

# Il diritto dell'economia

ISSN 1123-3036

rivista quadrimestrale  
*open access* di dottrina,  
giurisprudenza  
e documentazione

aprile 2020

1

promossa da

Università degli Studi  
"Mediterranea" di Reggio Calabria



Università degli Studi  
**Mediterranea**  
di Reggio Calabria

Dipartimento di Giurisprudenza, Economia e Scienze umane



STEM Mucchi Editore

issn 1123-3036

# d **e** Il diritto dell'economia

rivista quadrimestrale *open access* di  
dottrina, giurisprudenza e documentazione

*Promossa da*



Università degli Studi  
**Mediterranea**  
di Reggio Calabria

Dipartimento di Giurisprudenza, Economia e Scienze umane

anno 66, n. 101 (1-2020)



Mucchi Editore

*Direttore Responsabile:* Prof. Fabrizio Fracchia - Università Commerciale “Luigi Bocconi” di Milano,  
Via Röentgen, 1 - 20136 - Milano - tel. 02.583.652.25.

La rivista «Il diritto dell’economia», fondata e diretta dal 1954 al 1987 da Mario Longo, ha continuato la pubblicazione, dal 1987, su iniziativa di Elio Casetta e Gustavo Vignocchi.

issn 1123-3036

© STEM Mucchi Editore, via Emilia est, 1741, 41122, Modena

[info@mucchieditore.it](mailto:info@mucchieditore.it)

[info@pec.mucchieditore.it](mailto:info@pec.mucchieditore.it)

[www.mucchieditore.it](http://www.mucchieditore.it)

[facebook.com/mucchieditore](https://facebook.com/mucchieditore)

[twitter.com/mucchieditore](https://twitter.com/mucchieditore)

[instagram.com/mucchi\\_editore](https://instagram.com/mucchi_editore)

[www.ildirittodelleconomia.it](http://www.ildirittodelleconomia.it)



Creative Commons (CC BY-NC-ND 3.0 IT)

Consentite la consultazione e la condivisione. Vietate la vendita e la modifica.

Grafica, impaginazione, gestione sito web: STEM Mucchi Editore Srl - Modena

Publicato nel mese di aprile 2020

### *Comitato di direzione*

Carlos Botassi	(Universidad de La Plata - Argentina)
Andrea Comba	(† Università di Torino)
Daniel Farber	(University of Berkeley)
Vittorio Gasparini Casari	(Università di Modena e Reggio Emilia)
Guido Greco	(Università Statale - Milano)
Estanislao Garcia Arana	(Università di Granada - Spagna)
Neville Harris	(University of Manchester)
Francesco Manganaro	(Università Mediterranea di Reggio Calabria)
Massimo Occhiena	(Università di Sassari)
Aristide Police	(Università Tor Vergata - Roma)
Michel Prieur	(Université de Limoges)

### *Comitato scientifico*

Laura Ammannati	(Università Statale - Milano)
Sandro Amorosino	(Università La Sapienza - Roma)
Carla Barbati	(Università IULM)
Mario Bertolissi	(Università di Padova)
Cristina Campiglio	(Università di Pavia)
Giovanni Cordini	(Università di Pavia)
Alessandro Crosetti	(Università di Torino)
Gabriella de Giorgi	(Università del Salento)
Marco Dugato	(Università di Bologna)
Rosario Ferrara	(Università di Torino)
Denis Galligan	(University of Oxford)
Carlo E. Gallo	(Università di Torino)
Marco Gestri	(Università di Modena e Reggio E.)
Francesco Marani	(Università di Modena e Reggio E.)
Anna Marzanati	(Università Bicocca - Milano)
Giuseppe Morbidelli	(Università La Sapienza - Roma)
Fabio Merusi	(Università di Pisa)
Giuseppe Pericu	(Università degli Studi di Milano)
Ornella Porchia	(Università di Torino)
Pierluigi Portaluri	(Università di Lecce)
Margherita Ramajoli	(Università Bicocca - Milano)
Giuseppe Restuccia	(Università di Messina)
Franco Gaetano Scoca	(Università La Sapienza - Roma)
Antonello Tancredi	(Università di Palermo)
Francesco Vetrò	(Università del Salento)

### *Comitato editoriale*

Miriam Allena (pres.)	Silia Gardini (delegata dal Direttore)	Pasquale Pantalone
Giovanni Barozzi Reggiani	Martina Germanò	Michela Petrachi
Lorenzo Bimbi	Annalaura Giannelli	Susanna Quadri
Lorenzo Caruccio	Giuseppe La Rosa	Francesco Scalia
Elisabetta Codazzi	Alberto Marcovecchio	Scilla Vernile (delegata dal Direttore)
Michela Colapinto	Calogero Micciché	Alice Villari
Letterio Donato	Viviana Molaschi	Patrizia Vipiana
Rosamaria Iera	Clara Napolitano	Francesco Zammartino

---

## Indice n. 101 (1-2020)

---

### ARTICOLI E SAGGI

#### *Diritto ed emergenza sanitaria*

<i>Carlos Botassi</i> , Coronavirus. Emergencia sanitaria y económica en Argentina.....	pag.	15
<i>Giorgio Vercillo</i> , La sospensione dei termini istituita dall'art. 103, comma 1, del D.L. n. 18/2020 (e ss. mm.): una possibile lettura .....	»	29
<i>Armando Giuffrida</i> , Il rinnovo del permesso di soggiorno UE: un "premio" per l'integrazione degli stranieri? Riflessioni anche alla luce dell'emergenza Covid-19 .....	»	49
<i>Annalaura Giannelli</i> , Procedure per la sperimentazione di medicinali anti-Covid19: prove tecniche di accentramento delle competenze dei Comitati etici?.....	»	81
<i>Fernando Menezes de Almeida</i> , Reflexões sobre a pandemia de COVID-19 no contexto do estado direito brasileiro .....	»	111
<i>Pasquale Pantalone, Maximilian Denicolò</i> , Responsabilità, doveri e coronavirus: l'osatura dell'ordinamento nelle emergenze "esistenziali" .....	»	125
 <i>Seconda parte</i>		
<i>Filippo Salvia</i> , La parabola del diritto amministrativo negli ultimi anni sotto la spinta degli uomini del fare amici del macro e dei «guadagni rapidi»; nemici irriducibili dei beni comuni e di ogni forma di manutenzione dell'esistente.....		169
<i>Mario Comba</i> , Appalti pubblici per l'innovazione.....	»	179
<i>Marco Macchia</i> , Certificazioni ambientali e logiche di mercato .....	»	205
<i>Claudia Hernández López</i> , La huida del presupuesto público. El caso de los fondos públicos españoles .....	»	239
<i>Stefano D'Ancona</i> , L'accentramento delle funzioni e dei poteri amministrativi: il caso della progettazione delle opere pubbliche.....	»	259
<i>Ilaria Genuessi</i> , La giurisdizione contabile in materia di danno ambientale.....	»	297
<i>Paola Grazioli</i> , Lotta alla povertà e all'esclusione sociale: il Reddito di cittadinanza come strumento di reddito minimo garantito .....	»	321
<i>Raffaele Picaro</i> , Divagazioni in tema di attività contrattuale dei committenti pubblici al tempo della digitalizzazione dei processi costruttivi. La questione dei requisiti informativi .....		345

<i>Brunella Russo</i> , The International P2P Market System. American and Italian Context Compared .....	»	369
<i>Riccardo Tremolada</i> , Il mercato secondario della musica online: esaurimento digitale tra Unione europea e Stati Uniti .....	»	387
<i>Giovanni Mulazzani</i> , La regolazione dell'attività bancaria tra interesse pubblico e logiche del mercato .....	»	421
<i>Elisabetta Codazzi, Francesco Goisis</i> , Ancora sullo scopo di lucro nelle società a partecipazione pubblica: spunti alla luce della disciplina sulle società benefit .....	»	477
<i>Francesco Vetrò</i> , Evoluzioni del diritto europeo dell'energia, transizione energetica e sistema istituzionale: il ruolo del GSE S.p.A. ....	»	501
<i>Maria Lilla Montagnani</i> , Dati e proprietà intellettuale in Europa: dalla "proprietà" all'"accesso" .....	»	539
<i>Sara Tommasi</i> , Effettività della tutela ed equilibrio di diritti e obblighi nel contratto .....	»	571
<i>Fabio Saponaro</i> , Tributi doganali e <i>transfer pricing</i> : dall'antinomia al coordinamento giuridico.....	»	597
<i>Renato Rolli</i> , I Co.Re.Com – Tra fallimento del regionalismo e decentramento di nuove funzioni di servizio.....	»	637
<i>Alessandro Paire</i> , Gli indennizzi per i danni cagionati dalla fauna selvatica alla produzione agricola nell'ambito del sistema sugli aiuti di Stato. Luci e ombre di un dialogo tra formanti interni e il diritto UE.....	»	673
<i>Anna Porporato</i> , Alcune riflessioni sui provvedimenti di carattere ripristinatorio adottati in materia di edilizia e urbanistica.....	»	697
<i>Mariano Fazio</i> , Le linee guida dell'ANAC in materia di contratti pubblici: un breve <i>excursus</i> fra vecchi problemi di inquadramento e l'attuale ritorno al regolamento unico .....	»	725
<i>Matteo Timo</i> , Algoritmo e potere amministrativo .....	»	753
<i>Geremia Gios, Pier Luigi Novi Inverardi</i> , Sostenibilità e burocrazia: un'analisi dei vincoli interni nella gestione dei comuni in Italia .....	»	797
<i>Giacomo Gargano</i> , Il giudice del "potere pubblico" ed il percorso riformatore.....	»	833
<i>Riccardo de Caria</i> , Il diritto di fronte alla tokenizzazione dell'economia.....	»	855
<b>NOTE SUI COLLABORATORI</b> .....	»	875

## Tributi doganali e *transfer pricing*: dall'antinomia al coordinamento giuridico

Fabio Saponaro

SOMMARIO: 1. Premessa. – 2. L'antinomia tra la disciplina giuridica dei prezzi di trasferimento e la determinazione del valore dei beni in dogana. – 3. (*Segue*) Le metodologie di calcolo e l'esigenza di una maggiore coerenza giuridica tra le due discipline. – 4. L'onere documentale e la prova della correttezza dei prezzi di trasferimento. – 5. Le raccomandazioni della Camera di Commercio Internazionale di Parigi ed i metodi di valorizzazione delineati dalle *Linee Guida OCSE*. – 6. Gli aggiustamenti di prezzo in dogana: esperienze giuridiche comparate. – 7. (*Segue*) L'esperienza degli Stati Uniti d'America. – 8. Le possibili soluzioni giuridiche: analisi delle *circumstances surrounding the sales* e della *transfer pricing documentation*. – 9. L'esperienza giuridica italiana e le novità introdotte dalla prassi amministrativa. – 10. Conclusioni.

### 1. *Premessa*

La difficile convivenza tra la disciplina in tema di determinazione dei prezzi di trasferimento e la disciplina in tema di valorizzazione dei beni in dogana è un argomento molto dibattuto sia in sede amministrativa<sup>1</sup> sia in sede giurisprudenziale ed è, negli ultimi anni, oggetto di costante interesse da parte della dottrina<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Le amministrazioni nazionali interessate hanno più volte manifestato una chiara attenzione sullo specifico tema: in tempi recenti, ad esempio, è stato organizzato un tavolo di confronto tecnico, tenutosi nel maggio del 2018 presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze, successivamente alla consultazione pubblica in tema di *transfer pricing*, all'esito del quale i rappresentanti delle istituzioni coinvolte hanno fornito rassicurazioni in ordine alla necessità di emanare successivi documenti di prassi a chiarimento in materia, soprattutto con riferimento alle problematiche connesse agli aggiustamenti di fine anno e ai rapporti tra rettifiche da *transfer pricing* e valore in dogana.

<sup>2</sup> Sull'argomento cfr. R. Ainsworth Thompson, *Transfer pricing in VAT/GST vs Direct Taxation: a paper on the topic of relations between associated companies*, in *Boston University Law School of Law Working Paper*, n. 09-02, disponibile online in [www.bu.edu/law/faculty/scholarship/workinpapers](http://www.bu.edu/law/faculty/scholarship/workinpapers); F. Idsinga, B.J. alshoven, M. Van Herksen, *Let's Tango! The dance between VAT, Customs and Transfer Pricing*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2005, 9-10, 199 ss.; S. Ibàñez Marsilla, *Customs valuation and transfer pricing*, ERA Forum, 2009,

Tale problematica è avvertita soprattutto dalle imprese facenti parte di un gruppo multinazionale<sup>3</sup>, che si trovano costantemente a dover gestire negoziazioni di beni attraverso i confini di più Stati e che, quindi, sono per tale motivo sottoposte al monitoraggio ed al controllo sia da parte delle diverse autorità fiscali nazionali, sia di quelle doganali.

L'antinomia tra le due discipline investe diversi profili, sebbene sia riconducibile, in sostanza, al problema della diversità di regole giuridiche sottese alla corretta valorizzazione dei suddetti beni.

L'esistenza di due sistemi di regole diverse – accompagnata, in molti Stati, dalla contemporanea presenza di due distinte amministrazioni deputate a gestire, rispettivamente, l'imposizione diretta e l'imposizione di frontiera – rappresenta sicuramente, se non un ostacolo, perlomeno un elemento di rallentamento allo sviluppo del commercio globale, obiettivo quest'ultimo sostenuto dai governi delle maggiori economie mondiali e da diverse organizzazioni internazionali.

Al fine di semplificare il quadro giuridico di riferimento, occorre prendere spunto da un elemento comune ad entrambi i sistemi di valorizzazione, ovvero che nell'ipotesi di operazioni di compravendita tra soggetti che presentano un collegamento, il prezzo dei beni scambiati dovrà comunque essere fissato nel rispetto del principio dell'*arm's length*, senza risultare condizionato dalla relazione esistente tra le imprese interessate, dovendo, bensì, essere stabilito nella misu-

---

399 ss.; L. Martin Jovanovich, *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, in *Transfer Pricing and Customs Valuation* (a cura di A. Bakker, B. Obuoforibo), International Bureau of Fiscal Documentation, 2009, 157 ss. Per quanto riguarda la dottrina italiana, si v. G. Maisto, *Cross-Border Valuation for Income Tax, Customs Duties and VAT*, in *Bulletin for International Taxation*, 2001, 107 ss.; M. Fabio, *Customs Law in the European Union*, Kluwer Law International, 2009; E. Della Valle, R. Tombolesi, «Transfer price» interno tra corrispettivo e valore normale, in *GT – Riv. dir. trib.*, 2013, 12, 957 ss.; E. Della Valle, *La documentazione sulla «transfer pricing policy» al debutto nell'ordinamento interno*, in *Corr. trib.*, 2010, 28, 2252 ss. Sul tema del *transfer pricing* in generale, v. G. Maisto, *Il transfer price nel diritto tributario italiano e comparato*, Padova, 1985, 262; C. Garbarino, *Transfer price*, in *Digesto Disc. Priv., Sez. Commerciale*, XVI, Torino, 1999, 10; L. Carpentieri, *Redditi in natura e valore normale nelle imposte sui redditi*, Milano, 1997; A. Vicini Ronchetti, *Transfer price tra normativa nazionale e internazionale*, in *Rass. trib.*, 2014, 487; C. Sacchetto, *Il transfer pricing internazionale: una normativa alla ricerca della propria identità*, in *Rass. trib.*, 2016, 886. Sul valore in dogana cfr. G. ARDIZZONE, *Dogana e imposte doganali*, in *Enc. Giur. Treccani*, vol. XII, Roma, 1988; S. Fiorenza, *Dogana e tributi doganali*, in *Dig. Disc. Priv., Sez. Commerciale*, Vol. V, Torino, 1990; più di recente, E. Varese, S. Buffagni (a cura di), *Dazi e regimi doganali nell'Unione Europea*, Torino, 2012; M. Scuffi, M. Miccinesi, G. Albenzio (a cura di), *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali*, Milano, 2014; S. Armella, *Tributi doganali*, in *Enc. Giur. Treccani online*, 2015; F. Vismara, *Lineamenti di diritto doganale dell'Unione Europea*, Torino, 2016; L. Lombardi, *Manuale di tecnica doganale*, Milano, 2017; Aa.Vv., *Transfer pricing e valore in dogana*, Milano, 2018; F. Marrella, P. Marotta (a cura di), *Codice Doganale dell'Unione Europea commentato*, Milano, 2019; M. Fabio, *Manuale di diritto e pratica doganale*, Milano, 2019. Quanto alla manualistica specifica, v. per tutti R. Cordéiro Guerra, *Diritto tributario internazionale, Istituzioni*, Padova, 2016; P. Pistone, *Diritto tributario internazionale*, Torino, 2017.

<sup>3</sup> In uno studio di circa dieci anni fa, l'OCSE stimava che addirittura la metà delle operazioni transnazionali avveniva all'interno di gruppi e, dunque, in un contesto di *transfer pricing*: cfr. OECD, *Trade Policy Working Paper No. 114*, R. Lanz, S. Miroudot, *Intra-firm trade: patterns, determinants and policy implications*, 2011.



ra in cui sarebbe stato fissato tra soggetti del tutto indipendenti tra loro, in condizioni di libera concorrenza.

L'applicazione di questa regola comune comporta, tuttavia, alcune conseguenze pratiche differenti nel momento in cui sia posta in essere una verifica delle transazioni da parte delle diverse autorità preposte al controllo, in quanto l'amministrazione fiscale, da una parte, e quella doganale, dall'altra, all'interno del medesimo Stato, appaiono paradossalmente portatrici di interessi diversi e, a volte, perfino in contrapposizione tra loro.

Da una parte, infatti, si assiste ad una naturale tendenza dell'amministrazione fiscale a sottostimare il prezzo a cui il soggetto residente acquista il bene dal soggetto estero, così da ridurre l'entità dei costi deducibili e, conseguentemente, ad aumentare la relativa base imponibile ai fini delle imposte dirette. Dall'altra, invece, si verifica l'esatto l'opposto, dal momento che l'amministrazione doganale è orientata a sovrastimare il medesimo prezzo, così da avere un beneficio ai fini della determinazione della base imponibile dei tributi doganali, normalmente costituita dal valore di transazione indicato in fattura.

In maniera speculare, un soggetto importatore che introduce beni è certamente indotto a dichiarare un valore di transazione basso al momento dell'effettuazione delle operazioni doganali, al fine di scontare nell'immediato l'applicazione di un dazio minore. Ai fini delle imposte dirette, però, il medesimo soggetto ben potrebbe optare per la scelta di dichiarare un valore di acquisto più alto, in modo tale da vedere ridotti i propri profitti imponibili nel Paese di importazione<sup>4</sup>.

