

Nel transfer pricing disaggregazione dei costi solo con contabilità ad hoc

Corte di giustizia Milano

I costi per unità aziendale
devono seguire
una corretta allocazione

Enrico Holzmueller

Nelle rettifiche da parte degli Uffici sui prezzi di trasferimento aventi ad oggetto società con multiattività si assiste a una prassi che prevede una disaggregazione dei costi, al fine di monitorare (e sottoporre a benchmark analysis) la sola parte di business riferita alle transazioni intercompany.

Se questa procedura è in teoria valida, nella pratica va maneggiata con cura. I costi per unità aziendale devono infatti seguire una corretta allocazione, in funzione delle attività e delle caratteristiche delle stesse.

La disaggregazione dei costi è suggerita solo nei casi in cui vi sia una contabilità per centri di costo. Supponiamo che una società (tested party ai fini del transfer pricing) abbia due unità aziendali: 1) una unità commerciale (trading puro); 2) una unità produttiva (industriale).

Immaginiamo che la società in predico non abbia una contabilità per centri di costo e che la sola attività oggetto di monitoraggio ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento sia quella industriale.

Da tale esempio pare immediato come una allocazione dei costi in funzione di un driver non puntuale, quale può essere il turnover, sia foriero di risultati distorti (e, nell'esempio, penalizzante per l'area industriale). Empiricamente, è facile immaginare che l'area produttiva assorba proporzionalmente meno costi rispetto all'atti-

vità di puro trading (dove il mark-up tra acquisti e vendite è generalmente più sottile). Mentre nel caso prospettato le due aree vengono erroneamente "parificate" in termini di assorbimento di costi e di conseguente mark-up.

Nel caso di specie, con un'allocazione di costi parametrata al turnover, il mark-up sull'area industriale risulterebbe erroneamente sottostimato, e non congruo se paragonato ai comparables del settore.

Non è raro che l'agenzia delle Entrate, in caso di società con multiattività, nel tentativo di definire i costi dell'unità di business oggetto di monitoraggio ai fini del transfer pricing, e in assenza di idonea contabilità per centri di costo, utilizzi il driver più semplice, ovvero quello del giro d'affari.

Su questo particolare aspetto è intervenuta recentemente la Cgt Lombardia, con la sentenza 46/2024 (Presidente Ersilio, relatore De Domenico). I giudici milanesi arrivano alla conclusione secondo cui «l'ufficio laddove assume come criterio quello della disaggregazione dei costi ... non può arbitrariamente sottrarre in modo discrezionale e comunque non adeguatamente motivato taluni servizi resi dalla capogruppo e, sempre arbitrariamente, ripartirli in due settori di attività [nel caso esaminato: ingrosso e dettaglio] sulla base della percentuale di fatturato, incrementando così gli altri costi tanto da renderli eccessivi rispetto ai prezzi di libero mercato».

La sentenza conferma che, nei casi di multiattività, la definizione delle transazioni da monitorare deve prescindere da una semplicistica disaggregazione e riattribuzione di costi, salvo il caso dell'esistenza di idonea contabilità per centri di costo, dovendosi applicare altri correttivi (metodo, ratio, fine tuning sui costi eccetera).