

## REDDITO IMPRESA E IRAP

---

### ***Società agricola: valorizzazione dei passaggi interni e degli scambi infragruppo – II° parte***

di **Emanuele Arrighetti**

Dopo aver analizzato, con il [precedente contributo](#), le metodologie per una corretta valorizzazione dei **passaggi interni** alla **società agricola che svolge più attività** oltre quella tipica - come ad esempio quella di **ristorazione agrituristica** -, è opportuno approfondire i principali aspetti in tema di valorizzazione degli **scambi infragruppo** che coinvolgano una società agricola parte di un **gruppo societario**.

Come per qualsiasi **modello di transfer pricing**, il primo passo del processo di valorizzazione è costituito da un'analisi delle **funzioni** e dei **rischi** che ricadono su ogni singola società del gruppo, al fine di stabilire quale o quali siano i metodi più appropriati al caso specifico.

A tal scopo, si ipotizzi un **gruppo societario** composto da una **Srl agricola a tassazione catastale** (produttrice), che cede tutto il suo prodotto finito ad un'**altra società del gruppo** che provvede a commercializzarlo presso i clienti terzi nella sua veste di **distributrice**. In questo scenario base, si ritiene che il metodo di valutazione più adeguato del passaggio del prodotto finito sia il metodo del **marginetto netto della transazione** (TNMM). Tale metodo esamina il margine netto relativo ad una base adeguata (ad esempio i ricavi), che un'entità realizza in una transazione con imprese associate. Nel caso ipotizzato, andrebbe pertanto analizzato l'utile netto conseguito dalla distributrice rispetto ai ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti provenienti dalla società agricola.

Anche il metodo del **marginetto netto** presuppone come primo passo quello di verificare l'esistenza di **transazioni similari** poste in essere dalla società distributrice nei confronti di società produttrici indipendenti. In assenza di eventuali **transazioni "interne" comparabili**, si potrà fare ricorso al margine netto che sarebbe stato realizzato in **transazioni comparabili fra società indipendenti**. Questo metodo di valorizzazione si concentra quindi sulla figura della **società distributrice**, la quale deve ottenere un'**adeguata remunerazione** per la sua attività, vale a dire la remunerazione che sarebbe richiesta da un soggetto terzo.

È evidente che con tale metodo tutti gli extra utili o le extra perdite generate nel **processo produttivo** ricadono sulla **società agraria**. Questo primo esempio, nella sua semplicità, potrebbe ben far sorgere il dubbio sulla convenienza di una siffatta **struttura di gruppo**: la **distribuzione** e la **commercializzazione** del proprio prodotto, infatti, rientrano fra le attività ammesse alla **tassazione catastale**.

Tuttavia, tale struttura di gruppo appare certamente più efficace nel caso di un insieme di società agricole che fanno capo ad un'**unica società distributrice**: in questo caso, la suddetta struttura piramidale potrebbe consentire al gruppo di ottenere sensibili **economie di scala** e di concentrare la **struttura logistica** in un **unico polo**, con **risparmi di costi** tali da giustificare la **“rinuncia” parziale alla tassazione su base catastale**.

Inoltre, siffatta **struttura piramidale** consentirebbe anche la **commercializzazione di prodotti** di terzi parti senza inficiare il rispetto del limite della prevalenza imposto dal codice civile alle aziende agricole.

Continuando l'esame delle possibili articolazioni di gruppo, si ipotizzi ora una struttura piramidale al cui vertice non ci sia una **società a tassazione ordinaria** che si occupa della sola distribuzione, ma che partecipi anche ad una fase del **processo produttivo** (magari quella conclusiva, come ad esempio l'etichettatura ed il confezionamento).

In questo scenario, è opportuno garantire alla società di vertice una **corretta remunerazione** non solo per la sua attività di distribuzione, ma anche per quella di produzione. Anche in questo caso, il **metodo del TNMM** consentirebbe il raggiungimento di tale scopo (prendendo a base i costi di produzione), con la conseguenza che vi sarebbe una coesistenza di due TNMM attraverso i quali giungere alla corretta remunerazione della società di vertice.

Infine, si consideri l'ipotesi che la **società di vertice a tassazione ordinaria** si occupi anche della **distribuzione di prodotti acquistati da terzi** e/o della produzione con **materie prime acquistate da soggetti indipendenti**. Naturalmente per quest'ultime transazioni nessuno studio di *Transfer Pricing* sarebbe necessario, in quanto la controparte è **esterna** al gruppo. Tuttavia, **tali attività “verso l'esterno”** comporterebbero per la società di vertice l'esigenza di suddividere il proprio conto economico fra costi e ricavi riferibili alle **attività svolte verso il gruppo** rispetto a quelle riferibili ai **rapporti con parti terze** mediante un apposito sistema di **contabilità analitica**.

In conclusione, premesso che naturalmente è impossibile delineare a priori i contorni di un modello di valorizzazione applicabile a qualsiasi **gruppo agro-industriale**, ciò che è importante sottolineare è l'**esigenza di monitorare**, con **metodi oggettivi e condivisi**, **gli scambi infragruppo** e di dotarsi necessariamente di un adeguato **sistema contabile ed extra-contabile**, che possa dare evidenza dei metodi e delle scelte applicate.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:



Seminario di specializzazione  
**LA GESTIONE DELL'IMPRESA AGRICOLA –  
CORSO AVANZATO**  
Scopri le sedi in programmazione >