

La sentenza della Corte di Cassazione n. 22010/2013

## Valore normale e transazioni infragruppo

Ai fini dell'applicazione della disciplina sui prezzi di trasferimento, è necessario fare riferimento ai criteri di determinazione del valore normale indicati dall'art. 9 TUIR. Lo ha chiarito la Cassazione con la sentenza n. 22010/2013, avente ad oggetto i tassi di interesse derivanti da finanziamenti infragruppo. La sentenza fornisce inoltre spunti in tema di onere della prova, stabilendo che l'AF è tenuta a dimostrare esclusivamente l'esistenza di transazioni infragruppo "not at arm's length" e non l'elusività dell'operazione. Per un ulteriore approfondimento, si rinvia al commento di Diego Avolio e Benedetto Santacroce, di prossima pubblicazione su *Corriere Tributario*.

*di Raffaele Rizzardi, Piergiorgio Valente - Valente Associati GEB Partners*

Transfer pricing e finanziamenti infragruppo

Le autorità fiscali pongono crescente attenzione sui prezzi di trasferimento relativi ad operazioni finanziarie intercompany, quali i finanziamenti.

Le società multinazionali ricorrono frequentemente a tali transazioni al fine di ottimizzare e razionalizzare la gestione finanziaria complessiva del gruppo.

In taluni casi, questi strumenti di ottimizzazione delle risorse finanziarie infragruppo possono diventare veri e propri strumenti di pianificazione fiscale.

Ad esempio, a seguito di "accensione" di finanziamenti passivi con una consociata estera avente sede in un Paese a fiscalità agevolata, le società assoggettate a tassazione più elevata potrebbero trasferire, nella forma di pagamento di interessi passivi, parte dei propri margini economici a imprese sottoposte a regimi fiscali favorevoli.

La disciplina del transfer pricing, e in particolare il principio dell'arm's length, si applica anche a tale tipologia di transazioni, con specifico riguardo alla congruità dei tassi di interesse applicati e alla verifica delle considerazioni sulla base delle quali sono state adottate le decisioni sui prezzi intercompany dei servizi finanziari.

Negli ultimi anni, le operazioni finanziarie infragruppo sono aumentate significativamente, sia a causa della congiuntura economica che limita e rende non conveniente il ricorso a finanziamenti esterni, sia a motivo delle opportunità e dei vantaggi che i contribuenti possono trarre da tale tipologia di operazioni.

Di conseguenza, aumentano anche i casi di contenzioso che hanno per oggetto le operazioni finanziarie intercompany, a causa della discrezionalità nella valutazione e dell'alto valore delle transazioni.

Al fine di determinare il tasso di interesse da applicare ad un finanziamento intercompany è necessario, in primo luogo, identificare il mercato rilevante.

In tal senso, la circolare n. 32/1980 dell'Agenzia delle Entrate individua come mercato rilevante ai fini dell'analisi quello del mutuante.

In particolare, la circolare italiana dispone che "in aderenza al principio di libera concorrenza, per garantire l'identità delle transazioni confrontate, in linea generale il mercato rilevante deve essere (in specie per le vendite di beni materiali) quello del destinatario dei beni oggetto della transazione.

Relativamente ai finanziamenti è, invece, il mercato del mutuante che deve considerarsi come «rilevante».

Secondo quanto disposto dalla suddetta circolare il concetto di “mercato del mutuante” deve essere “interpretato sostanzialmente e cioè deve tenersi presente il mercato sul quale sono stati attivamente raccolti i fondi oggetto del finanziamento: un mercato che non sempre coincide con quello del Paese di residenza di chi [...] assume la qualifica di «mutuante»”.

È opportuno sottolineare che parte della giurisprudenza è contraria alla tesi fornita dall’Amministrazione finanziaria con la circolare n. 32 del 1980.

A tal proposito, nella sentenza della CTP di Bolzano n. 113 del 31 ottobre 2012, avente (in parte) ad oggetto la verifica di congruità degli interessi applicati ad un finanziamento intercompany, concesso da una società italiana ad una società lussemburghese, i giudici di primo grado hanno affermato che il tasso di interesse da considerarsi *at arm’s length* “deve essere identificato con il prezzo di libera concorrenza, ossia con il tasso di interesse che sarebbe stato pattuito nello stesso periodo di tempo e luogo per il finanziamento da parte di imprese indipendenti dell’Italia verso società aventi sede in Lussemburgo, tenendo presente altresì l’ammontare del prestito, la durata del titolo, la natura e l’oggetto del negozio, la posizione finanziaria del mutuante, le garanzie prestate e i tassi medi praticati in Lussemburgo nell’anno 2006”.

La posizione della circolare n. 38/1980 deve essere interpretata nel contesto valutario e finanziario dell’epoca, quando cioè ogni Paese utilizzava la propria valuta, alle relative condizioni, che tenevano conto soprattutto del tasso di svalutazione potenziale della singola moneta. Alla fine degli anni ’70, cioè quando fu predisposta la circolare, i tassi pagati dagli imprenditori italiani per un finanziamento in lire erano dell’ordine del 20%. Ovvio che l’indebitamento in altra valuta costava meno, dato il minor rischio di svalutazione di quella divisa. Se quindi l’indebitamento in dollari costava solo il 6%, l’impresa italiana che si fosse indebitata in questa valuta avrebbe dovuto farlo alle condizioni di New York, cioè al 6%, e non a quelle di Milano, cioè al 20%.

