



Le valutazioni tributarie nella determinazione del reddito d'impresa

di Raffaele Marcello^(*)

Al fine di evitare comportamenti elusivi ed evasivi, sovente, il legislatore tributario ricorre a parametri di valutazione di tipo matematico-forfettario per la determinazione del reddito d'impresa.

Il presente articolo prende in esame le problematiche che derivano dall'utilizzo di tali metodi di valutazione, spesso astratti, dai quali possono sorgere discrepanze tra il valore individuato dal contribuente e quello accertato dall'Amministrazione finanziaria

1. Premessa

Il tema delle **valutazioni** assume una notevole rilevanza non solo in ambito aziendalistico ma anche in ambito tributario¹.

La stessa normativa fiscale, infatti, non di rado disciplina le regole di determinazione della materia imponibile, facendo ricorso a criteri di quantificazione che, per loro natura, richiedono

^(*) Dottore commercialista e revisore contabile in Caserta. Docente di "Economia dei Gruppi e delle Concentrazioni aziendali" presso l'Università d'Annunzio di Chieti-Pescara. Componente comitato direttivo dell'IRDCEC.

¹ Rispetto al quale torna utile la consultazione degli interessanti spunti offerti da L. Guatri e V. Uckmar, *Il Progetto di ricerca QW muove i primi passi*, in "Valutazione delle Aziende" (La), n. 50/2008, pag. 7.

dei giudizi di tipo valutativo².

In altre situazioni il legislatore tributario, al fine di evitare comportamenti elusivi e/o evasivi, prevede una sostituzione dei criteri civilistico-contabili di tipo valutativo con criteri fiscali di tipo matematico-forfettario. Altre volte ancora la normativa fiscale utilizza criteri di quantificazione di natura valutativa in sede di definizione della disciplina della fase di controllo ed accertamento della base imponibile.

In tale contesto appare opportuno un cenno all'intervento normativo, recato dall'art. 1, comma 33, lettera q), n. 1), L. 24 dicembre 2007 n. 244, in forza del quale è stato modificato l'art. 109,

² È il caso del criterio del valore normale o valore di mercato, cui rinviano molteplici disposizioni normative nell'ambito dell'imposizione sui redditi (*ex multis*, art. 9 del Tuir). Tale valore può essere identificato con il prezzo di libera concorrenza ossia con il prezzo che sarebbe stato pattuito per transazioni simili da imprese indipendenti. L'art. 9, comma 3, del Tuir definisce come valore normale "il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o simili, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle Camere di Commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore". Inoltre, alcune circolari ministeriali hanno fornito criteri di valutazione alternativi, con l'avvertenza, che, quanto più approssimativo e arbitrario sarà il criterio di quantificazione e/o di suddivisione adottato, tanto meno sarà attendibile la congruità del corrispettivo prefissato.

comma 4, lettera b) del Tuir³ che permette(va) la **deducibilità extracontabile** (dunque, senza previa imputazione a conto economico) dei componenti negativi di reddito di natura estimativa (ammortamenti, svalutazioni e accantonamenti).

Il meccanismo deriva(va) dalla scelta operata nell'ambito della riforma del diritto societario (di cui al D.Lgs. 17 gennaio 2003, n. 6) di eliminare il fenomeno del cosiddetto **inquinamento fiscale del bilancio**, causato dalla possibilità di far concorrere al risultato di esercizio rettifiche di valore e accantonamenti per rischi e oneri operate per ragioni esclusivamente fiscali, ma prive, in tutto o in parte, di giustificazione secondo corretti principi contabili⁴.

Purtroppo, l'eliminazione del sistema delle deduzioni extracontabili non è stato accompagnato da una reintroduzione della possibilità "civilistica" di iscrizione in bilancio dei componenti di reddito valutati in applicazione di norme tributarie. È dunque ragionevole temere che questa situazione condurrà, nei fatti, ad un inquinamento fiscale dei conti annuali, sebbene siffatta condotta non sia più "legittimata" sul piano giuridico.

