposti soggettivi trattati in precedenza, dovra' procedersi all'accertamento dell'eventuale eccedenza, rispetto al valore normale, dei corrispettivi delle cessioni e delle prestazioni di servizi effettuate alle societa' controllanti l'impresa (e cio' agli effetti di cui all'art. 53) nonche' del costo di acquisizione dei beni ceduti e dei servizi prestati all'impresa dalle stesse societa' (e cio' agli effetti di cui all'art. 56). L'individuazione di tale eccedenza richiede, secondo le varie specie di transazioni (cessioni di beni materiali, cessioni di beni immateriali, finanziamenti) prestazioni di servizi intragruppo), l'adozione di adeguati metodi di ricerca che vengano, ora, dettagliatamente analizzati.

2) Il valore normale

Nell'ordinamento fiscale italiano il concetto di valore normale e' cosi' definito ai fini dell'imposizione diretta dall'art. 9 del D.P.R. 597 del 29 settembre 1973: "Per valore normale si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per beni e servizi della stessa specie o similari, in condizione 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 piu' prossimi.

Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, per 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".

Il concetto di valore normale cosi' legislativamente definito gia' recepisce il principio del prezzo di libera concorrenza consigliato dall'OCSE per la determinazione del prezzo di trasferimento del prezzo, cioe', che sarebbe stato attuato per transazioni similari da imprese indipendenti.

2 a) Il prezzo di libera concorrenza - L'applicazione di tale principio comporta l'adozione, in via preferenziale del metodo del confronto di prezzo: il prezzo del costo o del ricavo e transazione oggetto di verifica deve essere pari a quello praticato in una vendita comparabile, quanto a condizioni e a beni oggetto del trasferimento effettuata:

I) tra imprese tra loro indipendenti (confronto esterno)

oppure

II) tra un'impresa del gruppo e un terzo indipendente (confronto interno).

Dal testo dell'art. 9 succitato si evince gia' l'adozione del criterio del confronto di prezzo: tuttavia la sua formulazione volutamente ed generica, non fornisce alcuna indicazione sulle modalita' di applicazione del metodo, ne' indica quali criteri debbono o possono essere utilizzati sussidiariamente, in similari e quindi presenza di transazioni non similari e quindi non comparabili.

Nell'impossibilita' di una comparazione fra la transazione in verifica e quella campione si fara' ricorso al metodo del prezzo di rivendita: dal prezzo finale di rivendita del bene acquistato in precedenza si detrae un margine normale di profitto.

Esempio: una societa' estera X vende alcuni beni alla sua affiliata italiana Y.

Y non trasforma i beni acquistati e li rivende a terzi al prezzo di 100. Il valore normale dei beni venduti da X a Y sarà calcolato deducendo da tale prezzo di rivendita (100) le spese di distribuzione sostenute (es.: = 10) e una percentuale adeguata a titolo di margine profitto (es.: = 5).

prezzo di rivendita	100
spese di distribuzione	10
margine di utile	5

valore normale	85

In caso di inapplicabilità del metodo sarà invece applicato quello del costo maggiorato (cost - plus): al costo di produzione si aggiunge un margine normale di profitto.

Esempio una società estera X vende alcuni beni alla sua affiliata italiana Y.

Y trasforma in parte i beni acquistati e li rivende a terzi.

Il valore normale della cessione dei beni venduti da X a Y sarà calcolato considerando il costo di produzione del bene per il venditore inclusivo dei costi diretti e indiretti e delle spese (es.: = 80) e aggiungendovi una percentuale adeguata a titolo di margine di utile (es. = 5).

costo di produzione	80
margine di utile	5

valore normale	85

3) Il valore in dogana

Il problema della determinazione del prezzo di trasferimento relativo alle cessioni di beni e alle prestazioni di servizi tra imprese legate da vincoli di dipendenza, ai fini della determinazione del reddito, è, per taluni aspetti, molto simile a quello che si pone all'Amministrazione doganale nell'ambito di applicazione della definizione del valore in dogana di cui al Regolamento del Consiglio CEE 28 maggio 1980, n. 1224. Sebbene anche per la determinazione del valore in dogana sia applicabile il principio della libera concorrenza, l'Amministrazione doganale e quella delle II. DD. pervengono, però, sovente, a conclusioni diverse relativamente al valore dello stesso bene.

Cio', prevalentemente, in dipendenza del differente momento impositivo, in quanto l'Amministrazione delle dogane valuta le merci all'atto della loro importazione mentre l'Amministrazione delle II. DD. considera il valore del bene all'atto del suo trasferimento in proprietà.

Quanto precede non esclude, ovviamente, che l'Amministrazione delle II. DD., pur non essendovi vincolata, tenga conto del valore definito agli effetti doganali per valutare il prezzo di trasferimento di cui agli artt. 53 e 56.

L'adozione del principio del prezzo di piena concorrenza richiede un'analisi specifica delle sue condizioni di applicazione in relazione alle circostanze soggettive ed oggettive che caratterizzano la transazione oggetto di verifica.

In particolare devono esaminarsi:

- le modalità di applicazione del metodo del confronto di prezzo;
- i casi e le conclusioni in cui l'Amministrazione o il contribuente possono discostarsi dal metodo del confronto di prezzo per applicare metodi alternativi;
- le modalità di applicazione dei metodi alternativi il prezzo di rivendita e il cost - plus;
- quale dei due metodi alternativi deve essere prescelto, e a quali condizioni e in quali circostanze;
- quali eventuali ulteriori metodi alternativi possono essere applicati.

Capitolo III

Il valore normale e la cessione di beni materiali

1) Il metodo del confronto di prezzo

In base a tale criterio la congruità della transazione viene accertata confrontando il prezzo in verifica con quello che verrebbe praticato per transazioni comparabili tra imprese indipendenti (confronto esterno), ovvero

tra una delle imprese che effettuano la transazione e un'impresa indipendente (confronto interno). La scelta del criterio della comparazione interna e' preferibile in quanto lo stesso art. 9 del D.P.R. 597/1973 accorda la preferenza al confronto interno ("listini o tariffe dell'impresa che ha fornito i beni o servizi") mentre il confronto esterno ha carattere sussidiario ("e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle Camere di Commercio...").

Inoltre, la comparazione interna rende piu' probabile il riscontro di transazioni similari.

Il ricorso alla comparazione esterna obbliga, poi, l'Amministrazione alla ricerca di dati oggettivi che, nell'ipotesi in cui il mercato rilevante sia quello estero, da' luogo a notevoli difficolta'.

1 a) Il mercato rilevante - Considerata l'esigenza che la transazione comparabile presenti tutte le caratteristiche di quella oggetto di esame da parte dell'Amministrazione, il principio della identita' delle transazioni dovra' in primo luogo osservarsi relativamente alla scelta del mercato rilevante e cioe' del mercato nel quale devono essere ricercate transazioni comparabili a quelle in verifica.

La vendita di prodotti identici a prezzi differenti potra', infatti, essere giustificata dalla differente localizzazione dell'impresa destinataria.

Inoltre, a parte i fattori meramente competitivi, il valore di cessione puo' essere influenzato da regolamentazioni sui prezzi disposte dalle autorita' governative dello Stato di residenza del destinatario delle merci, da differenze tra le leggi nazionali in materia di marketing, da fluttuazioni dei tassi di cambio, dai costi di distribuzione locali, ecc.

Ne consegue che, per garantire l'identita' delle transazioni confrontate. in linea di principio, il mercato rilevante deve essere (in specie per le vendite di beni materiali) quello del destinatario dei beni oggetto della transazione. Peraltro, il riferimento ai prezzi determinati dall'Amministrazione fiscale dello Stato estero in operazioni comparabili puo' risultare di valido ausilio; naturalmente, pero', esso non e' da considerarsi vincolante, specie in ipotesi in cui la determinazione del prezzo di trasferimento venga effettuata con ricorso a metodi forfettari ancorche' accettati dal contribuente.

La scelta di un mercato piuttosto che di un altro (interno anziche' estero o viceversa) in base alla sola considerazione del livello dei prezzi piu' conveniente per l'Amministrazione non e' accettabile in considerazione dell'inevitabile doppia tassazione che ne conseguirebbe.

Quando il mercato estero e' quello rilevante ma quello italiano presenta caratteristiche similari (ipotesi possibile ma difficilmente verificabile) il riferimento al mercato italiano sara' considerato preferibile.

1 b) La qualita' del prodotto - Sempre al fine di consentire il controllo di prezzo, i beni oggetto delle due transazioni da comparare devono avere le medesime caratteristiche in quanto a qualita'. Cio' riguarda non solo l'identita' fisica dei prodotti ma anche il loro aspetto esteriore qualora esso possa incidere sulle differenze di prezzo.

1 c) Altri requisiti - Oltre al mercato rilevante ed alla qualita' del prodotto dovra' aversi riguardo, ai fini dell'applicazione del metodo del confronto di prezzo, ad altri elementi quali:

- a) trasporto;
- b) imballaggio;
- c) pubblicita';
- d) commercializzazione;
- e) garanzia;
- f) tassi di cambio (fatturazioni in valute diverse);
- g) condizioni generali di vendita;
- h) vendita accompagnata da diritti immateriali;
- i) tempo della vendita;
- l) vendite promozionali;
- m) sconti sulla quantita'.

