

# Transfer pricing, sconti commerciali ammessi sulle forniture infragruppo

## Fisco internazionale

Il contratto di distribuzione in esclusiva non preclude aggiustamenti sui prezzi

Stop alla riqualifica dei servizi intercompany e del distacco di personale

**Massimo Bellini**  
**Enrico Ceriana**

La Cgt Lombardia 1703/14/2025 (presidente Izzi, relatore Gaudino) affronta due temi riguardanti il transfer pricing: la differenza tra sconti commerciali e sconti finanziari e la riqualifica di servizi intercompany e distacco del personale in cessione di beni immateriali.

Sul primo punto l'ufficio aveva contestato l'ineducibilità ai fini Ires e Irap di parte dei costi sostenuti dal contribuente per l'acquisto di prodotti dalla casa madre in base a una rideterminazione in riduzione del margine operativo della società dovuta alla riqualificazione in sconto finanziario dello sconto commerciale concesso dalla casa madre sulle forniture di prodotti. Lo sconto è stato escluso dal computo del margine operativo da confrontare con il margine realizzato da società comparabili. Secondo i verificatori la sussistenza di sconti finalizzati a stimolare l'acquisto di prodotti non era giustificata, poiché la società era distributore esclusivo del gruppo ed emetteva ordini di acquisto alla casa madre solo dopo aver ricevuto

le richieste dei clienti. I giudici di secondo grado hanno ritenuto infondata questa tesi e accolto il ricorso. La sentenza sottolinea l'esistenza di un contratto che disciplinava l'applicazione di sconti commerciali non parametrati ai tempi di pagamento e il fatto che i prezzi fossero in linea con le quotazioni di mercato ufficiali. Inoltre, secondo i giudici anche in presenza di un contratto di distribuzione in esclusiva l'applicazione di sconti risponde a logiche commerciali, cioè ampliare le quote di mercato.

In linea di principio, infatti, le parti di gruppi multinazionali che svolgono attività commerciali hanno obiettivi e rischi imprenditoriali propri che vanno considerati nelle verifiche, invece l'ufficio ha presunto deviazioni proprio perché la transazione era intercompany.

In secondo luogo l'ufficio riteneva che i servizi intercompany e il distacco di personale comportassero il trasferimento di competenze tecniche e *know-how* da parte della società italiana. Per tale motivo il metodo utilizzato dalla contribuente (*cost plus*) era stato disconosciuto e sostituito con royalties parametriche ai ricavi della casa madre. Secondo la Cgt, i servizi oggetto della contestazione (amministrativi, di rappresentanza, di pubbliche relazioni, reporting, e così via), sono richiamati nelle linee guida Ocse 2017 e descritti come non facenti parte del *core business* della società o del gruppo, non richiedenti uso di attività immateriali uniche, né l'assunzione di rischi da parte del prestatore. Pertanto il metodo usato era in linea con i valori di mercato, mentre il metodo scelto dai verificatori «conduceva a risultati esorbitanti». Da qui il rigetto della posizione dell'ufficio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