2. Valorizzazione della componente avviamento nel trasferimento d'azienda

Un "problema" di valutazione in ambito reddituale si pone nella determinazione della plusvalenza derivante dal **trasferimento dell'azienda** e, in particolare, nella valorizzazione (contabile e, quindi, anche fiscale) della componente **avviamento**⁵.

³ Disposizione introdotta con la riforma recata dal D.Lgs. 12 dicembre 2003, n. 344.

⁴ La disposizione prevede(va) anche un meccanismo di "salvaguardia fiscale", consistente nella previsione di una riserva di patrimonio netto in sospensione di imposta, volto ad evitare la distribuzione ai soci di utili non tassati formati in presenza di componenti negativi di reddito non imputati a conto economico.

⁵ Ciò in ossequio al principio che "l'azienda vale essenzialmente per quanto è capace di fruttare", considerato anche che da alcuni decenni è scomparsa, nella dottrina prima e nella pratica poi, la tendenza a diffidare della *componente reddituale*, in passato giudicata sostanzialmente poco affidabile, con la conseguente riduzione del *goodwill* ai minimi termini. Questi concetti sono riespressi anche visivamente da L. Guatri e M. Bini, *Nuovo trattato sulla valutazione delle aziende*, Milano, 2009, cui si rinvia per eventuali approfondimenti.

Sovente l'Amministrazione finanziaria utilizza il maggior valore dalla stessa già accertato ai fini dell'imposta di registro anche nell'ambito dell'accertamento in tema di imposte sui redditi, rettificando la plusvalenza da cessione d'azienda dichiarata dal contribuente con specifico riguardo alla rettifica del valore attribuito alla componente avviamento sulla base di una prova presuntiva di occultamento di una parte del corrispettivo⁶.

Tale **ragionamento presuntivo** si basa sul fatto che la mera esistenza di un differenziale tra valore accertato ai fini dell'imposta di registro (assunto, quindi, quale **valore di mercato**) ed il prezzo dichiarato in atto dalle parti sarebbe di per sé sufficiente – secondo l'Agenzia delle Entrate e secondo una parte della giurisprudenza di legittimità – a far presumere un occultamento di corrispettivi, in quanto l'esperienza mostrebbe che nelle operazioni effettuate tra imprenditori commerciali i prezzi praticati ed i valori di mercato tendono a coincidere⁷.

Il discorso per evidenti motivazioni non può essere condiviso.

Il valore così accertato ai fini dell'imposta di registro, infatti, difficilmente può ritenersi collimante con il reale valore di mercato dell'azienda trasferita, in quanto, nella normalità dei casi, tale valore viene determinato dall'Amministrazione

⁶ In tal senso recentemente cfr. Cass., sent. n. 19830 del 18 luglio 2008, in "Corriere Tributario" n. 35/2008, pag. 2849, con commento di M. Beghin, *Cessione di azienda e presunzione di corrispondenza tra prezzo e valore di mercato*. Si veda anche Cass., n. 21055 del 28 ottobre 2005, in banca dati "Big-online"; Cass., n. 4117 del 22 marzo 2002, in "Corriere Tributario" n. 26/2002 con commento di A. Renda e G. Stancati e postilla di R. Lupi; Cass., n. 4057 del 21 febbraio 2007, in banca dati "fisconline". In senso contrario si veda Cass., n. 16700 del 8 agosto 2005, in "Corriere Tributario" n. 42/2005, pag. 3333, con commento di M. Beghin.

