

REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

LA COMMISSIONE TRIBUTARIA PROVINCIALE
DI BOLOGNA

SEZIONE 1

riunita con l'intervento dei Signori:

<input type="checkbox"/>	<u>DE LORENZIS</u>	<u>LORENZO</u>	<u>Presidente</u>
<input type="checkbox"/>	<u>CAMELLINI</u>	<u>GERMANO</u>	<u>Relatore</u>
<input type="checkbox"/>	<u>MALFATTI</u>	<u>LUCIA</u>	<u>Giudice</u>
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			

ha emesso la seguente

SENTENZA

- sul ricorso n. 716/2017
depositato il 26/06/2017

- avverso AVVISO DI ACCERTAMENTO n° TGB0CG600023/2017 IRAP 2012
contro:
DIREZIONE REGIONALE EMILIA ROMAGNA UFFICIO CONTENZIOSO

proposto dai ricorrenti:

FERRARI S.P.A.
VIA EMILIA EST N 1163 41122 MODENA MO

difeso da:

CAUMONT CAIMI AVV. CRISTIANO
VIA SANGIORGIO ABBONDIO 9 20100 MILANO MI

difeso da:

LISHI AVV. GRISELDA
VIA S MARIA MAGGIORE 7 40121 BOLOGNA BO

difeso da:

ORLANDO FRANCESCA STELLA
VIALE TOSCANA 19 00 20136 MILANO MI

difeso da:

PICCARDI DOTT. LORENZO WALTER GIOVA
VIA CROCEFISSE 12 20122 MILANO MI

difeso da:

VITALI DOTT. ANTONIO

SEZIONE

N° 1

REG.GENERALE

N° 716/2017 (riunificato)

UDIENZA DEL

18/04/2018 ore 09:30

N°

600/2018

PRONUNCIATA IL:

18 APR. 2018

DEPOSITATA IN
SEGRETARIA IL

18 GIU. 2018

Il Segretario

Il Segretario
Maria Ferrara



(segue)

VIA SANGIORGIO ABBONDIO 9 20120 MILANO MI

- sul ricorso n. 855/2017
depositato il 26/09/2017

- avverso AVVISO DI ACCERTAMENTO n° TGB0EG600007/2017 IRES-ALTRO 2012
contro:
DIREZIONE REGIONALE EMILIA ROMAGNA UFFICIO CONTENZIOSO
VIA MARCO POLO 60

proposto dai ricorrenti:
FERRARI S.P.A.
VIA EMILIA EST N 1163 41122 MODENA MO

difeso da:
CAUMONT CAIMI AVV. CRISTIANO
VIA CROCEFISSE 12 20145 MILANO MI

difeso da:
LISHI AVV. GRISELDA
VIA CROCEFISSE 12 20100 MILANO MI

difeso da:
ORLANDO AVV. FRANCESCA STELLA
VIA CROCEFISSE 12 20136 MILANO MI

difeso da:
PICCARDI DR. LORENZO WALTER G.
VIA CROCEFISSE 12 20100 MILANO MI

difeso da:
VITALI ANTONIO
VIA CROCEFISSE 12 20123 MILANO MI

- sul ricorso n. 856/2017
depositato il 26/09/2017

- avverso AVVISO DI ACCERTAMENTO n° TGB0EG600007/2017 IRES-ALTRO 2012
contro:
DIREZIONE REGIONALE EMILIA ROMAGNA UFFICIO CONTENZIOSO
VIA MARCO POLO 60

proposto dai ricorrenti:
FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V.
VIA NIZZA 250 10126 TORINO TO

difeso da:
CAUMONT CAIMI AVV. CRISTIANO
VIA CROCEFISSE 12 20145 MILANO MI

SEZIONE

N° 1

REG.GENERALE

N° 716/2017 (riunificato)

UDIENZA DEL

18/04/2018 ore 09:30



(segue)

difeso da:
LISHI AVV. GRISELDA
VIA CROCEFISSO 12 20100 MILANO MI

difeso da:
ORLANDO AVV. FRANCESCA STELLA
VIA CROCEFISSO 12 20136 MILANO MI

difeso da:
PICCARDI DR. LORENZO WALTER GIOVA
VIA CROCEFISSO 12 20100 MILANO MI

difeso da:
VITALI DR. ANTONIO
VIA CROCEFISSO 12 20123 MILANO MI

SEZIONE

N° 1

REG.GENERALE

N° 716/2017 (riunificato)

UDIENZA DEL

18/04/2018 ore 09:30

RGR 716/2017 avendo riunito al RGR 716/17 i ricorsi RGR 855/17 e 856/17

COMMISSIONE TRIBUTARIA PROVINCIALE DI BOLOGNA

SEZIONE 1°

XXX

Le società Ferrari Spa e Fiat Chrysler Automobiles N.V. ricorrono contro gli avvisi di accertamento TGB0CG600023/2017 / TGB0EG600007/2017 chiedendo alla Commissione Provinciale di Bologna di dichiarare l'annullamento degli accertamenti.