Tale situazione potrebbe condurre l'amministrazione doganale a sollevare, nei confronti di un'impresa operante in un contesto multinazionale, contestazioni in merito alla correttezza del valore dichiarato, e che potrebbero porre in dubbio – in ultima analisi – una politica di determinazione dei prezzi di trasferimento infragruppo che potrebbe essere stata concordata e accettata, invece, dall'amministrazione fiscale per mezzo, ad esempio, di un *advanced price agreement*; oppure, ancora, la medesima impresa multinazionale potrebbe trovarsi nella non semplice situazione di dover dimostrare allo stesso tempo, in due diversi procedimenti contenziosi – uno con l'amministrazione fiscale e uno con l'amministrazione

---

<sup>4</sup> Tale scenario, solo apparentemente inusuale, è, in realtà, più comune di quanto si pensi, se solo si pone mente locale al fatto che molte imprese multinazionali, anche solo di medie dimensioni, sono spesso dotate di due uffici interni, ciascuno dei quali responsabile di uno diverso settore (da un lato, quello responsabile della gestione operativa della cd. *supply chain* e delle operazioni doganali, e, dall'altro, quello responsabile della fiscalità) che sarebbero portatori di interessi antitetici: ed infatti, l'ufficio preposto alla gestione delle operazioni doganali si troverebbe a dover spiegare i vantaggi insiti nel dichiarare un valore di importazione più basso, al contrario dell'ufficio preposto alla gestione del settore delle imposte dirette, che propenderebbe per la dichiarazione di un valore più alto, se questo può generare maggiori oneri deducibili. Le stesse *Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento, peraltro, sottolineano come i contribuenti potrebbero essere incentivati nello stabilire valori fiscali e doganali differenti.

doganale – la correttezza del prezzo stabilito a fronte della medesima operazione commerciale, e nei quali, da un lato, l'amministrazione fiscale chieda l'applicazione di un valore significativamente inferiore al prezzo pagato e al costo dedotto dal contribuente, e, dall'altro, l'amministrazione doganale chieda l'applicazione di un valore significativamente superiore al prezzo pagato dall'impresa contribuente alla società collegata.

Si deve evidenziare, poi, il fatto che, nonostante gli sforzi fatti negli ultimi anni, la stragrande maggioranza degli Stati non sia ancora dotata di previsioni normative che riconoscano l'esistenza di un collegamento – tra prezzo di trasferimento e valore in dogana – idoneo a disciplinare e coordinare l'attività di controllo delle amministrazioni coinvolte<sup>5</sup>, sia come la maggior parte di essi<sup>6</sup> non abbia finora ravvisato interesse nell'inserire specifiche norme che riconoscano tale collegamento almeno con l'obiettivo di prevenire o disincentivare il possibile utilizzo improprio ed in chiave abusiva, da parte delle imprese multinazionali, della mancanza di coordinazione tra i due sistemi di regole, in modo da colpire sotto questo particolare punto di vista quella società contribuenti che riducano il valore di una merce ai fini doganali e aumentino lo stesso valore ai fini fiscali<sup>7</sup>.

L'assenza di punti fermi all'interno di tale contesto, quindi, pone tutti i contribuenti interessati in condizioni di incertezza, essendo essi esposti al rischio di una differente valutazione dei prezzi infragruppo praticati: tali condizioni di incertezza si traducono in consistenti costi ed oneri amministrativi, necessari al fine di supportare la difesa delle proprie ragioni e la correttezza delle politiche di determinazione dei prezzi adottati.

La giurisprudenza di altri ordinamenti, peraltro, non si è ancora espressa in maniera definitiva in ordine alla tutela da garantire alle imprese in relazione a tale rischio: si ha notizia di una sola pronuncia<sup>8</sup>, peraltro alquanto risalente, del-

<sup>5</sup> Tale lacuna potrebbe evidentemente spiegarsi sia attraverso il disinteresse verso forme di imbrigliamento della libertà di azione delle amministrazioni coinvolte, sia attraverso il timore di perdere la possibilità di utilizzare tale *status quo* al fine di recupero del gettito.

<sup>6</sup> Tra i Paesi che, invece, hanno introdotto specifiche norme in tale senso, possiamo annoverare gli Stati Uniti d'America e il Messico.

<sup>7</sup> Al fine di evidenziare come tale necessità sia, comunque, molto sentita, appare opportuno notare come gli stessi Stati Uniti d'America, che appartengono a una tradizione giuridica di *common law* e che non rinvergono, pertanto, nello strumento codicistico il principale strumento normativo, abbiano, comunque, ritenuto necessario disciplinare espressamente tale limitazione, nello *United States Treasury Code of Federal Regulations*, al par. 1.1059A, secondo cui «*If any property is imported into the United States in a transaction (directly or indirectly) between related persons (within the meaning of section 482), the amount of any costs – (1) which are taken into account in computing the basis or inventory cost of such property by the purchaser, and (2) which are also taken into account in computing the customs value of such property, shall not, for purposes of computing such basis or inventory cost for purposes of this chapter, be greater than the amount of such costs taken into account in computing such customs value.*».

<sup>8</sup> Sentenza del Tribunal Supremo spagnolo del 11/12/2009 («*Refrescos y Envasados*»), su cui v. A. Denaro, *Spagna, per il transfer pricing ok alla valutazione doganale*, in *FiscoOggi* del 26/02/2010. La *Refrescos y Enva-*

la Corte Suprema spagnola che ha riconosciuto la correttezza della posizione di una società che si era servita di un valore dichiarato ai fini doganali per ottenere il riconoscimento del medesimo valore a seguito di un accertamento dell'imposta sul reddito, soprattutto in ossequio al principio della certezza del diritto.

Peraltro, tale sentenza appare essere un precedente alquanto isolato, poiché la generale tendenza che attualmente si registra è quella di percorrere la direzione opposta, vale a dire quello di convalidare, ai fini dell'applicazione dei tributi di confine, il valore dei beni stabilito in base ad una politica sui prezzi di trasferimento che abbia portato a indicare un valore in linea con il principio di libera concorrenza, anche attraverso la produzione, all'attenzione delle autorità doganali, della documentazione relativa ai prezzi di trasferimento predisposta dalle imprese per via degli obblighi imposti dalle norme in materia di imposizione diretta.

Tuttavia, si registra ancora una marcata contrapposizione tra le diverse posizioni espresse in dottrina e la stessa prassi amministrativa doganale, che solo recentemente sembra manifestare una prima forma di apertura nei confronti dell'utilizzo di soluzioni che comportino una sorta di coordinamento tra i due sistemi di valorizzazione.

---

*sados S.A.*, società iberica appartenente al gruppo Coca-Cola, nell'anno verificato, importava da società consociate residenti in Francia e in Irlanda il concentrato alla base della preparazione della nota bevanda che provvedeva successivamente a produrre per il mercato spagnolo. L'amministrazione fiscale iberica, applicando il metodo del "prezzo di rivendita", aveva contestato, per l'anno 1989, un prezzo di trasferimento di libera concorrenza dell'acquisto infragruppo inferiore a quello praticato, diminuendo pertanto i costi della produzione e accertando in tal modo un maggior reddito imponibile della affiliata spagnola del gruppo. La controversia suscita particolare interesse poiché il ricorrente non si è preoccupato di contestare l'applicazione del metodo di determinazione del prezzo di trasferimento, ammettendo perfino che i prezzi praticati non fossero di libera concorrenza. Il contribuente ha invece eccepito che gli esiti della verifica di *transfer pricing* del *Departamento de Inspección Financiera y Tributaria* non fossero coincidenti con le risultanze della ispezione relativa al periodo intercorrente tra ottobre 1989 e dicembre 1990 della *Dependencia Regional de Aduanas e Impuestos Especiales* ai fini della applicazione dei dazi doganali. Ebbene, il *Tribunal Supremo* pur ritenendo che il metodo del prezzo di rivendita fosse stato correttamente applicato in base alle disposizioni del *Reglamento del impuesto sobre sociedades* del 1982, ha ribaltato la sentenza della *Audiencia Nacional* che non aveva ritenuto ammissibile la valutazione doganale ai fini della imposta sul reddito delle società. Il *Tribunal Supremo* ha evidenziato che il Regolamento (CEE) n. 1224/80, il quale recepiva i criteri del GATT per le importazioni tra soggetti legati da vincoli associativi, permette di considerare, per la determinazione del valore delle merci in dogana, il prezzo effettivamente pagato, solo «*se aproximen mucho al valor de enajenación en ventas de mercancías idénticas o similares entre personas independientes o al de aduana de esas mercancías idénticas o similares*». I giudici, ritenendo che, sia il regolamento doganale che quello dell'imposta sulle società mirano a individuare lo stesso valore di mercato, hanno accolto il ricorso del contribuente, poiché, secondo i principi basilari della legge spagnola (fra tutti la certezza del diritto), non risulterebbe ammissibile che una medesima transazione venga tassata differentemente in relazione al tributo da esigere quando le norme applicabili in entrambi i casi richiedono l'utilizzo degli stessi parametri di valutazione («*Así las cosas, principios básicos de nuestro sistema jurídico, como el de que nadie - tampoco la Administración - puede ir contra sus propios actos, de modo que conducido de una determinada manera su autor crea en los destinatarios una suerte de confianza de que no lo hará en el futuro contradiciéndose, reflexión que trae a primer plano la idea fundamental de la seguridad, [...] pues no resulta admisible que la Hacienda tase el contenido de un mismo negocio de forma divergente según el tributo de que se trate cuando las normativas aplicables piden en ambos casos la aplicación de los mismos parámetros de valoración*»).

Da ciò scaturisce, prendendo anche in esame l'esperienza giuridica di altri Stati europei ed extraeuropei, la necessità di una riflessione, sul piano teorico, in ordine a quelle che possono essere le vie percorribili per giungere ad una auspicabile soluzione del problema<sup>9</sup>, ad una "quadratura del cerchio" in grado di evitare che, in presenza di un'unica transazione commerciale, si possa addivenire all'individuazione di differenti valori per un solo prezzo, giungendo a rimuovere un indubbio ostacolo allo sviluppo del commercio transfrontaliero, nel rispetto e nel contemperamento dei diversi interessi coinvolti.

## 2. *L'antinomia tra la disciplina giuridica dei prezzi di trasferimento e la determinazione del valore dei beni in dogana*

Prima di procedere con l'esame delle varie soluzioni ad oggi prospettate al fine di tentare di trovare una soluzione alla problematica, appare opportuno riasumere, seppur brevemente, le principali caratteristiche dei due insiemi di regole che vengono in considerazione.

Con riferimento alle norme utilizzate in tema di disciplina dei prezzi di trasferimento ed ai fini delle imposte sui redditi, deve rilevarsi come buona parte delle amministrazioni finanziarie nazionali, sia tra gli Stati economicamente sviluppati sia tra quelli in via di sviluppo, abbiano generalmente seguito l'impostazione data dai principi e dalle raccomandazioni contenute nel *Modello di Convenzione OCSE* e nelle *Linee Guida OCSE* in materia<sup>10</sup>, che si basano sull'*arm's length principle*, il quale, a sua volta, trova il suo corrispondente nazionale nel principio di libera concorrenza<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Si v. in argomento B. Ferroni, *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, 2014, 24, 2379 ss.

<sup>10</sup> L'ultimo aggiornamento delle *Linee Guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali è stato posto in essere nel 2017*; i principi e le raccomandazioni contenute in tale documento erano, comunque, già state ribadite nella versione del 2010 delle *Linee Guida*, così come anche nel *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries* delle Nazioni Unite del 2013. In particolare, nell'introduzione alle *Linee Guida 2017* si identifica nel principio di libera concorrenza il fondamento della disciplina dei prezzi di trasferimento tra imprese di un gruppo multinazionale e lo si distingue correttamente dall'elusione fiscale, evidenziando come il fine della relativa disciplina non sia quello di tutelare il gettito tributario nazionale. Alle *Linee Guida 2017* è seguito il D.M. 14 maggio 2018, rubricato «*Linee guida per l'applicazione delle disposizioni previste dall'art. 110, comma 7, del Testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, in materia di prezzi di trasferimento*». In argomento si v. B. Ferroni, *Stabilite le nuove linee guida per il transfer pricing*, in *Il fisco*, 2018, 25, 1-2449.

<sup>11</sup> Le *Linee Guida OCSE*, pur non essendo giuridicamente vincolanti, costituendo esse, piuttosto, un esempio di *soft law*, rappresentano un insieme di "principi guida" osservati nella prassi della maggior parte degli ordinamenti. Vi sono, però, alcune rilevanti eccezioni, costituite da quegli ordinamenti che, in tema di transazioni infragruppo, fanno proprio un tipo di approccio fondato sull'adozione di regole di semplificazione amministrativa (cd. *safe harbour rules*), piuttosto che su rigorosa analisi di comparabilità. Tale approccio è, ad esempio, fatto proprio dal Brasile.

Al contrario, il sistema di regole poste alla base della corretta valutazione delle merci in dogana trae la sua origine da un insieme di norme contenute in alcuni accordi internazionali – e come tali, pertanto, vincolanti per gli Stati aderenti – sottoscritti in seno all’Organizzazione Mondiale del Commercio. Tali accordi<sup>12</sup>, i cd. “*WTO Covered Agreements*”, costituiscono l’eredità del *General Agreement on Tariffs and Trade* sottoscritto negli anni successivi al secondo conflitto mondiale, e forniscono uno *standard* effettivo da seguire al fine di porre in essere una corretta valutazione doganale. I Paesi membri, essendo tale *standard* un riferimento vincolante, sono tenuti ad allineare le proprie legislazioni nazionali.

Il sistema doganale alla base della corretta valorizzazione dei beni si fonda, pertanto, in ossequio alle predette disposizioni internazionali, sul valore di transazione, che coincide, come noto, con il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci all’atto della vendita per l’esportazione nel Paese di importazione, cioè a dire il prezzo esposto in fattura, che deve tenere in considerazione gli eventuali aggiustamenti che dovessero rendersi necessari al fine di tenere conto delle spese accessorie e connesse all’operazione<sup>13</sup>.

L’operatività di tale principio generale è soggetta ad alcune deroghe e restrizioni, espressamente indicate nella normativa pattizia, tra cui la più significativa concerne proprio il caso delle transazioni tra soggetti collegati, vale a dire tra soggetti in grado di esercitare potenzialmente una reciproca influenza.

In presenza di una connessione tra soggetto acquirente e soggetto venditore, pertanto, si rende necessario procedere all’effettuazione di una diversa verifica, al fine di propendere per l’accettabilità in dogana del valore di transazione dichiarato all’importazione, e tesa a accertare la non influenza della connessione tra i soggetti al momento della determinazione di tale valore.

Ciò posto, deve osservarsi come il nesso tra disciplina dei prezzi di trasferimento e disciplina del valore in dogana delle merci si costituisca in maniera quasi spontanea, nel momento in cui l’impresa che importa indichi il valore in dogana dei beni acquistati sulla scorta del prezzo fatturato dall’impresa consociata appartenente al medesimo gruppo.

Essendo stati i principi cardine stabiliti a livello internazionale fatti propri dai membri aderenti, tra i quali è dato annoverare l’Unione Europea, deve evidenziarsi come quest’ultima abbia inserito inizialmente tali principi dapprima nel

---

<sup>12</sup> Si deve evidenziare come, a differenza della maggior parte degli accordi internazionali, i *WTO Covered Agreements* offrano un sistema di protezione rafforzata nei confronti delle possibili violazioni al contenuto degli stessi, ad opera dei Paesi contraenti. Ciò si deve, in particolare, al fatto che l’Organizzazione Mondiale del Commercio costituisce un *unicum* nel campo delle organizzazioni internazionali, in quanto dotata di un proprio sistema di risoluzione delle controversie, basato sulla regola del *reverse consensus*, che prevede, in caso di mancato adempimento da parte dello Stato che ha violato gli accordi, la possibilità di porre in essere azioni di ritorsione commerciale equivalente.

<sup>13</sup> Spese per commissioni, trasporto, assicurazione, licenze, ecc.

Codice Doganale Comunitario, all'art. 29, per poi trasferirli nell'attualmente vigente Codice Doganale dell'Unione, all'art. 70.

Quest'ultimo, con una formula parzialmente innovativa rispetto a quella utilizzata precedentemente, dispone che «la base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale dell'Unione, eventualmente adeguato».

Il valore di transazione non sarà, pertanto, accettabile nel momento in cui non siano rispettate determinate condizioni<sup>14</sup>, tra le quali, per quello che qui maggiormente interessa, si deve ricordare quella per cui l'acquirente e il venditore non debbono essere collegati. Nel caso in cui lo siano, il valore di transazione deve, comunque, essere accettabile ai fini doganali: in difetto, si dovrà fare ricorso ai metodi secondari al fine di stabilirne uno accettabile.

L'art. 134 delle nuove Disposizioni di Attuazione del Codice Doganale dell'Unione, poi, stabilisce che «qualora il compratore e il venditore siano collegati, e al fine di determinare se tale legame non abbia influenzato il prezzo, le circostanze proprie della vendita sono esaminate ove del caso e al dichiarante è concessa la possibilità di fornire ulteriori informazioni particolareggiate eventualmente necessarie in merito a tali circostanze»: pertanto, al fine di stabilire se il valore di transazione possa essere accettato ai fini doganali, il fatto che il compratore e il venditore siano collegati non è di per sé motivo da solo sufficiente per rifiutare detto valore. Occorrerà, infatti, analizzare le *circostanze proprie della vendita*, e in base ad esse stabilire se il valore di transazione ne sia stato o meno influenzato.

A mente dell'art. 127 delle nuove Disposizioni di Attuazione, due o più soggetti sono legati se – oltre ai normali vincoli di tipo societario – sono in grado di esercitare influenze a livello di reciproco orientamento: e, quindi, se «l'una controlla direttamente o indirettamente l'altra», o «l'una e l'altra sono direttamente o indirettamente controllate da una terza persona», o, infine, se «esse controllano assieme, direttamente o indirettamente, una terza persona»<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Le ulteriori condizioni che devono essere rispettate, in particolare, prevedono che non debbano esistere restrizioni per la cessione o l'utilizzazione delle merci da parte del compratore; la vendita o il prezzo non debbono essere subordinati a condizioni o prestazioni il cui valore non possa essere determinato in relazione alle merci da valutare; nessuna parte del prodotto, relativo a qualsiasi rivendita o successiva cessione, deve ritornare direttamente o indirettamente al venditore, a meno che non possa essere operata una adeguata rettifica.

