

# il fisco

Settimanale di approfondimento per professionisti e imprese

# 10

8 marzo 2021

Per la Corte di giustizia UE non è sanzionabile il rifiuto di **collaborazione con l'Ufficio**

Il nuovo **regime del realizzo controllato** alla prova dell'abuso del diritto

**Redditi partecipativi**: misura dell'aliquota e doppia imposizione economica

**Tax credit locazioni**: l'Agenzia delle entrate fa chiarezza dopo la stratificazione legislativa

Cause di decadenza ad ampio raggio per il **bonus aggregazioni**

Nel **Modello IVA 2021** le novità per fronteggiare l'emergenza da COVID-19

*Guidance* OCSE sugli effetti della pandemia COVID-19 per le *policy* di **transfer pricing**

Classificazione in bilancio delle **partecipazioni**: il potere di rettifica del Fisco dopo i chiarimenti OIC

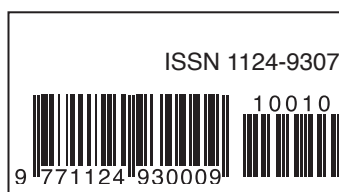
Giurisprudenza tributaria



 Wolters Kluwer

Via dei Missaglia, n. 97, Edificio B3 - 20142 Milano (MI)  
Poste Italiane S.p.a. - Sped. Abb. Postale DCB Milano  
D.L. n. 353/2003 (conv. in L. 27/7/2004 n. 46) art. 1, c. 1.

Rivista settimanale - Anno XLV



Cod. 250827  
Euro 14,00

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

# La Cassazione conferma l'assenza di natura antielusiva della norma sul *transfer pricing*

(CASSAZIONE, Sez. trib., Pres. Cirillo, Est. Fraulini - Ord. n. 1232 dell'11 gennaio 2021, dep. il 21 gennaio 2021)

**Redditi di impresa - Valutazioni - Transfer pricing - Disciplina antielusiva - Esclusione - Onere della prova a carico dell'Amministrazione finanziaria - Esistenza di "transazioni" tra imprese collegate a prezzo inferiore a quello normale - Sufficienza**

*In tema di imposte sui redditi d'impresa, l'art. 110, comma 7, del T.U.I.R. non integra una disciplina antielusiva, in senso proprio, perché non prevede che l'Amministrazione finanziaria debba provare il presupposto della maggiore fiscalità nazionale ed è, perciò, applicabile anche in difetto di prova del conseguimento di un concreto vantaggio fiscale da parte del contribuente. Pertanto, tale disciplina, essendo finalizzata alla repressione del fenomeno economico del "transfer pricing", cioè dello spostamento di imponibile fiscale a seguito di operazioni tra società appartenenti al medesimo gruppo e soggette a normative nazionali differenti, non richiede di provare, da parte dell'Amministrazione, la funzione elusiva, ma solo l'esistenza di "transazioni" tra imprese collegate ad un prezzo apparentemente inferiore a quello normale, gravando invece sul contribuente, secondo le regole ordinarie di vicinanza della prova, ai sensi dell'art. 2697 c.c. ed in tema di deduzioni fiscali, l'onere di dimostrare che tali transazioni sono intervenute per valori di mercato da considerarsi normali alla stregua dell'art. 9, comma 3, dello stesso decreto. (Oggetto della controversia: avviso di accertamento IRAP, anno 2006)*

## Svolgimento del processo

Rilevato che:

1. La Commissione tributaria regionale del Piemonte ha confermato la sentenza di primo grado che aveva respinto l'impugnazione proposta dalla Vibac S.p.A. avverso l'avviso n. (omissis), relativo ad accertamento di maggior reddito a fini IRAP per l'anno di imposta 2006.

2. La CTR ha rilevato che, in tema di determinazione della corretta applicazione della normativa fiscale sui prezzi di trasferimento di cui al D.P.R. n. 917 del 1986, art. 110, comma 7 (in prosieguo, *breviter*, T.U.I.R.), l'Erario ha il solo onere di provare che le transazioni contestate sono avvenute all'interno di un gruppo di società, spettando al contribuente di fornire la prova della "normalità" del prezzo fissato rispetto alle condizioni di mercato. Ha, poi, soggiunto che il valore normale è quello praticato in condizioni di libera concorrenza. Da tali premesse, il giudice di secondo grado ha dedotto che, nel caso di specie, pacifico essendo il collegamento societario tra la ricorrente e le società estere, la giustificazione fornita per dimostrare la "normalità" del prezzo della cessione delle *royalties* della controllante sul marchio dei prodotti da distribuire a opera delle sue controllate estere non era congrua: essa, infatti, si identificava con la necessità di garantire alle controllate straniere una maggiore competitività sul mercato di riferimento, come conseguenza di un eccesso di domanda. Ma tale esigenza, se giustificabile in un orizzonte temporalmente limitato, non ne giustificava il mantenimento senza limite finendo,

