

SUPSI

Nadia Barrera

Il *Transfer Pricing* nelle imposte sui redditi: disciplina e criteri di determinazione del prezzo di libera concorrenza.

Un caso pratico relativo ad un gruppo vinicolo italiano

Nell'era della globalizzazione dove le imprese multinazionali presidiano i mercati globali e si intensificano costantemente le operazioni transnazionali, la tematica del *Transfer Pricing* ha assunto un'importanza rilevante, divenendo oggetto di attenzione per le organizzazioni internazionali, i legislatori e le Amministrazioni finanziarie.

Con riferimento a queste ultime, la rilevanza del tema poggia sulla possibilità che i gruppi multinazionali hanno di veicolare materia imponibile da uno Stato all'altro, facendo leva sui prezzi di trasferimento di beni e servizi tra società del Gruppo residenti in giurisdizioni fiscali differenti.

Risulta pertanto di fondamentale importanza poter disporre di un quadro normativo internazionale consolidato, rappresentato in primis dai Rapporti e dalle Linee Guida emanate dall'OCSE, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico.

Tale quadro identifica nel principio di libera concorrenza, l'*arm's length principle*, la base per la fissazione dei prezzi infragruppo, elenca i metodi da utilizzare per la loro determinazione, fornisce gli strumenti per l'analisi comparativa, prestando particolare attenzione al trasferimento di beni immateriali e alle ristrutturazioni d'impresa.

Attraverso lo studio di un caso pratico, l'implementazione da parte di un Gruppo vinicolo italiano di una partecipata negli Stati Uniti, si applicherà il processo di determinazione dei prezzi di vendita e il calcolo dei margini da lasciare in capo alle singole entità del Gruppo e si riconoscerà il vantaggio derivante dal poter stipulare un accordo di *Ruling* internazionale su base bilaterale.