ODC Pisa

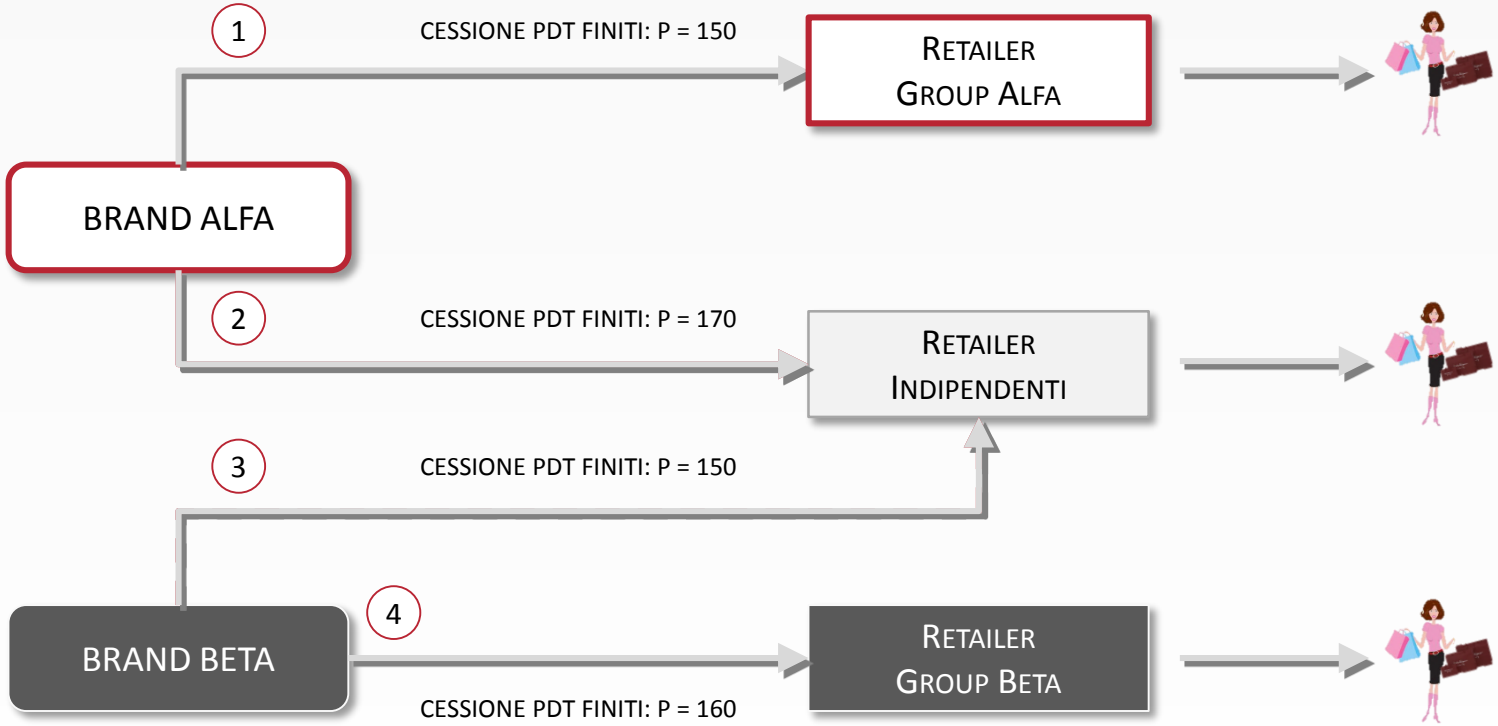
Casi di studio in materia di prezzi di trasferimento

9 Novembre 2018

BonelliErede

SELEZIONE DEI COMPARABLES

Comparable vs. Competitor



- Le differenze devono essere ragionevolmente aggiustabili (spese di trasporto vs. intangibili)
- Il competitor raramente è un comparable

Benchmarking analysis

- La benchmarking analysis si compone di 3 step

1. IMPOSTAZIONE DELL'ANALISI

- Selezione approccio (additive vs. deductive)
- Periodo temporale (contemp.vs. multiple year)
- Settore di riferimento (selezione dei codici attività)
- Ambito geografico (selezione del paesi)