⁷ Sul punto la Suprema Corte (Cass., n. 19830 del 18 luglio 2008, già citata) ha recentemente affermato che l'Amministrazione finanziaria sarebbe legittimata "a procedere in via induttiva all'accertamento del reddito da plusvalenza patrimoniale relativa al valore di avviamento, realizzata a seguito di cessione dell'azienda, sulla base dell'accertamento di valore effettuato in sede di applicazione dell'imposta di registro, ed è onere probatorio del contribuente superare (anche con ricorso ad elementi indiziari) la presunzione di corrispondenza del prezzo incassato con il valore di mercato accertato in via definitiva in applicazione dell'imposta di registro, dimostrando di avere in concreto venduto ad un prezzo inferiore". *Contra* si veda Comm. Trib. Reg. di Roma, sez. XXVII, sent. n. 83 del 6 luglio 2007, in banca dati "fisconline".

ne finanziaria mediante l'applicazione di mere formule matematiche, ossia attraverso criteri astratti e forfetari, lontani da una concreta indagine circa le specifiche caratteristiche del complesso aziendale trasferito, la sola in grado di rilevarne il reale valore di mercato ed in specie della componente avviamento⁸.

Inoltre, nell'ambito delle imposte sul reddito l'oggetto dell'accertamento "è molto più complesso e condizionato da tutta una serie di circostanze che con l'avviamento non hanno nulla a che vedere (onerosità del trasferimento, realizzazione di un corrispettivo, sussistenza di una plusvalenza, ecc.)"⁹.

Pertanto, è certamente più corretto – semmai – ritenere che il maggior valore dell'avviamento accertato ai fini dell'imposta di registro ben potrà essere utilizzato dall'Ufficio nell'ambito dell'accertamento in materia di imposte sui redditi, ma solo quale mero indizio per presumere in quest'ambito un maggior prezzo rispetto a quello dichiarato dalle parti, purché tale indizio sia suffragato da ulteriori elementi raccolti in sede di verifica fiscale¹⁰.

Sempre nell'ambito dell'imposizione diretta, un'altra tipologia di contestazione potrebbe riguardare non già l'importo del corrispettivo dichiarato, bensì la sua allocazione tra i diversi beni (materiali ed immateriali) che compongono l'azienda acquisita¹¹. A tal riguardo si ricorda, infatti, che in forza del **principio contabile OIC n. 24**¹², il valore dell'avviamento si determina per differenza tra il prezzo complessivamente pagato per l'acquisizione dell'azienda ed il valore corrente attribuito agli altri elementi

patrimoniali attivi e passivi che la compongono¹³.

Ne consegue che l'Amministrazione finanziaria ben può sindacare se sia congrua o meno la parte del corrispettivo imputata dal cessionario all'avviamento dell'azienda acquistata, restando onere del contribuente provare il contrario.

3. Valutazioni ai fini delle operazioni straordinarie

In riferimento alle vicende societarie che rientrano nella categoria delle cosiddette **gestioni comuni** o **straordinarie**¹⁴, quali fusioni, scissioni, trasformazioni, conferimenti ed apporti in società¹⁵, è la stessa disciplina tributaria ad escludere (salvo che per talune fattispecie) qualsiasi forma di "rilevanza fiscale", nella determinazione del reddito d'impresa, delle valutazioni dei beni trasferiti in occasione di tali vicende.

L'**operazione di fusione di società**, infatti, sotto il profilo fiscale non è idonea a produrre alcun effetto realizzativo di materia imponibile, in ragione dell'assenza di una "fuoriuscita" dei beni costituenti il patrimonio sociale dall'organizzazione produttiva nella quale sono incardinati¹⁶.

⁸ Cfr. M. Beghin, *Cessione di azienda e presunzione di corrispondenza tra prezzo e valore di mercato, op. cit.*, pag. 2852.

⁹ In questi termini si esprime A. Carinci, *Profili di rilevanza fiscale dell'avviamento (definizione, natura, circolazione, quantificazione)* (Rassegna di giurisprudenza), in "Rivista Diritto Tributario", n. 1/1996, pag. 513.

