

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Transfer price: la verifica deve tenere conto della crisi

di **Fabio Landuzzi**

Una recente sentenza della **Commissione Tributaria Provinciale di Milano (n. 7198 del 14 settembre 2015)** ha messo in evidenza alcuni aspetti di comune interesse e di significativa rilevanza nell'ambito delle verifiche che interessano le **operazioni effettuate fra imprese appartenenti a gruppi multinazionali** e quindi oggetto di possibili verifiche dell'Amministrazione in materia di **transfer pricing**.

In modo particolare, il **primo punto** evidenziato riguarda la necessità che, ogni qualvolta la verifica sul **transfer pricing** sia compiuta mediante l'applicazione di **metodi transazionali reddituali** (si pensi al metodo del cd. **TNMM** diffusamente applicato), la **selezione dei comparabili** debba essere compiuta con estrema **attenzione e precisione** avuto riguardo alla ricerca di un **grado il più possibile elevato di affinità** rispetto alla impresa ed alla transazione da testare.

La ricostruzione induttiva della profittabilità "normale" non deve quindi avvenire sulla base di **meri elementi indiziari** aventi una **connotazione esclusivamente statistica** ma assai poco aderente alla fattispecie concreta.

Nel caso specifico, quindi, un primo **elemento di debolezza** della ricostruzione reddituale operata dai verificatori, che ha portato i Giudici milanesi ad annullare la pretesa tributaria, era infatti rappresentato da una **erronea costruzione del paniere di imprese comparabili** le quali risultavano essere **diverse per attività e funzioni esercitate** rispetto all'impresa oggetto di verifica. Di conseguenza, la ricostruzione siffatta risultava **priva di sostegno probatorio** in quanto gli elementi posti alla base della sua elaborazione erano inadeguati rispetto alla fattispecie concreta.

Un **secondo elemento** di rilievo, assai comune soprattutto nelle verifiche che hanno oggetto gli anni recenti caratterizzati spesso da periodi continuativi di grave riduzione di volumi e di margini, attiene proprio alla **necessità di tenere conto della crisi** che ha colpito, in quel particolare periodo, il **settore di appartenenza** dell'impresa. I Giudici milanesi stigmatizzano infatti l'approccio tenuto dai verificatori laddove questi sembrano non aver **"minimamente tenuto conto della crisi ha particolarmente colpito in modo grave il settore"**.

Riguardo al fattore crisi e più in generale alla necessità di **tenere conto delle concrete performance** delle imprese comparabili, si rammenta che già la **Commissione Tributaria Regionale della Lombardia (sentenza n. 1670/2015)** aveva evidenziato l'erroneità di un approccio che, nel selezionare i comparabili ai fini della applicazione del metodo reddituale

prescelto, escluda *tout court* le **imprese in perdita** in quanto investite dalla particolare **fase contingente di crisi di mercato**. La perdita, come l'utile, è infatti un risultato gestionale, osservano i Giudici della CTR lombarda, e come tale va preso in considerazione in quanto rappresenta la **fotografia reale dell'andamento del mercato** di appartenenza dell'impresa; infatti, escludere le società in perdita dalla composizione dei *comparables*, significherebbe “**non esaminare con la dovuta attenzione il caso sottoposto a giudizio**”.

Infine, sempre con riguardo al tema in oggetto, non può dimenticarsi che un approccio obiettivo all'analisi di *transfer pricing* dovrebbe riguardare **l'intero rapporto intercompany del periodo** in osservazione, e non limitarsi ad indagare e contestare una **partizione dello stesso**, quando non sia naturalmente dimostrato che proprio questa parte del rapporto è patologicamente congeniata per eludere le imposte nello Stato.