



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

LA COMMISSIONE TRIBUTARIA PROVINCIALE
DI MILANO SEZIONE 2

riunita con l'intervento dei Signori:

- | | | | |
|--------------------------|----------------|-----------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | PILELLO | PIETRO | Presidente |
| <input type="checkbox"/> | GUIDI | PAOLO | Relatore |
| <input type="checkbox"/> | MORO | MARIA GIOVANNA | Giudice |
| <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> | | | |
| <input type="checkbox"/> | | | |

ha emesso la seguente

SENTENZA

- sul ricorso n. 3096/2019 depositato il 06/06/2019
- avverso AVVISO DI ACCERTAMENTO n° contro:
AGENZIA ENTRATE DIREZIONE REGIONALE LOMBARDIA

proposto dai ricorrenti:

difeso da:

difeso da:

difeso da:

- sul ricorso n. 3097/2019 depositato il 06/06/2019

pag. 1 (continua)

SEZIONE

N° 2

REG.GENERALE

N° 3096/2019 (riunificato)

UDIENZA DEL

17/01/2020 ore 09:30

N°

M 38/2/20

PRONUNCIATA IL:

17/01/20

DEPOSITATA IN
SEGRETARIA IL

09/06/20

Il Segretario

[Signature]

[Signature]



(segue)

- avverso AVVISO DI ACCERTAMENTO n° 153/2019 IRAP 2019
contro:
AGENZIA ENTRATE DIREZIONE REGIONALE LOMBARDIA

proposto dai ricorrenti:

difeso da:

difeso da:

STUDIO

difeso da:

pag. 2

SEZIONE

N° 2

REG.GENERALE

N° 3096/2019 (riunificato)

UDIENZA DEL

17/01/2020 ore 09:30

Motivi della decisione

Con ricorso del 10 maggio 2019 ha impugnato l'avviso di accertamento del 13 dicembre 2018 con cui l'ufficio ha contestato una maggiore Ires in relazione all'anno 2013, senza sanzioni applicare sanzioni amministrative.

I rilievi erano gli stessi svolti in relazione ai due anni successivi con Pvc del 19 dicembre 2017, con istruttoria svolta per il 2013 con questionario e repliche.

..... è società italiana appartenente ad un gruppo industriale cino/ungherese con sede a terzo produttore mondiale di prodotti chimici, ed opera come società distributrice.

In sintesi, l'ufficio:

- contesta la non deducibilità di parte dei costi sostenuti per acquisti provenienti dalla casa madre; lo sconto commerciale è stato convertito in sconto finanziario; in tal modo il margine operativo è stato rideterminato in diminuzione; infatti da ciò, in unione con la rettifica del campione di società comparabili, è emerso un margine operativo inferiore al margine mediano delle società comparabili; dalle società comparabili i verificatori hanno estratto un margine operativo oscillante tra 1,88% e 2,57%, ed il margine ricostruito commutando lo sconto commerciale in sconto finanziario è stato di 1,51%, a fronte di 2,01% come invece risultante dai calcoli dell'impresa; da qui un aumento di imponibile a fini Ires di 1.080.467;
- contesta ricavi non tassati, a fini ires e irap, per riaddebiti eseguiti da nei confronti della casa madre per l'utilizzo di proprio personale messo a disposizione del gruppo all'estero in occasione di trasferte; in sostanza vi è stata una riqualificazione della detta prestazione in asserito trasferimento di asset immateriali, che avrebbe giustificato da parte della casa madre royalties sul fatturato complessivo, invece che il mero riaddebito di costi sulle trasferte, per quanto maggiorati di un congruo mark up del 15%, effettivamente applicato.

Parte ricorrente contestava tutti questi rilievi e concludeva per l'annullamento dell'accertamento.