2. ANALISI QUANTITATIVA

- Estrazione campione iniziale da DB
- Applicazione criteri quantitativi

3. ANALISI QUALITATIVA

- Analisi descrizione da DB
- Analisi web
- Analisi bilancio
- Interviste

Intervallo arm's length

- A volte è possibile arrivare ad un singolo risultato (prezzo o margine)
- Nella pratica si ottiene spesso un intervallo di risultati
- Il campione finale potrebbe contenere dei difetti, in termini di comparabilità, non quantificabili o aggiustabili
- … gli strumenti statistici possono aiutare a raffinare l'analisi:
  - intervallo interquartile
  - mediana
  - media
  - media ponderata

N.B. "Where the range of figures comprises results of relatively equal reliability, any point in the range satisfies the arm's length principle"

Par. 3.62, OECD Guidelines

D.M. 14.05.18 – intervallo di valori

Art. 6, comma 3, D.M. 14 maggio 2018

Se l'indicatore finanziario di un'operazione controllata […] **non rientra nell'intervallo di libera concorrenza**, **l'amministrazione finanziaria effettua una rettifica** al fine di riportare il predetto indicatore all'interno dell'intervallo […], fatti salvi il diritto per l'impresa associata di presentare elementi che attestino che l'operazione controllata soddisfa il principio di libera concorrenza, e la potestà per l'amministrazione finanziaria di non tenere conto di tali elementi adducendo idonea motivazione.

Relazione illustrativa all'art. 6, D.M. 14 maggio 2018

L'art. 6 […] stabilisce le condizioni in base alle quali l'Amministrazione finanziaria può rettificare il valore individuato dal contribuente, […] riconducendolo nell'ambito dell'intervallo di valori conformi al principio di libera concorrenza.

METODI SUI PREZZI DI TRASFERIMENTO

D.M. 14.05.18 – la selezione del metodo

Art. 4, commi da 1 a 3, D.M. 14 maggio 2018

[…] il metodo più appropriato deve essere selezionato […] tenendo conto dei seguenti criteri:

a) i punti di forza e di debolezza di ciascun metodo a seconda delle circostanze del caso;

b) l'adeguatezza del metodo [in considerazione dei fattori di comparabilità];

c) la disponibilità di informazioni affidabili […];

d) il grado di comparabilità tra l'operazione controllata e l'operazione non controllata […].

Gerarchia (soft) dei metodi
(= par. 2.3 OECD GL)

a) metodo del confronto di prezzo (CUP)

METODI TRADIZIONALI

b) metodo del prezzo di rivendita (RPM)

c) metodo del costo maggiorato (CPLM)

METODI BASATI SULL'UTILE DELLA TRANSAZIONE

d) metodo del margine netto della transazione (TNMM)

e) metodo transazionale di ripartizione degli utili

Metodo (a) da adottare prioritariamente rispetto agli altri metodi (b-e) se applicabile con lo stesso grado di affidabilità

Metodi (b-c) da adottare prioritariamente rispetto agli altri metodi (d-e) se applicabili con lo stesso grado di affidabilità

D.M. 14.05.18 – sindacabilità del metodo

Art. 4, commi da 4 a 6, D.M. 14 maggio 2018

Non è necessario applicare più di un metodo per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza.

Il contribuente può applicare un metodo diverso dai metodi descritti al comma 2, qualora dimostri che nessuno di tali metodi può essere applicato in modo affidabile per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza e che tale diverso metodo produce un risultato coerente con quello che otterrebbero imprese indipendenti nel realizzare operazioni non controllate comparabili.

Qualora un'impresa abbia utilizzato un metodo che rispetta le disposizioni dei commi da 1 a 5 per valorizzare un'operazione controllata, la verifica da parte dell'amministrazione finanziaria sulla coerenza di detta valorizzazione con il principio di libera concorrenza si deve basare sul metodo applicato dall'impresa.