1 d) Il valore differenziale - In determinati casi le differenti caratteristiche delle due transazioni (quella in verifica e quella campione) sono suscettibili di quantificazione e, quindi, potra' ugualmente farsi ricorso al metodo del confronto di prezzo. Cio' si verifica, ovviamente, in

quelle fattispecie in cui l'elemento differenziale e' facilmente quantificabile.

Esemplificativamente:

- condizioni di trasporto (Cif o Fob);
- diritti doganali e prelievi all'importazione;
- termini di pagamento delle merci.

Si ponga il caso, ad esempio, di una transazione campione che a differenza di quella oggetto di verifica sia stata contratta Fob anziche' Cif (e, quindi, con spese di trasporto e di assicurazione a carico del destinatario), che abbia sopportato diritti doganali, che sia stata sottoposta a termini di pagamento che abbiano comportato la corresponsione di interessi.

Il calcolo del valore differenziale puo', cosi' riassumersi:

	Prezzo della transazione campione	Prezzo eff. della transazione in verifica
- prezzo al distributore	100	80
aggiustamenti:		
- diritti doganali, ecc.	17	-
- assicurazione	5	-
- trasporto	4	-
- interessi in relazione ai termini di consegna	2	-
	28	-
prezzo aggiustato della transazione	72	80

Si ponga il caso di due transazioni aventi ad oggetto beni identici quanto a contenuto, dimensioni, condizioni di vendita, ecc. per le quali l'elemento differenziale sia costituito da un involucro differente.

La mera sottrazione della differenza di valore tra i due involucri puo' non riportare le due transazioni a similarita'.

L'imhallaggio puo' essere, infatti, motivo di richiamo per il consumatore disposto a pagare di piu' per le caratteristiche di presentazione del prodotto; puo' favorire trasporti a lunga distanza in quanto, ad esempio, ne allunga il periodo di conservazione, consentendo il raggiungimento di mercati piu' lontani con minore incidenza delle perdite sulle unita' deteriorate.

2) Il metodo del prezzo di rivendita.

Quando la transazione oggetto di verifica impedisce, per le sue caratteristiche, il ricorso al confronto di prezzo, il metodo del prezzo di rivendita potra' costituire un valido sistema alternativo. Secondo tale metodo il valore normale equivale al prezzo al quale la merce, che e' stata acquistata da un venditore "collegato", e' rivenduta ad una impresa indipendente, diminuito di un margine di utile lordo.

Il criterio del prezzo di vendita potra' rivelarsi utile nei casi in cui l'acquirente/rivenditore provvede alla sola commercializzazione dei beni acquistati.

Il suo utilizzo sara' da ritenersi, invece, sconsigliabile quando, prima della rivendita, i beni subiscono una trasformazione, oppure sono incorporati in un prodotto piu' complesso che alteri la loro identita' impedendo la distinzione tra il valore dell'articolo finale e quello dei suoi componenti.

A differenza di quanto previsto per il confronto di prezzo, il criterio del prezzo di rivendita non tiene direttamente conto della transazione oggetto di verifica ma considera inizialmente la cessione del bene effettuata dall'acquirente/rivenditore.

Tuttavia, in alcuni casi, il bene ceduto non e' oggetto di rivendita o viene ceduto ad altra impresa facente parte del medesimo gruppo o, comunque,

legata alle prime due da vincoli di dipendenza.

Per poter addivenire, anche in tali fattispecie, all'applicazione del metodo di rivendita potrebbe assumersi, come dato iniziale, il prezzo di una rivendita effettuata da parti indipendenti e relative a prodotti similari a quelli oggetto della cessione in verifica.

Dal prezzo di rivendita si detrarrebbe, poi un margine di utile lordo pervenendo, così', al prezzo di trasferimento "normale".

2 a) Il margine di utile - Dal prezzo di rivendita, come sopra determinato, deve successivamente detrarsi un margine di utile lordo. Tale utile corrisponde ad un margine espresso percentualmente in relazione al prezzo di rivendita ed inclusivo delle spese e di un utile netto ricavato dal rivenditore. Esso potrà essere calcolato considerando il margine di utile ricavato dall'acquirente/rivenditore in rivendite comparabili a terzi indipendenti di beni similari precedentemente acquistati da imprese indipendenti, oppure considerando il margine di utile ricavato da terzi indipendenti mediante la rivendita comparabile di beni similari.

Per la determinazione del margine di utile lordo dovrà, così', ricercarsi una rivendita similare.

Nel valutare la similarità delle transazioni dovranno tenersi presenti i seguenti fattori:

- a) tipo di prodotto oggetto della vendita;
- b) funzioni esercitate dal rivenditore in relazione al bene oggetto di rivendita;
- c) effetto di funzioni particolari sul prezzo di rivendita (quale la incorporazione di diritti immateriali);
- d) mercato geografico in cui le funzioni sono svolte anche in relazione alle politiche commerciali dell'impresa.

L'individuazione delle funzioni esercitate dal rivenditore in relazione al bene oggetto di successiva cessione consente di ricavare per ciascuna funzione un margine di utile equivalente a quello conseguito in una rivendita similare.

Si potrà avere il caso in cui saranno svolte funzioni assimilabili a quelle di uno spedizioniere così come, in altre ipotesi, l'acquirente/rivenditore assumerà gli oneri relativi alla pubblicità, al marketing, ecc.

In alcune fattispecie l'acquirente/rivenditore assumerà funzioni economiche poco significative limitandosi, ad esempio, a ricevere od emettere fatture quando la consegna dei beni acquistati è effettuata direttamente dalla casa-madre estera al terzo.

In tali ipotesi il margine di utile sarà molto ridotto a meno che non sia provato dal rivenditore l'onere di spese e funzioni aggiuntive relative, ad esempio, ad indagini di mercato tali da accrescere il "valore aggiunto" al prodotto e, conseguentemente, il margine di utile lordo.

In ogni caso, "l'analisi funzionale" deve mirare alla determinazione delle funzioni economicamente rilevanti eseguite in connessione ai beni oggetto della transazione.

Un approccio così sostanzialistico va ben al di là di quanto possono rilevare i libri contabili dell'impresa e consente di pervenire all'accertamento della realtà del "valore aggiunto" prescindendo dalla forma della transazione per cogliere, invece, il valore ed il significato economico e commerciale.

L'analisi funzionale surriferita dovrà essere inquadrata nella struttura logica del tipo di contratto dal quale discende la cessione dei beni oggetto di verifica. Tale esigenza è ancora più acuta considerando che l'applicazione del metodo del prezzo di rivendita è particolarmente opportuna nelle ipotesi di distribuzione di beni.

Sovente, i contratti di distribuzione comportano per l'acquirente/rivenditore l'onere, imposto contrattualmente, di garantire servizi ante-vendita e post-vendita tramite una rete di intermediari altamente qualificati in ispecie quando i prodotti commercializzati sono potenzialmente pericolosi o quando la loro efficienza dipende da una accurata e regolare manutenzione.

In altre ipotesi il negozio prevede una clausola di esclusiva.

Il valore di tale diritto dipendera' dalla sua portata territoriale e dalla piu' o meno alta competitivita' di prodotti sostituibili.

Analogamente altri diritti, rinunce od oneri, previsti contrattualmente, sono suscettibili di incidere sensibilmente sul margine di utile conseguito dal rivenditore.

In certi casi tali impegni o concessioni sono addirittura oggetto di un corrispettivo previsto contrattualmente.

Tra gli altri elementi suscettibili di incidere sulla percentuale di utile del rivenditore possono ricordarsi:

- a) il sistema di sconti cumulativi in relazione alla quantita' di beni cosi' da favorire la concentrazione della domanda del mercato locale;
- b) impegno a non produrre e distribuire beni di natura analoga a quella delle merci oggetto della distribuzione;
- c) impegno ad acquistare quantita' minime o assortimenti completi di prodotti;
- d) obbligo di mantenere magazzini di distribuzione localizzati anche al di fuori della zona contrattuale.

Va, altresì, ricordato che alcune funzioni relative alla rivendita potranno essere esercitate da un terzo indipendente non dando luogo ad un effettivo margine di utile.

E questo il caso, ad esempio, in cui il trasporto delle merci e' affidato ad un'impresa indipendente mentre viene svolto direttamente dal rivenditore nella rivendita campione.

La comparazione delle due rivendite per ricavare il margine di utile da detrarre dal prezzo di rivendita potra' essere utilmente mantenuta effettuando i debiti aggiustamenti.

Nell'esempio succitato il prezzo di rivendita della transazione comparata sara' diminuito di un margine di costo (trasporto) ma non del relativo profitto che nella rivendita del soggetto "collegato" e' di pertinenza dell'impresa che ha assunto il trasporto dei beni.

3) Il metodo del costo maggiorato

Con tale metodo il prezzo di trasferimento e' determinato, in alternativa a quello di rivendita, dal costo di produzione aumentato di un margine di utile lordo.