Si costituiva l'ufficio che:

- per un verso ribadiva che non si trattava di sconti commerciali offerti dalla società ungherese come corrispettivo dell'assolvimento di alcune funzioni, bensì di sconto finanziario correlato alla riduzione dei termini di pagamento, non legato ad alcuna trattativa e ragione peculiarmente commerciale, e quindi l'importo del trade discount pari a 568.100,00 viene aggiunto alla voce di costo b)6 del conto economico ed il margine di redditività viene rideterminato in euro 1.754.307,00 pari appunto a 1,51% del valore della produzione, e preso



a punto di riferimento dell'analisi del *transfert price* poi svolta, con rideterminazione dell'imponibile sulla base della linea mediana di redditività delle imprese comparabili del 2,44%;

- per altro verso rilevando e ribadendo che nel 2013 la _____ ha reso prestazioni di servizi nei confronti della controllante ungherese contabilizzando ricavi per euro 250.000,00 sulla base di un accordo sottoscritto il 10 dicembre 2013 ma reso retroattivo al 10 gennaio 2013; l'ufficio assume che si tratta di servizi strategici, posto che la società italiana orienta le scelte della _____ svolgendo vera e propria attività di consulenza, rideterminando il costo della prestazione in euro 4.330.826,00.

Con la memoria illustrativa del 24 dicembre 2019 la ricorrente ribadiva le sue valutazioni e richieste.

All'udienza del 17 gennaio 2020 veniva riunito il fascicolo n. _____ concernente gli stessi elementi di fatto, da cui emergeva secondo l'ufficio anche una maggiore irap di euro 188.884,00.

Le parti quindi discutevano e la commissione decideva.

La commissione ritiene che i ricorsi riuniti debbano essere dichiarati fondati.

I rilievi, come si è visto, sono due.

Sotto il primo aspetto l'Ufficio disconosce ai fini del *transfer pricing* lo sconto praticato dalla casa madre sulle forniture di beni e modifica la composizione del campione di società comparabili estratto dalla società al fine di verificare la congruità dei prezzi infragruppo con valori di mercato.

Deve ritenersi che le argomentazioni dell'Ufficio sono viziate di una certa genericità, sono svolte cioè sulla base di argomentazioni generaliste.

I prezzi di trasferimento sono regolati da un contratto scritto tra le parti, redatto secondo standard di mercato, né si può sostenere con certezza che il contratto non sia stato oggetto di negoziazione, in quanto è verosimile che il management della società italiana opera nell'ambito dei propri doveri gestori, alla ricerca della massimizzazione del profitto della società amministrata.

Lo sconto commerciale può trovare la sua logica in motivazioni di tipo commerciale, come la spinta alla vendita dei prodotti e ad aumentare le fette di mercato, che non possono essere liquidate in via generica, e non può essere una argomentazione decisiva il fatto che _____ commercializzi esclusivamente prodotti a marchio _____, e sia l'unica distributrice del Gruppo in Italia.

Peraltro, è corretta l'affermazione della ricorrente secondo cui la normativa tributaria non prevede alcuna illegittimità degli sconti concessi a società del gruppo che operano in esclusiva. È lo stesso art. 9 del TUIR, richiamato dall'art. 110, comma 7, del TUIR, pro-tempore vigente, che fissa i principi cardine per l'individuazione del valore normale dei beni e servizi tenendo conto degli sconti d'uso, senza eccezioni di sorta.

Si aggiunga che il punto 5.2 del contratto di distribuzione prevede che i prezzi di acquisto dei prodotti siano stabiliti mensilmente dalle parti, sulla base di ricerche espletate dalle stesse, relative alle condizioni e ai trend di mercato, oltre che sulla base di pubblicazioni ICIS, LOR e PLATT, e ciò è in linea con l'art. 9, comma 3, del TUIR, norma di riferimento per l'identificazione del valore normale nelle operazioni infragruppo.

Parte ricorrente peraltro ha affermato che la concessione di sconti è una prassi del mercato di riferimento e delle stesse società in argomento, e ciò non è stato oggetto di specifica pesa di posizione dell'ufficio.