La sentenza della Corte di Cassazione n. 22010 del 25 settembre 2013

La sentenza ha ad oggetto una controversia avente origine da un avviso di accertamento notificato dall’Amministrazione finanziaria italiana, mediante il quale sono stati recuperati a tassazione gli interessi passivi dedotti (pari a 267.621,86 euro) a seguito di un finanziamento erogato dalla società capogruppo tedesca S.G.L. CA alla controllata italiana S.G.L. C. S.p.A..

Secondo la tesi dell’Amministrazione finanziaria italiana, il tasso di interesse applicato al finanziamento infragruppo è da considerarsi “notevolmente superiore a quello medio praticato nel mercato tedesco, e risultante dai relativi bollettini ufficiali”.

Il contribuente ha proposto ricorso avverso il suddetto avviso di accertamento, il quale è stato accolto dalla Commissione tributaria provinciale di Milano.

I giudici di secondo grado hanno riformato la sentenza della Commissione tributaria provinciale ritenendo corretto l’operato dell’Agenzia delle Entrate e pertanto indeducibili gli interessi dedotti, “in presenza di una evidente operazione di transfer pricing” attuata “[...] al fine di abbattere - mediante la deduzione del relativo costo - gli utili prodotti in Italia”.

Il contribuente ha proposto ricorso per cassazione sostenendo che i giudici di secondo grado hanno ritenuto esistente, nel caso di specie, “un’operazione di transfer pricing, avente ad oggetto la lievitazione dei costi di impresa ottenuta dalla contribuente italiana corrispondendo alla società mutuante tedesca

interessi passivi ad un tasso superiore a quello di mercato, senza, peraltro accertare, ai fini di stabilire il carattere elusivo dell'operazione, se effettivamente la fiscalità in Italia fosse superiore, all'epoca dell'erogazione del mutuo, di quella in vigore in Germania, Paese di residenza del soggetto mutuante”.

Si ripropone, nel caso di specie, la discussa questione se grava in capo all'Amministrazione finanziaria l'onere di provare anche il vantaggio fiscale di gruppo derivante dallo spostamento degli utili in un Paese caratterizzato da un regime fiscale favorevole.

La Corte di Cassazione ha respinto il ricorso del contribuente sostenendo come, ai fini dell'applicazione della disciplina sui prezzi di trasferimento prevista dall'art. 110, comma 7, TUIR, è necessario individuare il cd. “valore normale”, ai sensi dell'art. 9 TUIR. Tale norma definisce il valore normale come “il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni e i servizi sono stati acquisiti o prestati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi”.

Inoltre, l'art. 9 TUIR dispone che ai fini della determinazione del valore normale è necessario fare riferimento “ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni e servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso”.

Secondo la Suprema Corte, pertanto, l'Amministrazione finanziaria ha operato correttamente in quanto ha proceduto a verificare il tasso di interesse praticato nella transazione infragruppo, facendo riferimento al cd. “mercato del mutuante”, sulla base dei bollettini ufficiali della Bundesbank tedesca.

A seguito di tale confronto, l'Amministrazione finanziaria ha accertato che il “tasso di interesse medio praticato sul mercato finanziario-creditizio, ovvero dello Stato di residenza del soggetto mutuante, è inferiore a quello adottato per l'operazione di finanziamento in commento”: pertanto, secondo l'Ufficio, i costi, rappresentati dagli interessi derivanti dal finanziamento infragruppo, sono da considerarsi “maggiorati allo scopo di accrescere gli utili della capogruppo tedesca, diminuendo quelli della consorella italiana per sottrarli alla tassazione nazionale, in palese violazione dell'art. 110, comma 7” del TUIR.

Con riferimento all'onere della prova, la Corte di Cassazione ha precisato che questo grava sull'Amministrazione finanziaria, la quale dovrà dimostrare esclusivamente l'esistenza di transazioni intercorse tra parti correlate e dello scostamento tra i prezzi intercompany praticati e quelli “di mercato”, senza la necessità di dover dimostrare l’“elusività” dell'operazione.

Al contrario, grava sul contribuente l'onere di dimostrare “non soltanto l'esistenza e l'inerenza dei costi dedotti, ma anche ogni altro elemento che consenta all'Ufficio di ritenere che la transazione sia intervenuta per valori di mercato da considerarsi normali”.

A tal proposito, i giudici della Suprema Corte hanno evidenziato come il contribuente non abbia fornito alcun elemento di prova contrario alla tesi dell'Amministrazione finanziaria e volto a dimostrare che il corrispettivo pattuito dalle parti - in termini di interessi passivi derivanti dal finanziamento infragruppo - fosse in linea con quello medio praticato sul mercato del mutuante.

Questa sentenza si inserisce, a questo proposito, nell'oscillante individuazione del soggetto tenuto a provare quanto da lui affermato. Se la controversia è arrivata in Cassazione, dobbiamo immaginare che il comparabile portato dal fisco sia stato veramente tale e non frutto di una affermazione generica e non documentata.

Un'ultima osservazione: con le regole di Basilea - ora giunte alla terza edizione - le banche sono ancor più obbligate a prezzare il credito in funzione del rating del debitore, e in un periodo di tassi base molto bassi

questo importante elemento ha un peso che può essere preponderante. Ma è stato tenuto in debito conto nel corso del giudizio?

*Copyright © - Riproduzione riservata*

[Corte di Cassazione, sez. trib., sentenza 25/09/2013, n. 22010](#)