

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

---

### ***Servizi ausiliari a beneficio di una consociata estera***

di **Fabio Landuzzi**

La recente sentenza della **Commissione Tributaria Provinciale di Milano n. 5590 del 24 giugno 2016** ha affrontato un interessante caso di **transfer price**, in quanto avente per oggetto un **modello di organizzazione della supply chain** piuttosto diffuso nell'ambito dei gruppi multinazionali.

Nel caso specifico, il gruppo operante su scala mondiale aveva costituito in Svizzera una struttura che svolgeva **attività di grossista per l'intero gruppo**. La **consociata italiana**, invece, svolgeva prestazioni riconducibili ad **attività ausiliarie e preparatorie** per conto della consociata svizzera che si sostanziano in funzioni di **assistenza per la verifica del rispetto degli standard tecnici minimi** previsti dalla direzione del gruppo, di **aggiornamento** della lista e delle **informazioni sui fornitori** e dei prodotti da loro forniti, di **trasmissione ai fornitori delle domande tecniche** in merito ai prodotti, di **assistenza ai fornitori in merito agli ordini di acquisto**, di assistenza nel coordinamento e nella pianificazione degli ordini e dei **tempi di consegna dei prodotti** destinati al grossista svizzero, di **elaborazione di report statistici** ad uso della società svizzera, di **esecuzione di controlli a campione** sui prodotti, di intervento in caso di emersione di difettosità di prodotti, ed altri simili.

La società italiana non aveva alcun titolo e quindi **non svolgeva affatto attività di negoziazione degli acquisti** con i fornitori italiani, né assumeva **alcuna decisione in ordine all'acquisto** dei beni per conto del grossista svizzero.

A fronte di questa attività, la società italiana riceveva dalla società svizzera una **remunerazione pari ai costi sostenuti aumentati di un mark up del 5%**.

Di contro, **l'Amministrazione finanziaria** aveva contestato alla società italiana di svolgere in concreto la **funzione di approvvigionamento dei prodotti** dai fornitori italiani e di selezione dei fornitori, un'attività che secondo l'Ufficio era **solo formalmente e apparentemente ascrivita alla società di diritto svizzero**; di conseguenza, contestava alla società italiana un maggior reddito non dichiarato, corrispondente proprio alla maggiore remunerazione che veniva tratta dalla società svizzera pari al 5,5% del prezzo dei prodotti compravenduti.

I **Giudici milanesi**, con una sentenza argomentata in modo molto dettagliato e con un sistematico percorso motivato, **hanno accolto il ricorso** della società italiana dando particolare rilevanza ai **seguenti punti**:

- in primo luogo, è stata data rilevanza alla **analisi funzionale** da cui si è evinto, grazie

anche alle **prove documentali prodotte dal contribuente**, che la società italiana svolgeva in concreto attività di contenuto ausiliario e preparatorio per conto della consociata svizzera, ed in modo particolare essa **non assumeva alcun rischio significativo**; gli unici rischi erano circoscritti al danneggiamento di materiali e ad infortuni di dipendenti, peraltro debitamente coperti da assicurazione;

- il **modello organizzativo del gruppo** risultava meritevole di comprensione, considerato il respiro mondiale dell'attività svolta, a cui si rapportava invece la stretta localizzazione della società italiana che era limitata al solo mercato di approvvigionamento italiano;
- la società italiana aveva altresì prodotto uno **studio di una primaria società** di consulenza il quale dimostrava che la **remunerazione percepita dalla società italiana era adeguata**, e addirittura superiore, a quella di mercato;
- l'approccio dell'Amministrazione non era supportato da alcun riferimento ai modelli proposti dalle Linee Guida Ocse, ed anzi **i risultati dell'accertamento apparivano del tutto improbabili** in termini di redditività attribuita alla società italiana;
- la **società svizzera era caratterizzata da una consistente struttura**, tutt'altro che riconducibile ad una semplice "scatola vuota", in termini di investimenti, di risorse impiegate, di rischi di mercato assunti.

*Per approfondire le problematiche relative al transfer pricing vi raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione:*



Seminario di specializzazione

**IL TRANSFER PRICING NEI RAPPORTI INFRAGRUPPO:  
GESTIONE OPERATIVA E STRATEGIE DI DIFESA**

Bologna   Milano   Verona