Inoltre parte ricorrente segnala che i prezzi di vendita dei prodotti da casa madre a BC Italia, pure al netto degli sconti, sono sempre stati inferiori ai prezzi minimi quotati sui listini ufficiali ICIS, LOR e PLATT, e richiama il prospetto sub allegato 6 al ricorso introduttivo che mette a confronto i prezzi infragruppo applicati nel 2013 con i prezzi quotati sui listini anzidetti nel medesimo periodo.

Dal che si ricava altresì che lo sconto concesso a [redacted] ha una sua logica per poter competere adeguatamente rispetto ai propri concorrenti.

Da ultimo si rileva che risulta arbitrario imporre il valore mediano come quello di indiscutibile riferimento, cosa che contrasta col principio di libera concorrenza

Il *trade discount* definito in contratto è effettivo ed ha determinato un incremento concreto della base imponibile italiana, e ciò toglie senso logico alle argomentazioni dell'ufficio.

Infatti, a prescindere dalle valutazioni circa la natura dello sconto, è un fatto che lo sconto in argomento sia stato contabilizzato come componente positivo di reddito che ha concorso alla determinazione della base imponibile IRES e IRAP della Società negli anni oggetto di verifica.

Col secondo rilievo l'Ufficio riqualifica la prestazione di prestito di personale resa da [redacted], tramite propri dipendenti, alla casa madre, in un trasferimento di competenze tecniche, know-how, ossia di asset immateriali asseritamente decisivi, secondo i verificatori, per la crescita e lo sviluppo del business di [redacted].

Il prestito di personale consiste, come precisato dalla ricorrente, nella saltuaria messa a disposizione di 5 dipendenti di [redacted] tra cui una addetta alla amministrazione e contabilità, ed una addetta al supporto telefonico alla clientela presso uffici del gruppo, in un contesto in cui ciò dovrebbe essere considerato *fattore decisivo per la crescita e lo sviluppo del business della casa madre*; con un ricostruito valore della prestazione in oltre 4 milioni di Euro, in luogo di euro 250.000.

Ebbene, i concreti servizi amministrativi, di rappresentanza, public relation, reporting e in generale di support sono espressamente richiamati nella Linee Guida Ocse (paragrafo 6.12 delle Linee Guida OCSE 2017) e descritti come non facenti parte del core business della società o del gruppo, non richiedenti uso di asset/attività immateriali unici, che siano valutabili ed identificati, né l'assunzione di rischi da parte del prestatore.

L'ufficio, a differenza di quanto stabilito dalle Linee Guida OCSE, non ha specificato l'identificazione delle asserite attività immateriali, e si limita ad enunciare il fatto che sia intervenuto un prestito di personale ritenuto qualificato, senza specifici e concreti approfondimenti sul perché si tratti di know-how e competenze tecniche di rilevanza strategica, quando invece risulta logica una collaborazione tra controllante e controllata per definire le strategie di mercato.

Ne deriva che il metodo del cost plus utilizzato dalla società, uno dei metodi suggeriti dalla Linee Guida OCSE, confrontando il mark-up applicato sui riaddebiti dei costi del lavoro alla casa madre, con il margine medio accettato dalle medesime Linee Guida per prestazioni di servizi come quelle di specie (5%-8%), concludendo che la remunerazione delle prestazioni di servizi rese da _____ è in linea con i valori di mercato (15%).

Del resto il metodo utilizzato dai verificatori non è di immediata comprensione e porta a risultati francamente eccessivi e finanche inverosimili.

**

In conclusione, la commissione accoglie i ricorsi riuniti e condanna l'ufficio, stante la soccombenza, alle spese di lite che liquida in euro 3000,00 oltre rimborsi e accessori di legge.

P.Q.M.

La commissione accoglie i ricorsi riuniti e condanna l'ufficio resistente al pagamento delle spese di lite che liquida in euro 3000,00 oltre rimborsi e accessori.

Così deciso in Milano il 17 gennaio 2020

Il giudice
Dr Paolo Guidi

Il presidente
Dr Pietro Filello