in tal caso, per creare una distorsione alla libera concorrenza. Tanto determinava la legittimità dell'avviso impugnato, che aveva corretto in aumento la percentuale della cessione delle *royalties* sul fatturato ricavato dalle controllate estere. Sotto altro profilo, la CTR riteneva illegittima la pretesa della contribuente di escludere, dalla base di calcolo su cui computare le *royalties*, il fatturato relativo alle vendite effettuate dalle due collegate estere ad altra società del gruppo.

3. Per la cassazione della citata sentenza Vibac S.p.A. ha proposto ricorso affidato a tre motivi; l'Agenzia delle entrate ha resistito con controricorso.

## Motivi della decisione

Considerato che:

1. Il ricorso lamenta:

a. Primo motivo: "Nullità della sentenza per mancanza assoluta di motivazione sotto il profilo della contraddittorietà e della illogicità manifesta (con conseguente motivazione apparente): violazione dell'art. 111 Cost., del D.Lgs. 31 dicembre 1992, n. 546, art. 36, comma 2, n. 4, e dell'art. 132 c.p.c., comma 2, n. 4, in relazione all'art. 360 c.p.c., comma 1, n. 4, e al D.Lgs. 31 dicembre 1992, n. 546, art. 62", deducendo l'irriducibile contrasto motivazionale determinato da affermazioni tra loro inconciliabili e contrastanti in tema di determinazione del valore normale della percentuale delle *royalties* dovuto per l'utilizzo del marchio.

# Giurisprudenza

b. Secondo motivo: “Violazione e falsa applicazione del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, art. 9 e art. 110, commi 2 e 7, e del D.Lgs. 15 dicembre 1997, n. 446, art. 11-*bis*, in relazione all’art. 360 c.p.c., comma 1, n. 3”, deducendo l’errore della pronuncia impugnata per aver ritenuto che la riduzione sul prezzo delle *royalties*, nel caso di specie, non potesse essere riconducibile al canone di normalità previsto dalla normativa denunciata come lesa.

c. Terzo motivo: “Violazione e falsa applicazione del T.U.I.R., art. 9 e art. 110, commi 2 e 7, nonché del D.Lgs. 15 dicembre 1997, n. 446, art. 11-*bis*, in relazione all’art. 360 c.p.c., comma 1, n. 3”, deducendo l’errore della pronuncia impugnata, laddove ha ritenuto di negare la legittimità della pretesa della contribuente di escludere, dalla base di calcolo su cui computare le *royalties*, il fatturato relativo alle vendite effettuate dalle due collegate estere ad altra società del gruppo.

2. L’Agenzia delle entrate argomenta nel controricorso l’innammissibilità dell’impugnazione avversa, di cui chiede comunque il rigetto.

3. Il ricorso va respinto.

4. Il primo motivo è infondato. Secondo la giurisprudenza delle Sezioni Unite di questa Corte (sentenza n. 22232 del 03/11/2016) la motivazione è solo apparente, e la sentenza è nulla perché affetta da *error in procedendo*, quando, benché graficamente esistente, non renda, tuttavia, percepibile il fondamento della decisione, perché recante argomentazioni obiettivamente inidonee a far conoscere il ragionamento seguito dal giudice per la formazione del proprio convincimento, non potendosi lasciare all’interprete il compito di integrarla con le più varie, ipotetiche congetture. Tali essendo i confini definitori della fattispecie, nel caso che ne occupa la CTR ha identificato in motivazione la ragione del proprio convincimento; l’eventuale contraddittorietà delle affermazioni, come in sostanza denuncia la censura in esame, non può condurre alla nullità della pronuncia, se non nei casi in cui non sia in alcun modo possibile comprendere la *ratio decidendi*. Tale circostanza è, tuttavia, estranea al caso di specie, potendo la correttezza delle argomentazioni espresse in motivazione essere censurata con altri rimedi previsti dall’art. 360 c.p.c., ciò che, peraltro, è esattamente avvenuto anche nel caso di specie.

