

## **FISCALITÀ INTERNAZIONALE**

---

### ***Transfer price: rileva il mercato del venditore***

di Ennio Vial

La [Sentenza n. 24005 del 23 ottobre 2013](#) (udienza 11 dicembre 2012) della **Corte di Cassazione** ha affrontato un interessante caso di **transfer price** che vedeva contrapposti da un lato l'**Agenzia delle Entrate** (Ufficio di Livorno), dall'altro la Solvay s.a. (societe anonyme) con **sede principale in Belgio** (Bruxelles) e sede secondaria in Italia.

L'avviso di accertamento emesso accertava una **maggior IRPEG** ed una **maggior ILOR** per l'anno di imposta **1997**.

Sulla sentenza sono usciti **diversi interventi** che hanno, nella maggior parte dei casi, riproposto il contenuto della sentenza senza offrire alcun rilievo critico di pregio.

Innanzitutto, ponendosi come lettore esterno che ha letto la sentenza senza un coinvolgimento nel caso concreto, va rilevato come **taluni passaggi non** siano particolarmente **chiari**.

In particolare, **non si capisce** come sia configurato il **gruppo** in quanto, di primo acchito, si potrebbe ritenere che la società belga controlli la sua consociata italiana e che oggetto di accertamento siano i **maggiori ricavi** realizzati dalla società italiana nei confronti della belga; vi sono però alcune frasi che sembrano far intendere che i maggiori redditi siano stati accertati in capo alla **casa madre estera**.

Che si tratti allora di una presenza italiana attraverso una **stabile organizzazione** e non di una società di diritto locale?

Ipotizziamo che, come probabilmente sarà, la struttura italiana sia la classica **società di diritto locale**.

Nel caso di specie la struttura italiana praticava a **soggetti estranei** al gruppo, collocati in Italia, **prezzi superiori** di oltre il **44%** rispetto a quelli risultanti dalle transazioni infragruppo. L'**Amministrazione finanziaria** provvedeva, pertanto, a **recuperare** a tassazione il **maggiori** importo dei **ricavi** sottratti alla tassazione italiana e trasferiti all'estero mediante l'applicazione di **prezzi infragruppo** notevolmente inferiori al valore normale.

Ritengo, quindi, che il **soggetto accertato** che ha conseguito maggiori ricavi sia la **società**

italiana.

Il metodo utilizzato per determinare i prezzi infragruppo è quello del **“confronto del prezzo”**.

L’Agenzia delle Entrate ritiene che debbano essere valutati i **prezzi** che il **venditore** pratica a soggetti terzi, e **non** invece i **prezzi** a cui **l’acquirente** acquisisce i prodotti in Belgio.

Tale asserzione poggia su un’interpretazione [\*\*dell’art. 9 del tuir\*\*](#) relativa al **valore normale**.

In sostanza - secondo i giudici - deve ritenersi che il **criterio prioritario** per stabilire il “valore normale” dei corrispettivi, nelle vendite tra imprese appartenenti ad un **gruppo multinazionale**, non possa essere che quello - enunciato nella seconda parte dell’art. 9 comma 3 del Tuir - secondo cui deve farsi riferimento “in quanto possibile, **ai listini** o alle **tariffe del soggetto** che ha **fornito i beni** o **i servizi** e, in mancanza, alle e **mercuriali** ai **listini** delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d’uso”.

L’art. 9 deve essere letto nel senso che, nonostante la norma faccia inizialmente riferimento al prezzo di acquisto, prima di tutto bisogna fare **riferimento** alle **tariffe applicate** dal **venditore**.

Ne discende che la definizione del “valore normale” contenuta nella prima parte dell’art. 9 ossia il riferimento al **prezzo di acquisto**, sebbene non possa essere intesa come una mera declaratoria di principio, avendo anch’essa un innegabile valore precettivo svolge, tuttavia, un **ruolo sussidiario e suppletivo** e deve essere utilizzata nel solo caso in cui il riferimento ai **listini**, alle **tariffe** ed ai **mercuriali** in uso nel mercato del venditore, si rivelino di nessuna utilità pratica per la loro inesistenza o inattendibilità.

Le indicazioni della Cassazione vanno attentamente valutate.

Innanzitutto, dalla sentenza emerge come fosse **assente** in capo alla **casa madre bega** la possibilità di confrontare i **prezzi di acquisto** dalla consociata italiana con altri acquisti effettuati **fuori dal gruppo**.

Inoltre, astraendoci dal caso concreto, preme evidenziare come **non** sia possibile giungere a delle **generalizzazioni**; potrebbe accadere, infatti, che i **prezzi infragruppo** siano più **bassi** in relazione ad **aspetti particolari** della **transazione** come i servizi accessori, i servizi di trasporto, i volumi di acquisto ma anche in relazione alla **strategia commerciale** di gruppo circa l’aggressione commerciale di un certo paese.

Si tratta di considerazioni che assumono particolare importanza soprattutto in relazione a beni destinati al **consumo finale** e che risentono di fenomeni come la cultura del paese o la moda per cui, magari, sono più confacenti alla **vendita di vestiario** rispetto alla cessione di bicarbonato.