

I prezzi di vendita

La natura degli sconti

La Commissione di giustizia tributaria di secondo grado ha chiarito che lo sconto commerciale si differenzia dallo sconto finanziario perché solo quest'ultimo viene applicato dopo l'emissione della fattura.

Rettifica esclusa

Nel caso in cui lo sconto sia, dunque, indicato in fattura, e la relativa natura commerciale sia prevista contrattualmente, l'Ufficio non può rettificare la

benchmark analysis eliminando la scontistica sul presupposto della natura di «sconto finanziario».

L'articolo 9 del Tuir

La Commissione di giustizia tributaria ricorda che lo stesso articolo 9 del Tuir, richiamato dall'articolo 110, comma 7, nel fissare i principi cardine per l'individuazione del valore normale, stabilisce che occorre tenere conto degli sconti d'uso, senza eccezioni.

Transfer pricing, l'ufficio non può annullare lo sconto commerciale

Cgt Lombardia

Solo lo sconto finanziario viene applicato dopo l'emissione della fattura

Enrico Holzmillner

Lo sconto commerciale si differenzia dallo sconto finanziario in quanto solo quest'ultimo è applicato dopo l'emissione della fattura. Laddove quindi lo sconto sia indicato in fattura, nonché la relativa natura commerciale sia prevista contrattualmente, l'ufficio non può rettificare la benchmark analysis eliminando tale scontistica sul presupposto della natura di «sconto finanziario» e facendo così risultare la

società monitorata al di fuori del «range» dei soggetti comparabili.

Questa è la conclusione che si trae dalla sentenza n. 3546/23 (presidente De Ruggero, relatore Gatti) della Cgt di secondo grado della Lombardia.

La vicenda trae origine da una verifica fiscale nella quale l'Ufficio ha contestato la congruità dei prezzi di vendita di beni praticati dalla società controllante straniera alla partecipata italiana. Tra i vari rilievi, vi è quello sullo sconto commerciale praticato dalla controllante sui prodotti forniti alla società ricorrente: per l'Agenzia uno sconto finanziario.

L'Ufficio, partendo dalla documentazione nazionale prodotta dalla ricorrente ha annullato l'«effetto sconto» che aveva contribuito a calmierare il prezzo dei beni che la società italiana aveva acquistato dalla holding straniera. Obiettivo raggiunto rettificando il campione delle società

comparabili e identificando un nuovo (più alto) valore mediano di riferimento. Modificando «al rialzo» il benchmark di riferimento, la società ricorrente è risultata avere un margine operativo inferiore a quello delle società comparate.

La motivazione alla base di tale rettifica risiede nella considerazione che tali sconti non abbiano natura commerciale, ma siano legati alle modalità finanziarie di pagamento, da considerarsi quindi come scontistica finanziaria e conseguentemente da «annullare» al fine di rendere una perfetta comparabilità nell'ambito della benchmark analysis.

Al riguardo, i giudici lombardi rilevano che, dall'analisi dei contratti prodotti in giudizio, risultano sussistere clausole separate per i termini di pagamento («advance payment credit») rispetto agli sconti commerciali («trade discount»).

Inoltre lo sconto finanziario è quello applicato dopo l'emissione della fattura, ovvero nella fase di liquidazione della somma dovuta, mentre lo sconto commerciale è quello stabilito contrattualmente e portato in detrazione in fattura (come sembra sia avvenuto nel caso trattato), indipendentemente dal fatto che lo stesso trovi la sua ragione nella quantità di merce venduta piuttosto che nei tempi concordati per il pagamento. Ma ciò che conta è che gli sconti (proprio perché riportati «in fattura») abbiano ridotto direttamente la base imponibile Iva in capo alla società italiana, entrando nei componenti di reddito e concorrendo alla determinazione della base imponibile ai fini delle imposte dirette. Base imponibile della società italiana che risulta quindi incrementata rispetto al caso in cui detti sconti non fossero stati concessi.

La Commissione ricorda che lo stesso articolo 9 del Tuir, richiamato dall'articolo 110, comma 7 (nel testo vigente), nel fissare i principi cardine per l'individuazione del valore normale, stabilisce che occorre tenere conto degli sconti d'uso, senza eccezioni.