<sup>15</sup> La questione della concreta definizione del concetto di controllo indiretto è quella che, per via della sua intrinseca vaghezza, pone i maggiori problemi all'interprete. La mancanza di norme omogenee si riscontra anche nel settore dell'imposizione diretta, in quanto il par. 1 dell'art. 9 del *Modello di Convenzione OCSE* contro le doppie imposizioni rinvia, per la concreta definizione del concetto di "controllo" per la identificazione delle imprese associate, alle norme di diritto interno del singolo Stato contraente. Si v. in argomento D. Avolio, B. Santacroce, F. Sbandi, *Il concetto di persone legate e il controllo di qualità nell'accertamento di valore in dogana*, in *Corriere tributario*, 2012, 25, 1938 ss.

Benché la definizione di soggetti collegati propria della normativa doganale non sia del tutto coincidente con la simile definizione rilevante ai fini della disciplina dei prezzi di trasferimento, appare evidente come le due normative tendano ad avere lo stesso ambito applicativo<sup>16</sup>.

La normativa nazionale, che si sostanzia nell'art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986, anche a seguito dell'ultima modifica<sup>17</sup> continua a riferirsi, infatti, ai «componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa»<sup>18</sup>.

Allo stesso modo, benché le autorità fiscali e le autorità doganali tendano ad avere interessi contrapposti al momento del controllo delle transazioni infragruppo, è certamente vero che entrambe le normative di riferimento sono dirette ad accertare che il legame tra le soggetti coinvolti non abbia alterato il prezzo tra loro stabilito.

Raccolte le informazioni del caso, se l'autorità doganale ha motivo di ritenere che il legame abbia alterato il valore indicato in fattura, deve informare di ciò il dichiarante, al quale deve essere dato modo di rispondere in ordine ai rilievi formulati: in tale ipotesi, dunque, l'onere della prova sulla correttezza del valore indicato viene addossato al dichiarante<sup>19</sup>, a cui è data, quindi, la possibilità di dimostrare che il legame non abbia influenzato il valore di transazione.

---

<sup>16</sup> Tale linea di pensiero è stata sin dall'inizio fornita dal Ministero delle Finanze, come evidenziato da B. Ferroni, *Transfer pricing e valore doganale*, in *Diritto doganale, delle accise e dei tributi ambientali* (a cura di M. Scuffi, G. Albenzio, M. Miccinesi), Milano, 2013, 448.

<sup>17</sup> Avvenuta con l'entrata in vigore dell'art. 59, co. 1, del D.L. n. 50/2017, che ha modificato la disciplina del *transfer pricing*, slegandola dal criterio di determinazione del valore normale di cui all'art. 9, co. 3, D.P.R. n. 917/1986. In argomento si v. R.A. Papotti, M. Antonini, *Principio di libera concorrenza per la valutazione dei prezzi di trasferimento*, in *Corriere Tributario*, n. 22/2017, 1-1707; D. Avolio, *La disciplina nazionale sul transfer pricing si adegua al principio OCSE di libera concorrenza*, in *Il fisco*, 2017, 30, 1-2933. Sulle ragioni per cui le modifiche apportate all'art. 110, comma 7, del TUIR dal citato art. 59, comma 1, avrebbero natura innovativa, v. E. Della Valle, *Transfer price: cosa cambia?*, in *Il fisco*, 2017, 3521.

<sup>18</sup> Il Ministero delle Finanze, con la risalente Circolare n. 32 del 1980, ha, peraltro, esteso l'ambito di applicazione di tale normativa a tutte le ipotesi in cui sia «esercitata potenzialmente o attualmente un'influenza sulle decisioni imprenditoriali». Tale impostazione è stata avallata dalla Sezione Tributaria della Suprema Corte nella recente sentenza 22 aprile 2016, n. 8130: la Corte ha valorizzato, da un lato, la finalità della normativa e, dall'altro, il mancato richiamo, nell'art. 110, co. 7, D.P.R. n. 917/1986 – a differenza di altre norme tributarie – dell'art. 2359 c.c. Tale circostanza sarebbe espressiva «di una precisa scelta della volontà del legislatore di non vincolare la nozione di controllo fiscale a quella civilistica». La dottrina nettamente prevalente si è espressa nel medesimo senso: v. per tutti, C. Garbarino, *Transfer price*, in *Dig. Disc. Priv., Sez. Comm.*, XVI, Torino, 1999, 6 ss.; R. Cordeiro Guerra, *La disciplina del transfer price nell'ordinamento italiano*, in *Riv. dir. trib.*, 2000, I, 421 ss.; E. Della Valle, *Il transfer price nel sistema di imposizione sul reddito*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, 133 ss.

<sup>19</sup> Si v. sul punto S. Armella, V. Cristiano, *Il valore doganale della merce nei rapporti infragruppo*, in *L'IVA*, 2012, 2, 40 ss.



Sul punto, è stato notato<sup>20</sup> come il nuovo Codice Doganale dell'Unione abbia introdotto una importante semplificazione al problema, rispetto alla precedente normativa, nel momento in cui, eliminando l'espressione di "valore accettabile", l'ha sostituita con il principio di "non influenza del prezzo" tra soggetti correlati: ciò, in un certo qual modo, ha confermato la presenza di una comunione di intenti tra normativa in materia di prezzi di trasferimento e normativa doganale<sup>21</sup>.

È necessario, pertanto, dimostrare e documentare che il collegamento tra i soggetti coinvolti nella transazione non abbia avuto effetti impropri sulle circostanze proprie sottese alla vendita: a tal fine, a parte la necessità di rendere edotte le autorità doganali circa l'esistenza del collegamento tra compratore e venditore, non è stata mai richiesta agli operatori alcuna ulteriore attività di *compliance*, contrariamente a quanto avviene nel settore delle imposte dirette, con riferimento al quale, invece, essi sono onerati – al fine di evitare l'irrogazione di pesanti sanzioni – di documentare adeguatamente la politica sui prezzi di trasferimento adottata<sup>22</sup>.

### 3. (Segue) *Le diverse metodologie di calcolo e l'esigenza di una maggiore coerenza giuridica tra le due discipline*

La problematica in merito alle relazioni tra la disciplina sui prezzi di trasferimento e la disciplina sulla valorizzazione in dogana, come detto, è stato oggetto di crescente attenzione, tant'è che sullo specifico tema sono state organizzate due conferenze congiuntamente dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico e dall'Organizzazione Mondiale delle Dogane, nel biennio 2006/2007, allo scopo di approfondirne lo studio<sup>23</sup>.

Durante la prima di tali conferenze sono state esposte le posizioni delle due "scuole di pensiero" contrapposte, vale a dire di coloro i quali auspicavano il perseguimento di *standard* convergenti per i due sistemi e di coloro i quali, al contrario, sottolineavano le fisiologiche divergenze dei due insiemi di regole. Durante i

<sup>20</sup> Si v. B. Ferroni, *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, 2014, 24, 2379 ss.

<sup>21</sup> La formulazione del previgente art. 29 del Codice Doganale Comunitario prevedeva che «il valore in dogana delle merci è il valore di transazione [...] a condizione che [...] d) il compratore ed il venditore non siano legati o, se lo sono, il valore della transazione sia accettabile ai fini doganali». Il vigente art. 70 del nuovo Codice Doganale dell'Unione, invece, si limita a precisare che "il valore di transazione si applica purché ricorrano tutte le condizioni seguenti: [...] d) il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo».

<sup>22</sup> Si v. sullo specifico punto B. Ferroni, *Transfer pricing e valore doganale*, cit., 449.

<sup>23</sup> Su cui v. L. Ping, C. Silbertzein, *Transfer Pricing, Customs Duty and VAT Rules: Can We Bridge the Gap?*, in *World Commerce Review*, Vol. 1, Issue 1, 2007 ([www.oecd.org/dataoecd/40/54/39265412.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/40/54/39265412.pdf)). Il resoconto dei lavori è disponibile online, in <http://wcoomd.org/speeches>.



lavori della seconda conferenza ci si è poi focalizzati sugli indubbi vantaggi conseguibili attraverso un miglioramento della coerenza tra i due sistemi.

Al centro dell'attenzione è stata posta, in particolare, la questione dell'accettabilità, da parte dell'amministrazione doganale, degli aggiustamenti di prezzo in un momento successivo all'importazione e allo sdoganamento delle merci, e la questione relativa al valore da attribuire a quelle analisi sui prezzi di trasferimento impostate sull'utilizzo dei metodi reddituali (in particolare il metodo del margine netto di transazione e il metodo della ripartizione degli utili).

Pur avendo contribuito ad incentrare l'attenzione su tali temi, durante tali conferenze non si è riusciti a elaborare uno *standard* unico di valutazione: ciò in quanto l'argomentazione contenuta nelle allora vigenti *Linee Guida OCSE*, secondo cui i metodi previsti nella disciplina dei prezzi di trasferimento non sarebbero stati pienamente sovrapponibili a quelli previsti nella disciplina doganale, ha continuato a fare presa, soprattutto nei confronti delle amministrazioni finanziarie coinvolte.

In particolare, ad essere oggetto di dibattito è stata la compatibilità dei metodi previsti dalla normativa doganale internazionale e comunitaria con la totalità dei metodi previsti dalle *Linee Guida OCSE*. Ed infatti, solo i metodi *tradizionali* (metodo del "confronto del prezzo", metodo del "prezzo di rivendita" e metodo del "costo maggiorato") sono stati ritenuti assimilabili, pur con le dovute cautele, ai metodi *secondari* previsti dalla normativa doganale<sup>24</sup>.

Ha contribuito alla mancata individuazione di una linea comune anche il sempre maggiore utilizzo, nella prassi delle grandi imprese, dei metodi reddituali rispetto a quelli tradizionali, in quanto più facilmente gestibili attraverso l'uso delle banche dati di riferimento tra gli operatori del settore. Questi ultimi sono facilitati dal fatto che, attraverso questi metodi, le condizioni oggetto di analisi si riducono ai soli indicatori di profitto, la cui disponibilità è maggiore rispetto a quelle che sono le condizioni oggetto di comparabilità dei metodi tradizionali, che concentrano l'analisi sul margine lordo della transazione<sup>25</sup>.

Si è detto che l'attuale normativa doganale, così come la precedente, non pone nessuna presunzione assoluta in ordine all'influenza del legame sul prezzo

---

<sup>24</sup> Si v. sul punto M. Fabio, *Valore doganale e transfer pricing*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2011, 3, *passim*. Lo stesso Autore nota come, per altro verso, tale ravvicinamento dei sistemi di valorizzazione potrebbe anche apparire forzato, in quanto alla base dei due sistemi di valorizzazione sono poste tradizioni giuridiche ed obiettivi differenti, sin dalla loro impostazione di base, e che in sede di applicazione non hanno mai avuto quel confronto che al giorno d'oggi la pratica del commercio internazionale ha reso sempre più necessario.

<sup>25</sup> La prevalenza dell'utilizzo dei metodi reddituali è confermata anche dall'Agenzia delle Entrate, la quale, nei suoi *Bollettini sul ruling internazionale*, ha reso noto che la massima parte degli accordi sottoscritti con le imprese multinazionali si basa sul loro utilizzo. Si v. in argomento G.M. Committeri, *Il secondo Bollettino dell'Agenzia delle Entrate sul ruling internazionale*, in *Corriere tributario*, 2013, 22, 1765.

concordato tra le parti, ed anzi, sembra sollecitare maggiormente, rispetto alla precedente, l'esame delle circostanze proprie della vendita.

Per mezzo di tale esame possono essere oggetto di analisi rilevanti aspetti della transazione, come, ad esempio, le modalità con cui l'acquirente e il venditore hanno organizzato il loro rapporto commerciale, o le modalità di fissazione del prezzo, in modo da cercare di stabilire se il collegamento abbia in qualche modo potuto influenzarlo<sup>26</sup>.

Con riferimento al valore dichiarato, poi, esso deve essere rispettato ed accettato come base per il valore di transazione allorquando esso si collochi nelle immediate vicinanze di uno dei valori scaturenti dall'applicazione dei metodi secondari di determinazione del valore, previsti dall'art. 74 del Codice Doganale Comunitario, vale a dire il valore di transazione delle vendite a compratori non correlati di merci identiche o similari per l'esportazione nello stesso Paese di importazione, il valore dedotto di merci identiche o similari, e, infine, il valore calcolato di merci identiche o similari più o meno nello stesso momento dell'esportazione.

Con riferimento all'ipotesi di assimilazione di questi metodi a quelli di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dall'OCSE<sup>27</sup>, si è visto come essa corra il rischio di essere una forzatura, proprio perché le diverse fattispecie non sono rispettivamente sovrapponibili<sup>28</sup>: in primo luogo, perché i metodi secondari in dogana sono pensati fundamentalmente come criteri validi per il caso dell'importazione, mentre l'applicazione dei metodi in materia di prezzi di trasferimento è possibile sia in maniera bivalente e sia in maniera aggregata al termine del periodo d'imposta di riferimento<sup>29</sup>; in secondo luogo, i metodi secondari trovano applicazione in dogana secondo un criterio impostato in base a criteri di accessoria e sussidiarietà, che impongono l'iniziale ricorso al valore di transazione di merci identiche o similari, per poi applicare, in sequenza, il valore dedotto e poi il valore calcolato, al contrario delle *Linee Guida OCSE*, che, invece, hanno abbandonato l'approccio preordinato fatto proprio in precedenza, e hanno

---

<sup>26</sup> In particolare, l'importatore potrà dimostrare alle autorità doganali che la relazione tra le parti non ha influito sul prezzo praticato se, ad esempio, esso è stato stabilito in maniera coerente con le normali pratiche tariffarie del settore in questione, oppure se esso è stato stabilito in modo coerente con il modo in cui il venditore definisce i prezzi per vendite similari a compratori che non sono legati, oppure, ancora, se esso è adeguato al fine di garantire il recupero di tutti i costi maggiorati di un profitto, che è equivalente al profitto medio dell'impresa realizzato in un periodo di tempo rappresentativo della vendita di merci della stessa classe o natura.

<sup>27</sup> Si v. in argomento M. Fabio, *Valore doganale e transfer pricing*, in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2011, 3, 45.

<sup>28</sup> Si v. per un approfondimento S. Ibàñez Marsilla, *Customs valuation and transfer pricing*, ERA Forum, 2009, 399 ss.

<sup>29</sup> Come sottolineato anche dal Ministero delle Finanze, nella Circ. n. 32 del 22 settembre 1980, nella quale si afferma che «[...] l'Amministrazione doganale e quella delle II.DD. pervengono... sovente, a conclusioni diverse relativamente al valore dello stesso bene. Ciò, prevalentemente, in dipendenza del differente momento impositivo (...).».

oramai privilegiato la scelta del metodo “maggiormente appropriato in base alle concrete circostanze del caso”, con l’unica raccomandazione (ma non certo l’obbligo) di privilegiare l’utilizzo dei metodi *tradizionali* ed, in particolare, il metodo del *confronto di prezzo*, a parità di condizioni.

Non può, poi, trascurarsi la fondamentale importanza che, nella disciplina dei prezzi di trasferimento, è attribuita ad una corretta analisi funzionale, al fine di determinare un prezzo “congruo”. Le *Linee Guida OCSE* ne sottolineano adeguatamente l’importanza, mentre una simile disposizione non si ritrova nella normativa doganale, benché quest’ultima, al fine di analizzare correttamente le condizioni della vendita, sembri presupporre un’analisi di tale tipo.

La normativa doganale, poi, prevede minuziosamente la disciplina di alcune componenti di costo che devono essere sommate al valore<sup>30</sup>, mentre la disciplina dei prezzi di trasferimento spesso sottopone i medesimi componenti di costo ad una separata ed autonoma valutazione<sup>31</sup>.

Ulteriori complicazioni, infine, potrebbero sorgere nel momento in cui il contribuente decidesse del tutto legittimamente di scegliere l’applicazione di uno dei due principali metodi reddituali, pure contemplati dalle *Linee Guida OCSE*, e la cui applicabilità nell’ultima versione pare essere stata sicuramente più caldeggiata.

Tutte queste differenze hanno rallentato il pur auspicato processo di armonizzazione, ed hanno fatto sì che la soluzione al problema fosse cercata altrove.

#### 4. *L’onere documentale e la prova della correttezza dei prezzi di trasferimento*

Le difficoltà che si sono appena delineate hanno indotto a dirigere gli sforzi verso altre prospettive di analisi, sempre, però, al fine di valorizzare il tratto saliente comune ai due settori, costituito dalla finalità di assicurare che il prezzo della transazione non sia stato influenzato dalla circostanza che la stessa sia intervenuta tra parti correlate.

Messo da parte lo sforzo diretto al tentativo di individuare eventuali punti di contatto tra le due normative, ed, in particolare, di perseverare nel tentativo di assimilazione tra i metodi di valutazione tradizionali previsti dalle *Linee Guida OCSE* ed i metodi secondari previsti dalla normativa doganale, si è cercato di trovare una soluzione che si collocasse a monte, e che consentisse di privilegiare l’u-

---

<sup>30</sup> Come, ad esempio, il valore dei diritti di licenza da aggiungere, se questi ultimi costituiscono condizioni della vendita.

<sup>31</sup> Si v. in argomento G. Cottani, *Valuation of intangibles for direct tax and customs purposes: is convergence the way ahead?*, in *International Transfer Pricing Journal*, 2007, 9-10, 285 ss.

tilizzo del criterio principale previsto dalla disciplina doganale, vale a dire il valore di transazione, supportato da altri strumenti a disposizione dell'importatore per dimostrare la congruità del prezzo pagato.

Come è stato correttamente osservato, privilegiando l'applicazione del criterio principale, infatti, si potrebbe prescindere dall'applicazione dei metodi secondari e dalla loro compatibilità con i metodi previsti dalle *Linee Guida OCSE*<sup>32</sup>.

In tale contesto, il Comitato Tecnico del Valore costituito in seno all'Organizzazione Mondiale delle Dogane ha predisposto il *Commentario 23.1*, per mezzo del quale ha posto in risalto l'importanza e la potenziale utilità della documentazione sui prezzi di trasferimento in possesso dell'importatore, che, con le opportune accortezze, può certamente risultare utile anche ai fini doganali<sup>33</sup>, al fine di valutare le circostanze proprie relative alla vendita. L'esame di tale documentazione, quindi, diretto a stabilire se il legame abbia o meno influenzato il prezzo concordato tra le parti, è apparso certamente auspicabile<sup>34</sup>.