3 a) Il margine di utile lordo - Il margine di utile lordo e' determinato moltiplicando il costo di produzione per una percentuale.

Esso puo' essere ricavato:

- a) comparando il margine di utile della transazione in verifica con quello ricavato dalla stessa impresa in vendite a terzi di prodotti similari sullo stesso mercato e con funzioni identiche a quelle delle cessioni oggetto di valutazione;
- b) in assenza di vendite a terzi il margine di utile sara' uguale a quello ricavato da terzi indipendenti impegnati in vendite similari con uguali funzioni;
- c) in assenza di vendite similari tra terzi indipendenti potra' farsi ricorso ad una comparazione delle funzioni esercitate dal produttore con quelle esercitate da terzi.

3 b) Similarita' delle transazioni relativamente al requisito della similarita' che deve sussistere nella transazione campione ai fini della determinazione dell'utile lordo, valgono gli stessi fattori indicati per il metodo del prezzo di rivendita e cioe':

- b) funzioni esercitate dal produttore;
- c) effetto del prezzo di funzioni particolari;
- d) mercato geografico.

3 c) Gli aggiustamenti - Il costo di produzione puo' essere aggiustato quando la transazione comparabile presenta funzioni in parte diverse o aggiuntive.

-----	-----	-----
Esempio	Transazione in verifica	Transazione campione

Costo industriale di produzione	si	si
Spese di ricerca e sviluppo	si	si
Spese commerciali	no	si
Spese amministrative e generali aziendali	si	si
Oneri finanziari	si	si

Nel caso suindicato, la transazione in verifica non deve comprendere le spese commerciali perche' la funzione distributiva non viene svolta dalla societa' controllata italiana ma dalla societa' controllante che acquista il prodotto dall'impresa italiana.

Qualora il margine lordo sia pari al 20% del costo totale, il valore normale del prezzo di trasferimento e' il seguente:

Esempio	Transazione in verifica	Transazione campione
Costo industriale di produzione	100	100
Spese di ricerca e sviluppo	10	10
Spese commerciali	-	30
Spese amministrative e generali aziendali	15	15
Oneri finanziari	5	5
Margine lordo 20%	130	160
	26	32
	156	192

La transazione campione presenta un valore di 192, entro il valore del prezzo di trasferimento della transazione in verifica deve essere 156.

Nell'ipotesi in cui la transazione in verifica presenti una funzione aggiuntiva rispetto a quella campione dovra' operarsi nel modo seguente:

Esempio	Transazione in verifica	Transazione campione
Costo industriale di produzione	si	si
Spese di ricerca e sviluppo	si	no
Spese commerciali	si	no
Spese amministrative e generali aziendali	si	si
Oneri finanziari	si	si

Qualora il margine lordo sia pari al 10% del costo totale, il valore normale del prezzo di trasferimento e' il seguente:

Esempio	Transazione in verifica	Transazione campione
Costo industriale di produzione	300	300
Spese di ricerca e sviluppo	20	-
Spese commerciali	50	-
Spese amministrative e generali aziendali	25	25
Oneri finanziari	15	15
Margine lordo 10%	410	340
	41	34
	451	374

La transazione campione presenta un valore di 374, mentre il valore normale del prezzo di trasferimento della transazione in verifica deve essere 451.

3 d) I costi - Nella determinazione dei costi sostenuti dal produttore l'Amministrazione potra':

- basarsi sul sistema adottato dall'impresa;
- effettuare delle modifiche a tale sistema;
- utilizzare un sistema completamente diverso da quello impiegato

dall'impresa.

I sistemi di determinazione dei costi utilizzati dalle imprese variano anche in relazione al tipo di beni oggetto di produzione.

Tra le formule piu' ricorrenti vanno segnalati:

- a) costi standard: costo prevedibile di assorbimento di tutti gli oneri in base ad ipotetici livelli di produzione e capacita' di rendimento degli impianti;
- b) costi marginali: valore differenziale del costo totale in relazione all'aumento unitario della produzione;
- c) costo di produzione pieno: costo reale di produzione inclusivo degli oneri diretti (materie prime, manodopera, ecc.) ed indiretti (spese industriali, commerciali, generali, di direzione, di ricerca e sviluppo, oneri finanziari).

Solo quest'ultimo, tra i sistemi succitati, puo' ritenersi praticabile e soddisfacente.

3 e) I problemi applicativi - La complessita' e la natura delle valutazioni da effettuare secondo il metodo del cost-plus non ne consigliano la metodica applicazione nei casi di vendite da parte di controllante estera a controllata italiana.

Una corretta applicazione del metodo implica, infatti, la conoscenza dei sistemi di costo, delle funzioni svolte e dei corrispettivi margini di utile praticati nello Stato estero. Cio' comporta talvolta una obiettiva difficolta' nell'ottenere le specifiche informazioni dall'Amministrazione fiscale estera o perche' con lo Stato interessato non e' in piena attuazione lo scambio di informazioni nel particolare settore, ovvero perche' la predetta Amministrazione estera si trova nell'effettiva impossibilita' di ottenere dati specifici dall'impresa controllante estera; le legislazioni di alcuni Paesi non consentono, infatti, al Fisco di obbligare il contribuente a fornire informazioni da utilizzare per accertamenti fiscali operati da uno Stato estero.

4) I metodi alternativi

L'applicazione dei metodi "base" (confronto di prezzo, prezzo di rivendita, cost-plus) puo' comunque, in determinata fattispecie, non trovare un facile riscontro nell'applicazione della disciplina sul prezzo di trasferimento sia per ragioni dovute alla frequente inesistenza di transazioni comparabili, sia per l'impossibilita' anch'essa assai frequente, di un confronto attendibile tra la cessione in verifica ed un'altra conclusa tra imprese indipendenti.

Nell'esaminare i tre criteri "base" di determinazione del prezzo di trasferimento si e', tuttavia, evidenziata la possibilita' di ovviare, parzialmente al problema della incomparabilita' mediante appositi aggiustamenti tra due cessioni diverse (quella in verifica e quella campione) quantificando gli elementi differenziali in relazione alle funzioni esercitate e operando, successivamente, il confronto tra le due transazioni.

Anche l'adozione di questo correttivo non e' pero', sufficiente, per risolvere tutti i problemi applicativi di determinazione del "valore" della cessione da parte dell'Amministrazione finanziaria. Si applica, cosi', l'opportunita' di esaminare altri metodi suscettibili di utilizzazione pratica nell'ipotesi di inadeguatezza dei criteri "base".

4 a) La ripartizione dei profitti globali - Tale metodo consiste nella ripartizione dell'utile derivante da una vendita o da una serie di vendite effettuate tra le due imprese collegate. Gli utili sono, cosi', ripartiti proporzionalmente ai costi sopportati dalle due entita'.

L'adozione di tale metodo non e' consigliabile, sia per l'elevato grado di relativita' ed arbitrarieta' che ne puo' conseguire, sia in quanto non tiene conto delle condizioni del mercato e della situazione economica dell'impresa sia ancora perche' implicherebbe l'abbandono del principio, recepito anche nel diritto interno, dell'autonomia giuridico-fiscale delle singole imprese per aderire, invece, al principio della "unita' fiscale" secondo cui, ai fini della determinazione del reddito, dovrebbe prendersi in considerazione l'entita' economica globalmente considerata delle imprese collegate.

Potrebbe farsi ricorso a tale metodo solo qualora in forza di convenzioni internazionali un puntuale coordinamento con l'Amministrazione fiscale dello Stato estero interessato consentisse una equa ripartizione dei profitti globali tra le due entita' le cui transazioni sono oggetto di verifica.

4 b) Comparazione dei profitti Secondo tale criterio i profitti globali dell'impresa vengono Comparati con quelli conseguiti da un'altra entita' operante nello stesso settore economico.

La comparazione si effettua determinando il saggio di profitto lordo di ciascuna impresa espresso in termini percentuali in relazione alla cifra di affari delle vendite o ai costi di esercizio sopportati.

A parte ogni considerazione di carattere contabile relativa alle formule applicabili per la determinazione del saggio percentuale, formule che possono variare in relazione al settore di attivita' economica in cui operano le imprese poste a confronto, e' opportuno puntualizzare i criteri che devono indirizzare l'Amministrazione finanziaria nella utilizzazione del metodo della comparazione dei profitti:

- a) la Comparazione dovrebbe avere ad oggetto esclusivamente gli utili realizzati attraverso la vendita di beni oggetto di verifica non essere estesa ai profitti globali dell'impresa, cosi' da evitare effetti distortivi.
E' noto, infatti, che in alcuni settori economici (ad esempio quello farmaceutico) gli utili di una serie limitata di prodotti compensano le perdite subite nella produzione o commercializzazione di altri;
- b) la comparazione dovrebbe tenere conto del settore specifico in cui opera l'impresa verificata. Il confronto con piu' imprese (anziche' con una soltanto) sarebbe ovviamente preferibile;
- c) la comparazione dovrebbe aver riguardo anche ai profitti realizzati da imprese situate in altri Paesi. Tale analisi potrebbe essere effettuata dall'Amministrazione utilizzando sia i poteri di accertamento di cui al diritto interno che lo scambio di informazioni con le autorita' competenti di altri Stati disciplinato dalle disposizioni convenzionali;
- d) la comparazione dovrebbe essere estesa a piu' di un esercizio fiscale cosi' da poter apprezzare l'incidenza delle fluttuazioni cicliche che caratterizzano ciascun settore economico;
- e) le imprese oggetto di confronto dovrebbero presentare, per quanto possibile, caratteristiche dimensionali e di struttura analoghe a quelle dell'impresa le cui transazioni sono oggetto di verifica;
- f) la comparazione dovrebbe esaminare, analiticamente, le singole funzioni svolte dalle imprese (distribuzione, pubblicita'. ecc.) che talvolta sono delegate all'acquirente/distributore.