L'Agenzia delle Entrate provvedeva ad accertare in capo alla società Ferrari S.p.a +1, ai fini Irap, un maggior valore della produzione netta da *Transfer Pricing – Royalty* su Marchio, per l'importo di €. 1.294.207,17.

L'avviso di accertamento trae origine da una verifica fiscale effettuata dall'Ufficio nei confronti delle società ricorrenti per il periodo d'imposta 2011 e, per i possibili riflessi conseguenti alle operazioni collegate a tale annualità, anche per i periodi d'imposta precedenti e successivi, nei quali rientra l'annualità 2012 in oggetto. In particolare, per quel che interessa il presente giudizio, venivano esaminati i rapporti intercorrenti tra la contribuente e la società svizzera da essa interamente controllata Gestions Sportives Automobiles S.A. (di seguito "GSA").

La Ferrari intratteneva i rapporti contrattuali con i propri piloti di Formula Uno non direttamente, bensì attraverso la predetta consociata svizzera.

Specificamente, per quanto attiene il periodo d'imposta 2012, dall'esame del contenuto dei contratti annuali (uno relativo ai piloti di gara e l'altro afferenti i piloti di prova, strutturati in maniera del tutto analoga) stipulati tra le parti, emergeva che la GSA si impegnava a fornire alla Ferrari servizi di varia natura, tra cui, in particolare, servizi di pilotaggio, di sponsorizzazione, di cessione dei diritti di immagine, di attività promozionali, di servizi fotografici/pubblicità.

L'Ufficio rilevava come la GSA svolgesse in maniera preponderante un'attività di intermediazione a favore dei piloti con gli sponsor, stipulando direttamente e autonomamente i contratti con gli sponsor terzi e provvedendo al pagamento diretto di quanto di competenza ai piloti.

L'Ufficio sottolineava come la struttura ripartita dei ricavi contabilizzati nel bilancio della società svizzera riflettesse la duplicità delle funzioni ascrivibili alla stessa, e cioè:

- la gestione dei piloti, resa nei confronti della Ferrari;
- attività di sponsorizzazione, intercorsa con soggetti terzi.

La società ricorrente precisava nel corso del contraddittorio quanto segue:

"Gsa gestisce i rapporti commerciali con i piloti e ne acquisisce le relative prestazioni di pilotaggio, i diritti di sfruttamento per attività di sponsorizzazione e i relativi diritti di immagine. Solo una parte dei diritti complessivamente acquisiti da GSA è ceduta alla società, mentre la restante parte è da essa conservata e sfruttata autonomamente a fini commerciali. Ne consegue che la pluralità di prestazioni e di diritti acquisiti da GSA genera, per tale società, due tipologie di ricavi:

- Ricavi verso terzi, prevalentemente da sponsorizzazioni (ne è un esempio l'accordo di sponsorizzazione siglato tra GSA e Santander, citato nella lettera di GSA);
- Ricavi verso la Società originati dalla cessione di prestazioni di pilotaggio dei piloti e di una quota parte dei diritti di sfruttamento delle relative prestazioni di sponsorizzazione, delle prestazioni di carattere promozionale e dei diritti di utilizzo dell'immagine dei piloti stessi. Lo sfruttamento da parte della società della quota parte dei diritti così acquisiti genera, per la società, ricavi autonomi (ne è un esempio il diritto acquisito dalla società di apporre sulla tuta dei piloti il logo di Puma and Pirelli, anch'esso citato in via esemplificativa nella lettera di GSA, che genera ricavi per la società grazie all'accordo di sponsorizzazione che essa ha stipulato con Puma e Pirelli). Ne consegue che - come emerge dal bilancio di esercizio di GSA- i ricavi conseguiti da GSA in relazione all'attività prestata a favore della Società (il cui ammontare forma oggetto di accordo contrattuale per ogni stagione sportiva) rappresentano solo una parte dei ricavi complessivi conseguiti (e logicamente anche dei relativi costi sostenuti) dalla stessa GSA".