Resale Price vs. TNMM

		CASE 1: IL DISTRIBUTORE SVOLGE FUNZIONI LOGISTICHE SEMPLICI	CASE 2: IL DISTRIBUTORE SVOLTE FUNZIONI LOGISTICHE COMPLESSE (FROZEN FOOD)
	TURNOVER	**1,000**	**1,200**
	COGS	600	600
RPM	**GROSS PROFIT**	**400 (40%)**	**600 (50%)**
	LOGISTIC EXPENSES	50	220
	OTHER OPEX	300	300
TNMM	**NET PROFIT**	**50 (5%)**	**80 (6.6%)**

Cost Plus (1)

+ **Ricavi derivanti dalle vendite**
  Sales revenues

– **Costo del venduto**
  Cost Of Goods Sold or COGS

= **Reddito lordo**
  Gross profit

– **Spese di esercizio (o spese operative)**
  Operating expenses or OPEX (supervisory, general, administrative)

= **Reddito operativo**
  Operating profit

+ **Ricavi non operativi**
  Non-operating revenues

– **Spese non operative**
  Non-operating expenses

– **Imposte**
  Income taxes

= **Reddito netto**
  Net profit

Cost Plus (2)

Il metodo del costo maggiorato considera innanzitutto i costi sostenuti dal fornitore di beni (o servizi) in una transazione tra imprese associate per beni trasferiti o servizi forniti ad un acquirente collegato. Un'appropriata percentuale di ricarico sui costi di produzione (cost plus mark up) è poi aggiunta a detto costo, così da ottenere un utile adeguato tenuto conto delle funzioni svolte e delle condizioni di mercato. [OECD TPG, para. 2.45]

Basato sul confronto tra il margine lordo realizzato sui costi direttamente e indirettamente sostenuti in un'operazione controllata con il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili [Decreto TP, art. 4]

$$Cost\ plus\ = \frac{Gross\ profit}{Cost\ Of\ Goods\ Sold\ (COGS)}$$

Cost Plus (3)

Art. 7, D.M. 14 maggio 2018

Ai fini della valorizzazione [dei] servizi a basso valore aggiunto è data facoltà al contribuente di scegliere un approccio semplificato in base al quale, previa predisposizione di apposita documentazione, la valorizzazione del servizio è determinata aggregando la totalità dei costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio stesso, aggiungendo un margine di profitto pari al 5% dei suddetti costi.

[…] sono considerati servizi a basso valore aggiunto quei servizi che:

a) hanno natura di supporto;
b) non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale;
c) non richiedono l'uso di beni immateriali unici e di valore, e non contribuiscono alla creazione degli stessi;
d) non comportano l'assunzione o il controllo di un rischio significativo da parte del fornitore del servizio né generano in capo al medesimo l'insorgere di un tale rischio.

Non si considerano in ogni caso a basso valore aggiunto quei servizi che il gruppo multinazionale presta a soggetti indipendenti

(Vedi OECD TPG par. 7.43 – 7.65)

Cost Plus (4)

Ai fini dell'applicazione di un metodo basato sui costi – quale il cost plus – i costi possono essere divisi in tre grandi categorie [OECD TPG, par. 2.53]:

Costi di produzione

- costi diretti (per es. costi delle materie prime)
- costi indiretti, cioè costi che – sebbene strettamente collegati al processo produttivo – possono essere comuni a numerosi prodotti o servizi (per es. costi di manutenzione di reparti che utilizzano macchinari destinati a produrre diversi prodotti)

Spese di gestione (per es. spese di supervisione, generali e amministrative)

Il metodo del costo maggiorato utilizza i margini calcolati al netto dei soli costi di produzione diretti e indiretti, mentre un metodo basato sul margine netto utilizzerà margini calcolati anche al netto delle spese operative che riguardano l'impresa nel suo complesso. [OECD TPG, par. 2.54]

Cost Plus (5)

Conto Economico Man.	Budget	Actual
Sales (A)	80	96
Cogs (B)	50	60
Gross profit (C=A-B)	30	36
OPEX (D)	10	10
Operating profit (E=C-D)	20	26
Mark-up on costs (F=C/B)	**60%**	**60%**