Ed anzi, tale ultima impostazione, a seguito dell'introduzione – nel nostro ordinamento – della normativa in materia di “oneri documentali”<sup>35</sup>, che ha portato alla sistematica predisposizione della documentazione sui prezzi di trasferimento da parte delle imprese multinazionali operanti nel nostro Paese, anche per via delle favorevoli conseguenze in termini di trattamento sanzionatorio, appare oggi una delle vie più promettenti da percorrere al fine di ottenere il riconoscimento della validità dei prezzi di trasferimento anche in dogana<sup>36</sup>.

<sup>32</sup> Con riferimento a tale impostazione, si v. J. Martin Jovanovich, *Comparison between Customs Valuation and OECD Transfer Pricing Guidelines*, in *Transfer Pricing and Customs Valuation* (a cura A. Bakker, B. Obuoforibo), International Bureau of Fiscal Documentation, 2009, 159.

<sup>33</sup> Il *Commentario 23.1.*, al punto 8, infatti, non propende per l'utilizzazione in ogni caso della documentazione relativa agli studi sul transfer pricing: «*On one hand, a transfer pricing study submitted by an importer may be a good source of information, if it contains relevant information about the circumstances surrounding the sale. On the other hand, a transfer pricing study might not be relevant or adequate in examining the circumstances surrounding the sale because of the substantial and significant differences which exist between the methods in the Agreement to determine the value of the imported goods and those of the OECD Transfer Pricing Guidelines. Accordingly, the use of a transfer pricing study as a possible basis for examining the circumstances of the sale should be considered on a case by case basis. As a conclusion, any relevant information and documents provided by an importer may be utilized for examining the circumstances of the sale. A transfer pricing study could be one source of such information*». Per via delle differenze tra la normativa sui prezzi di trasferimento e la normativa, secondo il *Commentario 23.1.*, quindi, la documentazione sul *transfer pricing* non potrebbe essere automaticamente accettata dalla dogana per ritenere accertate le circostanze relative alla vendita, e, quindi, il valore di transazione dichiarato, ma andrebbe adeguatamente soppesata caso per caso.

<sup>34</sup> Si v. quanto ritenuto da B. Ferroni, *Transfer pricing e valore doganale*, cit., 454.

<sup>35</sup> Le disposizioni relative sono contenute nell'art. 26 (rubricato «*Adeguamento alle direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento*») del D.L. n. 78/2010, dedicato alle «*Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica*» (cd. Decreto anticrisi), pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 125 del 31 maggio 2010.

<sup>36</sup> Secondo il parere del Comitato Tecnico del Valore costituito in seno all'Organizzazione Mondiale delle Dogane, gli studi e la documentazione sui prezzi di trasferimento possono essere vagliati durante la fase istruttoria dall'amministrazione doganale. La dottrina (si v. M. Fabio, *La rilevanza delle policy di transfer pricing*

In tal senso depongono anche le esperienze già maturate in altri ordinamenti, che si presentano, peraltro, variegate.

Per quanto riguarda il contesto europeo, sebbene vi sia la presenza di una normativa doganale basata su una matrice comune, non vi è un approccio uniforme al problema: si assiste, infatti, alla presenza di differenti prassi amministrative – non codificate – ad esempio in Germania, in Belgio e in Olanda, in virtù delle quali gli studi e la documentazione sui prezzi di trasferimento a disposizione del soggetto importatore sono da tempo accettati nel momento in cui si debba verificare la correttezza del valore di transazione dichiarato all'atto dell'importazione.

Al di fuori del contesto europeo, invece, prassi che consentono all'importatore di produrre all'attenzione dell'autorità doganale la documentazione sui prezzi di trasferimento si riscontrano in particolare nelle economie maggiormente avanzate di cultura anglosassone, e quindi negli Stati Uniti d'America, in Canada e in Australia, oltre che in Cina.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti d'America, si deve evidenziare come l'autorità doganale statunitense abbia negli ultimi anni, e più precisamente dal 2012, mutato la propria posizione in ordine alla possibilità di convalidare i prezzi di trasferimento utilizzati come valore di transazione delle merci anche nel caso degli aggiustamenti da *transfer pricing*, prevedendo che anche a tale fattispecie fosse estesa l'applicazione del *Customs Reconciliation Program*<sup>37</sup>, per mezzo del quale viene permesso all'importatore di rettificare il valore di transazione precedentemente dichiarato all'atto dell'importazione, purché venga fornita la documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente e sottoscritta prima dell'effettuazione dell'importazione, e da cui sia possibile evincere in maniera esaustiva la metodologia utilizzata al fine di quantificare gli aggiustamenti applicati alla fine del periodo d'imposta<sup>38</sup>.

Anche il Canada si muove nella stessa direzione, avendo approvato un Memorandum<sup>39</sup> attraverso il quale è stata riconosciuta la possibilità per l'im-

---

per la riconciliazione in dogana, in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2014, 4, 42) ha sottolineato come a carico del contribuente sia posto il generale obbligo di produrre tutta la documentazione ritenuta necessaria a supportare la correttezza del valore di transazione dichiarato: da questo punto di vista, già sotto la vigenza della precedente normativa, la documentazione sui prezzi di trasferimento avrebbe potuto essere ricompresa tra gli "altri documenti", di cui all'art. 218 del Reg. CEE n. 2454/1993.

<sup>37</sup> Si v. la pubblicazione *Determining the acceptability of transaction value for related party transaction* del maggio 2012, a cura dello *United States Customs and Board Protection*, in [www.cbp.gov](http://www.cbp.gov).

<sup>38</sup> Si assiste, quindi, da parte dell'autorità doganale americana, ad un espresso riconoscimento del valore probatorio della documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente.

<sup>39</sup> Si v. il *Memorandum D 13-4-5*, dal titolo *Transaction value method for related person*. In tale memorandum, nella versione del 2001, la *Canada Border Service Agency* affermava che: «*The CCRA will accept, for valuation purposes a price paid or payable which is derived from one of the methods set out in the OECD Report, unless there is information on prices available which is more directly related to specific importations*». Successivamente, nella versione del 17 settembre 2015 (in [www.cbsa-asfc.gc.ca](http://www.cbsa-asfc.gc.ca)), l'autorità doganale canadese si è spinta oltre, affermando che «*When a transfer price agreement between a vendor and a related purchaser exists in writing and is in effect*

portatore di dimostrare che il valore di transazione dichiarato, e corrispondente al prezzo pagato, non abbia risentito del collegamento tra le parti, attraverso le informazioni contenute negli studi sui prezzi di trasferimento. Tale possibilità è stata riconosciuta a prescindere dal fatto che gli studi sui prezzi di trasferimento siano stati condotti attraverso l'utilizzo (che, come si è visto, appare forzato) dei metodi previsti dalle *Linee Guida OCSE* anche in ambito doganale.

Per quanto riguarda l'Australia, l'amministrazione doganale ha emanato un *Practice Statement* per mezzo del quale sono state fornite le indicazioni necessarie agli importatori al fine di ottenere un *Valuation Advice*<sup>40</sup>. Per procedere al rilascio di tale documento, viene ritenuta particolarmente utile, dalla dogana australiana, la documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente, con particolare riferimento alla sezione contenente i dati sul metodo utilizzato per testare la correttezza della politica dei prezzi di trasferimento adottata, specie se avallata da *advanced pricing agreements* sottoscritti con l'autorità fiscale nazionale o con le autorità fiscali estere.

Da ultimo, una importante novità intervenuta qualche anno addietro concerne la Cina, la cui amministrazione doganale<sup>41</sup> ha emanato per la prima volta – alla fine del 2013 – una determinazione<sup>42</sup> con cui viene stabilito che, in caso di transazioni infragruppo, se il soggetto importatore è in grado di fornire all'amministrazione doganale la prova che l'operazione è stata posta in essere in modo conforme alla pratica commerciale corrente, la dogana di entrata potrà accettare il valore in dogana dichiarato per le merci<sup>43</sup>. La prova che deve essere fornita all'autorità doganale cinese, al fine di dimostrare la correttezza del prezzo indicato in rapporto alle circostanze proprie della vendita, è costituita, quindi, dall'aver posto in essere l'operazione in maniera conforme alla prassi commerciale<sup>44</sup>: a tal fine,

---

*at time of importation, the transfer price is considered by the CBSA to be the "uninfluenced" price paid or payable for imported goods. For the price to remain uninfluenced, payments made to the vendor and/or adjustments to the price after importation must be declared to the CBSA.* Si v. in argomento J.M.Wilks, D.J. McShane, *Customs valuation and transfer pricing in Canada*, in [www.mcmillan.ca](http://www.mcmillan.ca), 19 giugno 2002; R. Ainsworth Thompson, *Transfer pricing in VAT/GST vs Direct Taxation: A Paper on the Topic of Relations between Associated Companies*, in *Boston University School of Law Working Paper*, n. 09/02, in [www.bu.edu/law/workingpapers.../ainsworth011209.pdf](http://www.bu.edu/law/workingpapers.../ainsworth011209.pdf).

<sup>40</sup> Sullo specifico caso dell'esperienza australiana si v. D. Fuxa, "Transfer pricing study" e determinazione del valore in dogana: verso un'integrazione?, in *Fiscalità e commercio internazionale*, 2011, 8, 17 ss.

<sup>41</sup> La *General Administration of Customs People's Republic of China (GACC)*.

<sup>42</sup> Si v. il *GAC Order [2013] n. 213*, dal titolo *Measures of the PRC Customs on Determination of Dutiable Value for Imports and Exports*, in <http://english.customs.gov.cn>.

<sup>43</sup> Così, in particolare, si esprime la determinazione, all'articolo 18: «*Upon examination of information relating to sales of goods, where the sales comply with the general commercial practice, the Customs may determine that the special relationship does not have effect on the transacted price of imports.*»

<sup>44</sup> Sempre con tale determinazione, peraltro, l'autorità doganale cinese si è adeguata alle disposizioni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio in tema di "test del valore". L'art. 17 della determinazione, infatti, dispone che: «*Where there is a special relationship between the buyer and the seller but the taxpayer is able to prove that the transacted price is close to any of the following prices at the same time or roughly around the same time, the special relationship shall be deemed to have no effect on the transacted price of the imports: (1) the transact-*

potrà essere certamente utile fare ricorso alle informazioni contenute nella documentazione sui prezzi di trasferimento, soprattutto in ordine al metodo adottato per testare la correttezza della politica adottata<sup>45</sup>.

##### 5. *Le raccomandazioni della Camera di Commercio Internazionale di Parigi ed i metodi di valorizzazione delineati dalle Linee Guida OCSE*

L'interpretazione contenuta nel Commentario 23.1., della quale si è dato conto in precedenza, è stata fatta propria dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi: quest'ultima, infatti, in un *Policy Statement* approvato nel 2012<sup>46</sup> e aggiornato nel 2015<sup>47</sup>, ha fornito alcune raccomandazioni e formulato alcune proposte in merito alle *Linee Guida OCSE* sui prezzi di trasferimento e all'utilizzabilità di questi ultimi in dogana<sup>48</sup>.

La Camera di Commercio Internazionale, partendo dal presupposto costituito dal fatto che un'impresa che rispetti le disposizioni contenute sia nelle *Linee Guida OCSE* e sia, più in generale, nelle regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, può, comunque, vedersi contestare la modalità di determinazione

---

*ed price of identical or similar imports sold to a buyer in China which does not have a special relationship with the seller; (2) the dutiable value of identical or similar imports determined in accordance with the provisions of Article 23; or (3) the dutiable value of identical or similar imports determined in accordance with the provisions of Article 25. When making a comparison using the aforesaid price(s), the Customs shall consider the difference in commercial standards and import quantities, as well as whether the variance in costs is affected by the buyer and the seller having a special relationship».*

<sup>45</sup> Con riferimento all'esperienza cinese, l'introduzione di questa nuova prassi è stata considerata un vero e proprio "punto di rottura" rispetto al passato. Le richieste degli uffici locali di fornire la documentazione sui prezzi di trasferimento sono sempre più frequenti, e entrano sempre più spesso nella usuale attività di verifica sulla valorizzazione delle merci. In passato, invece, le dogane cinesi tendevano a contestare la correttezza del valore dichiarato non tanto basandosi sul merito del modello di *pricing* adottato nelle transazioni infragruppo, in quanto tendevano a fare riferimento ad un database interno di prezzi, utilizzati per l'importazione di beni identici o similari. Tali prezzi-soglia, invece che venire utilizzati per la preliminare attività di selezione delle posizioni a maggiore rischio di sottofatturazione, erano utilizzati praticamente come veri e propri "valori minimi" da contestare agli importatori e da accertare con riferimento ai beni identici o similari introdotti, senza tenere conto, peraltro, del diverso stadio di commercializzazione o delle eventuali differenze nelle caratteristiche fisiche e tecniche delle merci controllate.

<sup>46</sup> Si v. il documento *Transfer Pricing and Customs Value* (Document n. 180/103-6-521), a cura dell'*International Chamber of Commerce*, pubblicato nel febbraio 2012.

<sup>47</sup> Si v. il documento *Transfer Pricing and Customs Valuation - 2015* (Document n. 180/104-536), a cura dell'*International Chamber of Commerce*, pubblicato nel febbraio 2015. I due interventi della Camera di Commercio Internazionale, oltre a costituire una evidente presa di coscienza dell'attualità del tema, costituiscono con ogni evidenza soprattutto un contributo di carattere propositivo estremamente importante, atteso che il dibattito che ancor oggi va avanti non ha ancora trovato una soluzione definitivamente condivisa.

<sup>48</sup> Per un approfondimento in merito si v. D. Avolio, B. Santacroce, E. Sbandi, *Transfer pricing e valore in dogana: le linee guida dell'ICC di Parigi*, in *Corriere tributario*, 2012, 31, 2396; M. Fabio, *La rilevanza delle policy di transfer pricing per la riconciliazione in dogana*, in *Fiscaltà e commercio internazionale*, 2014, 4, 38; B. Ferroni, *Transfer pricing e valore doganale*, cit., 453 ss.



del valore delle merci sia ai fini delle imposte dirette sia ai fini doganali<sup>49</sup>, nel suo *Policy Statement* in primo luogo evidenzia come ciò sia dovuto al fatto che ancora oggi le amministrazioni coinvolte adottino differenti approcci allorquando abbiano a che fare con il problema della valorizzazione delle merci.

Le differenze obiettivamente riscontrabili tra i due sistemi di norme, tuttavia, non impediscono di enfatizzare ed apprezzare, secondo la Camera di Commercio Internazionale, quelle convergenze che potrebbero costituire il punto di partenza per consentire di poter giungere ad una interpretazione unitaria del principio dell'*arm's length*<sup>50</sup>.

È stato osservato<sup>51</sup> come l'approccio metodologico fatto proprio dalla Camera di Commercio Internazionale sia fondato su di un criterio definibile come di attrazione ed implicita accettabilità, anche ai fini doganali, dei metodi di valorizzazione delineati dalle *Linee Guida OCSE* per quanto riguarda la disciplina dei prezzi di trasferimento: saremmo in presenza non di un formale mutuo riconoscimento dei due sistemi di norme, quanto, piuttosto, del superamento dell'ostacolo costituito dalla loro inconciliabilità. Quest'ultima, infatti, verrebbe in un certo qual modo meno nel momento in cui, per mezzo dell'analisi condotta con la documentazione sui prezzi di trasferimento, si riuscisse a dimostrare che il prezzo di transazione non è stato alterato dal collegamento tra le parti.

L'interpretazione fornita dalla Camera di Commercio Internazionale, ponendosi in continuità con quanto auspicato dalla moderna dottrina e dall'Organizzazione Mondiale delle Dogane, attraverso il Commentario 23.1, si sostanzia in alcune concrete proposte, che meritano di essere analizzate.

<sup>49</sup> Il *Policy Statement 2015* afferma infatti che «*This dichotomy, present in both developed and developing countries, creates a climate of uncertainty and complexity compounded by economic globalization. It also leads to increases in implementation and compliance costs, absence of flexibility in the conduct of business operations, and furthermore creates a significant risk of penalties. Indeed, even when a company complies with both the OECD guidelines/principles and the World Trade Organization (WTO) Valuation Agreement, there is no guarantee that there will not be a dispute between two countries or two administrations in the same country on the determination of the arm's length price. This means that valuation conflicts can arise not only prior to but also after an audit.*»

<sup>50</sup> Si deve evidenziare, comunque, come la Camera di Commercio Internazionale, nel suo *Policy Statement* dia quasi per scontata la possibilità di utilizzare la documentazione predisposta dal contribuente in merito alla politica dei prezzi di trasferimento adottata anche in ambito doganale, opportunamente integrata con quelle ulteriori informazioni eventualmente utili agli uffici doganali. Ed infatti, nelle premesse del *Policy Statement 2015*, come già avveniva nella precedente versione del 2012, è affermato che: «*A recommended method to accomplish harmonization of customs and income tax requirements is for customs administrations to use information contained in transfer pricing studies. It will help determine whether the price between related parties is acceptable for customs valuation. Indeed, ICC notes that the World Customs Organization (WCO) has already considered the appropriateness of transfer pricing documentation in Commentary 23.1 of the Technical Committee on Customs Valuation (TCCV). To the extent a customs administration believes it needs additional data that is readily available in the normal course of business to supplement standard transfer pricing study data sets, those data elements should be clearly defined and published.*»

<sup>51</sup> Si v. l'opinione espressa da B. Ferroni, *La convivenza (ancora difficile) tra valore in dogana e transfer pricing*, in *Il fisco*, 2014, 24, 2383. L'Autore evidenzia come, in buona sostanza, la Camera di Commercio Internazionale proponga una sorta di ricongiungimento tra i due sistemi di valorizzazione.



Viene proposto<sup>52</sup>, in primo luogo, che l'amministrazione doganale riconosca in maniera formale la validità dell'*arm's length principle* così come delineato dalle *Linee Guida OCSE* in materia di prezzi di trasferimento<sup>53</sup>.

Ed infatti, posto che l'eventuale legame tra acquirente e venditore non costituisce motivo sufficiente per considerare inaccettabile il valore di transazione, coerentemente con quanto affermato nel Commentario 23.1, secondo la Camera di Commercio Internazionale l'importatore che determina la propria politica sui prezzi applicati in conformità con le *Linee Guida OCSE* dovrebbe poter vedere legittimamente riconosciuta la relativa documentazione anche dall'autorità doganale ai fini dell'accettabilità del valore di transazione dichiarato al momento dello sdoganamento.

