

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La società in perdita di un gruppo in utile

di **Ennio Vial**

Come noto, l'art. **110 co. 7 del tuir** impone alle imprese appartenenti al medesimo gruppo ma residenti in Paesi diversi, di applicare il **valore normale** nelle **transazioni** relative a beni e servizi realizzate tra le stesse.

Una questione che può destare particolare perplessità in capo agli operatori è la seguente.

E' pensabile che una **società del gruppo** possa operare in **perdita** mentre il **gruppo** è complessivamente in **utile**? Anche se abbiamo applicato il prezzo corretto, c'è quel non so ché che ci lascia perplessi. Le **linee guida** dell'**OCSE** in materia di Transfer price affrontano la questione al paragrafo 1.70 e seguenti del capitolo I relativo al principio di **libera concorrenza**.

Viene innanzitutto evidenziato come la coesistenza di una **perdita** di una **società** con un utile del gruppo è sicuramente possibile ma richiede una attenta **analisi** dei **prezzi infragruppo** praticati.

Le perdite possono essere legate ad **elevati costi di avviamento**, condizioni economiche sfavorevoli, **inefficienze** o altri validi motivi commerciali; tuttavia, si evidenzia come una impresa indipendente **non** possa sostenere una situazione di **perdita** in modo **indefinito**. Infatti, o si "chiude bottega" o ci si sia orienta verso altri business.

Diversamente, all'interno del gruppo potrebbe accadere che una società venga sacrificata **all'interesse generale** per un periodo indefinito.

In una simile fattispecie, il primo step è quello di **valutare** attentamente i **prezzi infragruppo** in quanto l'impresa in perdita potrebbe non ricevere un **compenso adeguato** dal gruppo multinazionale del quale fa parte in relazione alle **attività** svolte e ai **rischi** assunti.

Una diversa spiegazione potrebbe essere la seguente: la società produce un prodotto che fisiologicamente determina una **perdita** ma che interessa al gruppo nel suo complesso in quanto serve a **completare** la **gamma** dei prodotti offerti.

E' immediato rilevare come un'impresa indipendente realizzerebbe tale tipo di servizio/bene solo a fronte di un **compenso adeguato**. Di conseguenza, un approccio a questo tipo di problema, relativo al transfer pricing, consisterebbe nel presumere che l'impresa in perdita

riceva lo stesso tipo di compenso che riceverebbe **un'impresa indipendente** sulla base del principio di libera concorrenza.

Qui dobbiamo evidenziare come nessuno ha interesse a **sviluppare** una **linea** in perdita, a meno che non troviamo qualcuno che, proprio per completare la sua gamma di offerta, è disposto a pagarci in modo da consentirci un utile.

Sul tema delle perdite, inoltre, si innesta anche quello delle **strategie commerciali** del gruppo o della società appartenente al gruppo.

La sopportazione di perdite potrebbe essere connessa ad una strategia di **penetrazione** di un dato **mercato**. Le linee guida propongono il caso del **produttore** che può **ribassare** i **prezzi** dei suoi beni, anche fino al punto di realizzare temporaneamente perdite, allo scopo di **entrare** in **nuovi mercati**, aumentare la propria quota sul mercato attuale, lanciare nuovi prodotti o servizi o scoraggiare potenziali concorrenti.

E' evidente, tuttavia, come **prezzi particolarmente bassi** dovrebbero essere praticati solo per un periodo di **tempo limitato**, con l'obiettivo specifico di incrementare gli utili nel lungo termine.

Se la perdita si protrae per diversi anni, ad esempio in capo ad un distributore, questi potrà chiedere una **riduzione** del **prezzo** al **produttore**: o partecipi anche tu alla mia politica di sviluppo che si sta rivelando più ardua del previsto o io ci rinuncio!

In sostanza, se questa strategia di definizione dei prezzi continua ad essere adottata oltre un periodo ragionevole, una **rettifica** del **prezzo di trasferimento** potrebbe risultare **appropriata**, soprattutto nel caso in cui dati pluriennali comparabili dimostrino che le perdite siano state subite per un periodo di **tempo più lungo** rispetto a ciò che avverrebbe per imprese indipendenti comparabili.

La linea guida che devono seguire gli operatori è sempre la medesima: valutare come si sarebbe comportato un **operatore indipendente** in una transazione comparabile.