I criteri ora indicati sono, ovviamente, esemplificativi.

In relazione, poi, alle difficolta' di accertare autonomamente i vari fattori della comparazione, assumerà rilevanza l'analisi della consistenza delle contestazioni mosse dal contribuente alla adeguatezza del metodo scelto dall'Amministrazione: e' ovvio che due imprese presenteranno sempre fattori differenziali ma non tutti giustificano l'abbandono del metodo della comparazione dei profitti.

In ogni caso i risultati della comparazione costituirebbero utili indicazioni ai fini dell'approfondimento della ricerca del valore normale.

4 c) La redditivita' del capitale investito - Il metodo consiste nella determinazione del profitto realizzato dall'impresa, espresso percentualmente, in relazione al capitale investito prescindendo, quindi, da ogni riferimento ai costi di produzione o alle vendite.

Il problema di difficile soluzione attiene alla fissazione del saggio di rendita del capitale.

Difficilmente infatti, le imprese ripartiscono gli utili totali tra le loro attivita' in relazione al capitale investito in ciascun tipo di operazioni.

Ovviamente i saggi variano in relazione ai rischi sopportati dall'impresa ed al settore economico considerato.

Il metodo in esame e' pero' poco consigliabile per la sua notevole approssimazione e per la sua arbitrarieta'.

4 d) I margini lordi del settore economico - I margini lordi di profitto calcolati per settore economico possono costituire un valido elemento indicatore. La percentuale di profitto lordo (X) puo' essere variamente calcolata:

$$\text{La formula X } \frac{\text{ricavi-costi}}{\text{ricavi}}$$

potrebbe fornire dati abbastanza significativi.

I metodi sopra evidenziati sono quelli piu' frequentemente adottati nella prassi di alcuni Paesi.

Ogni altro metodo alternativo potra' essere preso in considerazione purché siano rispettati i principi posti a base del prezzo di libera concorrenza che sono influenzati, com'e' noto, dagli effetti distorsivi sia dei vari mercati nazionali che dalle singole politiche imprenditoriali.

In pratica, nella maggior parte dei casi, l'utilizzazione di tali metodi tendera' ad accertare l'utile "normale" piuttosto che la congruita' del prezzo di trasferimento.

Il metodo "alternativo" si ravvisera' utile

a) sussidiariamente, quando:

I) nella verifica della corretta applicazione dei tre metodi base insorgano incertezze;

II) occorra enucleare l'elemento differenziale tra due transazioni suscettibili di comparazione ai fini dell'applicazione di uno dei tre metodi principali;

b) alternativamente, nell'assoluta impossibilita' di applicazione dei tre metodi di base.

Va posta in rilievo, da ultimo, l'opportunita' di cui gia' si e' fatto cenno, che, nell'adozione dei metodi alternativi, siano adeguatamente soppesati tutti gli elementi che potranno essere indicati dagli stessi contribuenti in relazione alla struttura delle imprese ed alle caratteristiche peculiari del settore economico nel quale esse operano.

Capitolo IV

Il valore normale e gli interessi

1) Interessi su finanziamenti

Gli interessi derivanti da operazioni di finanziamento concluse da imprese italiane con societa' controllanti estere rientrano nella disciplina del prezzo di trasferimento di cui agli artt. 53 e 56 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 597.

Cio' non e' dubbio relativamente ai ricavi in quanto il terzo c. dell'art. 53, lettera c), nel disciplinare il momento del conseguimento dei corrispettivi richiama espressamente il contratto di mutuo.

Qualche perplessita', invece, potrebbe sussistere relativamente ai costi in relazione al disposto del primo c. dell'art. 56: "I costi relativi all'acquisizione dei beni e dei servizi dai quali traggono origine i ricavi comprenda no i corrispettivi e gli oneri accessori di diretta imputazione esclusi gli interessi passivi".

Ogni dubbio, in proposito, viene pero' a cadere qualora si consideri quanto e' stato precisato da questo Ministero con circolare 2 febbraio 1976, n. 3/9/010.

In sostanza, data l'impossibilita' di determinare l'effettiva inerenza ai singoli cespiti, viene regolamentata dall'art. 58 la detraibilita' degli interessi senza pero' precludere la possibilita' dell'Amministrazione

finanziaria di valutare, come per qualsiasi altro costo, la loro congruita' sulla base dell'art. 56, ultimo c.. quando ne ricorrano i presupposti soggettivi di applicazione.

2) Interessi moratori

Come e' noto, gli interessi moratori costituiscono "prestazioni accessorie" rispetto ad una prestazione principale. Anche a voler negare la loro ricomprensione tra "corrispettivi di prestazioni" l'esame della loro congruita' non puo' sfuggire, comunque, all'Amministrazione finanziaria al momento della rettifica del valore della prestazione principale (es.: cessione di beni materiali) dalla quale essi traggono origine.

Relativamente al riconoscimento della loro congruita', appare, poi, giustificato un atteggiamento di cautela da parte dell'Amministrazione nelle ipotesi in cui il soggetto italiano (generalmente affiliate di societa' estere) ne invochi la detraibilita', in quanto le relazioni particolari tra i soggetti della transazione devono far ritenere difficilmente ipotizzabile l'applicazione di interessi moratori alle transazioni effettuate da imprese collegate.

Qualora se ne riconosca la congruita', per la determinazione del valore normale ci si potra', comunque, riferire ai criteri fissati dalle normali pratiche commerciali.

3) Interessi presunti

Il secondo c. dell'art. 43 del D.P.R. 597/1973 stabilisce che "per i capitali dati a mutuo si presume il diritto agli interessi nella misura stabilita dall'art. 1284 del C.C., salvo prova contraria, anche se, dal titolo gli interessi non risultano convenuti o risultano convenuti in misura inferiore".

E' da ritenere che tale presunzione sulla misura dell'interesse stabilita dal predetto art. 43 non sia limitativa in presenza delle fattispecie di cui agli artt. 53 e 56 essendo per esse prevista, espressamente, agli stessi articoli, la speciale disciplina del "valore normale".

4) La determinazione del saggio d'interesse

Anche in materia di finanziamenti deve essere osservato il principio del prezzo di libera concorrenza: il saggio di interesse della transazione in verifica sara', cioe', determinato considerando quello pattuito o che sarebbe stato pattuito per un mutuo similare contratto da imprese indipendenti.

Le considerazioni di comparabilita' tra le due transazioni potranno avere un ruolo determinante.

Si ponga il caso, ad esempio, di un finanziamento concesso dalla controllante estera A alla sua affiliata italiana B.

La scelta della transazione campione (comparabile) presenta alcune difficolta'.

In proposito ci si trovera' di fronte all'alternativa:

- a) assumere come campione un mutuo concesso ad un'impresa italiana da un'impresa indipendente localizzata nello Stato di residenza del mutuante (criterio del mutuatario);
- b) assumere come campione un mutuo contratto tra imprese italiane sul mercato italiano (criterio del "mutuante").

L'alternativa si riduce alla determinazione del mercato "rilevante" e cioe' se debba considerarsi "normale" il saggio d'interesse che l'impresa italiana avrebbe pagato sul mercato interno o, piuttosto, quello corrente sul mercato del mutuante.

In precedenza e' stato rilevato che, in aderenza al principio di libera concorrenza, per garantire l'identita' delle transazioni confrontate, in linea generale il mercato rilevante deve essere (in specie per le vendite di beni materiali) quello del destinatario dei beni oggetto della transazione.

Relativamente ai finanziamenti e', invece, il mercato del mutuante che

deve considerarsi come "rilevante".

Così nell'esempio suindicato (mutuo concesso da controllante estera ad affiliata italiana) è il saggio di interesse corrente nello Stato di residenza della controllante che sarà considerato come campione per la determinazione del saggio "normale".

Tale impostazione risponde in pieno alle esigenze di aderenza al principio di libera concorrenza per i seguenti motivi:

- a) generalmente è il mutuatario che si rivolge al mercato del mutuante e non viceversa;
- b) le condizioni di un prestito non variano in relazione al cambiamento del mutuatario.

Per i finanziamenti, cioè, non esiste un mercato del destinatario (che nella fattispecie sarebbe il mutuatario) o, per lo meno, esso è irrilevante per chi rende la prestazione (mutuante).

Si giustifica, così, una soluzione che in parte differisce da quella adottata per le cessioni di beni.