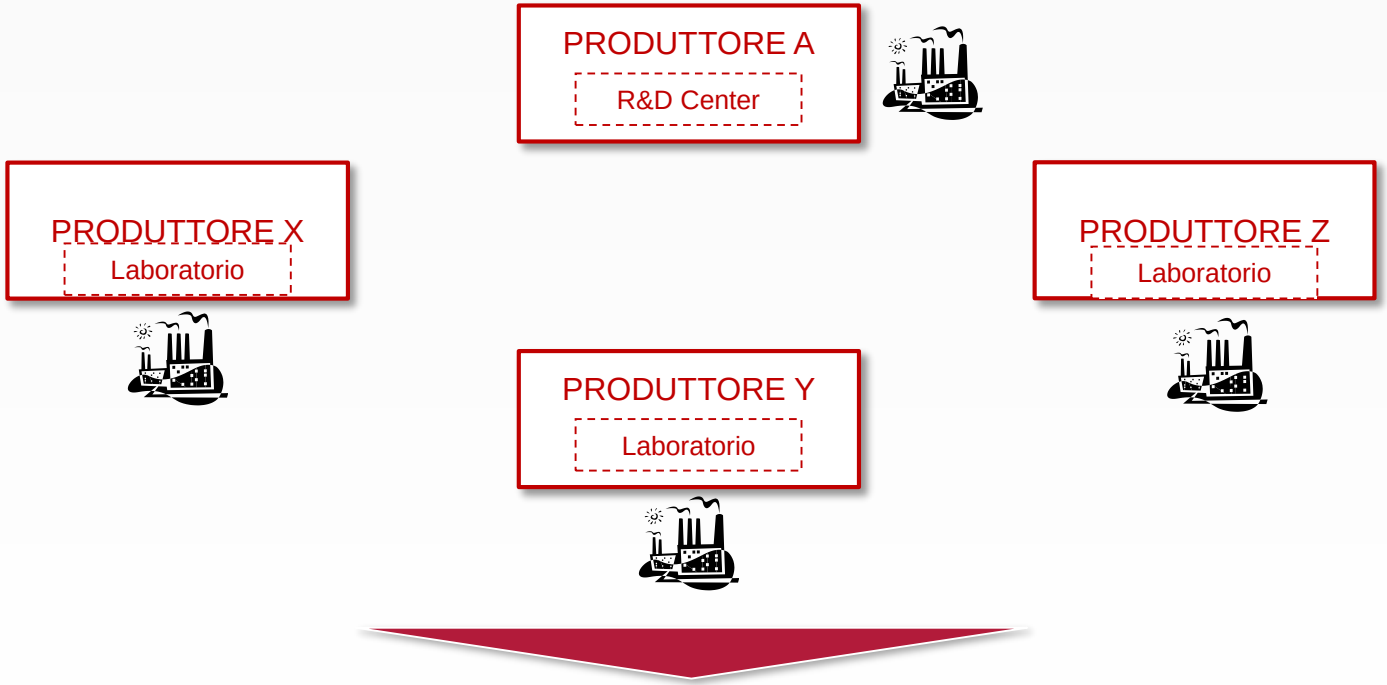
60% 60%

Arm's length mark-up= 60%

E' corretto ri-addebitare al distributore l'aumento di COGS verificatosi ad *actual* in capo al *manufacturer*?

GESTIONE DEI BENI INTANGIBILI

Modello di gestione decentralizzato



- Produttore A svolge tutta la R&D di base e sviluppo scientifico
- Nei laboratori vengono sviluppati gli adattamenti locali
- Ogni produttore vende I propri prodotti unicamente a distributori indipendenti

BUSINESS RESTRUCTURING

Cos'è un Business Restructuring?