In sostanza, la società svizzera trae il proprio reddito, per quel che riguarda i piloti ingaggiati per Ferrari, sia da quest'ultima che dagli sponsor direttamente contattati da GSA.

I "Ricavi da prestazioni" per € 15.592.097,41 sono prevalentemente costituiti dal rapporto Ferrari e sono legati alla gestione del mondo corse sia dei piloti di gara che dei piloti di prova.

I "Ricavi pubblicitari" per € 25.884.143,47 rappresentano la parte preponderante del totale dei ricavi complessivi che GSA ritrae dalla propria attività e sono verso il mondo tutto.

Ciò significa che la funzione di intermediazione a favore dei piloti con gli sponsor ha una valorizzazione preponderante rispetto a quella di intermediazione diretta tra Ferrari ed i piloti stessi.

L'Ufficio ritiene che in capo alla società svizzera sia necessario configurare una transazione relativa allo sfruttamento del marchio "Ferrari", direttamente posta in essere con Ferrari S.p.a. , atteso che la società svizzera, dal momento in cui contatta ed ingaggia i piloti a quello in cui contratta con i vari sponsor le attività di sponsorizzazione, non può che farlo in ragione della disponibilità dello sfruttamento del marchio "Ferrari".

L'Ufficio sostiene che, pur ammettendo che GSA, contratti ed ingaggi i piloti: e gestisca pienamente ed autonomamente i propri diritti, la stessa GSA svilupperà la propria attività grazie allo sfruttamento del nome "Ferrari", sia nei rapporti con i piloti che nei rapporti con gli sponsor.

L'Ufficio riteneva di applicare ai ricavi pubblicitari dichiarati in bilancio da GSA, una royalties sul marchio (royalty su marchio) del 5% e determinava il valore della royalties che Ferrari avrebbe dovuto acquisire nella misura del 5% di 25.884.143,47 pari ad € 1.294.207,17 .

Le ricorrenti sostengono l'illegittimità della pretesa del transfer pricing (royalty su marchio) in quanto la ricorrente " non ha mai concesso (né formalmente né sostanzialmente) alcun diritto di sfruttamento del marchio "Ferrari" a GSA, né quest'ultima lo ha mai utilizzato, per cui è del tutto evidente, sul piano fattuale, prima che su quello giuridico, che nessun corrispettivo avrebbe dovuto essere addebitato da Ferrari a GSA a tale titolo"; dovrebbe esserci, per operare in rettifica in materia di transfer pricing, una transazione effettivamente posta in essere tra parti correlate ed un prezzo applicato, in questo caso nessun sfruttamento del marchio Ferrari è stato concesso alla GSA e nessun documento, atto , @mail è stato rintracciato dai verificatori che portasse una qualche conferma alla convinzione dell'Ufficio .

Le ricorrenti sostengono che si tratta di una ricostruzione priva di ogni riscontro e fondata sul solo fatto che Ferrari è un marchio conosciuto nel mondo; l'Ufficio opererebbe con doppia presunzione, la prima riferita ad un rapporto di licenza del marchio , la seconda ad una presunta valorizzazione dello stesso, portando a difesa estratti di sentenze di Corte di Cassazione .

Le ricorrenti sostengono ancora che anche in riferimento alla normativa europea l'Ufficio avrebbe dovuto assumere grande prudenza per determinare se un bene intangibile sia stato o meno utilizzato o trasferito e, nel caso specifico il marchio Ferrari non è mai stato utilizzato dalla GSA, invero, sostengono le ricorrenti, il valore aggiunto per la GSA risiede nella notorietà dei piloti di formula uno sia questo Fernando Alonso o Felipe Massa, che attirano numerosi sponsor interessati ad apporre il loro logo sul casco o sulla tuta da corsa.

Le ricorrenti sostengono ancora che il beneficio incidentale derivante dall'essere parte di un gruppo , non soggiace ad un pagamento se in assenza di operazioni concertate .

Le ricorrenti contestano la percentuale applicata per il transfer pricing, sostenendo che la percentuale è stata determinata in modo apodittico ed infondato.

Le ricorrenti contestano che la pretesa fiscale sia rivolta all'IRAP, quando la contestazione sui prezzi di trasferimento rileva esclusivamente ai fini IRES.