Per queste ultime, infatti, la destinazione finale dei beni è un elemento che influenza considerevolmente il prezzo di cessione in quanto il cedente tiene conto del livello dei prezzi esistente sul mercato del destinatario, della concorrenza ivi esistente, dei costi di distribuzione, ecc.: il mercato del destinatario (quello, cioè, sul quale saranno collocati i beni oggetto della cessione) orienta, sensibilmente, la fissazione del prezzo di vendita.

4 a) Approccio sostanziale al concetto di "mercato del mutuante" - l'a determinazione del saggio di interesse sulla base dei valori correnti sul mercato del mutuante deve essere effettuata in maniera elastica.

In determinate fattispecie, infatti, ci si potrà discostare dal riferimento al mercato del mutuante qualora sia provato il ricorso, da parte della società finanziatrice, ad un mercato diverso da quello di residenza per ottenere i fondi successivamente "girati all'affiliata".

Come è noto, le imprese multinazionali ricorrono sovente, per finanziare le operazioni del gruppo, alle disponibilità di unità localizzate in Paesi a bassa fiscalità.

In altri casi il mutuante accede direttamente al mercato del mutuatario dove provvede alla raccolta dei fondi destinati all'affiliata.

In altri casi ancora, particolari situazioni possono giustificare il riconoscimento di un saggio inferiore a quello corrente sul mercato se il mutuante ha usufruito di agevolazioni speciali per il credito che alcuni Paesi accordano alle imprese per gli investimenti all'estero.

In conclusione, il concetto di "mercato del mutuante" deve essere interpretato sostanzialmente e cioè deve tenersi presente il mercato sul quale sono stati attivamente raccolti i fondi oggetto del finanziamento: un mercato che non sempre coincide con quello del Paese di residenza di chi, nel contratto che dà origine alla verifica fiscale, assume la qualifica di "mutuante".

4 b) Altri fattori rilevanti per la comparabilità delle transazioni - Considerato che l'applicazione del principio di libera concorrenza impone la comparazione della transazione in verifica con altra similare, per accertare la dei finanziamenti dovrà aversi riguardo non solo al tasso esistente sul mercato del mutuante ma anche ad altri fattori che possono, in concreto, influenzarne le condizioni.

In particolare:

- a) ammontare del prestito;
- b) durata;
- c) titolo, natura ed oggetto del negozio;
- d) posizione finanziaria del mutuante;
- e) moneta di computo;
- f) rischi di cambio;
- g) garanzie prestate in relazione al finanziamento concesso.

4 c) Prestiti senza interessi - In genere, ben difficilmente un prestito

concesso dall'affiliata italiana potra' trovare una giustificazione economica che ne legittimi la gratuita'.

Nell'ipotesi inversa (prestito della controllante estera alla controllata italiana) la gratuita' agevolerebbe l'Amministrazione in quanto il contribuente avrebbe, nella maggior parte dei casi, l'interesse a dimostrarne l'onerosita' al fine di detrarre gli interessi dal reddito imponibile in Italia.

4 d) Il valore normale degli interessi nella disciplina convenzionale - In molte Convenzioni contro le doppie imposizioni e' consentita la rettifica, da parte dell'Amministrazione, nell'ipotesi di interessi non corrispondenti al "valore normale".

Le disposizioni convenzionali hanno una portata applicabile piu' ampia di quella degli artt. 53 e 56 tale da ricomprendere anche i prestiti concessi a una casa-madre italiana da un'affiliata estera. Ovviamente, l'Amministrazione fiscale italiana potra', in base alle Convenzioni, operare rettifiche di valore nei casi di interessi pagati da o a soggetto residente in Italia, nei limiti in cui il potere di imposizione spetti all'Italia.

Per la determinazione del "valore normale" ci si potra' riferire ai criteri indicati in precedenza.

4 e) Mutui concessi dalla casa-madre alla stabile organizzazione italiana - Come si e' evidenziato in precedenza, le stabili organizzazioni in Italia di societa' estere rientrano tra i soggetti passivi di cui agli artt. 53 e 56 del D.P.R. 597/1973.

Pertanto, le transazioni di una societa' estera con la propria stabile organizzazione italiana, ricadono nella disciplina del prezzo di trasferimento.

Conseguentemente, le somme erogate dalla casa-madre estera, anziche' essere considerate aumento del capitale iniziale di dotazione della stabile organizzazione, potranno essere riconosciute come capitale dato a mutuo e, quindi, produttive di interessi con l'osservanza dei criteri gia' indicati.

Ne' vale addurre, in contrario, che le transazioni da cui traggono origine gli interessi costituiscono operazioni all'interno della medesima entita' giuridica e che, quindi, ad essi deve essere negato ogni rilievo sotto il profilo fiscale in ispecie ai fini della detraibilita' del reddito imponibile.

Sotto il profilo fiscale, infatti, la stabile organizzazione assume una sua autonomia riconosciuta sia dal diritto interno che da quello convenzionale.

Ovviamente gli artt. 53 e 56 potranno applicarsi anche alla relazione casa-madre estera/stabile organizzazione italiana e viceversa per i trasferimenti di fondi da una unita' all'altra, sempreche' sussistano i requisiti della inerenza e della documentabilita'.

Capitolo V

Cessioni di beni immateriali

1) Cenni generali

Relativamente alle transazioni concernenti il trasferimento di tecnologia, l'indicazione dei criteri di determinazione del valore normale va preceduta dall'esame dell'opportunita' o meno di distinguere tra cessioni e utilizzazione di diritti immateriali, figure riconducibili, rispettivamente, al trasferimento della proprieta' o di diritto di godimento.

Al riguardo, si deve rilevare che, mentre l'utilizzazione concreta l'ipotesi della prestazione di servizio di cui agli artt. 53 e 56, la cessione di un diritto immateriale - salvo il caso in cui formi l'oggetto principale dell'attivita' svolta - non rientra invece nel loro ambito, in quanto con essa si da' luogo ad una plusvalenza, nell'ipotesi di vendita, e ad un costo in quella di acquisto, fattispecie disciplinate rispettivamente dagli artt. 54 e 69 del richiamato D.P.R. 597/1973.

Conseguentemente, in questa sede la determinazione del prezzo di trasferimento sara' limitata alle prestazioni di servizi concernenti

l'utilizzazione di diritti immateriali.

2) Applicazione del principio del prezzo di libera concorrenza.

Anche per le transazioni relative a beni immateriali l'indagine dell'Amministrazione dovrà ispirarsi al principio del prezzo di piena concorrenza.

Per quanto la natura (unicità) del bene trasferito difficilmente consenta il ritrovamento di transazioni comportabili, ciononostante in alcuni casi potrà trovare applicazione uno dei tre criteri base adottati per le cessioni di beni materiali (confronto, rivendita, costo maggiorato).

Ad esempio, il bene ceduto può essere stato oggetto di precedenti trasferimenti con imprese indipendenti: il prezzo negoziato fra le parti costituirà un valido indice di comparazione.

Si potrà ricorrere, invece, al metodo del prezzo di rivendita, quando l'impresa controllata italiana, licenziataria del brevetto, marchio, ecc. costituisca un diritto di sub-licenza a favore di un'impresa indipendente verso corrispettivo.

In tal caso, il canone pagato dalla sublicenziataria, dedotto dei costi e di un margine di utile, potrà consentire la fissazione del "valore normale" del canone pattuito tra la società estera titolare del bene immateriale e la sussidiaria italiana.

In tutte le fattispecie in cui trova applicazione uno dei metodi base che discendono dal principio del prezzo di piena concorrenza, è indispensabile che sussista l'elemento fondamentale della similarità delle transazioni.

Non va, infatti, trascurato che un contratto di licenza dipende essenzialmente dalle previsioni del risultato che potrà essere conseguito dal licenziatario nel territorio cui si riferisce il diritto di sfruttamento. Queste valutazioni sono basate sul vantaggio tecnologico e commerciale procurato al licenziatario sulla potenziale riduzione dei costi di produzione, sul potere di acquisto dei consumatori nel territorio oggetto della licenza, sull'orientamento della domanda, ecc. Corrispettivi diversi per lo sfruttamento del medesimo bene immateriale concesso a licenziatari diversi potranno, quindi, in presenza di alcuni tra i fattori dinanzi enumerati, trovare una loro plausibile giustificazione.

Nella maggior parte dei casi il confronto con transazioni similari sarà, però, impedito a causa della unicità del bene oggetto della transazione.

Donde la necessità di elaborare metodi sussidiari di valutazione che siano, tuttavia, sempre ispirati al principio del prezzo di piena concorrenza e cioè al prezzo che sarebbe stato pattuito tra imprese indipendenti.

L'estrema incertezza che caratterizza il prezzo del trasferimento di tecnologia induce, abbastanza frequentemente, le parti contraenti a stipulare un primo contratto di breve durata riservandosi di concludere, in una fase successiva, l'accordo finale, nel quale il canone corrispettivo è stabilito sulla base della esperienza acquisita durante l'esecuzione del primo negozio.