¹⁰ In tal senso cfr. Comm. Trib. Centr., n. 5016 del 5 luglio 1990, in banca dati "fisconline"; Comm. Trib. II grado Alessandria, n. 58 del 2 marzo 1989. Così sembrerebbe essersi orientata anche la stessa Amministrazione finanziaria in una risalente nota della Direzione II. DD. del 10 luglio 1978 n. 9/1437, in banca dati "fisconline".

¹¹ Cass., n. 9950 del 6 febbraio 2008, in "Corriere Tributario" n. 25/2008 pag. 2035, con commento di C. Pino, *Limiti alla ripartizione dei costi sostenuti dall'acquirente nella cessione d'azienda*.

¹² Rubricato "Le immobilizzazioni immateriali" e riferito a principi contabili formulati nel contesto di un sistema contabile tradizionale a "valori storici".

¹³ Sul punto si veda anche G. Sepio, *Imputazione del prezzo di acquisto dell'azienda e accollo di debiti aziendali tra fisiologia e patologia*, in "La fiscalità delle operazioni straordinarie d'impresa", AA. VV., (a cura di) R. Lupi-D. Stevanato, Milano, 2002, secondo cui con riferimento alle modalità di allocazione, nella contabilità dell'acquirente, del prezzo globale di acquisto dell'azienda tra i vari beni che la compongono, si ribadisce come, invero, "non ci sono al riguardo ferree regole geometriche, se non quelle della ragionevolezza e di una equilibrata discrezionalità dell'acquirente, ed è accettabile che egli tenga conto, in qualche misura, delle future vicende dei cespiti e della loro possibilità di ammortamento".

¹⁴ "Comuni", poiché si riferiscono ad accadimenti che qualsiasi impresa, a prescindere dalla dimensione e dal settore economico di appartenenza, vive con le stesse modalità; "straordinarie", in quanto si tratta di operazioni di carattere del tutto eccezionale, sia per la loro frequenza che per la rilevanza del loro impatto sull'economia delle imprese coinvolte. Su tali aspetti è d'obbligo il rinvio a A. Amaduzzi e G. Paolone, *Le gestioni comuni*, Torino, 1987.

¹⁵ Con specifico riferimento alla disciplina impositiva delle operazioni di conferimenti in natura e di apporti in società si veda, *passim*, G. Corasaniti, *Profili tributari dei conferimenti in natura e degli apporti in società*, Padova, 2008, cui si rinvia per ulteriori riferimenti bibliografici.

¹⁶ In tal senso l'art. 172, comma 1, del Tuir stabilisce che tale fattispecie "... non costituisce realizzo né distribuzione delle plusvalenze e minusvalenze dei beni delle società fuse o incorporate, comprese quelle relative alle rimanenze e il valore

Viene, pertanto, a realizzarsi una continuità dei valori fiscalmente riconosciuti di tali beni e questo indipendentemente dai valori (eventualmente maggiori) cui gli stessi vengono iscritti contabilmente dalla società incorporante o da quella che risulta dalla fusione.

Quanto, poi, alle **operazioni di conferimento**, anche in tale circostanza le valutazioni dei beni aziendali effettuate in sede di iscrizione in contabilità degli stessi da parte della società conferitaria sono destinate a non assumere alcuna rilevanza sotto il profilo fiscale, in ragione del regime di neutralità che connota tali operazioni.

Del resto in forza della nuova disciplina fiscale introdotta dall'art. 1, comma 46, lettera d) della L. 24 dicembre 2007 n. 244 (Legge Finanziaria per il 2008) è prevista la possibilità per la società conferitaria, ex comma 2-ter, art. 176 del Tuir, di optare, nella dichiarazione dei redditi relativa all'esercizio nel corso del quale è stata posta in essere l'operazione, o al più tardi, in quella del periodo d'imposta successivo, per l'applicazione¹⁷, in tutto o in parte, sui maggiori valori attribuiti in bilancio agli elementi dell'attivo costituenti immobilizzazioni materiali ed immateriali relativi all'azienda ricevuta, di una imposta sostitutiva dell'Irpef, dell'Ires e dell'Irap¹⁸.