5. Il secondo e il terzo motivo, che per la loro intima connessione possono essere unitamente considerati, sono infondati. Questa Corte (Sez. 5, sentenza n. 5645 del 02/03/2020), in tema di tema di reddito di impresa, in fattispecie analoga alla presente in cui si controverteva di diritti di licenza sui marchi infragruppo, ha affermato il condivisibile principio, che va espressamente ribadito, secondo cui il valore “normale” della transazione commerciale infragruppo di cui al T.U.I.R., art. 9, comma 3, va determinato in base al metodo del prezzo di rivendita (“*Resale Price Method*”), in aderenza ai criteri della circolare del n. 32/9/2267 del 1980 e del rapporto OCSE del 1995. Più in particolare, si è affermato che il capitolo V della circolare in esame, relativo alle cessioni dei beni immateriali (come il marchio di impresa) prevede, in linea generale, che anche per tale tipo di transazione l’indagine dell’Amministrazione deve ispirarsi al principio del prezzo di libera concorrenza, “che sarebbe stato pattuito tra imprese indipendenti”. Tuttavia, in ragione dell’unicità del bene trasferito, che difficilmente consente l’individuazione di transazioni comparabili, la medesima circolare, pur non escludendo che in alcuni casi possa trovare applicazione uno dei criteri base adottati per le cessioni dei beni materiali (confronto, rivendita o costo maggiorato), evidenzia che non va trascurato che un contratto di licenza dipende essenzialmente dalle previsioni del risultato che potrà essere conseguito dal licenziatario nel territorio cui si riferisce il diritto di sfruttamento e che è, dun-

que, necessaria l’elaborazione di metodi sussidiari di valutazione, sempre ispirati al principio del prezzo di libera concorrenza, ossia al prezzo che sarebbe stato pattuito tra imprese indipendenti. In ordine alla determinazione del canone concernente l’utilizzazione di beni immateriali, nella circolare si osserva che esso risente notevolmente delle caratteristiche specifiche del settore economico al quale il diritto immateriale si riferisce e che, in genere, esso viene commisurato percentualmente al fatturato del licenziatario, per cui il riferimento a tali indici costituisce un valido dato iniziale per l’accertamento del “valore normale”.

6. In via altrettanto generale, va evidenziato come la compatibilità delle normative interne degli Stati membri dell’Unione Europea con la libertà di stabilimento, è stata di recente oggetto della sentenza della Corte di Giustizia UE 8 ottobre 2020, in causa C-558/19 (caso imprese Pizzarotti), nella quale si è affermato che il principio per cui la disciplina sui prezzi di trasferimento prevista in uno Stato membro comporta una restrizione alla libertà di stabilimento, che può essere giustificata solo con l’obiettivo di garantire la ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri; si è, poi, aggiunto che la limitazione è proporzionata solo se il contribuente sia messo in grado, senza eccessivi oneri, di produrre elementi relativi alle eventuali ragioni commerciali che giustifichino la scelta compiuta. Tali principi, previsti evidentemente in una fattispecie intracomunitaria, non trovano immediata applicabilità alla presente controversia, atteso che nella fattispecie si tratta di comparare le legislazioni di uno Stato comunitario con quelle di Stati extracomunitari (Usa e Canada).

7. In ogni caso, va rilevato che la regola di giudizio del canone di normalità del prezzo di fissazione della transazione, come il relativo onere probatorio, sono stati chiariti da questa Corte (Sez. 5, sentenza n. 5645 del 02/03/2020, cit.; Id. n. 18392 del 18/9/2015): il T.U.I.R., art. 110, comma 7, non integra una disciplina antielusiva, in senso proprio, perché non prevede che l’Amministrazione finanziaria debba provare il presupposto della maggiore fiscalità nazionale ed è, perciò, applicabile anche in difetto di prova del conseguimento di un concreto vantaggio fiscale da parte del contribuente. Pertanto, tale disciplina, essendo finalizzata alla repressione del fenomeno economico del *transfer pricing*, cioè dello spostamento di imponibile fiscale a seguito di operazioni tra società appartenenti al medesimo gruppo e soggette a normative nazionali differenti, non richiede di provare, da parte dell’Amministrazione, la funzione elusiva, ma solo l’esistenza di “transazioni” tra imprese collegate ad un prezzo apparentemente inferiore a quello normale, gravando invece sul contribuente, secondo le regole ordinarie di vicinanza della prova, ai sensi dell’art. 2697 c.c. ed in tema di deduzioni fiscali, l’onere di dimostrare che tali transazioni sono intervenute per valori di mercato da considerarsi normali alla stregua dello stesso decreto, art. 9, comma 3 (Cass. n. 18392 del 2015, cit.; Cass. n. 7493 del 15/4/2016; Cass. n. 13387 del 30/6/2016; Cass. n. 27018 del 15/11/2017; Cass. 9673 del 19/4/2018; Cass. n. 28335 del 7/11/2018).