Sulla determinazione del canone va, poi, osservato, che esso risente notevolmente delle caratteristiche specifiche del settore economico al quale il diritto immateriale si riferisce; che, in genere, esso viene commisurato percentualmente al fatturato del licenziatario; che si allinea, con lievi scarti, ad esperienze precedenti.

Nel settore siderurgico, ad esempio, per lo sfruttamento di brevetti, i canoni corrispettivi del diritto di licenza oscillano tra l'uno e il cinque per cento del fatturato annuo, in altri settori economici, caratterizzati da una più alta evoluzione tecnologica (elettronica, chimica, ecc.) il corrispettivo può giungere al 7% del fatturato annuo.

Ovviamente, le caratteristiche di ciascuna transazione possono giustificare la pattuizione di tassi diversi, tuttavia, il riferimento a tali indici costituisce un valido dato iniziale per l'accertamento del "valore normale".

3) Metodologia "tecnica" di valutazione

Le imprese operanti nel settore dei trasferimenti di tecnologia hanno elaborato alcuni parametri di valutazione che e' opportuno tenere presenti.

Nell'ipotesi di invenzioni industriali che scaturiscano da attivita' di studio e di ricerca particolarmente costose, vengono considerati, in primo luogo, il costo della ricerca (utilizzo degli impianti, retribuzione del personale, ecc.) e la durata tecnica del diritto immateriale.

Nel determinare il canone corrispettivo il licenziatario mira, poi, a garantirsi, oltre che il recupero del capitale investito, anche un adeguato margine di utile.

Viene tenuto conto, quindi, del vantaggio che, presumibilmente, il licenziatario potra' conseguire in relazione alle sue potenzialita' di sfruttamento del diritto ed ai costi di produzione dello sfruttamento stesso. Dal conto economico ipotetico del licenziatario si perviene cosi' ad un utile di previsione sul quale viene applicato il canone espresso percentualmente.

La determinazione del canone sara' influenzata:

- a) dalla effettuazione di ricerche e sperimentazioni;
- b) dalla obsolescenza inferiore o superiore all'anno;
- c) dalla vita tecnica dell'invenzione industriale;
- d) dalla originalita', complessita' e portata tecnologica;
- e) dai risultati ottenuti dallo stesso licenziante mediante l'utilizzazione dell'invenzione industriale.

4) Metodologia "giuridica" di valutazione.

I parametri tecnici suindicati non possono, pero', di per se stessi ritenersi sufficienti ai fini della determinazione del "valore normale".

L'Amministrazione deve, cioe', combinare i dati "tecnici" di cui si e' fatto cenno con quelli "giuridici" rilevabili dall'esame delle varie clausole contrattuali che possono influenzare, anche notevolmente, il "valore normale" della transazione oggetto di verifica.

Dovra', quindi, accertarsi se sussistono, e in quale misura:

- a) diritto di esclusiva;
- b) limitazione territoriale;
- c) protezione accordata all'invenzione industriale dalla legislazione dello Stato di residenza del licenziatario;
- d) divieto di esportazione dei prodotti derivanti dall'utilizzo dell'invenzione industriale;
- e) limiti di produzione dei prodotti derivanti dall'utilizzo dell'invenzione industriale;
- f) diritto di concedere sub-licenze;
- g) durata del contratto;
- h) requisiti sulle dimensioni o su altre caratteristiche del prodotto derivante dall'utilizzo dell'invenzione industriale;
- i) diritto di sfruttamento delle scoperte o degli sviluppi dell'invenzione;
- l) fissazione dei prezzi di rivendita dei prodotti;
- m) diritto preferenziale rispetto a terzi.

5) Il "vantaggio" conseguibile dal destinatario del diritto immateriale.

Come gia' evidenziato l'adeguatezza del canone e' strettamente correlata al "vantaggio" che presumibilmente potra' essere conseguito dal licenziatario in conseguenza dello sfruttamento del diritto immateriale.

In linea generale, ad esempio, il pagamento di royalties alla casa-madre puo' essere giustificato per quelle affiliate impegnate nella produzione di beni mentre sara' inammissibile quando le societa' controllate limitano la loro attivita' alla sola commercializzazione dei beni prodotti dalla consociata.

Il "vantaggio" conseguibile dal destinatario della invenzione industriale deve, poi, essere considerato temporalmente in genere, infatti, un contratto di licenza e' stipulato quando la societa' beneficiaria effettivamente abbisogna della tecnologia della consociata per esercitare la sua attivita'.

Con il passare degli anni il rapporto con la licenziante puo', pero', mutare sostanzialmente; la licenziataria ha progredito sul piano tecnologico e della ricerca in modo tale che non esistera' piu' alcuna ragionevole motivazione per rinnovare il contratto con la casamadre; in tal caso, considerato che un'impresa indipendente in condizioni tecnologiche similari non avrebbe continuato il rapporto, e da disconoscere la deducibilita' del canone corrispettivo.

In conclusione, e' indispensabile che il beneficiario della licenza abbia tratto un vantaggio reale o abbia potuto ragionevolmente prevedere un vantaggio al momento della conclusione del contratto.

6) La forma del corrispettivo

Ai fini della determinazione del prezzo di trasferimento l'esame della forma del corrispettivo assume un rilievo notevole in materia di beni immateriali. In particolare devono essere considerate:

a) la forma del pagamento che usualmente viene convenuta o che sarebbe stata convenuta in una transazione similare tra imprese indipendenti.

Generalmente, i contratti di licenza prevedono una delle seguenti forme di corrispettivo:

- a) un canone basato sulla produzione del licenziatario;
- b) un canone basato sui ricavi del licenziatario;
- c) un canone basato sui profitti del licenziatario;
- d) una somma una tantum talvolta unitamente ad un canone periodico;
- f) una maggiorazione del prezzo di vendita di beni semilavorati quando l'impresa fornitrice presta la sua assistenza tecnica o Know-how al comprato.

Nell'esame dei corrispettivi e della loro forma dovra' essere tenuto conto delle spese deducibili portate in detrazione dall'impresa utilizzatrice durante l'esercizio fiscale.

In certi casi, infatti, le soci eta' affiliate (licenziatarie) da una parte pagano un canone corrispettivo del diritto utilizzato e dall'altra deducono dal reddito anche altre somme a titolo di partecipazione alle spese di ricerca delle consociate operando, cosi', una doppia e ingiustificata detrazione.

In altre fattispecie, il canone corrispettivo e' gia' incorporato nel prezzo dei beni acquistati dalla casa-madre.

Va, poi, rilevato che, a causa delle difficolta' di valutazione, le transazioni aventi per oggetto beni immateriali si prestano, talvolta, ad essere utilizzate come strumento di evasione fiscale.

Sara', quindi, cura degli Uffici di accertare in presenza di una licenziante estera, le modalita' di acquisizione dell'invenzione industriale, non ammettendo la deduzione di corrispettivi di sfruttamento erogati a societa' che non siano titolari del diritto immateriale. Gli uffici adopereranno, quindi, particolarmente attenzione sulla effettivita' delle somme destinate a soggetti localizzati in Paesi a bassa fiscalita'.

In relazione alla difficolta' di enucleare criteri analitici di determinazione del valore normale delle transazioni aventi ad oggetto beni immateriali, considerata l'esigenza di certezza per il contribuente e la necessita' di un rapido accertamento per l'Amministrazione, si ritiene opportuna la predeterminazione di "valori normali" da ritenere congrui, in linea di massima e fermo restando quanto detto sopra, alle seguenti condizioni:

- a) canoni fino al 2% del fatturato potranno essere accettati dall'Amministrazione quando:
 - I) la transazione risulta da un contratto redatto per iscritto ed anteriore al pagamento del canone;
 - II) sia sufficientemente documentata l'utilizzazione e, quindi, l'inerenza del costo sostenuto;
- b) canoni oscillanti tra il 2 e il 5% potranno essere ritenuti congrui, oltre che alle condizioni di cui al punto precedente, qualora:
 - I) i dati "tecnici" giustificano il tasso dichiarato (effettuazione di ricerche e sperimentazioni, obsolescenza inferiore all'anno o meno, vita tecnica, originalita', risultati ottenuti, ecc.);
 - II) il tasso dichiarato sia giustificata dai dati "giuridici", emergenti dal contratto (diritto di esclusiva, diritto di concedere sub-licenze, diritto di sfruttamento delle scoperte o sviluppi del

bene immateriale, ecc.);

III) sia comprovata l'effettiva utilita' conseguita dal licenziatario;

- c) canoni superiori al 5% del fatturato potranno essere riconosciuti solo in casi eccezionali giustificano dall'alto livello tecnologico del settore economico in questione o da altre circostanze;
- d) canoni di qualunque ammontare corrisposti a societa' residenti in Paesi a bassa fiscalita' potranno essere ammessi in detrazione e riconosciuti congrui solo alle condizioni piu' onerose previste al punto c).

Capitolo VI

I servizi intra-gruppo

1) Cenni generali.

Nell'ambito dei rapporti intercorrenti tra le varie entita' facenti parte di un'impresa multinazionale e' frequente lo scambio di specifici servizi tra le varie consociate o tra la capo-gruppo e le singole affiliate.

