

REDDITO IMPRESA E IRAP

Transfer price: l'impatto del nolo mare sull'attività svolta da una azienda di servizio (MTO)

di Franco Pardini

Partendo dal principio che la disciplina sul **transfer price** è applicabile ad operazioni svolte da imprese italiane con società estere le quali:

- controllano, direttamente o indirettamente, l'impresa italiana;
- sono controllate dall'impresa italiana;
- sono controllate dalla stessa società che ha il controllo sull'impresa italiana,

procediamo nel valutare l'applicazione della disciplina del “transfer price”, come prevista dall'art. 110 c.7 del TUIR, riguardo le **operazioni di accredito ed addebito del nolo mare** di una impresa di servizi operante quale **MTO Multi Terminal Operator**.

La norma tende ad evitare che, nei rapporti economici *intercompany*, vengano poste in essere pratiche elusive, mediante **la fissazione di prezzi non corrispondenti al valore normale**, con l'effetto di trasferire utili da imprese italiane ad imprese residenti all'estero.

Ancor prima di valutare i presupposti soggettivi richiesti dal legislatore per l'applicazione alla MTO della disciplina sopra indicata, dobbiamo verificare che il valore normale dei prezzi dei noli venga rispettato, ovvero che la fatturazione dalle/alle società straniere sia effettuata ad un **valore non diverso dal valore normale**.

Di conseguenza si evidenzia che la valutazione di una prestazione al valore normale, definito all'art. 9, D.P.R. 917/1986, comporta la **valutazione al 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”*.

I prezzi dei noli nave applicati dagli armatori sono **dati conosciuti o comunque conoscibili** da parte delle case di spedizione che normalmente vanno a contrattarli per i propri clienti con le agenzie marittime e contestualmente procedono all'acquisto diretto del servizio.

Più volte il Fisco ha chiarito che ai fini delle imposte sui redditi, nel caso in cui il fornitore agisca sostanzialmente da semplice intermediario autorizzato alla conclusione di negozi

giuridici per conto del mandante, l'effettivo prestatore-fruitore dei servizi rimane lo stesso mandante. Ciò comporta, dal punto di vista economico, la **"trasparenza" del mandatario** rispetto ai soggetti (mandante e soggetto terzo) tra i quali avviene lo scambio di beni o servizi verso corrispettivo.

ambito della disciplina del *transfer price*, per verificare la congruità del prezzo praticato infragruppo è necessario utilizzare il criterio del **"prezzo di libera concorrenza"** (il cosiddetto *"arm's lenght principle"*).

L'Ocse identifica, nell'ambito delle **Linee Guida del luglio 2010**, cinque metodi applicabili, suddivisi nelle seguenti macro categorie:

1. i **metodi tradizionali**, che includono il metodo del confronto di prezzo, il metodo del prezzo di rivendita (Rpm) e il metodo del costo maggiorato (Cpm);
2. i **metodi reddituali**, ossia il metodo del margine netto (Tnmm) e il metodo della ripartizione dell'utile (Psm).

Inoltre la revisione delle Linee Guida Ocse, approvata nel luglio 2010, riguarda principalmente i seguenti aspetti:

- **interpretazione meno rigida del criterio della gerarchia dei metodi**, a favore dell'identificazione e della selezione del metodo più appropriato al caso specifico;
- **maggiore apertura all'applicazione dei metodi basati sulla comparazione dei profitti**, in precedenza considerati in via residuale;
- **revisione delle modalità di effettuazione dell'analisi di comparabilità** e dei criteri di comparabilità.

Nel caso specifico, se si utilizza il **metodo del confronto di prezzo**, la comparazione tra il prezzo applicato e il prezzo concordato tra controparti indipendenti per la medesima transazione e alle stesse condizioni economiche dovrà essere effettuata eventualmente ricercando sul mercato altri operatori nel settore di competenza che svolgono essenzialmente un servizio di acquisizione sui noli nell'ambito di un mandato senza rappresentanza e facenti parte di un servizio più ampio di servizi terminalistici.

Riteniamo che il metodo in questione sia **difficilmente utilizzabile vista la peculiarità dell'attività esercitata** e le caratteristiche patrimoniali-finanziarie degli MTO che hanno la particolarità di essere difficilmente classificati in categorie omogenee.

Se si utilizza il **metodo del costo maggiorato**, invece, si applica sul costo sostenuto dall'impresa del gruppo cedente per la fornitura *intercompany* del bene o del servizio in esame un'adeguata percentuale a titolo di margine di profitto secondo le condizioni proprie del mercato.

Il *mark up* applicato al costo di produzione, quindi, deve essere tale da remunerare le funzioni

svolte, i rischi assunti e gli *asset* utilizzati, oltre a consentire all'impresa cedente di realizzare una redditività equa, ossia **allineata a quella del settore a cui appartiene**.

La società MTO non deve remunerare per lo specifico servizio alcun rischio di impresa, se non il **rischio finanziario** della maggiore dilazione ed eventualmente il rischio di credito per l'insolvenza del cliente. Riteniamo in ogni caso che l'eventuale *mark up* calcolato dovrebbe essere considerato a **livello complessivo dei servizi prestati al cliente**, compresi i servizi terminalistici, e non esaminando il nolo *stand alone*.

Pertanto l'organo accertatore **non dovrà focalizzare le verifiche sul nolo mare come elemento avulso dalla realtà aziendale**, bensì predisporre **accertamenti che interessino il complesso dei servizi c.d. terminalistici**, che danno una precisa connotazione ed identificazione al soggetto accertato in materia di *transfer price*.