L'Ufficio contro deduceva con ampiezza di pagine, precisando che era nota la decisione della Commissione Tributaria di Bologna che aveva annullato gli avvisi di accertamento per l'anno 2009 sulla medesima materia del contendere evidenziando che nelle citate pronunce si riconosce espressamente la legittimità del rilievo operato dall'Ufficio, atteso che viene sancito come la società svizzera GSA, pur in assenza di un espresso accordo con la Ferrari S.p.a., abbia comunque tratto vantaggio dalla notorietà del marchio "Ferrari" e che *"...un contratto può essere stipulato anche in forma verbale..."*.

L'Ufficio sostiene che il contenzioso condotto fino ad oggi non ha tenuto in alcuna considerazione un aspetto fondamentale e cioè la necessità di adottare un approccio sostanziale, che impone di andare oltre a quanto formalmente previsto nelle pattuizioni contrattuali poste in essere dalle parti, al fine di accertare la sostanza economica della transazione.

L'Ufficio prosegue nelle controdeduzioni con la disamina della normativa e della prassi in materia di *transfer pricing*, evidenziando che la disciplina sul *transfer pricing* ha la finalità di consentire all'Amministrazione finanziaria il sindacato sui corrispettivi applicati alle operazioni commerciali e/o finanziarie intercorse fra società collegate e/o controllate residenti in nazioni diverse, al fine di evitare che vi siano aggiustamenti "artificiali" di tali corrispettivi, determinati dallo scopo di ottimizzare il carico fiscale di gruppo, ad esempio canalizzando il reddito verso le società dislocate in aree o giurisdizioni caratterizzate da una fiscalità più vantaggiosa, o comunque finalizzati a spostare all'estero materia imponibile sottraendola alla tassazione interna.

L'Ufficio evidenzia che la normativa nazionale, l'art. 110, comma 7, del Tuir, nella versione *ratione temporis* applicabile alla presente controversia, dispone che

"I 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, sono valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito".

Il comma 2, richiamato dall'art. 110, comma 7, ai fini della determinazione del valore normale, fa

riferimento a sua volta all'art. 9, comma 3 del Tuir, ai sensi del quale

"per valore normale (...) si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi".

L'Ufficio richiama la sentenza della Corte di Cassazione n. 7493 del 15 aprile 2016, che ha enunciato l'importante principio per cui

“La ratio della normativa in esame va rinvenuta nel 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 tra imprese indipendenti in transazioni comparabili effettuate sul libero mercato”.

L'Ufficio evidenzia che è proprio la ricordata funzione perseguita dalla normativa in materia di prezzi di trasferimento, e cioè il mantenimento di una corretta ed equilibrata ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri, a rendere del tutto irrilevante l'assunto delle ricorrenti per cui non essendovi un espresso accordo di licenza/concessione del marchio “Ferrari” in favore della società svizzera GSA, allora non potrebbero trovare applicazione le rettifiche di *transfer pricing*.

A parere dell'Ufficio detta impostazione non risulta per nulla aderente all'approccio adottato in tema di *transfer pricing* dalle più recenti indicazioni di prassi dell'OCSE, recepite, come sopra visto, dalla giurisprudenza della Corte di Cassazione.

L'Ufficio sostiene che con la recentissima revisione delle Linee Guida sui prezzi di trasferimento, avvenuta in data 10 luglio 2017, l'OCSE, nel recepire i risultati raggiunti in sede di progetto BEPS, adotta un generale principio nella gestione dei rapporti *intercompany* relativi ai beni immateriali, sulla base del quale i prezzi di trasferimento devono essere determinati in modo da assicurare un'allocazione dei profitti che rifletta la reale creazione di valore.

A tal fine, la tassazione delle *royalties* relative alle attività immateriali non deve necessariamente seguire la proprietà formale, dovendosi guardare alla proprietà sostanziale. In pratica, conta verificare chi ha sviluppato il bene immateriale, chi lo conserva, chi ne cura il potenziamento, che investe nella sua evoluzione.

Si introduce così la distinzione tra “proprietà legale” e “proprietà economica” del bene immateriale, allo scopo di attribuire i benefici economici derivanti dallo sviluppo e dallo sfruttamento del bene in capo a chi ha in concreto sostenuto rischi e costi per lo sviluppo dello stesso.