8. Tuttavia, come sopra argomentato, ove si tratti di transazioni infragruppo, occorre tenere presente che la logica della direzione e del coordinamento tra imprese controllate e collegate può far assumere alle “ragioni commerciali” giustificatrici della fissazione del “normale” prezzo di cessione un connotato affatto peculiare. La citata “sentenza Pizzarotti” precisa, in proposito, che le ragioni commerciali ben potrebbero identificarsi nella “posizione” del soggetto all’interno del gruppo societario.

9. La logica dell’interesse del gruppo, come elemento giuridicamente rilevante e diverso rispetto a quello delle singole società appartenenti al gruppo medesimo, è stato già scrutinato dalla giurisprudenza di questa Corte, sia in tema di consolidato fiscale (Sez. 5, sentenza n. 29302 del

14/11/2018), che di concordato di gruppo (Sez. 1, sentenza n. 19014 del 31/07/2017), che di liceità di assunzione di obbligazioni estranee all'oggetto sociale (Sez. 1, sentenza n. 20107 del 07/10/2015). È noto, infatti, il dettato normativo che consente di identificare la c.d. "teoria dei vantaggi compensativi": l'art. 2497 c.c., comma 1, consente alla capogruppo di andare esente dalla responsabilità derivante dall'attività di direzione e coordinamento provando l'esistenza di un risultato complessivo di gruppo che, pur sacrificando l'interesse di una società a esso appartenente, determini comunque un'adeguata compensazione del sacrificio, attraverso la dimostrazione dell'aumento complessivo del valore di gruppo di cui anche la società ora sacrificata si posa in futuro giovare. Tali principi, attinenti al diritto societario, opportunamente richiamati dalla ricorrente nei propri scritti, vanno tuttavia interpretati alla luce delle peculiarità del diritto tributario in tema di arbitraggi fiscali. Invero, la *ratio* della normativa fiscale interna, sopra richiamata, va rinvenuta nella salvaguardia del principio di libera concorrenza, enunciato nell'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE, il quale prevede la possibilità di sottoporre a tassazione gli utili derivanti da operazioni infragruppo che siano state regolate da condizioni diverse da quelle che sarebbero state convenute fra imprese indipendenti in transazioni comparabili effettuate sul libero mercato; si tratta, quindi, di verificare la sostanza economica dell'operazione intervenuta e di metterla a confronto con analoghe operazioni realizzate, in circostanze comparabili, in condizioni di libero mercato tra soggetti indipendenti e di valutarne la conformità a queste (Cass. n. 5645 del 2020, Id. n. 9615 del 2019; Id. 27018 del 2017). Dunque, la *policy* aziendale, presa di per sé stessa, non è causa di giustificazione necessaria e sufficiente per derogare la regola del valore normale. Siccome il valore normale di una transazione è funzione delle caratteristiche economiche della transazione stessa, la transazione da cui ricavare il valore normale avrà ad oggetto (a) beni e servizi della stessa specie, (b) al medesimo stadio di commercializzazione, (c) nel medesimo tempo e (d) nel medesimo mercato in cui i beni o servizi sono stati acquisiti. Per ottenere il massimo grado di omogeneità possibile, la seconda parte del T.U.I.R., art. 9, afferma che "per la determinazione del valore normale", si deve fare riferimento, "in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi". La presenza di variegate transazioni commerciali infragruppo coglie appieno il significato estimativo dell'art. 9, così come del Modello OCSE. L'adozione del *Resale Price Method* è auspicata, non solo dalla circolare 22.9.1980 (n. 32/9/2267), ma anche e soprattutto dal rapporto OCSE del 1995.