A tal fine, la Camera di Commercio Internazionale, pur ricordando come la normativa doganale relativa alla determinazione del valore sia dettagliata, evidenza come essa non neghi la legittimità delle operazioni tra parti collegate, e non neghi la rilevanza dell'analisi delle circostanze proprie della vendita. Per mezzo di tale impostazione, sarebbe possibile ovviare all'ostacolo costituito dal fatto che i metodi di calcolo del valore accettabile previsti dalla disciplina doganale, pur in qualche modo assimilabili a quelli di determinazione dei prezzi di trasferimento, non siano perfettamente sovrapponibili ad essi. Tale ostacolo pare essere superabile solo per mezzo di un espresso riconoscimento della validità dei metodi OCSE, al fine di consentire al contribuente di dimostrare, anche in ambito doganale, che il legame tra le parti non ha alterato il valore della transazione, dato che, attraverso l'analisi contenuta nello studio sui prezzi di trasferimento, si riuscirebbe a dimostrare che le condizioni economiche della vendita sono equiparabili a quelle normalmente praticate tra soggetti terzi.

Naturale conseguenza di tale impostazione è la successiva proposta della Camera di Commercio Internazionale, relativa agli aggiustamenti di prezzo successivi alla transazione, i quali, posti in essere a fini fiscali, devono essere ritenuti validi anche ai fini doganali. Il dialogo tra amministrazione doganale e contribuente, quindi, dovrebbe andare oltre il momento della presentazione delle merci alla dogana, in modo da poter tenere conto delle possibili variazioni e modificazioni del prezzo prima concordato, e che normalmente avvengono successivamente all'importazione.

---

<sup>52</sup> Si v. la *Proposal 1* del *Policy Statement 2015*, secondo cui vi deve essere la «*recognition by the customs administration that businesses which establish prices between related parties in accordance with the arm's length principle (as per Article 9 OECD Model Tax Convention) have generally demonstrated that the relationship of the parties has not influenced the price paid or payable under the transaction value basis of appraisal, and consequently that the prices establish the basis for customs values*».

<sup>53</sup> In aggiunta a quanto raccomandato con la precedente versione, si deve notare come nel 2015 la Camera di Commercio Internazionale pare essersi spinta oltre, nel momento in cui ha raccomandato di ritenere dimostrato il rispetto di tale principio già solo attraverso la documentazione sui prezzi di trasferimento.

Gli aggiustamenti di prezzo successivi alla transazione dovrebbero essere poi gestiti secondo criteri forfetari, in grado di conciliare, da un lato, l'interesse alla percezione del dazio corretto, e, dall'altro, l'interesse alla speditezza dei traffici. Pertanto, sempre a seguito di un aggiustamento, gli importatori non dovrebbero essere costretti a procedere alla revisione dell'accertamento per singola bolletta, ma dovrebbero essere messi nelle condizioni di poter procedere alla predisposizione di una nota riepilogativa. Inoltre, a seguito di un aggiustamento post transazione non dovrebbe essere prevista l'irrogazione di sanzioni amministrative di natura pecuniaria.

La Camera di Commercio Internazionale, poi, propone l'adeguamento delle definizioni di merci identiche e di merci simili, e il riconoscimento dell'importanza che il profilo funzionale e di rischio – connesso specificamente ad ognuna delle società che, all'interno del gruppo, pone in essere gli scambi commerciali con altri soggetti legati – riveste nella determinazione del prezzo di transazione.

Infine, l'auspicio della Camera di Commercio Internazionale è quello di un generale riconoscimento, anche in ambito doganale, dell'intera documentazione sulla determinazione dei prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente, in maniera da introdurre una diretta valenza probatoria degli elementi accettati nell'ambito delle imposte dirette, anche attraverso una incorporazione, all'interno della documentazione, di tutte le ulteriori informazioni utili al fine di verificare l'accettabilità del valore di transazione anche ai fini doganali.

## 6. *Gli aggiustamenti di prezzo in dogana: esperienze giuridiche comparate*

Si è detto in precedenza come la Camera di Commercio Internazionale caldeggi il riconoscimento anche in dogana degli aggiustamenti di prezzo posti in essere a seguito dell'applicazione della politica di *transfer pricing* utilizzata nel gruppo di imprese. Appare, quindi, opportuno soffermarsi brevemente sulle implicazioni pratiche di tale riconoscimento.

È noto che è al momento dell'importazione che viene normalmente posta in essere e completata l'analisi del valore di transazione dichiarato in dogana.

Accade spesso, tuttavia, che le società facenti parte del gruppo multinazionale correggano i prezzi di trasferimento applicati nelle loro transazioni infragruppo, al fine di ottenere dei risultati reddituali ossequiosi degli *standard arm's length* previsti e pianificati precedentemente al fine di raggiungere determinati obiettivi.

Tali rettifiche, come detto, oltre ad avere un impatto nel settore delle imposte dirette, possono avere ripercussioni spesso molto significative in merito al valore di transazione in dogana<sup>54</sup>.

Tale fattispecie, non essendo espressamente presa in considerazione dalla normativa, pare idonea a generare una intima contraddizione, posto che per via del normale operare del principio del valore di transazione, il valore rilevante in dogana viene identificato con il prezzo delle merci al momento della vendita per l'esportazione verso il Paese di importazione, con la conseguenza che le possibili rettifiche successive del prezzo non dovrebbero poter avere conseguenze sulla determinazione del valore delle merci.

La dottrina<sup>55</sup> ha poi osservato che la possibile rettifica a posteriori del prezzo originariamente dichiarato all'atto dell'importazione potrebbe generare dubbi in capo all'amministrazione doganale, e potrebbe essere da questa essere interpretata come una implicita dimostrazione del fatto che il prezzo inizialmente dichiarato non doveva essere accettato, appunto perché non identificativo del corretto valore di transazione<sup>56</sup>.

Tale impostazione, tuttavia, sconta una interpretazione letterale e alquanto forzata della norma, se solo si pensa che anche il Comitato Tecnico del Valore dell'Organizzazione Mondiale delle dogane ha ritenuto<sup>57</sup> che la locuzione «quando vendute per l'esportazione»<sup>58</sup> identifichi solamente il tipo di operazione da considerare, chiarendo, altresì, che la sola presenza di aggiustamenti retroattivi di prezzo non dovrebbe impedire di tenerne considerazione al fine di individuare il valore di transazione: le rettifiche di prezzo, quindi, parrebbero poter trovare ingresso anche nel settore doganale.

La problematica della validità degli aggiustamenti retroattivi si complica ulteriormente nel momento in cui il metodo utilizzato dall'impresa per determinare l'entità di tale aggiustamento, al fine di raggiungere la congruità dei propri

---

<sup>54</sup> Tali ripercussioni normalmente interessano le rettifiche dei prezzi dichiarati all'atto dell'importazione delle merci, in quanto, come noto, per via del fatto che, a livello doganale, viene generalmente accettato il principio di tassazione nel Paese di destinazione, l'esportazione delle merci, non genera imposizione daziaria o l'applicazione di altri diritti di confine.

<sup>55</sup> Si v. l'opinione di F. Idsinga, B. Kalshoven, M. Van Herksen, *Let's Tango! The Dance between VAT, Customs and Transfer Pricing*, cit., 208.

<sup>56</sup> Proprio per tale ragione, le amministrazioni doganali – come ad esempio quella degli Stati Uniti – non hanno mai ritenuto accettabili ai fini doganali gli aggiustamenti retroattivi di prezzo. Tale impostazione pare ora essere stata superata, nell'esperienza statunitense, successivamente all'introduzione *Customs Reconciliation Program*, per mezzo del quale si è riconosciuta, da un lato, la validità della documentazione sui prezzi di trasferimento al fine di dimostrare che il collegamento tra le parti non ha influenzato il prezzo pagato, e, dall'altro, la validità dei *post-transaction transfer pricing adjustments*, se posti in essere in base a criteri obiettivi e predeterminati, al fine di rideterminare il valore dichiarato.

<sup>57</sup> Si v. il *Commentario 4.1* del Comitato Tecnico del Valore in Dogana dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane.

<sup>58</sup> Contenuta nell'art. 1, co. 1, del *WTO Customs Valuation Agreement*.

prezzi di trasferimento, non sia basato sull'utilizzo di uno dei metodi tradizionali, ma sull'utilizzo dei metodi reddituali, attraverso i quali si tende a stabilire un livello di profitto predeterminato e concordato tra parti<sup>59</sup>.

La eventuale presenza di un aggiustamento di tale tipo costituisce, quindi, un importante elemento da considerare in relazione alla determinazione del valore in dogana, in quanto comporta, con ogni evidenza, la necessità di provvedere a una corrispondente revisione<sup>60</sup>.

Anche la Corte di Cassazione, con le note sentenze nn. 7715 e 7716 del 2013<sup>61</sup>, ha avuto modo di confrontarsi con lo specifico problema, arrivando a negare il rimborso dei dazi doganali pagati in eccesso da una società che aveva rettificato alcune bollette doganali di importazione a seguito di un accordo sui prezzi di trasferimento sottoscritto con la consociata estera in un momento successivo all'importazione.

La Suprema Corte, in tale occasione, da un lato forse troppo concentrata sul profilo inerente la presunta elusività o abusività di una rettifica come quella posta in essere dalla società contribuente<sup>62</sup>, non ha mancato, tuttavia, di rilevare come il problema vero su cui porre attenzione fosse costituito dalla verifica di come tali aggiustamenti potessero avere effetto ai fini doganali, seppur fornendo una soluzione che non è parsa essere del tutto adeguata.

Nelle citate pronunce, infatti, la Corte di Cassazione indica, al fine di gestire le conseguenze degli aggiustamenti sulla determinazione dei prezzi di trasferimento con riferimento alle formalità doganali, il ricorso alla procedura semplifica-

---

<sup>59</sup> Attraverso l'utilizzo dei metodi reddituali, gli aggiustamenti sono corrisposti al fine di allineare il profitto del soggetto controllato con quello stabilito nella politica di *transfer pricing* adottata a livello di gruppo.

<sup>60</sup> Si v. B. Ferroni, *Transfer pricing e valore doganale*, cit., 462.

<sup>61</sup> Entrambe in *Banca Dati Fisco Online*, su cui v. D. Avolio, B. Santacroce, E. Sbandi, *La Corte di Cassazione esclude il rimborso dei dazi in eccedenza per le rettifiche di transfer pricing*, in *Corriere tributario*, 2013, 28, 2217.

<sup>62</sup> Così si è espressa la Corte: «la circostanza che siffatta operazione sia, per lo più, diretta a scopi di elusione delle imposte sui redditi, giustifica ulteriormente – nel caso concreto – la decisione dell'Amministrazione di non concedere il rimborso richiesto alla C.I. s.p.a., non potendo ritenersi sussistente, in sua presenza, neppure la condizione essenziale per il diritto al rimborso, richiesta dall'art. 236 del CDC, consistente nella mancanza di frode del dichiarante. È del tutto evidente, infatti, che la circostanza che la rettifica del prezzo delle merci importate debba avvenire, non in conseguenza di errori od omissioni involontari dell'importatore nella sua determinazione, bensì in forza di un contratto – ossia di una scelta volontaria del soggetto interessato all'importazione – che fissi un prezzo di vendita disatteso dalla legge, e sostituito da un valore legale ai fini dell'imposizione, rende del tutto inattendibile il valore esposto nella stessa istanza di revisione ex art. 78 del CDC e art. 11 del D.Lgs. n. 374/1990. La presenza di un abuso del diritto, ai fini delle imposte sui redditi, vale – in altri termini – ad integrare anche una frode relativa ai dazi doganali, mediante la richiesta di una riduzione del valore delle merci, sulla base del prezzo di una transazione considerata non attendibile dalla legge». La normativa sui prezzi di trasferimento, invece, ha tutt'altra finalità, in quanto gli aggiustamenti di prezzo, se correttamente effettuati, condurrebbero alla congruità del prezzo di trasferimento, che, quindi, sarebbe determinato in ossequio al principio di libera concorrenza, come ritenuto anche dalle *Linee Guida OCSE 2010*, al par. 1.2.

ta della dichiarazione incompleta<sup>63</sup>. Tale procedura permette agli operatori autorizzati di procedere alla predisposizione delle dichiarazioni doganali senza l'obbligatoria indicazione della totalità dei dati normalmente contenuti nel modello di dichiarazione doganale, o con l'esonero dalla produzione di uno o più documenti che, invece, normalmente sarebbero necessari per procedere allo sdoganamento.

L'utilizzabilità di tale procedura è certamente possibile, secondo la Corte, anche nei casi in cui il valore da dichiarare in dogana non sia esattamente determinabile al momento dell'introduzione nel territorio del Paese di importazione. Si farebbe ricorso, in un certo qual modo, alla "finzione giuridica" di ritenere come sospeso l'accertamento del valore, rinviando ad un momento successivo la sua determinazione definitiva<sup>64</sup>.

Tale procedura, pur apparendo la più corretta da seguire, non è però di semplice gestione, presentando oneri molto gravosi per gli operatori, ed in particolare su quelli che gestiscono considerevoli flussi doganali, anche con cadenza pressoché quotidiana.

Anche la procedura di revisione dell'accertamento, cui fa cenno la Suprema Corte con riferimento alle rettifiche da *transfer pricing*, non parrebbe essere facilmente accessibile, dato che essa potrebbe essere esperita solo nel momento in cui la dichiarazione che si intende rettificare fosse affetta da «inesattezze, omissioni o errori relativi agli elementi presi a base dell'accertamento»: tali eventualità non paiono essere assimilabili – secondo la Corte – al caso dei valori conseguenti alle rettifiche sui prezzi di trasferimento<sup>65</sup>.

E tuttavia, anche il ricorso a tale procedura appare possibile, pur con alcune precisazioni.

---

<sup>63</sup> Tale procedura era prevista dall'art. 76 del *Codice Doganale Comunitario*, mentre le concrete modalità applicative erano contenute negli artt. 253 ss. delle relative *Disposizioni di Attuazione*; attualmente, invece, è prevista all'art. 166 del nuovo *Codice Doganale dell'Unione*. Tale procedura prevede che possa essere presentata ed accettata dalla dogana una dichiarazione doganale priva di alcuni elementi o documenti normalmente necessari per ottenere l'immissione in libera pratica della merce, purché sia accertato dalla dogana che tali documenti esistano e siano validi. È necessario, inoltre, che gli elementi mancanti non abbiano potuto essere prodotti unitamente alla dichiarazione per cause indipendenti dalla volontà del dichiarante, e che un ritardo nell'accettazione della dichiarazione potrebbe impedire l'immissione in libera pratica delle merci o potrebbe sottoporre le stesse a un trattamento daziario maggiore.

<sup>64</sup> La possibilità di far ricorso a tale procedura deve essere autorizzata dalla dogana competente, ed ha carattere temporaneo. Gli elementi mancanti dovranno, infatti, essere presentati al medesimo ufficio doganale che ha autorizzato lo sdoganamento in forma semplificata, entro un mese dalla data di accettazione della dichiarazione doganale. Allorquando si tratti di un documento idoneo ad ottenere l'applicazione di un dazio ridotto o nullo, la dogana può concedere un termine più lungo, non superiore normalmente a quattro mesi non prorogabili (salvo che si tratti di documenti di attestazione del valore in dogana, nel qual caso è possibile superare tale ultimo limite) dato che a volte per l'ottenimento di una certa documentazione può essere necessario un periodo più lungo di quello di trenta giorni. L'operatore, poi, deve fornire un'apposita garanzia.

<sup>65</sup> Nel caso sottoposto all'attenzione della Corte, poi, l'accordo contenente la rettifica sui prezzi di trasferimento era stato predisposto in seguito alla data di presentazione della dichiarazione doganale, configurando, in sostanza, una politica di *transfer pricing* retroattiva.

La revisione dell'accertamento potrebbe essere utilizzata nell'ambito di un accordo di *ruling*, che preveda la formalizzazione dei termini attraverso cui implementare gli aggiustamenti dei prezzi di trasferimento.

Gli aggiustamenti di prezzo, in buona sostanza, potrebbero essere valutati favorevolmente dall'amministrazione doganale, e da questa accettati, se predeterminati e all'interno di un *ruling* preventivo che ne accordi l'utilizzo: la revisione dell'accertamento verrebbe, quindi, successivamente utilizzata in maniera periodica e cumulativa al fine di determinare il dazio definitivamente dovuto.

In tale maniera, l'autorità doganale potrebbe essere messa in grado di valutare le circostanze proprie della vendita, e, quindi, l'accettabilità, ai fini delle operazioni di importazione e di esportazione, dei sistemi di fissazione dei prezzi determinati ai fini delle imposte dirette, che hanno, comunque, lo scopo di dimostrare che il legame tra le parti della transazione non ha alterato il prezzo.

## 7. (Segue) *L'esperienza degli Stati Uniti d'America*

Come accennato in precedenza, in tema di aggiustamenti di prezzo in dogana si sono registrate diverse esperienze in altri ordinamenti, la cui complessiva tendenza sembra oggi essere quella di prevedere il riconoscimento della possibilità per l'operatore di vedere convalidato – a determinate condizioni – l'aggiustamento di prezzo operato successivamente alla presentazione della dichiarazione doganale di importazione, con conseguente diritto al rimborso di quanto pagato in eccedenza<sup>66</sup>.

In tale contesto, la prassi statunitense in tema di riallineamento del valore in dogana delle merci nel caso di aggiustamenti di fine anno posti in essere ai fini fiscali è sicuramente di grande importanza. Ed anzi, è stato osservato come quello degli Stati Uniti d'America sia certamente il miglior esempio attualmente disponibile di coordinamento tra procedure fiscali e procedure doganali, per via delle rilevanti modifiche apportate alla prassi degli uffici doganali locali, a partire dal 2012, ad opera di una lungimirante decisione amministrativa.

La precedente impostazione fatta propria dalla *United States Customs and Border Protection*, si basava sul fatto che la presenza di aggiustamenti all'interno delle politiche sui prezzi di trasferimento fossero la prova che il valore inizialmente dichiarato in dogana non potesse rispecchiare il valore veritiero e reale: l'aggiu-

<sup>66</sup> Tale cambiamento di impostazione è di particolare rilevanza, se solo si pensa al fatto che, in passato, si è assistito ad una forte differenza di trattamento tra aggiustamenti da cui derivava un maggior onere daziario e aggiustamenti da cui derivava un potenziale diritto al rimborso, che di fatto scoraggiava le imprese ad operare una riconciliazione dei valori, che avrebbe dovuto essere, in realtà, sinonimo di correttezza. Si v. in argomento M. Fabio, *La rilevanza delle policy di transfer pricing per la riconciliazione in dogana*, in *Fiscaltà e commercio internazionale*, 2014, 4, 40.

stamento, in buona sostanza, costituiva la prova che la relazione tra le parti aveva alterato il prezzo<sup>67</sup>.