In concreto, se la forza competitiva di un gruppo risiede nell'esistenza di un marchio, il soggetto che detiene e sviluppa tale attivo immateriale deve essere adeguatamente remunerato, in relazione ai profitti che il gruppo ottiene mediante la valorizzazione del bene immateriale conseguente alle attività svolte.

L'impostazione sostanzialistica adottata dall'OCSE produce la fondamentale conseguenza per cui l'esatto inquadramento delle operazioni *intercompany* deve riflettere il contributo delle parti alla creazione di valore, oltre che le effettive funzioni e rischi.

L'Ufficio precisa che in un rapporto contrattuale intercorrente tra società appartenenti ad un medesimo gruppo non può limitarsi a quanto formalmente previsto, essendo necessario indagare quale sia il reale effetto economico perseguito dalle parti.

Per quanto concerne i rapporti infragruppo, occorre tenere in considerazione che le imprese associate possono adottare modalità di trasferimento che imprese indipendenti non prenderebbero in considerazione, ben potendo configurarsi l'ipotesi in cui un soggetto venga autorizzato ad utilizzare un marchio in assenza di un espresso accordo scritto.

L'Ufficio sostiene che il proprio operato si manifesta pienamente corretto, in quanto attraverso un'attenta valutazione degli aspetti economici dei rapporti intercorsi in concreto tra la società ricorrente e la propria controllata svizzera, è stato possibile individuare una transazione relativa allo sfruttamento del marchio "Ferrari", quindi l'Ufficio avrebbe legittimamente applicato la disciplina in materia di *transfer pricing* al caso di specie, sottolineando come la società svizzera, totalmente controllata dalla ricorrente, svolgesse in maniera preponderante un'attività di intermediazione a favore dei piloti Ferrari con gli sponsor. La stessa struttura dei ricavi contabilizzati nel bilancio svizzero riflette, infatti, la duplicità delle funzioni ascrivibili alla società svizzera, che ripartisce e distingue i ricavi legati alla gestione piloti (coincidenti con i costi che sostiene Ferrari nei confronti della medesima società) da quelli legati al mondo della sponsorizzazione dei piloti; siffatta considerazione, unitamente a quella relativa allo stretto legame tra lo svolgimento in concreto di tale funzione e la possibilità di sfruttamento del marchio "Ferrari", porta alla conclusione che in capo alla società svizzera sia necessario configurare una transazione relativa allo sfruttamento del marchio "Ferrari", direttamente posta in essere con Ferrari.

L'Ufficio sostiene che la disponibilità, in capo a GSA, dell'uso del marchio "Ferrari" per lo svolgimento dell'intera attività legata al proprio oggetto sociale, risulta sussistente al di là di ogni ragionevole dubbio, atteso che la società svizzera, dal momento in cui contatta ed ingaggia i piloti fino a quello in cui contratta i

vari sponsor per le attività di sponsorizzazione, non può che farlo in ragione della disponibilità dello sfruttamento del marchio "Ferrari", pur in assenza di un espresso contratto di sfruttamento del marchio.

L'Ufficio contesta ancora la tesi di controparte laddove si consideri che la giurisprudenza di legittimità richiamata a supporto risulta ad oggi del tutto superata. Si tratta, in particolare, dell'orientamento sviluppatosi in seno alla Corte di Cassazione volto a negare la legittimità della verifica, da parte del Fisco, sulla congruità a valore normale dei finanziamenti infragruppo.

L'Ufficio ripete la propria convinzione che prevede che anche qualora la GSA, società interamente controllata da Ferrari, contratti ed ingaggi i piloti e "pienamente ed autonomamente" gestisca i propri diritti, non si possa comunque negare che la stessa svolga interamente la propria attività grazie allo sfruttamento del nome "Ferrari": sia nei rapporti con i piloti che nei rapporti con gli sponsor; quando contatta i piloti è chiaro che offre la guida di due monoposto Ferrari, quando contatta gli sponsor è chiaro che offre, ad esempio, di riportare il logo del marchio nelle tute dei piloti delle Ferrari, a nulla rilevando l'assenza del rinvenimento, tra la documentazione esaminata dall'Ufficio, di *royalties* attive imputate a tale tipo di transazione, ovvero la circostanza che la società non abbia prodotto, nel corso della citata verifica, alcuna documentazione relativa ai prezzi di trasferimento (la quale, peraltro, avrebbe consentito di valorizzare le funzioni ed i rischi assunti dalle parti nelle transazioni poste in essere con la società controllata svizzera al fine di riscontrarne la conformità al valore normale).