I maggiori valori¹⁹ assoggettati ad imposta sostitutiva progressiva per scaglioni si considerano riconosciuti ai fini dell'ammortamento a partire dal periodo d'imposta nel corso del quale è esercitata l'opzione²⁰; in caso di realizzo dei beni an-

di avviamento". Quando detto con riferimento all'operazione di fusione vale anche per l'affine operazione di scissione, disciplinata dal successivo art. 173 del Tuir.

¹⁷ Con riferimento al nuovo regime opzionale di imposizione sostitutiva cfr. M. Beghin, *Conferimenti d'azienda e nuove imposte "sostitutive"*, in "Corriere Tributario" n. 3/2008, pag. 185; nonché D. Stevanato, *L'imposizione sostitutiva sulle riorganizzazioni aziendali*, in "Corriere Tributario", n. 46/2007, pag. 3740.

¹⁸ Nella stessa relazione al disegno di Legge Finanziaria per il 2008 si chiarisce che la scelta del regime di imposizione sostitutiva spetta esclusivamente alla società conferitaria e riguarda i singoli cespiti e non la plusvalenza nel suo complesso emergente dal trasferimento dell'azienda.

¹⁹ In sede di una (eventuale) successiva cessione di tali beni, ben potrebbe l'Ufficio contestare i criteri di valutazione dei singoli beni acquisiti, tutte le volte in cui tali criteri non appaiano giustificabili in termini di ragionevolezza e coerenza.

²⁰ Va, inoltre, tenuto presente che tale regime di imposizione sostitutiva è applicabile anche ai maggiori valori emergenti nel bilancio della società incorporante o risultante dalla

teriormente al quarto periodo d'imposta successivo a quello dell'opzione, il costo fiscale è ridotto dei maggiori valori assoggettati ad imposta sostitutiva e dell'eventuale maggior ammortamento dedotto e l'imposta sostitutiva versata è scomputata dall'imposta sui redditi²¹.

Infine, anche nel caso di **operazioni di trasformazione societaria** le valutazioni dei beni aziendali non assumono rilevanza nella determinazione della base imponibile.

Tale regime non trova applicazione in ipotesi di **trasformazione eterogenea** di cui all'art. 2500-septies del codice civile, tutte le volte in cui l'ente non societario risultante dalla trasformazione sia qualificabile come ente non commerciale.

Tale congettura è disciplinata dall'art. 171 del Tuir, in forza del quale i beni della società commerciale trasformata in ente non commerciale si considerano **fiscalmente** realizzati in base al loro valore normale, salvo che non confluiscono nella **parte commerciale** (*id est* azienda) dell'ente non commerciale, tutte le volte in cui quest'ultimo (seppur in via secondaria) eserciti attività di impresa.

Difatti, in base al comma 1 dell'art. 171 del Tuir la trasformazione della società commerciale in ente non commerciale (che seppur in via secondaria eserciti attività di impresa) è destinata a determinare la realizzazione di materia imponibile (plusvalenze e minusvalenze latenti) qualora i beni confluiscono nella "parte commerciale" dell'ente non commerciale²².

In altri termini, non potrà ipotizzarsi l'emersione di un avviamento tra le **plusvalenze latenti** da calcolare nella determinazione del reddito di impresa della società trasformata²³.

fusione o beneficiaria della scissione, nel caso, rispettivamente, di operazioni di fusione e scissione.

²¹ Inoltre, in forza del comma 48 dell'art. 1 della L. n. 244/2007, è prevista la possibilità di poter riallineare i valori fiscali dei beni (o di altre poste) a quelli contabili, mediante assoggettamento dei disallineamenti alle stesse imposte sostitutive previste per le operazioni straordinarie; in questo modo, assoggettando ad imposta sostitutiva le deduzioni extracontabili operate in passato, senza dover attendere le naturali vicende di recupero previste dall'attuale art. 109, comma 4, del Tuir, si intenderebbe offrire l'opportunità di passare in modo più rapido e flessibile al nuovo regime, che non consente più di fruire di deduzioni extracontabili.