A partire dal 2012, la posizione dell'autorità doganale statunitense è cambiata<sup>68</sup>, ed oggi, a determinate condizioni, è possibile rettificare il valore di transazione a suo tempo dichiarato anche in ipotesi di transazioni tra soggetti legati oggetto di aggiustamenti successivi, posti in essere in osservanza di politiche sui prezzi di trasferimento precedentemente concordate<sup>69</sup>.

Contemporaneamente, poi, l'amministrazione doganale statunitense ha indicato come preferibile, tra i vari metodi disponibili<sup>70</sup> per l'allineamento del valore in dogana delle merci in caso di aggiustamenti, l'utilizzo del *Customs Reconciliation Program*, che consente all'importatore di fornire, in un momento successivo all'importazione, quelle informazioni non disponibili al momento di effettuazione dell'operazione doganale.

Attraverso tale procedura, l'importatore dichiara un valore provvisorio al momento dell'entrata delle merci, e quindi completa la dichiarazione successivamente, quando le informazioni definitive sui prezzi pagati o da pagare sono disponibili, e, comunque, entro un lasso temporale di 21 mesi dalla data di importazione delle merci nel territorio statunitense.

Appare subito evidente come una procedura così impostata consenta alle società contribuenti un più facile allineamento tra prezzi di trasferimento e il valore in dogana.

---

<sup>67</sup> Faceva eccezione, peraltro non sempre, il caso in cui l'accordo tra le parti (comunque sottoscritto prima delle operazioni di importazione), prevedesse l'utilizzo di una formula matematica al fine di stabilire l'aggiustamento necessario. L'oggettività insita nella formula matematica era idonea a dimostrare che il soggetto importatore non potesse, in ultima analisi, controllare la fissazione del prezzo.

<sup>68</sup> Con l'introduzione della *US CBP Compliance Publication, Determining the Acceptability of Transaction Value for related Party Transaction*.

<sup>69</sup> La prassi statunitense prevede cinque fattori che, se presenti, inducono a ritenere che il legame tra i soggetti non abbia alterato la determinazione del prezzo pagato: (1) la politica sui prezzi di trasferimento infragruppo deve essere scritta e operante prima dell'effettuazione delle operazioni di importazione. Tale politica, inoltre, deve essere conforme alle norme fiscali vigenti; (2) il soggetto importatore deve adottare ed implementare correttamente la propria politica sui prezzi di trasferimento al momento della presentazione della dichiarazione dei redditi, e in quest'ultima si deve tenere conto degli aggiustamenti; (3) la politica sui prezzi di trasferimento dell'importatore deve indicare espressamente le modalità di determinazione degli aggiustamenti in relazione a tutti i prodotti precedentemente importati; (4) l'importatore deve tenere correttamente le scritture contabili e deve custodire tutta la documentazione utile al fine di dimostrare le modalità di determinazione degli aggiustamenti; (5) non deve esservi alcuna altra circostanza che impedisca di accettare il prezzo ai fini doganali.

<sup>70</sup> Negli Stati Uniti, infatti, gli importatori hanno a disposizione una serie di strumenti e procedure amministrative per tenere conto degli aggiustamenti operati retroattivamente e, pertanto, allineare il valore in dogana a seguito di essi. In particolare, sono previste quattro modalità: la procedura di *post entry adjustment*, la procedura di *administrative protests*, la procedura di *prior disclosure*, e, infine, quella prevista dal *Customs Reconciliation Program*.

Ciò è dovuto, in particolar modo, al termine temporale<sup>71</sup> concesso lo svolgimento della procedura, che tiene conto dell'approccio statunitense alla disciplina dei prezzi di trasferimento<sup>72</sup> e della relativa disciplina in tema di comunicazioni e dichiarazioni fiscali sui redditi, che concede al contribuente un termine di 9 mesi dalla fine del periodo d'imposta per porre in essere le opportune rettifiche ai fini delle imposte sui redditi, operate le quali il contribuente sarà in possesso di tutte le informazioni necessarie per l'allineamento del valore in dogana delle merci, ed assicurare così, anche in tale settore, il rispetto del principio dell'*arm's length*.

È stato osservato<sup>73</sup> come nessun altro Paese offra agli importatori procedure doganali similari, allineate con le relative procedure fiscali e con la pratica corrente dei contribuenti: è evidente, pertanto, la lungimiranza dell'approccio dell'amministrazione doganale americana.

#### 8. *Le possibili soluzioni giuridiche: analisi delle circumstances surrounding the sales e della transfer pricing documentation*

Sulla base di quanto si è esposto in precedenza, si è della medesima opinione di quella parte della dottrina secondo la quale una soluzione – per quanto possibile definitiva – in merito alla problematica relativa al rapporto tra la normativa sui prezzi di trasferimento e il valore dichiarato in dogana debba essere individuata con riferimento ad ambedue gli aspetti problematici di cui si è trattato, vale a dire, da un lato, la dimostrazione da fornire in ordine al fatto che il valore dichiarato in dogana, pur relativo ad un'operazione tra soggetti legati, possa comunque essere rappresentativo del corretto valore di transazione, e, dall'altro, su quale debba essere la corretta gestione dei fisiologici aggiustamenti di prezzo successivi alla transazione, i quali ormai costituiscono una prassi obbligata per quei gruppi di imprese multinazionali che intendono fare in modo che i prezzi infragruppo praticati si collochino nell'intervallo di valore prestabilito in ossequio alla politica sui prezzi di trasferimento adottata.

Ad entrambi questi aspetti è sotteso il medesimo obiettivo, vale a dire quello di dimostrare che il prezzo praticato, tenuto conto degli aggiustamenti applica-

<sup>71</sup> Ed infatti, il contribuente ha a disposizione un termine particolarmente ampio (di 21 mesi) per procedere all'integrazione della dichiarazione doganale, senza applicazione di alcuna sanzione.

<sup>72</sup> L'esperienza statunitense, infatti, è focalizzata sul profilo del controllo del profitto ottenuto, piuttosto che sul profilo del controllo del valore assoluto del prezzo pattuito. Non è un caso, infatti, che la disciplina statunitense sui prezzi di trasferimento preveda l'utilizzo privilegiato dei metodi reddituali, piuttosto che dei metodi tradizionali.

<sup>73</sup> Si v. D. Avolio, E. De Angelis, *Transfer pricing e valore in dogana: analisi comparata ed esperienze a confronto*, in Aa.Vv., *Valore in dogana e transfer pricing* (a cura di S. Mayr, B. Santacroce), Milano, 2014, 325 ss.



ti, non sia stato influenzato dal fatto che l'operazione sia stata posta in essere tra i soggetti appartenenti al medesimo gruppo di imprese.

Si è già detto di come lo sforzo teso a trovare punti di contatto tra le due discipline, costituiti dalle assimilazioni tra i metodi di valutazione previsti dalle *Linee Guida OCSE* ed i metodi secondari previsti dalla normativa doganale non paia poter condurre ad apprezzabili risultati.

Pare più profittevole, invece, utilizzare, al fine di dimostrare che al momento dell'importazione il legame tra le parti non abbia avuto influenza sul valore dichiarato in dogana, prassi simili a quelle virtuose utilizzate in altri contesti, quale quello degli Stati Uniti in particolar modo, che, come si è visto, utilizzano le informazioni contenute nella documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal soggetto importatore: all'interno di tale documentazione sono certamente presenti quelle informazioni necessarie al fine di valutare la correttezza delle modalità di fissazione del prezzo utilizzate nel gruppo di imprese, e verificare, conseguentemente, se esse siano rispettose del principio dell'*arm's length*.

Si è visto, infatti, che la stessa Organizzazione Mondiale delle Dogane, attraverso il *Commentario 23.1*, consenta la valutazione in dogana degli studi sui prezzi di trasferimento, apprezzandoli, in particolare, al momento di considerare le circostanze relative alla vendita.

La Camera di Commercio Internazionale, poi, auspica l'inserimento, all'interno di tali studi, di eventuali informazioni aggiuntive prettamente riguardanti la correttezza del valore in dogana, al fine di rafforzare l'utilità effettiva di tale documentazione<sup>74</sup>.

Avere a disposizione una documentazione integrata sotto tale duplice profilo consente di ottenere indubbi vantaggi, consistenti, in primo luogo, nella dimostrazione, di fronte ad entrambe le autorità coinvolte, che l'impresa è in grado di porre in essere le proprie politiche di fissazione del prezzo in maniera trasparente, ed, in secondo luogo, nello sviluppo di una maggiore efficienza<sup>75</sup> nella preparazione della documentazione, che potrebbe rivelarsi utile anche in una eventuale sede contenziosa.

---

<sup>74</sup> Ed anzi, alcune multinazionali già provvedono a produrre in anticipo un unico documento, contenente lo studio sui prezzi di trasferimento integrato da una sezione di analisi doganale, che tiene conto sia delle informazioni in merito all'attività svolte dalle parti e sia delle informazioni che descrivono concretamente la politica sui prezzi di trasferimento adottata nelle transazioni infragruppo.

<sup>75</sup> Nell'ottica del contenimento e della razionalizzazione del carico amministrativo, la contemporanea validazione dei prezzi, prima ai fini del *transfer pricing* e poi ai fini doganali, potrebbe essere svolta attraverso un unico procedimento articolato in più fasi, piuttosto che essere il risultato dell'unione di due procedimenti svolti in maniera distinta l'uno dall'altro. Inoltre, la predisposizione di tale documentazione in maniera integrata e coordinata consentirebbe alle imprese multinazionali di facilitare la comunicazione tra uffici diversi, i quali, operando in tale maniera, potrebbero certamente essere nella posizione di prevenire o mitigare i rischi connessi.

Tale soluzione, però, non è certamente l'unica che l'importatore può utilizzare per dimostrare che il prezzo dichiarato in dogana sia congruo e possa, pertanto, essere accettato come valore di transazione.

Ed infatti, l'amministrazione doganale e gli operatori potrebbero concludere degli accordi per la determinazione del valore corretto, anche sulla base delle informazioni fornite dagli accordi magari sottoscritti dalla medesima società con le autorità fiscali, ai fini delle imposte sui redditi, che potrebbero essere utili al fine di appurare che il legame non ha alterato il valore di transazione.

Anche la considerazione di tali accordi, quindi, potrebbe rientrare nella valutazione delle circostanze proprie della vendita. Ed anzi, proprio se si prendesse in considerazione l'accettabilità dei sistemi di fissazione del prezzo validi ai fini delle imposte dirette si otterrebbe un concreto dialogo tra i due settori di imposizione, e l'amministrazione doganale potrebbe ancor meglio valutare se il valore delle transazioni infragruppo possa essere considerato valido e accettabile ai suoi fini, atteso che vi sarebbe un espresso riconoscimento, quanto alla disciplina dei prezzi di trasferimento, del fatto che il legame non ha alterato il prezzo.

È stato pure ipotizzata<sup>76</sup> la possibile implementazione di una soluzione basata sull'utilizzo bivalente dello strumento del *ruling* internazionale in materia di prezzi di trasferimento. Ed infatti, l'utilizzo di tale strumento potrebbe essere esteso anche all'ambito doganale, così da consentire ad entrambe le amministrazioni coinvolte di partecipare contemporaneamente ad un unico contraddittorio con il contribuente, all'esito del quale si potrebbero recepire in un unico documento le informazioni ritenute necessarie per accertare la validità – sia ai fini delle imposte dirette e sia ai fini delle imposte doganali – del prezzo dichiarato all'atto dell'importazione.

Con riferimento al problema dell'allineamento del valore di transazione dichiarato in dogana per effetto di un aggiustamento successivo, oltre alla soluzione appena prospettata di un *ruling* bivalente o, comunque, di un accordo congiunto con tra le amministrazioni coinvolte, non può non evidenziarsi che anche la procedura della revisione dell'accertamento potrebbe apparire potenzialmente idonea a consentire l'allineamento tra i due valori.

Le perplessità che la Suprema Corte ha espresso sul punto potrebbero essere superate attraverso una modifica legislativa volta ad adeguare le disposizioni di cui al D.Lgs. n. 374/1990 al mutato contesto, al fine di ampliare l'ambito applicativo di tale procedura anche al caso dell'aggiustamento di prezzo<sup>77</sup>.

<sup>76</sup> Si v. sul punto A. Tomassini, *Riordino degli interpelli: un'occasione da non perdere*, in *Corriere tributario*, 2014, 18, 1380.

<sup>77</sup> La modifica legislativa dovrebbe prevedere la possibilità di attivare tale istituto sia nel caso di aggiustamenti in aumento sia nel caso di aggiustamenti in diminuzione, con i corollari costituiti dalla previsione del diritto al rimborso dei maggiori dazi versati, nel primo caso, e dalla previsione del pagamento dei maggiori dazi

Ancora, sarebbe possibile ricorrere alla procedura semplificata della dichiarazione incompleta, che, come si è visto, consentirebbe a quegli operatori dotati di particolari requisiti, ed appositamente autorizzati, di procedere al momento dell'importazione, alla redazione di una dichiarazione provvisoria, priva di uno o più degli elementi necessari all'accertamento doganale, come, appunto, il valore delle merci.

A posteriori, nel momento in cui tali informazioni sono rese disponibili, l'importatore provvederà a presentare all'Autorità doganale competente una dichiarazione integrativa, con le informazioni in precedenza mancanti.

La procedura potrebbe anche essere utilizzata attraverso la dichiarazione di un valore provvisorio – basato sul prezzo di trasferimento al momento applicato dal contribuente in virtù della politica sui prezzi di trasferimento adottata – che dovrebbe essere successivamente integrato nel momento in cui l'impresa ha a disposizione la totalità dei dati necessari per apportare definitivamente gli aggiustamenti necessari e stabilire un prezzo che sia *arm's length*.

Tale meccanismo, su cui è basato lo schema di funzionamento del *Customs Reconciliation Program* di matrice statunitense, però, non potrebbe *sic et simpliciter* essere replicato nel contesto europeo, per via soprattutto della mancanza di uniformità, tra i vari Paesi membri dell'Unione Europea, della disciplina in materia di termini di presentazione delle dichiarazioni fiscali e doganali. Tale mancanza comporta una pesante limitazione all'effettivo uso di tale procedura soprattutto nel caso degli aggiustamenti di fine anno, in quanto, comunque, gli elementi mancanti al momento della dichiarazione di importazione debbono essere presentati all'autorità doganale entro termini e scadenze ben precisi e di durata relativamente più breve, rispetto a quelli entro i quali è possibile adeguare ai fini fiscali i prezzi di trasferimento adottati<sup>78</sup>.

---

e relativi interessi, con esclusione, però, dell'irrogazione delle sanzioni nel secondo caso. La revisione dell'accertamento dovrebbe poi essere posta in essere per gruppi omogenei di operazioni, e non per singola dichiarazione di importazione, dato che in tale maniera si riuscirebbero a contemperare le due esigenze rinvenibili in capo ai soggetti interessati, vale a dire la tutela della pretesa erariale da un lato e l'interesse alla speditezza della procedura e al contenimento dei costi amministrativi dall'altro.

<sup>78</sup> Il punto di forza del *Customs Reconciliation Program* di matrice statunitense, infatti, è proprio quello di prevedere un termine di 21 mesi dalla data dell'operazione di importazione per effettuare la riconciliazione del valore effettivamente pagato o da pagare con il prezzo di trasferimento stabilito a seguito di un aggiustamento di fine anno previsto dalla politica sui prezzi di trasferimento del gruppo. L'ampiezza di tale termine consente, in particolare, di poter effettivamente riconciliare anche il valore delle operazioni di importazione poste in essere all'inizio del periodo fiscale. Al contrario, nel contesto europeo, il limite generale di 4 mesi previsto dalla normativa per poter procedere all'integrazione della dichiarazione incompleta non consente agli importatori che ricevano a fine anno una nota di credito o nota di debito a titolo di aggiustamento di poter rettificare il valore delle importazioni effettuate all'inizio del periodo fiscale, ma solo quelle effettuate nella parte finale.

## 9. *L'esperienza giuridica italiana e le novità introdotte dalla prassi amministrativa*

Alla luce di quanto si è detto, appare opportuno ora soffermarsi sulle soluzioni concretamente adottate in tempi recenti nel contesto nazionale italiano, a seguito della sempre maggiore attenzione riservata dall'Agenzia delle Dogane e dall'Agenzia delle Entrate nei confronti della problematica della conciliazione dei valori nei due settori di imposizione.

Le due autorità nazionali hanno, infatti, messo in comune le reciproche esperienze al fine di offrire alle imprese multinazionali operanti nell'ambito degli scambi transfrontalieri la possibilità di superare le criticità derivanti dall'adozione di particolari politiche di *transfer pricing* che non tengano conto dei profili di impatto doganale.

Il risultato dei tavoli tecnici svolti tra le due agenzie è stato compendiato nella Circolare n. 16/D del 6 novembre 2015<sup>79</sup>, emanata dall'Agenzia delle Dogane, che appare opportuno brevemente analizzare per via degli importanti spunti in essa contenuti: in essa, in particolare, l'Agenzia delle Dogane accoglie a pieno titolo la documentazione predisposta ai fini del *transfer pricing*<sup>80</sup>, ammettendone l'accettabilità all'atto delle operazioni di importazione ed esportazione, in maniera tale da consentire ai gruppi multinazionali di utilizzare le medesime conclusioni in materia di fissazione dei prezzi nei confronti di entrambe le autorità di controllo competenti per i due settori.

In tale documento di prassi, al contrario di quanto finora aveva sostenuto, l'Agenzia delle Dogane riconosce il diritto a un interpello preventivo in materia

<sup>79</sup> Il provvedimento, in particolare, fornisce agli uffici operativi dell'Agenzia delle Dogane istruzioni sui principi da considerare nelle operazioni di verifica sulla valorizzazione delle merci nel caso di transazioni tra parti correlate, e alle imprese multinazionali i primi strumenti operativi per poter ottenere certezza giuridica circa la conformità delle proprie politiche sui prezzi di trasferimento con la normativa doganale, in modo da sottrarsi al rischio di vedere sollevate contestazioni e irrogate sanzioni. Si v. in argomento D. Avolio, B. Santacroce, E. Sbandi, *Con il ruling internazionale in valore in dogana accoglie la documentazione sui prezzi di trasferimento*, in *Il fisco*, 2015, 47, 4549; E. De Angelis, B. Santacroce, E. Sbandi, *L'analisi del valore doganale integra la documentazione sui prezzi di trasferimento*, in *L'IVA*, 2016, 2, 14; S. Armella, L. Piemontese, *L'amministrazione finanziaria riconosce i valori di "transfer pricing" anche ai fini doganali*, in *Corriere tributario*, 2016, 3, 199.

