

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

### ***Genuinità della perdita anche nei rapporti infragruppo***

di Fabio Landuzzi

La sentenza della [\*\*CTR Lombardia n. 928/2019\*\*](#), a conferma del precedente dispositivo del giudice di prime cure, offre lo spunto per affrontare il tema del **realizzo di perdite**, talora anche reiterate, nell'ambito di **rapporti infragruppo** soggetti alla disciplina dei **prezzi di trasferimento** e quindi necessariamente informati al rispetto del generale **principio di libera concorrenza**.

Nella fattispecie che ha formato oggetto del giudicato in commento, a fronte di perdite reiterate sofferte dalla società residente – operante nel settore farmaceutico – appartenente ad un **gruppo multinazionale** nell'ambito della commercializzazione di prodotti acquistati da imprese associate, i verificatori contestavano la sussistenza di **una tacita, e non remunerata, prestazione di servizi** commerciali dalla società italiana a favore del Gruppo; in altri termini, come si può evincere dal testo della sentenza, il **reddito operativo negativo** sofferto dalla società italiana veniva assunto come espressione del valore del servizio di **supporto commerciale** che questa società avrebbe astrattamente reso in favore del gruppo di appartenenza, e perciò veniva contestato, in forza dell'[\*\*articolo 110, comma 7, Tuir\*\*](#), come espressione del **corrispettivo di un servizio implicito**.

Questa tesi veniva rigetta in primo grado e poi anche in secondo grado, dove si dava valore al fatto che la società aveva dimostrato la **genuinità della perdita sofferta** che non dipendeva da **improprie politiche di transfer pricing**, bensì da **fattori di mercato** connessi alla **tipologia dei prodotti**, ai *trend* dei prezzi dei farmaci, ecc..

Inoltre, **nessun elemento probatorio** era stato fornito dai verificatori per supportare la tesi dell'esistenza di questi servizi di supporto commerciale del Gruppo in Italia, se non una generica assunzione per cui alla perdita doveva necessariamente corrispondere un corrispettivo per un servizio tacito.

Questa sentenza offre quindi lo spunto per richiamare quanto, in materia di **“perdite”**, prevedono le **Linee Guida Ocse** in materia di prezzi di trasferimento (**Cap. I, par. D.3**).

La questione è certamente sensibile, tanto che viene dapprima precisato che, ove un'impresa realizzi costantemente delle perdite, mentre il gruppo **nel suo complesso è in attivo**, è opportuno focalizzare l'attenzione sulla politica applicata per la determinazione dei **prezzi di trasferimento**.

Tuttavia, come ogni impresa indipendente, **anche l'impresa appartenente ad un gruppo può realizzare perdite** dovute alle più svariate ragioni (ad esempio: **condizioni economiche**

**sfavorevoli**, inefficienze, ecc.); la differenza è che, mentre un'impresa indipendente, se si trovasse in questa condizione per un periodo di tempo indefinito, sarebbe destinata alla cessazione, l'impresa appartenente ad un gruppo **potrebbe restare in attività** in quanto comunque essa potrebbe apportare **vantaggi indiretti al gruppo nel suo insieme**.

Un esempio che viene riportato nelle Linee Guida Ocse è il caso del gruppo che ha necessità di produrre una gamma completa di prodotti o servizi per ragioni strategiche, ma **alcune linee di prodotto** potrebbero essere tali da **registrare sistematicamente delle perdite**.

In queste condizioni, potrebbe allora aversi il caso di un'impresa del gruppo che realizza delle perdite poiché è focalizzata sulla produzione dei beni che, appunto, non sono profittevoli.

In questo caso, occorre quindi verificare come, nel **lungo periodo**, tenderebbe a **comportarsi un'impresa indipendente** per essere conformi al principio di libera concorrenza.

Le Linee Guida Ocse precisano, poi, che **un fattore** da prendere in considerazione **nell'analisi delle perdite** riguarda la **strategia aziendale** che può essere differente per ciascun gruppo.

In alcuni casi, quindi, è possibile che delle **perdite sostenute** per un **periodo ragionevole** siano **giustificate da una strategia aziendale** volta a favorire la **penetrazione di un mercato** con una aggressiva politica di prezzo, come pure nella prospettiva di **incremento della quota di mercato**, o per **proteggere il mercato** dall'ingresso di concorrenti, ecc.

Ciò che le Linee Guida Ocse pongono in evidenza è che l'applicazione di **prezzi particolarmente bassi** è del tutto **plausibile e fisiologica**, ma per un periodo di **tempo ragionevolmente limitato**, perché l'obiettivo dell'impresa **nel lungo termine** deve essere quello di produrre profitti, come farebbe un'impresa indipendente.

Emerge perciò la **rilevanza centrale di un'analisi basata su dati pluriennali** (Cap. III; par. B.5) e **non di breve o brevissimo periodo**, anche attentamente ponderata con la c.d. **“gestione di portafoglio”**, ove si abbia un **mix di prodotti** e/o servizi che generano utili e perdite.

Master di specializzazione

**GLI STRUMENTI PER LA GESTIONE  
DEL TRANSFER PRICING**

Scopri le sedi in programmazione >