²² Ciò in quanto i beni della società trasformata "fuoriescono" dal regime dei beni di impresa.

²³ In questi termini si veda G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario, parte speciale*, Padova, 2005, pag. 502, nota 38.

Nella diversa fattispecie di trasformazione eterogenea da **ente non commerciale in società commerciale**, di cui all'art. 2500-*octies* del codice civile, in forza del comma 2 dell'art. 171 del Tuir, i beni dell'ente trasformato non soggetti al regime dei beni di impresa (*id est* non facenti parte dell'eventuale "parte commerciale" di tale ente) fiscalmente si considerano conferiti nella società che risulta dalla trasformazione, con il conseguente realizzo di materia imponibile latente in base al valore normale dei beni stessi, tutte le volte in cui sia ravvisabile un reddito diverso *ex art.* 67, comma 1, lettera n) del Tuir.

4. Valutazioni nella disciplina dei prezzi di trasferimento

La tematica del **transfer pricing**²⁴ assume un ruolo strategico per le società multinazionali e allo stesso tempo costituisce un aspetto di particolare criticità per le nazioni in cui le singole società sono ubicate. Non è rara, infatti, la possibilità che, in un'ottica di riduzione del carico fiscale *worldwide* dell'intero gruppo societario, l'imponibile venga concentrato nei paesi a più bassa fiscalità (magari nei cosiddetti **paradisi fiscali**).

Attraverso tale meccanismo, quindi, i prezzi delle transazioni infragruppo vengono determinati sulla base di parametri di valutazione ancorati alle esigenze generali del gruppo multinazionale dal punto di vista gestionale, organizzativo e tributario, anziché facendo riferimento alle normali condizioni di mercato.

Immediata conseguenza di tutto ciò è il fatto che le Amministrazioni fiscali dei vari paesi pongono sempre maggiore attenzione al controllo delle operazioni tra soggetti non indipendenti, allo scopo proprio di evitare elusive erosioni della base imponibile²⁵.

²⁴ Il termine inglese *transfer pricing* indica, nella comune accezione economica, il controllo dei corrispettivi applicati alle operazioni commerciali e/o finanziarie intercorse tra società collegate e/o controllate residenti in nazioni diverse, al fine di verificare che non vi siano aggiustamenti "artificiali" di tali prezzi. Per un approfondimento, sia consentito il rinvio a M. Strata e M. Giua, "Transfer price - analisi della disciplina comunitaria dei prezzi di trasferimento", edizioni C.S.T. Gruppo Euroconference SpA, 2003.

²⁵ In ambito OCSE la *vexata questio* ha formato oggetto, come è noto, di diversi studi approfonditi da parte del Comitato per gli Affari fiscali. Il Rapporto principale in materia risale all'anno 1979 nel quale furono indicati i criteri base per la determinazione del valore normale delle operazioni intercorse tra società appartenenti allo stesso

A tal riguardo è opportuno evidenziare come, similmente agli altri Paesi industrializzati, anche l'Italia è dotata di un'apposita disciplina, contenuta nell'art. 110, comma 7, del Tuir²⁶, il quale prevede che i componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente od indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali "procedure amichevoli" previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi.