In certi casi, poi, una serie considerevole di attivita' e' accentrata presso la societa' capogruppo o una divisione alla quale viene demandata la finzione esclusiva di prestare servizi alle varie unita' dell'impresa.

La centralizzazione che ne consegue assicura l'unicita' di gestione e garantisce un completo sfruttamento delle risorse del gruppo.

2) La funzione di "azionista" del capogruppo.

I servizi prestati dalla controllante non hanno sempre la stessa natura di quelli scambiati tra imprese indipendenti.

Alcuni dei servizi resi alle affiliate ineriscono, infatti, alla struttura multinazionale dell'impresa e, in particolare, alla circostanza che questa costituisce un'entita' economica nella quale tutte le unita' giuridicamente auto nome che ne fanno parte sono soggette; in qualche misura, ad un coordinamento globale predisposto talvolta anche nell'interesse della singola affiliata ma soprattutto finalizzato al soddisfacimento della esigenza di "controllo" della capogruppo, tipica espressione della sua qualita' di azionista.

Le tecniche formali utilizzate per soddisfare tale esigenza consistono essenzialmente nella messa a punto, all'interno del gruppo, di un complesso di piani, rapporti finanziari e commerciali che consentono alla societa' controllante di conoscere, il piu' rapidamente possibile, il risultato dell'attivita' delle filiali al fine di valutarne l'incidenza e l'effetto sui risultati globali di gestione.

Il grado di centralizzazione di queste attivita' dipende da una serie piu' o meno eterogenea di fattori che variano in relazione ai tempi ed alle caratteristiche strutturali ed operative del gruppo.

In linea generale si riscontra, pero', un'attivita' di programmazione a medio o lungo termine, rivedibile annualmente, con la quale la controllante fissa i grandi obiettivi cui devono conformarsi le consociate con la specifica indicazione dei mezzi finanziari e dei tempi di adeguamento agli obiettivi sociali.

3) Globalita' di alcuni servizi intra-gruppo.

Anche quando non ineriscono direttamente al coordinamento delle attivita' globali, i servizi presenti all'interno di un gruppo di imprese evidenziano, sovente, un carattere peculiare rispetto ai servizi che sono scambiati tra imprese indipendenti: la prestazione oltrepassa, cioe', un dato settore specifico per coprire l'insieme delle attivita' industriali, commerciali ed amministrative delle consociate mediante un flusso continuo di attivita' nei settori piu' disparati: dalla scelta della localizzazione degli stabilimenti, allo studio delle infrastrutture, alla distribuzione delle materie prime o dei prodotti finiti, al loro stoccaggio, ai controlli di qualita', alla organizzazione delle vendite, allo studio dei mercati, ecc.

La concentrazione elevata di prestazioni, la indeterminatezza del servizio reso e le molteplici finalita' perseguite dalla capogruppo ("controllo" delle affiliate o prestazioni di servizi necessari per le

consociate) esigono la verifica, in via pregiudiziale rispetto alla determinazione del "valore normale", del grado di utilita' conseguito dalla sussidiaria destinataria del servizio oggetto di esame da parte dell'Amministrazione al fine di verificare i presupposti di deducibilita'.

4) "Vantaggio" reale dell'affiliata e "funzione" della capogruppo.

Solo un "analisi funzionale" del "vantaggio" puo' consentire di fissare la ripartizione dell'onere relativo ad un servizio reso dalla controllante alle consociate.

La combinazione di questi due parametri ("vantaggio e funzione") cui si deve ispirare l'Amministrazione nel determinare la deducibilita' del servizio in verifica, richiede, tuttavia, qualche precisazione.

Il "vantaggio" conseguito dalla consociata e la funzione esercitata dalla capogruppo sono criteri non sempre facilmente distinguibili tra loro e, talvolta, possono anche essere incongruenti.

Si ponga il caso, ad esempio, di una capogruppo che esercita il controllo (funzione di "azionista") sulle attivita' della sussidiaria italiana.

Attraverso questo controllo la capogruppo riscontra ed elimina un difetto nel sistema di produzione dell'affiliata che avrebbe potuto causare un danno economico di notevole entita'.

Il controllo esercitato dalla capogruppo e' risultato senz'altro vantaggioso per l'affiliata, per cui sembra apparentemente che il "costo del controllo" potrebbe essere in qualche misura deducibile per la sussidiaria.

Tuttavia, proseguendo l'indagine ci si accorge che il controllo rispondeva alla funzione di "azionista" della capogruppo e che, essendo il vantaggio conseguito dalla consociata meramente occasionale, la deducibilita' dell'eventuale corrispettivo si appalesa infondata.

L'ipotesi considerata mette in evidenza la necessita' che l'analisi funzionale che deve guidare l'Amministrazione nell'esame dell'inerenza del servizio deve essere valutata in stretta connessione con il vantaggio conseguito dalla sussidiaria; il criterio del "vantaggio" contribuirebbe, cosi', a definire la "funzione" della capogruppo relativamente al servizio reso.

La combinazione di questi due criteri ("vantaggio" e "funzione") potra' consentire di risolvere anche situazioni di incerta configurazione.

Le spese di marketing sostenute dalla controllante potranno, ad esempio, rispondere alla funzione di "azionista" quando mirano alla di intraprendere nuove attivita', mutare o incrementare certi settori operativi gia' esistenti, ecc.

Al contempo, dalle stesse indagini di mercato potra' riscontrarsi un vantaggio per la sussidiaria facilitata nella scelta del metodo di produzione o del sistema di vendite piu' efficiente, dell'approccio pubblicitario piu' idoneo, ecc.

L'analisi dei vari elementi che caratterizzano ciascuna transazione avra', spesso, un rilievo decisivo.

Ad esempio, in sede di esame da parte della Amministrazione della natura e degli effetti del servizio di controllo contabile, effettuato dalla capogruppo, potra' rilevarsi che:

- a) l'affiliata dispone gia' di personale adibito ad un servizio similare;
- b) le risultanze del controllo non sono state portate a conoscenza della sussidiaria;
- c) il controllo contabile si e' incentrato piu' sull'adeguamento dell'affiliata alle direttive della casa madre che sulla regolarita' formale e sostanziale nonche' sulla funzionalita' del sistema contabile della sussidiaria;
- d) il controllo effettuato non ha dato luogo ai mutamenti di sorta del sistema contabile da parte della societa' figlia.

E' evidente che nelle ipotesi surriferite, il servizio non potra' definirsi "vantaggioso" per l'affiliata italiana.

L'indeducibilita' di un eventuale corrispettivo imputato alla

sussidiaria non produrrebbe, comunque, effetti distorsivi nei confronti del gruppo: il costo sostenuto dalla controllante potra' essere riconosciuto in detrazione dall'Amministrazione fiscale estera in quanto correlato alla sua funzione di "controllo".

5) La destinazione del "valore normale".

Analogamente a quanto e' stato evidenziato relativamente alle cessioni di beni immateriali, i corrispettivi dei servizi intragruppo presentano notevoli difficolta' di valutazione.

Anche per questa categoria di transazioni come criterio principale di determinazione del "valore normale" dovra' compararsi la transazione in verifica con altre similari concluse tra parti indipendenti o tra una delle societa' collegate e un'impresa indipendente.

I criteri base saranno, pero', difficilmente utilizzabili. Nella maggior parte dei casi i servizi intragruppo non rientrano, infatti, nell'attivita' istituzionale dell'impresa prestatrice ma rispondono unicamente ad esigenze globali.

In tali fattispecie l'impresa prestatrice non fornisce la sua attivita' ad imprese indipendenti donde l'impossibilita' di applicare il criterio del confronto interno.

Dovrebbe, quindi, esaminarsi in via sussidiaria una transazione similare conclusa tra imprese indipendenti.

Nella maggior parte dei casi i servizi intragruppo presentano, pero', caratteristiche cosi' peculiari e correlate alla struttura finanziaria e produttiva dell'impresa che anche il criterio del confronto esterno sara', spesso, reso impossibile.

Pertanto, dovra' farsi ricorso, sussidiariamente, a piu' elementi di valutazione:

- a) un primo elemento significativo sara' costituito dal criterio di determinazione del compenso adottato dalle imprese interessate. E' evidente, infatti, che un'arbitraria ed approssimativa determinazione del compenso induce di per se stessa a concludere nel senso di una scarsa attendibilita' ed improrogabile congruita' del corrispettivo;
- b) in secondo luogo l'esame della determinazione del "valore" potra' essere basato sui costi sostenuti per l'effettuazione del servizio.
Al riguardo, un sistema adeguato potrebbe essere costituito dal calcolo del costo sopportato in tutto il periodo di durata del contratto calcolando il compenso in termini percentuali sulla base del fatturato che, presumibilmente, sara' realizzato dall'affiliata: un sistema, cioe', alquanto ragionevole in quanto consente alla societa' prestatrice di recuperare i costi sostenuti nel lungo periodo;
- c) un'influenza rilevante ai fini della determinazione del "valore" sara', poi, data:
 - I) dal tempo necessario per il compimento del servizio;
 - II) dalla regolarita' o meno delle prestazioni;
 - III) dal rischio di incorrere in perdite;
 - IV) dalla natura autonoma o sussidiaria della prestazione.