L'Ufficio sostiene che non corrisponda affatto al vero, l'argomentazione per cui sarebbe la stessa prassi internazionale dell'OCSE ad escludere che sia dovuta una remunerazione per l'utilizzo del marchio di gruppo.

L'Ufficio sostiene la legittimità nella determinazione quantitativa della pretesa fiscale, peraltro, come espressamente riconosciuto da controparte nel proprio ricorso, il *transfer pricing* non è una scienza esatta, essendo pertanto insito nella natura stessa della metodologia accertativa in questione la discrezionalità dell'Ufficio nella ricostruzione del "valore normale" delle transazioni oggetti di verifica.

Occorre, inoltre, evidenziare, afferma l'Ufficio, che non corrisponde al vero quanto sostenuto dalla ricorrente circa il fatto che l'Ufficio sarebbe incorso in errore nel determinare il valore normale "in maniera puntuale", anziché individuare per il valore in verifica un "intervallo di valori".

Tutto ciò premesso, l'Ufficio ha quindi deciso, in via del tutto prudente e favorevole alla contribuente, per l'applicazione del canone prudente del 5%, nonostante l'indubbia eccezionalità della situazione giustificata sia dal livello tecnologico massimo del settore sia dalla rinomanza straordinaria del marchio Ferrari (addirittura classificato al primo posto nella classifica di Brand Finance dei marchi di auto più famosi del mondo nel febbraio 2017), in questo modo smentendo ogni possibile eccezione della società in relazione alla determinazione dei canoni nella misura pari al valore massimo indicato dalla Circolare.

L'Ufficio sostiene la rilevanza ai fini IRAP della rettifica derivante dal transfer pricing in conseguenza della rilevanza delle regole sulla determinazione della base imponibile Ires, anche ai fini Irap, secondo quanto disposto dall'art. 11 bis del citato decreto (rubricato "Variazioni fiscali del valore della produzione netta") ed in particolare dal comma 2 della richiamata disposizione, secondo cui ai componenti positivi e negativi che concorrono alla formazione del valore della produzione andavano aggiunti, tra gli altri, i "componenti positivi di cui agli articoli [...] 110, comma 7, del testo unico delle imposte sui redditi".

I ricorsi riuniti appaiono meritevoli di accoglimento, l'Ufficio non ha dimostrato, neppure in sostanza che intercorressero rapporti di licenza o di concessione tra la Ferrari e la GSA; appare del tutto congetturale e neppure sostenuta in via indiziaria che vi fosse un passaggio di utilità tra la Ferrari e la GSA, se non nel fatto che GSA è partecipata dalla Ferrari; per applicare il rilievo transfer price, vi deve essere un trasferimento di valore attraverso l'utilizzo del marchio Ferrari, sia che questo sia stato contrattualizzato sia che non sia stato contrattualizzato, ma nel caso della GSA, la stessa non ha mai utilizzato il marchio Ferrari e non risulta che sia stata individuata una transazione, anche una sola relativa allo sfruttamento del marchio Ferrari; la GSA ha utilizzato la fama dei piloti di formula uno sia di gara sia di prova per trarre profitto; non vi è prova che gli sponsor che vogliono apporre i loro loghi sulla tuta o sul casco del pilota di formula uno sia questi Alonso, sia questi Massa, sia questi Raikkonen e così tutti gli altri, abbiano condizionato la sponsorizzazione del pilota alla conduzione di un'auto Ferrari, il logo dello sponsor non è stato posto sulla vettura Ferrari, ma sulla tuta sul casco del pilota che faceva parte del sistema GSA.

I motivi suesposti assorbono le ulteriori difese delle ricorrenti, relativamente alle spese si ritiene di poterle compensare in considerazione della complessa normativa sul transfer price.

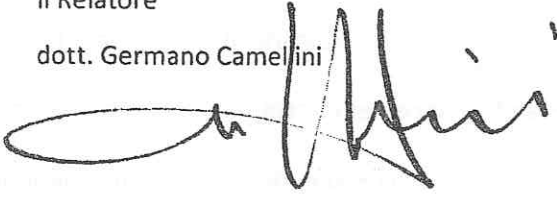
PQM

11

La Commissione accoglie i ricorsi riuniti e compensa le spese di lite.


Il Relatore

dott. Germano Camellini

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Germano Camellini', written in a cursive style.

Il Presidente

dott. Lorenzo De Lorenzis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lorenzo De Lorenzis', written in a cursive style.