<sup>80</sup> La circolare pone innanzitutto un principio generale per cui tra gli oneri documentali da presentare per il rilascio di una qualsiasi decisione o autorizzazione in tema di valore delle merci, nei casi di transazioni tra parti correlate, rientra a pieno titolo la documentazione nazionale sui prezzi di trasferimento, nella parte in cui prevede «tanti paragrafi quante sono le operazioni intercorse con i soggetti appartenenti al gruppo». La circolare accoglie poi l'invito, contenuto nel *Policy Statement* della *Camera di Commercio Internazionale* e rivolto alle autorità doganali, a fornire loro la lista di quelle informazioni aggiuntive che sono da ritenersi utili per provare la conformità delle *transfer pricing policies* ai fini doganali.

di valore, incentivando quindi gli operatori all'utilizzo dello strumento del *ruling* preventivo<sup>81</sup>.

L'Agenzia delle Dogane, quindi, in linea con la prassi sviluppata a livello mondiale anche in seno all'Organizzazione Mondiale delle Dogane, ha deciso di allinearsi al generale sistema di riconoscimento dei valori di *transfer pricing* anche nelle operazioni di importazione e di esportazione, con la finalità di ridurre al minimo le ipotesi di contrasto tra i diversi sistemi di valutazione e fissazione dei prezzi.

La condizione affinché possa essere applicata la nuova disciplina è quella di trovarsi nello stato di operatore economico autorizzato (c.d. AEO), che certifica una situazione di affidabilità specifica di un particolare soggetto, in possesso di determinati requisiti, nei confronti delle autorità doganali.

Sostanzialmente con questo documento si è concessa un'apertura, nell'ambito degli scambi internazionali tra parti correlate, nel riconoscere la validità della documentazione relativa al *transfer pricing* anche ai fini doganali. Gli uffici doganali potranno accettare i metodi tradizionali dell'OCSE concernenti i prezzi di trasferimento infragruppo nell'ambito di un procedimento di predeterminazione del valore, sulla base di criteri di congruità del prezzo costantemente monitorabili<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> Tale innovativa opzione rappresenta senza dubbio una vera e propria svolta, sia sotto il profilo della semplificazione di due sistemi di regole finora così divergenti, sia per il sostanziale impulso fornito al *ruling doganale*. Il sistema doganale, infatti, da tempo riconosce *ruling* preventivi in materia di *origine* delle merci e loro *classificazione*, mentre, perlomeno fino all'emanazione della circolare in parola, l'Agenzia delle Dogane aveva sempre escluso una generale applicabilità del diritto all'informazione preventiva, riducendo il campo di applicazione dell'istituto dell'interpello, a partire dalla Circolare n. 25/D del 19/06/2011 (si v. in argomento R. Reborra, R. Ruffini, G. Terracciano, *Il diritto di interpello. Tax ruling-Informazione doganale comunitaria-Statuto dei diritti del contribuente*, Roma, 2001, *passim*). È stato pure osservato (si v. D. Avolio, B. Santacroce, E. Sbandi, *Con il ruling internazionale in valore in dogana accoglie la documentazione sui prezzi di trasferimento*, cit.) come la concessione del *ruling* da parte degli uffici doganali si inserisca nell'ambito dell'*interpello tipico doganale*, che è una procedura avente ad oggetto le risorse proprie dell'Unione Europea, la cui base giuridica risiede nelle previsioni di cui all'art. 6 del *Codice Doganale Comunitario*, che ora si ritrovano negli artt. 22 e 23 del nuovo *Codice Doganale dell'Unione*. La risposta dell'autorità nazionale avrà rilievo in tutta l'Unione, in quanto, a mente dell'art. 250 CDC, se un regime doganale è utilizzato in vari Stati membri, le decisioni o i documenti rilasciati dall'autorità doganale di uno Stato membro, hanno, negli altri Stati membri, gli stessi effetti giuridici delle decisioni e dei documenti rilasciati dall'autorità doganale di ciascuno di questi.

<sup>82</sup> Si deve precisare, però, che i metodi previsti dall'OCSE non vengono recepiti acriticamente dall'Agenzia delle Dogane. Ed infatti, l'Agenzia delle Dogane, analizzando i vari metodi di determinazione del prezzo di trasferimento al fine di valutarne il possibile rilievo per l'esame delle circostanze della vendita perviene sì «alla conclusione che i metodi tradizionali OCSE di determinazione del prezzo di trasferimento infragruppo possono essere accettati, con un diverso grado di affidabilità, anche dalle dogane», ma con alcune precisazioni. Per quanto riguarda i metodi *tradizionali*, e più in particolare il metodo del *confronto di prezzo*, esso sarebbe «indirettamente richiamato dalla nota esplicativa all'art. 1 dell'Accordo GATT del WTO, integralmente traspunta nell'Allegato 23 alle DAC», e, pertanto, accettabile tal quale. Alcune accortezze sono, invece, necessarie sia per il metodo del *prezzo di rivendita* (il quale «con i dovuti temperamenti, in quanto non completamente sovrapponibile al cd. 'metodo deduttivo' di cui all'art. 30, lett. c), c.d.c., può costituire un indicatore delle circostanze della vendita infragruppo di cui all'art. 29 c.d.c.») e sia per il metodo del *costo maggiorato* (il quale «pur non essendo completamente sovrapponibile al cd. 'metodo del valore calcolato' di cui all'art. 30, lett. d), c.d.c.(11),

L'istanza di *ruling* preventivo da presentare deve contenere, oltre agli elementi identificativi del richiedente, l'indicazione di tutta una precisa serie di informazioni, tra cui la descrizione dei beni oggetto dell'istanza, le caratteristiche del gruppo di imprese e dei relativi flussi operativi, i contratti infragruppo e quelli con altri fornitori, il *master file* o la documentazione nazionale predisposta ai fini del *transfer pricing*<sup>83</sup>. Tali informazioni sono necessarie in quanto le imprese che richiedono il riconoscimento della correttezza del loro prezzo di trasferimento anche ai fini doganali devono preventivamente dimostrare in quale misura gli aggiustamenti e le rettifiche derivanti dagli accordi di *transfer pricing* si riferiscono alle merci importate, e i termini di redistribuzione del reddito che si viene a realizzare tra le diverse società del gruppo attraverso la variabilità del margine operativo riconosciuto alle diverse imprese collegate.

La risposta dell'amministrazione doganale in ordine alla concessione del *ruling* deve essere resa entro 120 giorni dalla data di accettazione dell'istanza, che va presentata all'Ufficio applicazione dei tributi doganali per il tramite dell'ufficio delle dogane territorialmente competente in relazione al luogo in cui il soggetto richiedente tiene la contabilità principale. Nei successivi 30 giorni viene svolta una valutazione sulla completezza della documentazione e delle informazioni in essa contenute, e notificato al soggetto richiedente l'avvio del procedimento. Sarà poi la Direzione centrale legislazione e procedure doganali ad adottare il provvedimento, il quale sarà trasmesso all'ufficio competente per l'applicazione dei tributi doganali.

La Circolare 16/D affronta anche il problema degli aggiustamenti di prezzo operati in corso o a fine anno e aventi effetto retroattivo, relativamente ai qua-

---

può costituire un indicatore delle circostanze della vendita infragruppo di cui all'art. 29 c.d.c.». Differente è l'approccio nei confronti dei metodi *reddittuali*, e, in particolare, del metodo del *marginetto netto di transazione*, che viene definito come metodo "*reddittuale per antonomasia*", per il quale la posizione dell'Agenzia appare più prudente («la trasposizione del suo utilizzo dalle finalità fiscali a quelle doganali non può considerarsi automatica, ma richiede un'attenta valutazione caso per caso»). Da ultimo, per quanto concerne il metodo della *ripartizione dell'utile*, l'Agenzia ritiene che esso «adeguatamente trasposto nell'analisi di comparabilità con i prezzi di mercato correnti di merci identiche e similari, insita nell'esame delle circostanze proprie della vendita di cui all'art. 29 c.d.c. [...] può considerarsi discretamente accettabile in dogana». Come si può notare, quindi, il vero punto di rottura rispetto alla prassi precedente sta nel fatto che, per la prima volta viene affermato che, oltre al prezzo in quanto tale, viene ad essere in considerazione la congruità dei valori dichiarati, che può essere convalidata controllando la redditività di una delle parti della transazione utilizzando i metodi *reddittuali*. Tuttavia, si deve evidenziare come per il metodo del *marginetto netto di transazione*, che, come visto precedentemente, è quello attualmente più in uso, l'Agenzia delle Dogane riservi la decisione finale sull'accettabilità doganale dei relativi risultati ad un'attenta valutazione di ciascuno specifico caso, in virtù della natura aggregata di tale metodo: tale circostanza, in ultima analisi, fa propendere per la tesi che esso sia ritenuto dalla dogana l'ultimo tra i metodi utilizzabili. L'indirizzo interpretativo dell'Agenzia delle Dogane, pur lasciando ancora aperte diverse questioni relative all'avvicinamento, in concreto, dei sistemi di valorizzazione propri del diritto doganale con quelli tipici della disciplina sui prezzi di trasferimento, è, di sicuro interesse.

<sup>83</sup> La circolare, infatti, presenta in allegato un formulario da utilizzare per fornire tutte le informazioni e la documentazione necessaria per vedere riconosciuta la propria strategia di fissazione dei prezzi di trasferimento.

li assume una posizione più articolata, introducendo in un caso una procedura piuttosto complessa e forse troppo farraginoso<sup>84</sup>.

In argomento, il documento di prassi ribadisce quanto già affermato dalla Suprema Corte di Cassazione nella sentenza n. 7716/2013, a cui si è già fatto cenno, e, quindi, che non è possibile ricorrere alla revisione della dichiarazione di importazione su istanza di parte, a seguito di un accordo di *transfer pricing* sopravvenuto rispetto all'esecuzione delle operazioni doganali. Ciò in quanto, dopo l'accettazione della dichiarazione doganale e la concessione dello svincolo delle merci, non sono generalmente ammesse le rettifiche dell'imponibile, salvo nei casi, come si è visto, in cui vi siano elementi inesatti o incompleti.

Al fine di conciliare la citata limitazione con la contestuale esigenza di possibili variazioni dei prezzi di trasferimento nell'arco di un determinato periodo di tempo, l'amministrazione doganale fornisce due diverse alternative, utilizzabili a seconda del fatto che ad essere in discussione siano i prezzi di esportazione oppure di importazione – anche se in entrambi i casi preceduti dalla procedura di *ruling* di cui s'è detto, per mezzo della quale vengono previamente approvati i criteri di fissazione del prezzo adottati – : il ricorso al procedimento di “forfetizzazione preventiva”, ai sensi dell'art. 156-*bis* delle Disposizioni di Attuazione del vecchio Codice Doganale Comunitario, e il ricorso al procedimento della “dichiarazione incompleta”.

Volendo partire dal procedimento della dichiarazione incompleta, occorre notare come di essa venga prevista l'utilizzabilità sia per le operazioni di importazione sia per le operazioni di esportazione: essa, come detto, permette alle merci di essere sdoganate pur presentando una dichiarazione con dati ridotti o assenti, che dovranno essere forniti in una fase successiva, consentendo all'operatore di adempiere alla propria obbligazione tributaria senza incorrere nell'irrogazione di sanzioni.

Si assiste, attraverso l'utilizzo di tale ultima procedura, a una sorta di sospensione temporanea dell'accertamento, in quanto ogni singola dichiarazione è tenuta aperta sino al momento di presentazione della dichiarazione integrativa e della relativa documentazione, che dovrà avvenire entro il termine massimo di un mese, prorogabile fino a un massimo di quattro mesi.

Il procedimento della forfetizzazione preventiva, valido solo per il regime dell'importazione, è, invece, quello in relazione al quale si mostrano le più inte-

---

<sup>84</sup> È la stessa amministrazione ad ammettere, con riferimento alla procedura della *dichiarazione incompleta*, che «la procedura in questione potrebbe risultare comunque dispendiosa sia per la parte privata che per quella pubblica, atteso che, oltre alla fase istruttoria preventiva per il rilascio dell'autorizzazione, essa impegna entrambe le parti a tenere “aperta” ogni singola dichiarazione doganale proprio nella determinazione dell'imponibile». L'Agenzia delle Dogane, infatti, non pare ancora intenzionata ad ammettere la possibilità di rettificare con un unico movimento di revisione a consuntivo i valori a credito o a debito.



ressanti novità di carattere normativo ed applicativo<sup>85</sup>. Esso, in particolare, prevede che sia possibile operare una forfetizzazione del valore doganale sulla base di alcuni elementi del valore in dogana, con il presupposto che l'uso del prezzo di trasferimento infragruppo non sia influenzato dai legami tra le imprese ad esso appartenenti.

Attraverso tale procedura le autorità doganali, su richiesta del soggetto interessato, possono modificare l'autorizzazione esistente o emetterne una nuova a seguito di modifiche o aggiunte di alcuni elementi, che non possono essere quantificabili al momento del compimento delle operazioni doganali, al fine di ottenere una determinazione di un valore doganale forfetario e predeterminato.

Tale metodo elimina, in questo modo, la necessità di tenere sospeso per un lungo periodo di tempo l'accertamento doganale, prevedendo la possibilità, nel caso in cui vi siano le condizioni, di concordare con l'ufficio doganale una predeterminazione del valore secondo criteri di congruità del prezzo costantemente monitorabili. Ulteriori precisazioni sono state svolte dall'Agenzia delle Dogane con la Circolare n. 5/D del 21 aprile 2017<sup>86</sup>.

Con riferimento a tale rinnovato contesto nazionale, appare ora opportuno, infine, evidenziare quelli che ad un primo esame appaiono come i residuali profili di criticità, che si auspica potranno essere risolti col tempo<sup>87</sup>.

In prima battuta, se è pur vero che, da un lato, è stata accolta l'impostazione internazionale secondo cui la documentazione predisposta ai fini del *transfer pricing* è perfettamente utilizzabile in dogana, dall'altro è pur vero che l'elenco dei documenti e delle informazioni richiesti al fine di essere autorizzati alla procedu-

<sup>85</sup> L'Agenzia delle Dogane pare riconoscere il maggiore rilievo dello strumento della forfetizzazione preventiva messo a disposizione dapprima dal Codice Doganale Comunitario e riconfermato, con maggiore e ancor più esteso impatto, dal Codice Dogale dell'Unione (all'art. 73).

<sup>86</sup> Su cui v. B. Santacroce, E. Sbandi, *Valore doganale e transfer pricing: dichiarazioni a forfait o accertamento sospeso*, in *Corriere Tributario*, 2017, 24, 1889; Id., *Valore in dogana e transfer pricing: la Corte di Giustizia accelera sul ruling doganale*, in *Corr. Trib.*, 2018, 9, 693. Con tale ultimo documento di prassi l'Amministrazione doganale pone in essere interessanti spunti evolutivi. Ed infatti, è stato affermato che, in occasione della negoziazione e presentazione della dichiarazione incompleta, un operatore può richiedere e concordare con l'Amministrazione un periodo di tempo più lungo di quello ordinario – ma sempre e comunque entro il limite triennale di decadenza dal potere di accertamento in vigore – al fine di “chiudere” la stessa: pare essere evidente la similitudine con la procedura del *Customs Reconciliation Program* prevista negli USA, soprattutto con riferimento al potenziale dilatamento della tempistica a disposizione dell'operatore.

<sup>87</sup> Si v. in argomento B. Ferroni, *Transfer pricing adjustment e valore in dogana: restano ancora molti nodi da sciogliere*, in *Il fisco*, 2018, 17, 1-1658; Id., *Valore in dogana, IVA e transfer pricing: è ancora un rebus per le imprese?*, in *Il fisco*, 2019, 11, 1-1035. Si v. pure la Circolare n. 1/2019 emanata dall'Assonime, dal titolo “Regole per la determinazione del valore delle merci in dogana: questioni aperte e strumenti di semplificazione”, che compendia efficacemente le problematiche in materia, su cui v. D. Avolio, E. Sbandi, *Valore in dogana: la rassegna di Assonime tra ipotesi di forfetizzazione, IVA in Dogana e doppio ruling sui prezzi di trasferimento*, in *L'IVA*, 2019, 4, 7.



ra di autorizzazione alla forfetizzazione rimane troppo ampio, tanto da apparire quasi eccessivo rispetto alle finalità perseguite<sup>88</sup>.

Sembra poi che la nuova impostazione di prassi non preveda la possibilità di utilizzare la documentazione – seppure integrata con le ulteriori informazioni aggiuntive eventualmente necessarie – per convalidare il valore di transazione delle merci non attraverso l'analisi delle circostanze proprie della vendita, bensì attraverso il test del valore<sup>89</sup>.

Per quanto concerne gli aggiustamenti di prezzo successivi all'applicazione della disciplina dei prezzi infragruppo e le loro conseguenze ai fini doganali, le potenziali criticità connesse alle procedure di rettifica dei valori previste per le operazioni di importazione e per quelle di esportazione paiono non del tutto superate, in particolare con riferimento al ricorso alla procedura della dichiarazione incompleta, atteso *in primis* il carattere potenzialmente difficoltoso della sua gestione.

Si deve rilevare, poi, come la procedura della dichiarazione incompleta sia il solo strumento utilizzabile per il regime dell'esportazione, in quanto l'utilizzo della procedura di forfetizzazione preventiva è possibile solo per il regime di importazione. Questo, unitamente alle predette difficoltà applicative, condurrà quasi certamente ad un sottoutilizzo di essa, al contrario di quanto auspicato dalla Corte di Cassazione nella sentenza n. 7716/2013.

Con riferimento alla procedura di forfetizzazione preventiva, le potenziali criticità paiono insite non tanto nell'ottenimento dell'autorizzazione<sup>90</sup> necessaria a tal fine, quanto nel mantenimento della stessa, dato che viene puntualizzato che «se le circostanze prese in considerazione ai fini dell'autorizzazione doganale all'uso del prezzo di trasferimento infragruppo non influenzate dai legami vengono nel tempo modificate, il tenore dell'autorizzazione stessa deve essere modificato di conseguenza». All'autorizzazione alla determinazione forfettaria del valore, inoltre, viene attribuita esclusivamente una valenza per il futuro, con riferimento alle operazioni effettuate dopo il suo rilascio e fino al termine della sua durata<sup>91</sup>.