10. Alla luce dei citati principi può ritenersi che nel caso di specie:

a. La pretesa fiscale si basa sull'assunto che il prezzo di cessione del marchio dall'odierna ricorrente alle sue consociate estere sia stato inferiore a quello "normale", ricavabile da indagine di mercato su operazioni similari.

b. La contribuente si è difesa argomentando che la fissazione del prezzo era avvenuta nell'ambito del perseguimento di una logica di gruppo, finalizzata a consentire alle consociate una più efficace penetrazione nei mercati locali.

c. La CTR ha, sul punto, affermato che la dinamica del gruppo sarebbe ininfluenza al fine di giustificare la "normalità" prezzo di trasferimento. Tanto si evince con certezza a pagina cinque della decisione, ove tale affermazione è chiaramente esplicitata.

d. Tale conclusione, per la parte in cui interpreta la normativa applicabile, è conforme ai canoni ermeneutici della fattispecie come sopra individuati, tanto alla luce della normativa che della giurisprudenza in materia, laddove in relazione all'accertamento di merito effettuato sfugge al sindacato di sola legittimità di questa Corte, anche in considerazione che il motivo in esame è limitato alla dedotta violazione del solo art. 360 c.p.c., comma 1, n. 3);

Il terzo motivo è, parimenti, infondato, posto che anche in relazione alla questione dell'inclusione del fatturato delle cessioni infragruppo tra le società Vifan Usa e Vifan Canada con la società Vibac Canada, pure appartenente al gruppo, la CTR esclude che la natura di appartenenza al gruppo sia in alcun modo rilevante al fine della determinazione del prezzo di cessione. E, in proposito, valgono a sorreggere la correttezza della conclusione raggiunta, le medesime considerazioni sopra esposte in relazione alla confutazione del secondo motivo di ricorso.

11. La soccombenza regola le spese, liquidate come in dispositivo; la parte ricorrente va, altresì, condannata, ai sensi del D.P.R. n. 115 del 2002, art. 13, comma 1-*quater*, al versamento di un ulteriore importo a titolo di contributo unificato, pari a quello previsto per il ricorso, a norma dello stesso art. 13, comma 1-*bis*, se dovuto (Cass. S.U., n. 4315 del 20 febbraio 2020).

### P.Q.M.

La Corte rigetta il ricorso e condanna la Vibac S.p.A. a rifondere all'Agenzia delle entrate le spese della presente fase di legittimità, che liquida in euro 5.600,00, oltre spese prenotate a debito.

Ai sensi del D.P.R. n. 115 del 2002, art. 13, comma 1-*quater*, inserito dalla Legge n. 228 del 2012, art. 1, comma 17, dà atto della sussistenza dei presupposti per il versamento, da parte della ricorrente, dell'ulteriore importo a titolo di contributo unificato pari a quello previsto per il ricorso a norma dello stesso art. 13, comma 1-*bis*, se dovuto.

## Commento

di Luca Zoani (\*) e Pasquale Miracolo (\*\*)

Con l'ordinanza n. 1232/2021 i giudici di legittimità sono nuovamente intervenuti sulla natura

antielusiva della disciplina sui prezzi di trasferimento.

(\*) Dottori commercialisti in Milano.

(\*\*) Dottori commercialisti in Milano.

## Giurisprudenza

Con riferimento alla fattispecie oggetto di pronuncia, la Suprema Corte ha confermato la decisione dei giudici di prime cure i quali, avendo confrontato il prezzo stabilito per la transazione tra la società madre italiana e le sue consociate estere, avevano appurato che tale valore fosse inferiore a quello "normale" ricavabile da indagini di mercato su operazioni similari, evincendo una sproporzione priva di giustificazione.

Nel caso di specie, l'Amministrazione finanziaria aveva emesso un avviso di accertamento a rettifica della base imponibile IRAP per l'anno 2006, con il quale aveva rettificato in aumento la percentuale delle *royalties* calcolate sul fatturato ricavato dalle controllate estere nei rispettivi mercati di riferimento. La ricorrente si era difesa argomentando che la fissazione del prezzo era avvenuta nell'ambito del perseguimento di una logica di gruppo, finalizzata a consentire alle controllate estere una rapida e più efficace penetrazione nei mercati locali.