Le predette norme stabiliscono, quindi, l'irrilevanza, ai fini fiscali, dei valori concordati tra le parti nell'ambito di transazioni controllate e l'inserimento automatico di valori legali (valore normale o di libera concorrenza). Si precisa, tuttavia, che il legislatore nazionale ha attribuito rilevanza fiscale segnatamente alle operazioni poste in essere da "gruppi societari", limitandosi però, *expressis verbis* ad annoverare nella portata legislativa le sole transazioni effettuate con società non residenti nel territorio dello Stato con le quali sussista un rapporto di controllo diretto o indiretto (è preclusa, pertanto, l'applicazione di tale normativa alle operazioni infragruppo poste in essere fra imprese nazionali). Appare, dunque, evidente il problema di valutazione tributaria destinato a porsi in tale fattispecie.

gruppo, allo scopo di fornire soluzioni idonee a ridurre i conflitti sia tra le Amministrazioni fiscali sia tra quest'ultime e le imprese multinazionali. Tale documento, tuttavia, in considerazione soprattutto del notevole aumento di questo genere di operazioni è stato rivisto ed integrato dall'OCSE nel 1984 e nel 1987, fino alla stesura, nel luglio 1995, del nuovo Rapporto dal titolo: *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*.

²⁶ In riferimento al criterio di valutazione previsto da tale disposizione, in dottrina è molto discussa la natura della presunzione che opera in materia: infatti, secondo alcuni autori, la valutazione in base al valore normale dei costi o dei ricavi dipendenti dalle operazioni infragruppo con società estere è assistita da presunzione assoluta (*iuris et de iure*) che non ammette prova contraria; secondo altri, invece, tale valutazione sarebbe supportata da una presunzione "*iuris tantum*".

Infatti, in caso di rettifica fondata sull'art. 110, comma 7, del Tuir l'oggetto del contenzioso tra il contribuente e l'Amministrazione è l'individuazione del **valore normale** dell'operazione, senza che il contribuente possa far valere diverse giustificazioni come, ad esempio, l'inesistenza di vantaggi fiscali derivanti dall'applicazione di un corrispettivo divergente rispetto al valore normale²⁷. In tali casi l'**onere della prova** grava sempre sull'Amministrazione finanziaria, la quale deve provare che:

- a) ricorrono i requisiti per applicare l'art. 110, comma 7, del Tuir e
- b) vi è discrepanza tra il corrispettivo pattuito dalle parti correlate e il valore normale²⁸.

Come già anticipato, l'art. 110, comma 7, del Tuir, laddove fa riferimento alla determinazione del valore normale, richiama il comma 2 del medesimo articolo, il quale recita come segue: "Per la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi e, con riferimento alla data in cui si considerano conseguiti o sostenuti, per la valutazione dei corrispettivi, proventi, spese e oneri in natura o in valuta estera, si applicano, quando non è diversamente disposto, le disposizioni dell'articolo 9; ...".

L'art. 9, comma 3, del Tuir recepisce appunto il "principio di libera concorrenza" consigliato dall'OCSE (cosiddetto **arm's length principle**), cui si ricollega anche l'art. 9 del modello di convenzione OCSE, con riferimento al "prezzo che sarebbe stato concordato tra imprese indipendenti per operazioni identiche o similari a condizioni similari o identiche nel libero mercato"²⁹.

²⁷ Le eventuali rettifiche operate dall'Amministrazione finanziaria sui prezzi di trasferimento delle imprese associate possono generare il cosiddetto fenomeno della "doppia imposizione economica", nel caso in cui i maggiori componenti positivi di reddito accertati in un paese non siano riconosciuti quali maggiori componenti negativi nello stato di residenza dell'impresa associata controparte della transazione.

²⁸ Occorre quindi ribadire che mentre l'onere di dimostrare l'inerenza del costo grava sul contribuente, quello di dimostrare la sua incongruità grava sull'Amministrazione finanziaria. Cfr. Cass., sent. n. 22023 del 22 giugno 2006 e Cass., n. 11226 del 27 marzo 2007, rispettivamente in "il fisco" n. 44/2006, fascicolo n. 1, pag. 6897 e "il fisco" n. 30/2007, fascicolo n. 1, pag. 4471.

²⁹ La Cassazione (con la sent. n. 10082 del 2002, in banca dati "fisconline") ha stabilito che l'art. 9 del Tuir esprime un principio di portata generale per cui, in assenza di giustificazioni economiche, un'operazione che apporti ad un contribuente un vantaggio fiscale può essere contestata dall'Amministrazione finanziaria.