---

<sup>88</sup> Si v. l'elenco dei documenti richiesti presente nella nota 18 della Circolare n. 16/D del 2015. Ad una prima lettura, pare che l'elenco dei documenti e delle informazioni richieste vada al di là degli oneri documentali previsti dalla normativa fiscale al fine di ottenere i benefici in quella sede previsti, e concernenti, in particolare modo, l'esclusione dall'area della punibilità.

<sup>89</sup> La possibilità di provare la mancanza di influenza della relazione tra le parti sul prezzo di trasferimento attraverso tale test rimane, infatti, un'opzione concreta per gli operatori, e valida per tutti quei casi in cui i metodi doganali e quelli di *transfer pricing* si sovrappongono, e per il cui svolgimento molte delle informazioni contenute nella documentazione sul *transfer pricing* appaiono spesso necessarie.

<sup>90</sup> Autorizzazione prevista, sotto la vigenza del *Codice Doganale Comunitario*, dall'art. 156-bis delle relative *Disposizioni di Attuazione*, e ora, con riferimento al *Codice Doganale dell'Unione*, dall'art. 71 del Reg. UE n. 2446/2015.

<sup>91</sup> In particolare, la circolare ha cura di precisare che i valori in essa determinati non possono assumere rilevanza nell'ambito di procedimenti contenziosi pendenti, mentre «in via generale, per i rinnovi, è consigliabile

Il mantenimento dell'autorizzazione, quindi, potrebbe essere alquanto oneroso, in quanto, tenuto conto della celerità con cui si modifica il mercato, appare evidente come i soggetti interessati potrebbero essere potenzialmente coinvolti in un dialogo continuo con l'amministrazione. Tale profilo di criticità, poi, potrebbe riverberarsi sulla concreta modalità di gestione di tutta la documentazione richiesta dall'amministrazione al fine del mantenimento dell'autorizzazione in parola, dato che anche quest'ultima dovrebbero essere oggetto perlomeno di una periodica (se non di una continua) revisione, anch'essa da discutere in contraddittorio con l'autorità doganale.

## 10. Conclusioni

Come è stato correttamente osservato, l'attuale contesto economico, sempre più globalizzato, è sempre maggiormente caratterizzato dalla crescente presenza (e conseguente influenza economica) dei grandi gruppi di imprese. Questi ultimi, estendendo a livello internazionale la loro attività, cercano di rispondere con immediatezza ed efficacia ai cambiamenti imposti dal repentino evolversi dei modelli di *business*, al fine di ridurre i propri costi ed aumentare la propria competitività.

In tale contesto, il processo di valorizzazione dei beni non segue sempre una logica unitaria, ma, al contrario, può trovarsi a dover seguire diverse logiche che potrebbero essere non del tutto coerenti tra loro: logiche che potrebbero porsi in contrasto con le norme che gli Stati hanno introdotto al fine di regolamentare gli scambi commerciali internazionali, queste ultime per lo più tese a ottenere gettito e a salvaguardare interessi di tipo protezionistico.

Tali differenti logiche devono, comunque, tendere al rispetto dei vincoli determinati dall'incontro della domanda e dell'offerta, e, pertanto, devono essere dirette verso un fine comune, che è quello di individuare un valore obiettivamente di mercato da attribuire ai beni, che sia per quanto possibile ossequioso delle predette esigenze.

Il problema della concreta individuazione del valore dei beni è caratterizzato in maniera specifica allorquando si presenta all'interno di un gruppo di imprese multinazionale, chiamato ad operare in diversi mercati e ad interfacciarsi con differenti giurisdizioni e modalità organizzative nello stesso momento.

In tale contesto, le comuni regole di mercato scontano giocoforza l'influenza dei rapporti interni presenti tra le varie imprese del gruppo: i valori utilizzati

---

non superare gli ordinari termini degli esercizi annuali almeno per i soggetti con i più grandi volumi di movimentazione di merce in Dogana, mentre per le piccole e medie imprese possono essere accettati periodi triennali».

e i risultati ottenuti, pertanto, devono essere riallineati, in modo tale da risultare ossequiosi delle dinamiche di libera concorrenza.

Si è visto, in relazione a tale contesto, come sia possibile utilizzare, attraverso uno sforzo interpretativo e operativo, le norme attualmente in vigore al fine di addivenire ad un sistema di individuazione dei valori rispettoso sia delle logiche economiche dell'impresa multinazionale, e sia delle logiche imposte dagli Stati ai fini dell'applicazione delle imposte dirette e dei tributi doganali, essendo certamente possibile sostenere la compatibilità dei valori fissati ai fini delle imposte dirette con la disciplina doganale, con l'obiettivo di rendere possibile all'operatore economico l'utilizzo di un valore unico di riferimento.

Al fine di perseguire l'obiettivo proposto, non apparendo più proficuo indugiare sull'analisi comparata delle singole norme regolanti i due settori dell'imposizione diretta e dell'imposizione doganale, al fine di tentare di trovare delle potenziali similitudini, come pure una parte della dottrina ha tentato di fare, attualmente si privilegia, invece, la prospettiva fondata sulla comunanza degli intenti perseguiti dai due sistemi di norme, che rimangono sempre quelli di fissare un valore corretto rispetto alle condizioni del libero mercato, cercando di andare oltre, quindi, alla tradizionale contrapposizione prospettata fino ad oggi al fine di propendere per l'inconciliabilità dei due sistemi impositivi, e che ha visto, da un lato, l'amministrazione fiscale portata a sottostimare il valore dei beni in ingresso, e, dall'altro, l'amministrazione doganale portata a sovrastimare il medesimo valore.

Tale prospettiva di indagine appare certamente più opportuna, in quanto, anche a seguito della modifica della disposizione di cui all'art. 110, co. 7, del D.P.R. n. 917/1986, è ben evidente come il legislatore tributario italiano, adeguando la legislazione vigente al mutato contesto internazionale, abbia abbandonato la previgente impostazione – basata sulla considerazione, ai fini della determinazione della correttezza del prezzo di trasferimento, del valore normale – dirigendosi verso l'utilizzo del prezzo di libera concorrenza.

Si è detto, poi, di come le norme valide ai fini doganali prevedano che, nel momento in cui l'operazione commerciale avvenga tra imprese facenti parte di un gruppo multinazionale, e, quindi, in presenza di soggetti tra loro legati, il valore di transazione sia accettabile se sia possibile concludere che il legame, sulla base dell'esame delle circostanze proprie della vendita, non abbia influito sulla determinazione del prezzo, che, pertanto, deve essere in linea con il prezzo di mercato.

Emerge, quindi, come il valore dichiarato al momento dell'importazione di merci da Paesi terzi sia ai fini delle imposte dirette sia ai fini delle imposte doganali debba, quindi, essere pari ad un valore eventualmente adeguato in maniera opportuna in modo da eliminare l'influenza dei legami societari che potrebbero aver influito nella sua determinazione.

Riflettendo sulla compatibilità e sulla validità dei prezzi di trasferimento stabiliti all'interno del gruppo di imprese multinazionale attraverso l'utilizzo dei metodi previsti dalle *Linee guida OCSE* anche ai fini doganali – ciò che ha costituito, e continua ancor oggi a costituire, il terreno di confronto tra gli studiosi, le organizzazioni internazionali e le autorità fiscali – ed esaminando il ventaglio delle possibili soluzioni che sono state prospettate, può certamente affermarsi che siano assenti cause veramente ostative all'ingresso di tutti i metodi previsti dall'OCSE anche in dogana, in quanto anch'essi diretti a determinare un prezzo di libera concorrenza.

L'ingresso nell'ambito doganale del valore così determinato deve avvenire attraverso la complessiva documentazione sui prezzi di trasferimento che – predisposta dall'impresa multinazionale ai fini delle imposte dirette – può certamente risultare utile innanzi alle autorità doganali a fini probatori, in quanto recepisce e ricostruisce tutto il percorso logico ed economico che il gruppo societario ha seguito per fissare il prezzo di trasferimento, nonché i criteri e metodi OCSE applicati alla singola realtà.

Analizzando, poi, gli effetti in dogana degli aggiustamenti di prezzo operati ai fini del *transfer pricing* – problema questo che ha rappresentato una *vexata quaestio* tra i gruppi di imprese multinazionali e le amministrazioni doganali, sul presupposto che proprio la presenza di un aggiustamento di prezzo potrebbe far propendere per la non congruità del valore inizialmente dichiarato – si è visto come solo in tempi recenti tale problematica paia essersi avviata sulla via di una soluzione, dopo un iniziale periodo di totale chiusura.

Al fine di tentare di conciliare il valore determinato ai fini delle imposte dirette con il valore rilevante ai fini delle imposte doganali, sono ad oggi prospettabili sostanzialmente tre soluzioni, tutte, però, facenti leva sulla concreta possibilità di ingresso della documentazione rilevante ai fini dei prezzi di trasferimento anche innanzi alle autorità doganali.

Ed infatti, alla procedura di revisione dell'accertamento doganale e alla procedura della dichiarazione incompleta – che, come si è visto, con alcuni accorgimenti possono certamente utilizzarsi a tal fine – nell'ultimo periodo si è affiancata la specifica procedura che prevede una forfezzazione preventiva a seguito di *ruling* doganale in materia di valore.

Quest'ultima è, allo stato, la procedura più promettente, in quanto sollecita – e pone a suo fondamento – un costante dialogo tra amministrazione doganale e impresa facente parte del gruppo multinazionale, certamente idoneo a prevenire la nascita di contestazioni sul valore dichiarato.

Ciò in quanto la concreta individuazione del valore da dichiarare viene a determinarsi all'esito di un procedimento attuato nel contraddittorio tra le par-

ti, e per il tramite del quale si riesce a giungere ad una sorta di predeterminazione concordata dei fatti che sono alla base dell'obbligazione tributaria doganale. In questo modo, l'accertamento del valore rilevante in dogana viene ad essere affiancato dal fondamentale apporto consensuale e conoscitivo del contribuente – fornito attraverso la documentazione sui prezzi di trasferimento – e rilevante in ordine alla dimostrazione probatoria della dimensione economica del valore a fondamento del presupposto e della base imponibile.

Attraverso il *ruling*, quindi, da un lato l'ufficio doganale non sarebbe tenuto a dimostrare secondo le regole ordinarie il valore corretto della merce importata nel caso di transazione infragruppo, mentre, dall'altro, il contribuente rinuncerebbe ad una eventuale verifica giurisdizionale della fondatezza della pretesa fiscale, a fronte di una tendenziale stabilizzazione del rapporto d'imposta sui livelli quantitativi stabiliti nell'accordo di *ruling*, giungendosi, quale effetto ultimo, ad una rapida riscossione del dazio dovuto così convenzionalmente determinato, e ad un eventuale altrettanto rapido rimborso nel caso di aggiustamento del prezzo.

Sulla base di tali premesse, il passo successivo che pare auspicabile<sup>92</sup> è ancor oggi quello consistente nell'introduzione di uno specifico *ruling* fiscale e doganale unico in materia di valore, che possa consentire ai gruppi multinazionali di interfacciarsi contemporaneamente con entrambe le autorità – in una sorta di “dialogo a tre” idoneo a tutelare contemporaneamente i diversi interessi coinvolti – al fine di addivenire ad una valorizzazione unitaria del “valore/prezzo di transazione”.

---

<sup>92</sup> Rimanendo sullo sfondo, almeno fino ad oggi ed in una prospettiva *de iure condendo*, da un lato la recentemente caldeggiata possibilità dell'istituzione di una *informazione vincolante sul valore* e, dall'altro, la remota, seppur da qualcuno ventilata, possibilità di una unificazione delle amministrazioni coinvolte, che implicherebbe, giocoforza, una assenza di difformità di vedute in ordine alla corretta determinazione del valore, pena la evidente contraddittorietà della motivazione posta alla base di eventuali contestazioni.

*Tributi doganali e transfer pricing: dall'antinomia al coordinamento giuridico*

L'articolo esamina il controverso tema della convivenza tra la disciplina dei prezzi di trasferimento (*transfer pricing*) e quella della valorizzazione dei beni in dogana, con riferimento all'esperienza delle imprese facenti parte di un gruppo multinazionale. L'esistenza di due differenti sistemi di valorizzazione si pone come elemento di rallentamento allo sviluppo del commercio transfrontaliero e globale, obiettivo quest'ultimo sostenuto dai governi delle maggiori economie mondiali e da diverse organizzazioni internazionali.

Sull'argomento si registra tutt'ora una diversità di vedute tra le diverse posizioni espresse in dottrina, in giurisprudenza e dalla prassi amministrativa doganale.

L'Autore, prendendo in esame l'esperienza di alcuni Stati europei ed extraeuropei, dopo l'illustrazione delle diverse soluzioni giuridiche ad oggi prospettate, giunge *de iure condendo* ad una riflessione in ordine ad una possibile soluzione al problema, così da evitare che in presenza di un'unica transazione commerciale si possa addivenire all'individuazione di diversi valori per un solo prezzo, garantendo una sorta di coordinamento tra i due sistemi di valorizzazione.

*Customs taxes and transfer pricing: from the antinomy to the legal coordination*

The article investigates the contested issue of the co-existence between the transfer pricing and the enhancement of goods in customs goods, with the experience of the multinational group member businesses. The existence of two different systems of enhancement stands as a slowdown to the global and cross-border commerce development, goal of the major global economies' governments and of many international organizations. On the subject, there is still a variety of opinions among the separate positions in law and administrative customs practice. The author, taking into account some European and non-EU Countries' works, after depicting various nowadays' legal solutions, reflects *de iure condendo* about a possible solution to the problem, in order to prevent the detection of different values for a single fare, with a unique commercial transaction, providing a sort of a coordination between the two enhancement systems.

## *Note sui collaboratori del presente fascicolo*

CARLOS BOTAZZI, Università de La Plata - Argentina (carlosbotassi@speedy.com.ar)

ELISABETTA CODAZZI, Ricercatrice e Professore aggregato di Diritto commerciale, Università degli Studi dell'Insubria (elisabetta.codazzi@uninsubria.it)

MARIO E. COMBA, Professore ordinario di Diritto Pubblico Comparato, Università degli Studi di Torino (mario.comba@unito.it)

STEFANO D'ANCONA, Ricercatore di Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Milano (stefano.dancona@unimi.it)

RICCARDO DE CARIA, Ricercatore di Diritto Pubblico Comparato, Università di Torino (riccardo.decaria@unito.it)

MAXIMILIAN DENICOLÒ, Dottore in Giurisprudenza, Università L. Bocconi (max.denicolo@hotmail.de)

MARIANO FAZIO, Dottore di ricerca in Diritto Amministrativo (mariano.fazio@uninsubria.it)

GIACOMO GARGANO, Professore associato di Diritto Amministrativo, Università Kore di Enna (giacomo.gargano@unikore.it)

ILARIA GENUESSI, Avvocato, Docente a contratto, Università degli Studi di Bergamo (ilaria.genuessi@unibg.it)

ANNALaura GIANNELLI, Professore Associato, Università telematica G. Fortunato (a.giannelli@unifortunato.eu)

GEREMIA GIOS, Professore Ordinario di Economia ed Estimo rurale, Università degli Studi di Trento (geremia.gios@unitn.it)

ARMANDO GIUFFRIDA, Dottore di ricerca, Università del Piemonte Orientale (armando.giuffrida@uniupo.it)

FRANCESCO GOISIS, Professore ordinario di Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Milano (francesco.goisis@unimi.it)

PAOLA GRAZIOLI, Avvocato, Dottore di ricerca in Formazione della persona e mercato del lavoro, Università degli Studi di Bergamo (p.grazioli@unibg.it)

CLAUDIA HERNANDEZ LOPEZ, Profesora Ayudante Doctora de Derecho administrativo de la Universidad de La Laguna (chernanl@ull.edu.es)

PIER LUIGI NOVI INVERARDI, Professor titular da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, Brasil (fmenezes@usp.br)

MARIA LILLÀ MONTAGNANI, Professoressa Associata di Diritto Amministrativo, Università commerciale L. Bocconi (lilla.montaganani@unibocconi.it)

MARCO MACCHIA, Professore Associato di Diritto Amministrativo, Università di Roma Tor Vergata (marco.macchia@uniroma2.it)

GIOVANNI MULAZZANI, Dottore di ricerca in Diritto Amministrativo, Università di Bologna (giovanni.mulazzani2@unibo.it)

ALESSANDRO PAIRE, Avvocato, Dottore di ricerca in Diritto Pubblico, Università di Torino (alessandro.paire@gpavvocati.it)

RAFFAELE PICARO, Professore Ordinario di Diritto Privato, Università degli Studi della Campania “Luigi Vanvitelli” (raffaele.picaro@unicampania.it)

ANNA PORPORATO, Ricercatore in Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Torino (annamaria.porporato@unito.it)

RENATO ROLLI, Professore Associato di Diritto Amministrativo, Università della Calabria (renatorolli@hotmail.com)

GIAMPAOLO ROSSI, Professore Emerito di Diritto Amministrativo, Università degli Studi Roma Tre (giampaolo.rossi@gmail.com)

BRUNELLA RUSSO, Professore Associato di Diritto dell’Economia, Università di Messina (brusso@unime.it)

FILIPPO SALVIA, già Professore Ordinario di Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Palermo (filippo.salvia@unipa.it)

FABIO SAPONARO, Professore Associato di Diritto Tributario, Unitelma Sapienza Università degli Studi di Roma (fabio.saponaro@unitelmasapienza.it)

MATTEO TIMO, Ricercatore in Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Genova (matteo.timo@unige.it)

SARA TOMMASI, Professore Associato di Diritto Privato, l’Università del Salento (sara.tommasi@unisalento.it)

RICCARDO TREMOLADA, LL.M. (Harvard Law School, Fulbright Scholar); Ph.D. (Università degli Studi di Napoli ‘Federico II’), S.J.D. (Shanghai Jiaotong University) (rtremolada@cgsh.com)

RICCARDO TREMOLADA, Professore Associato di Diritto amministrativo, Università Telematica e-Campus (giorgio.vercillo@unicampus.it)

FRANCESCO VETRÒ, Professore Associato di Diritto Amministrativo, Università del Salento (francesco.vetro@unisalento.it)





[www.ildirittodelleconomia.it](http://www.ildirittodelleconomia.it)  
[www.muccheditore.it](http://www.muccheditore.it)