

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Servizi in linea col transfer price

di **Ennio Vial, Vita Pozzi**

Il **riaddebito di servizi** tra società appartenenti al **gruppo** è una questione che assume una particolare importanza qualora le società siano residenti in **Paesi diversi**. In questi casi, infatti, è operativo il principio del transfer price sancito dall'art. 110 comma 7 del Tuir, che impone l'adozione del **valore normale**.

Valore normale non significa solamente "**prezzo di mercato**", ma postula un'analisi a monte circa l'**effettiva utilità** che quel servizio presenta per la società che lo paga. Infatti, bisogna accertarsi se l'attività abbia contribuito a conferire o meno agli **altri membri del gruppo** un **vantaggio economico** inteso a migliorarne la posizione commerciale. Chi lo paga deve trarne una **utilità concreta** per cui si deve escludere la riaddebitabilità di spese legate all'attività di azionista.

Devono quindi escludersi i **costi** relativi alla **struttura giuridica** della società madre, i costi relativi agli obblighi della stessa, i costi relativi alla raccolta dei **fondi** necessari alla società madre per l'**acquisizione di partecipazioni**.

Qualche perplessità potrebbe sorgere in relazione ai costi sostenuti per la **redazione di documenti** come il **bilancio consolidato** che, pur incombendo come onere alla controllante, potrebbe determinare una qualche forma di **riaddebito** anche alle società **figlie**, magari quando le stesse hanno interesse ad acquisirne copia con prospetti di dettaglio non presenti nel registro delle imprese, perché documento richiesto dal **mondo bancario**.

Un ulteriore elemento da valutare attiene alla **concretezza del servizio**, che non deve risolversi in un mero beneficio occasionale. Ad esempio, non costituisce erogazione di servizio il fatto di consentire alla controllata una posizione di **credit ranking** più elevata per affiliazione al gruppo. Ovviamente diverso è il caso in cui la casa madre conceda una fideiussione. In tale ipotesi, **il beneficio non** è eventuale e **occasionale** ma concreto e attuale.

Generalmente i **servizi** che vengono erogati all'interno di un gruppo hanno la seguente natura:

- **servizi amministrativi**, quali programmazione, coordinamento, controllo del bilancio, consulenza finanziaria, contabilità, revisione dei conti, consulenza legale e factoring;
- servizi **informatici**;
- servizi **finanziari**, quali vigilanza su cash-flow e solvibilità, aumenti di capitale, contratti di mutuo, gestione degli interessi e dei rischi del tasso di cambio, rifinanziamento; assistenza nel settore produzione, acquisto, distribuzione e **marketing**;

- servizi inerenti il personale quali assunzione e **formazione**.

Una particolare attenzione va poi riservata ai c.d. **servizi on call** ossia quelli dove si paga un forfait a fronte della messa a disposizione della **prestazione su chiamata**. Non vi è dubbio che il servizio si intende erogato anche in caso di mancata fruizione dello stesso. Tuttavia, è poco probabile che **un'impresa indipendente** sostenga delle spese di standby quando la **necessità potenziale** del servizio è incerta, quando il vantaggio offerto dai servizi su richiesta è trascurabile o quando gli stessi possono essere fruiti più rapidamente, in altro modo, senza la necessità di un accordo di questo tipo.

Ogni singola situazione deve essere valutata caso per caso.

Qualora emerga che il **servizio** deve essere correttamente **rifatturato**, si pone il problema di determinare il quantum. In questo caso si può usare alternativamente un criterio di **imputazione diretta** oppure **indiretta**. La prima via è da seguire se vi sono servizi analoghi erogati anche a **soggetti estranei al gruppo**, mentre la seconda soluzione è più confacente per ripartire oneri come le spese di pubblicità o per le buste paga del personale.