Tale valore si ottiene attraverso il **metodo del confronto del prezzo** (*Comparable Uncontrolled Price Method*). Secondo la datata circ. n. 32 del 22 settembre 1980, questo metodo si basa sul confronto fra il corrispettivo effettivamente pattuito per le operazioni infragruppo e quello che sarebbe stato pagato per analoghe transazioni intercorse tra imprese esterne al gruppo, indipendenti tra loro (**confronto esterno**) o tra un'impresa del gruppo ed un'impresa indipendente (**confronto interno**).

Un'eventuale differenza riscontrata tra il prezzo effettivamente praticato e l'*arm's length price* può essere il segnale dell'esistenza di elementi distorsivi nei rapporti intercorsi tra le imprese del gruppo.

In ogni caso è ammissibile anche il ricorso ad altri criteri elaborati dall'OCSE, quali metodi alternativi al confronto del prezzo:

1. **metodo del prezzo di rivendita** (*Resale Price Method*) incentrato sul prezzo al quale il bene, che è stato acquistato da un'impresa associata, è rivenduto da quest'ultima ad un'impresa indipendente. Il prezzo di rivendita deve essere ridotto di un appropriato margine lordo (cosiddetto *Resale Price Margin*). Quello che rimane può essere considerato, dopo gli opportuni aggiustamenti relativi agli altri costi connessi all'acquisto del prodotto (es. dazi doganali, spese di commercializzazione, ecc.), come *arm's length price* (prezzo di libera concorrenza)³⁰;
2. **metodo del costo maggiorato** (*Cost-plus Method*) che consiste nell'aggiungere al costo di produzione del bene, comprensivo di tutti i costi diretti e indiretti, un'adeguata percentuale a titolo di margine di profitto³¹;
3. **metodo della ripartizione dell'utile** (*Profit Split Method*) che si basa sulla ripartizione dell'utile derivante da un'operazione infragruppo, sulla base dei fattori produttivi e dei costi sostenuti dalle imprese del gruppo coinvolte nell'operazione stessa³²;
4. **metodo della comparazione dell'utile** (*Comparable Profit Method*) dove i profitti

³⁰ Questo metodo si applica quando non è possibile una comparazione in base al metodo precedente (confronto del prezzo), ed è utile nel caso di soggetti che provvedono alla sola commercializzazione dei beni. Al contrario, è sconsigliabile nel caso in cui i beni subiscano trasformazioni o vengano incorporati in prodotto più complessi.

³¹ Che ben si adatta quando non è applicabile il precedente metodo del prezzo di rivendita.

³² Caratterizzato, però, da un elevato grado di incertezza.

netti generati da un'operazione infragruppo vengono messi a confronto con quelli realizzati da imprese indipendenti che svolgono attività analoghe³³.

Non è facile dimostrare che una transazione internazionale infragruppo sia stata posta in essere con un fine elusivo: occorre, innanzitutto, risalire al valore normale del bene o servizio scambiato.

Nel caso più semplice gli elementi da cui dedurre il valore normale possono essere rilevati da li-

³³ Con il vantaggio di non essere influenzato dalle differenze funzionali intercorrenti fra le diverse società in quanto si incentra sull'esame dei singoli fattori della catena produttiva.

stini, tariffe o, qualora questi non siano disponibili, dai dati contabili.

La situazione si complica nel caso in cui:

- un prezzo di trasferimento non abbia termini di raffronto, perché realizzato su commissione (*una tantum*);
- l'oggetto dello scambio sia immateriale (servizi, consulenze, marchi, brevetti, eccetera).

Nei casi più complessi, come quelli appena citati, in cui non si possa applicare il metodo del confronto del prezzo, è utile ricorrere (come suggerisce l'OCSE) agli altri due metodi tradizionali (metodo del prezzo di rivendita e metodo del costo maggiorato).