Il riscontro di eventuali modifiche del compenso pattuito tra le parti potra' essere consentito se giustificato da fattori particolari (es.: l'incremento di una nuova linea di produzione suscettibile di aumentare i costi di assistenza tecnica per la societa' controllante).

Valgono, anche in questa sede, le osservazioni fatte in precedenza relativamente all'analisi funzionale delle attivita' svolte dal rivenditore nelle cessioni di beni materiali; il valore intrinseco del servizio dovra' essere ricavato tenendo presenti le funzioni economicamente rilevanti prescindendo dalla forma della transazione per coglierne, invece, il valore ed il significato economico e commerciale.

Relativamente al margine di utile a favore della consociata prestatrice del servizio si conviene, in linea generale, sul suo riconoscimento solo relativamente a quei servizi che costituiscono l'oggetto principale della sua attivita'.

Invece, il margine di utile non dovrebbe essere riconosciuto:

- a) per quei servizi che sono strettamente correlati alla struttura del gruppo, che non formano oggetto dell'attivita' istituzionale dell'impresa prestatrice e che non si traducono in prestazioni con un valore economico

di mercato;

- b) per servizi che formalmente risultano prestati da una delle imprese collegate che agisce da "intermediaria" tra la consociata ed un'impresa indipendente effettiva prestatrice del servizio;
- c) per quei servizi riconducibili all'attivita' di direzione generale ed amministrativa resa dalla casa-madre.

In linea generale il corrispettivo del servizio deve essere simile, quanto alla forma, a quello che verrebbe praticato tra imprese indipendenti.

Il principio dovra' essere applicato rigidamente per evitare l'abuso del ricorso a sistemi forfettari di pagamento spesso non giustificati dalla natura del servizio.

In ogni fattispecie il corrispettivo dovra' essere valutato in relazione ad altre transazioni eventualmente concluse tra le due imprese collegate tenendo presente che:

- a) il "valore" dei servizi puo' essere incluso nel prezzo dei beni acquistati dalla societa' destinataria delle prestazioni;
- b) il corrispettivo del servizio puo' essere costituito da uno sconto concesso dal destinatario della prestazione su merci vendute alla capo-gruppo.

6) Accordi per la ripartizione dei costi.

Negli ultimi anni, le imprese multinazionali hanno fatto ricorso sempre piu' frequente ai c.d. "cost - sharing arrangements" ovvero ad accordi, stipulati da varie unita' del gruppo localizzate in Paesi diversi, in base ai quali i costi relativi alla ricerca ma anche ad altri servizi disponibili all'interno del gruppo sono distribuiti tra le varie consociate in relazione ai benefici che ciascuna unita' puo' trarre dalla loro utilizzazione.

La portata degli accordi e' solitamente molto estesa e ricomprende:

- a) utilizzazione (diritto di licenza) relativa a brevetti, marchi ed altri diritti relativi a beni immateriali e disponibili all'interno del gruppo;
- b) utilizzazione dei risultati della ricerca e degli sviluppi operati all'interno del gruppo;
- c) assistenza tecnica;
- d) assistenza amministrativa e contabile;
- e) assistenza di marketing.

In proposito come e' stato precisato con ris. n. 9/977 dell'8 febbraio 1977 e n. 9/258 del 17 febbraio 1979, le quote di contribuzione a tali accordi di ripartizione devono considerarsi "relative alla acquisizione dei beni e dei servizi dai quali traggono origine i ricavi della societa' medesima e, come tali, deducibili in sede di determinazione del reddito d'impresa ai sensi degli artt. 56 e 61, terzo c. del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 597. In merito, poi, alla ripartizione degli oneri, effettuata secondo i criteri di ciascuna impresa, l'Amministrazione dovra' limitarsi a verificarne l'adeguatezza. In proposito va rilevato che, solitamente, il corrispettivo, o meglio, la quota di partecipazione di ciascuna consociata e' predeterminata in base a formule fisse basate sul rapporto tra il fatturato dell'entita' beneficiaria e il fatturato globale del gruppo al quale appartiene o su altri parametri (capitale impiegato, numero dei dipendenti, capacita' di produzione, ecc.).

In determinate fattispecie, tuttavia, il contributo di ciascuna consociata all'accordo globale, specie quando questo e' limitato alla sola attivita' di ricerca, e' gia' incluso nel prezzo dei beni acquistati dalla casa-madre o da altre entita' del gruppo: in tali casi l'Amministrazione dovra' operare un aggiustamento del corrispettivo pattuito per l'adesione all'accordo globale.

Esempio: la societa' italiana A acquista alcuni prodotti dalla casa-madre estera B al prezzo unitario di 100.

Lo scorporo del valore di cessione e' il seguente:

costi diretti di produzione	90
costi indiretti (ricerca e sviluppo ecc.)	10

	100

Separatamente, l'affiliata A partecipa ad un accordo globale, con altre societa' del gruppo, che le consente di beneficiare di tutti i servizi disponibili presso la capogruppo (sviluppo, ricerca, amministrazione, assistenza, ecc.).

Il corrispettivo pattuito e' calcolato nella misura del 5% del rapporto tra il fatturato globale di B (es.: 1.000.000) e quello di A (es.: 100.000=60.000 produzione interna + 40.000 importazioni da B).
Assumendo che B abbia sopportato un costo globale eguale a 50.000 e cioe' eguale al 5% delle vendite, il contributo di A sarebbe cosi' determinato:

100.000
----- x 50.000 = 5% di 40.000 = 7.000
1.000.000

Il contributo di A all'accordo globale sarebbe eguale a 7000 ed includerebbe i costi gia' pagati a B con l'acquisto dei beni da essa importati operando cosi', una doppia deduzione dello stesso costo.
L'effettiva partecipazione di A dovrebbe, invece, escludere, nella determinazione del corrispettivo, i beni importati che gia' inonorano nel loro prezzo parte dei costi di cui all'accordo globale:

100.000 - 400.000 (beni importati) = 60.000

60.000
----- x 50.000 = 30.000 + 2.000 = 5.000
1.000.000

Nelle ipotesi in cui l'affiliata vende esclusivamente i beni acquistati dalla casa-madre estera, la deduzione di costi dipendenti dagli accordi globali non sara' ritenuta ammissibile data la possibilita' per la societa' capogruppo di recuperarli con la loro inclusione nel prezzo di vendita alle affiliate.

Uguualmente, sara' ritenuta inammissibile la quota di contribuzione di ciascuna consociata corrisposta quale margine di utile per la societa' capogruppo, e cio' in quanto la distribuzione dei costi non e' oggetto della sua attivita' istituzionale.

Il parametro globale di ogni consociata al quale viene, in genere, commisurata la contribuzione deve poi comprendere tutti i beni prodotti nell'esercizio fiscale anche se non ancora ceduti.

Ne' ciascuna contribuzione deve essere influenzata dall'effettiva partecipazione finanziaria delle altre entita' del gruppo: pertanto, qualora una di esse sia impossibilitata a corrispondere la propria quota, non ne sarebbe giustificabile l'accollo alle altre consociate trattandosi di contributo non strettamente correlato al servizio ricevuto.

I costi sostenuti dal centro di ricerca (della capogruppo o di altra entita') saranno ripartiti tra le affiliate solo se afferenti ad attivita' di interesse generale per il gruppo: al contrario, i costi sostenuti nell'interesse esclusivo di una sola unita' dovranno essere imputati esclusivamente alla beneficiaria.

Concludendo, relativamente alla congruita' dei corrispettivi dovrebbe tenersi conto dei seguenti fattori:

- a) ripartizione dei costi effettuata tra le varie consociate;
- b) criterio utilizzato per la ripartizione relativamente alla consociata italiana;
- c) criterio utilizzato per la ripartizione relativamente alle altre consociate;
- d) inerenza del fatturato alle sole attivita' produttive cui si riferisce il servizio prestato;
- e) inclusione o meno del corrispettivo del servizio nel prezzo di beni ceduti alla consociata italiana dalla controllante estera o da altre consociate (in particolare nell'ipotesi di utilizzazione del metodo del costo maggiorato per la determinazione del valore dei beni acquistati);
- f) effettiva utilizzazione del servizio da parte della consociata italiana;
- g) effettiva incidenza del servizio sulla riduzione dei costi per l'affiliata italiana;
- h) rapporto tra l'utile di esercizio, la riduzione dei costi in relazione alla prestazione resa e il corrispettivo pagato;
- i) vantaggi di lungo periodo conseguiti dall'affiliata in relazione alla prestazione del servizio;
- l) comparazione approssimativa tra i contributi ricevuti dalla societa' estera e la ricostruzione approssimativa del costo del servizio;
- m) margine di utile per la societa' estera (per i servizi rientranti nell'attivita' istituzionale della societa' prestatrice);
- n) prestazioni di servizi similari ad altre imprese indipendenti;
- o) prestazioni di servizi tra imprese indipendenti;
- p) effettiva prestazione del servizio da parte della controllante o mera

"intermediazione" tra l'affiliata destinataria e un'impresa indipendente.
