LA CIRCOLARE DEL 2015

In dogana valore dei beni in modo non automatico

L'operatore ha l'onere di documentare la propria policy

Se guardiamo alle transazioni di beni che intercorrono in un gruppo multinazionale molta attenzione va prestata ai vari profili tra tematiche di transfer pricing e doganali, che rendono il tutto assai gravoso.

L'ottica del fisco, sulla base dell'articolo 110, comma 7 del Tuir, è quella di evitare che in acquisto vi possa essere l'individuazione di un prezzo eccessivo, finalizzato a spostare materia imponibile fuori dall'Italia. In altre parole può essere contestato che il valore di acquisto corretto non sia 100 bensì 50, perché acquistando a 100 si tende a spostare materia imponibile all'estero.

L'ottica delle Dogane è invece opposta. Infatti, poiché il dazio si applica sul valore doganale, l'interesse è quello di evitare che sia dichiarato un valore inferiore, perché questo comporterebbe l'applicazione di minori dazi doganali (oltre che di Iva in importazione). È chiaro, dunque, che questa apparente dicotomia non aiuta alla certezza dei rapporti e ad un ordinato sviluppo delle transazioni commerciali.

Le Dogane si sono occupate della questione sia nella circolare 16/D/15 sia nella 5/E/17. Il punto di incontro fra Entrate e Dogane verte sul fatto che il valore delle merci non venga influenzato dai legami societari fra le parti interessate, anche se poi l'articolazione appare differente.

Il metodo primario per la determinazione del valore in dogana delle merci importate rimane il cosiddetto "valore di transazione". Detto ciò, se la determinazione del prezzo è stata effettuata sulla base dei canonici metodi Ocse sui prezzi di trasferimento, ci si aspetterebbe che ciò possa andar bene anche ai fini doganali. In realtà questi metodi rispondono a un diverso grado di affidabilità da parte delle Dogane, in quanto quelli tradizionali del Cup (confronto di prezzo), Rpm (prezzo di rivendita) e Cpm (cost plus) sono tutti, di fatto, accettabili ai fini doganali.

Quanto invece a quelli reddituali, mentre il Psm (profit split) è anch'esso discretamente accettabile in dogana, per ciò che concerne il Tnmm (margine netto transazionale) possono sorgere alcuni problemi.

Infatti, posto che esso mette a confronto dei margini netti di rendimento (cosiddetti Pli – *profit level indicators*) di imprese comparabili, la sua trasposizione in ambito doganale non potrà essere automatica ma richiederà una valutazione caso per caso (circolare 16/D paragrafo 4). L'aspetto positivo è che l'operatore avrà l'onere di documentare in dogana la propria policy di transfer pricing anche avvalendosi del regime degli oneri documentali in base all'articolo 26 del decreto legge 78/10.

Infatti, anche a livello doganale, potranno assumere rilevanza questi fattori (paragrafo 5):

- le caratteristiche dei beni ceduti;
- l'analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati;
- i dettagli dei termini e delle clausole ricavabili dai contratti;
- le condizioni economiche;
- le strategie d'impresa.

Risulta di fondamentale importanza, quindi, che la disciplina di determinazione del valore in dogana e quella sul transfer pricing trovino una sintesi, in quanto essendo improntate a regole e criteri che spesso portano a conclusioni diverse relativamente all'individuazione del valore della medesima transazione, rischiano di creare un sistema "a doppio binario" che complica l'operatività e gli adempimenti delle imprese multinazionali (circolare Assonime 1/19).

© RIPRODUZIONE RISERVATA