Secondo la Suprema Corte, la disciplina domestica in materia di prezzi di trasferimento, di cui al comma 7 dell'art. 110, non integra una disciplina antielusiva. I giudici, infatti, hanno confermato l'orientamento in base al quale grava in capo all'Amministrazione finanziaria il solo onere di provare che le transazioni oggetto di contestazione siano avvenute all'interno di un gruppo di società ad un prezzo apparentemente inferiore a quello normale; spetta, di contro, al contribuente il gravame di fornire la prova della normalità del prezzo praticato rispetto al c.d. *arm's length principle*.

Ancor prima delle recenti modifiche intervenute nel testo dell'art. 110 del T.U.I.R., era dibattuto in dottrina se lo scopo della norma fosse semplicemente quello di evitare lo spostamento di materia imponibile tra differenti Stati, in modo da garantire la tassazione della ricchezza nello Stato in cui la stessa viene prodotta, ovvero se la norma mirasse, invece, ad evitare la sottrazione di utili alla tassazione in Italia in favore di tassazioni estere più convenienti avendo, quindi, in definitiva, una funzione antielusiva.

La questione, assai dibattuta anche in dottrina (1), non è di poco conto. Laddove si attribuisse una valenza antielusiva all'art. 110, comma 7, del T.U.I.R., in capo all'Amministrazione

finanziaria ricadrebbe l'onere di dimostrare che la società accertata (fiscalmente residente) abbia trasferito base imponibile dall'Italia verso Paesi con livelli di tassazione inferiori.

Con l'ordinanza in commento, invece, i giudici di piazza Cavour hanno attribuito natura antievasiva alla norma in esame. In base a tale impostazione, infatti, sono considerate pienamente legittime le rettifiche basate sulla dimostrazione empirica che le parti abbiano fissato prezzi difformi da quelli che sarebbero stati astrattamente applicati, *ceteris paribus*, tra soggetti del tutto indipendenti gli uni dagli altri in rispetto del c.d. *arm's length principle*.

Si segnala una certa oscillazione negli arresti della giurisprudenza di legittimità susseguites nel corso degli ultimi anni, perché, se da un lato non sono mancati verdetti attestanti la natura antielusiva (2) del comma 7 dell'art. 110, in altre occasioni, invece, gli Ermellini hanno optato per la diversa natura antievasiva (3) della norma.

Alla luce dell'ordinanza *de qua*, la Suprema Corte, dispensando l'Amministrazione finanziaria da qualsiasi valutazione di merito (in sede di verifica) circa il rispetto del c.d. *arm's length principle*, sembra aver posto in capo al contribuente un onere oltremodo gravoso.

In materia di prezzi di trasferimento, infatti, la questione dell'onere della prova viene declinata in maniera del tutto particolare in quanto non viene, ad esempio, richiesta la dimostrazione dell'esistenza di un determinato accadimento (si pensi all'occultamento di un ricavo) o della sua falsità (come nel caso di un costo fittizio).

A sostegno della tesi antielusiva dell'art. 110, comma 7, del T.U.I.R., autorevole dottrina (4) sostiene che in capo all'Amministrazione finanziaria dovrebbe gravare l'onere di dimostrare, ai sensi dell'art. 2697 c.c., le ragioni in base alle quali ritiene che i prezzi di trasferimenti infragruppo non siano aderenti al principio *arm's length*.

Di analogo tenore sembrano infine essere le Linee Guida OCSE in materia di *transfer pricing*, in base alle quali il contribuente dovrebbe essere chiamato a dimostrare la ragionevolezza della *policy* di *transfer pricing* adottata solo dopo che l'Agenzia delle entrate avesse dimostrato la non aderenza della stessa all'*arm's length principle*.

(1) Cfr., *ex multis*, D. Stevanato, "Il 'transfer pricing' tra evasione ed elusione", in *GT - Riv. giur. trib.*, n. 4/2013, pag. 303.

(2) Cfr., *ex multis*, Corte di cassazione, Sez. tributaria, sentenze nn. 16687, 2387 e 2389 del 29 maggio 2019 e Corte di cassazione, Sez. tributaria, sentenza n. 9615 del 13 marzo 2019.

(3) Cfr. Cass., Sez. trib., sent. 8 maggio 2013, n. 10739. Sempre in tema di natura antievasiva della norma sui prezzi di trasferimento Comm. trib. reg. Piemonte 14 aprile 2010, n. 25.

(4) R. Lupi, "Processo tributario e *transfer pricing* tra prova e argomentazioni", in *Corr. Trib.*, n. 38/2007, pag. 3099.