"There is no legal or universally accepted definition of business restructuring. In the context of this chapter, business restructuring refers to the cross-border reorganisation of the commercial or financial relations between associated enterprises, including the termination or substantial renegotiation of existing arrangements"

[Par. 9.1, 2017 TPG]

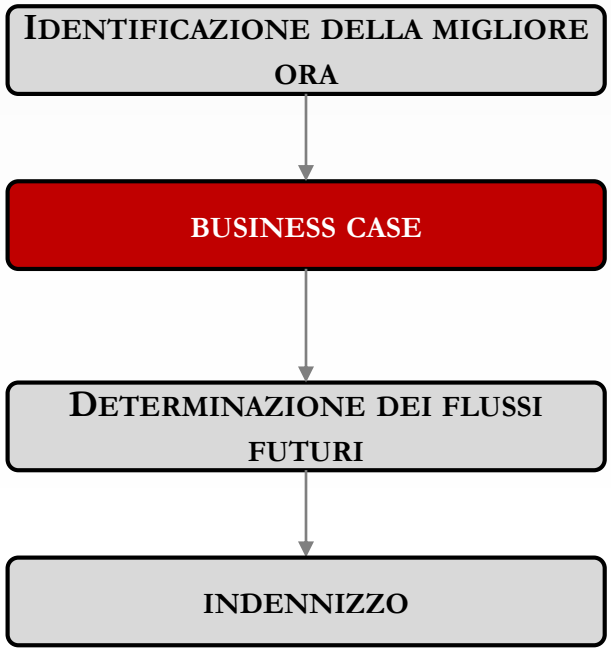
"The arm's length principle […] *should not apply differently to restructurings or post-restructuring transactions than to transactions that were structured as such from the beginning. The relevant question* […] *is whether there are conditions made or imposed in a business restructuring that differ from the conditions that would be made between independent enterprises"*

[Par. 9.9, 2017 TPG]

- Comprensione delle ragioni economiche della riorganizzazione
- Analisi del profilo funzionale *pre* e *post* riorganizzazione
- Definizione della compensazione per (a) la spoliazione di funzioni, rischi e/o *asset*; (b) conclusione e/o rinegoziazione di contratti
- Determinazione dei prezzi di trasferimento *post* riorganizzazione

Analisi delle ORA

- La ristrutturazione di un modello di business può essere valutata solo tramite una comparazione con le opzioni realistiche alternative alla ristrutturazione (c.d. *other Options Realistically Available* - ORA)
- **L'ORA non è per forza lo stesso scenario *pre* ristrutturazione**
- La differenza tra il valore dello scenario di *restructuring* e l'ORA costituisce la base per la determinazione dell'indennizzo eventualmente dovuto



Determinazione dell'(eventuale) compenso

$$\left(\text{NPV}^{*}_{\text{RESTRUCTURING}}\right) > \left(\text{NPV}_{\text{ORA}}\right)$$

NO INDENNIZZO

$$\left(\text{NPV}_{\text{RESTRUCTURING}}\right) < \left(\text{NPV}_{\text{ORA}}\right)$$

INDENNIZZO

* NPV = Net present value

- Il valore attuale netto (NPV) dipende dal tasso di attualizzazione
- Di norma vi è un interrelazione tra la determinazione dell'indennizzo e la politica di prezzi di trasferimento *pre* e *post restructuring*
- La determinazione dei flussi futuri è di norma fornita dal *Business Case*

PATENT BOX

Il patent box (1)

- Regime opzionale di tassazione agevolata dei redditi derivanti da beni immateriali (cd. «patent box») introdotto dalla Legge di Stabilità 2015
- Operativo a partire dal periodo di imposta 2015, ha natura opzionale e prevede un obbligo di permanenza quinquennale
- L'agevolazione consiste nella parziale detassazione delle seguenti tipologie di reddito:

REDDITI DERIVANTI DALL'UTILIZZO DI BENI IMMATERIALI

↓

DETASSATI AL 50%
(MISURA RIDOTTA AL 30% E 40% PER I PERIODO DI IMPOSTA 2015 E 2016)

PLUSVALENZE DERIVANTI DALLA CESSIONE DI BENI IMMATERIALI

↓

DETASSATI AL 100%
(SOGGETTO AD UN VINCOLO DI REINVESTIMENTO)

- L'agevolazione spetta a condizione che i soggetti svolgano attività di R&S finalizzate allo sviluppo, al mantenimento ed all'accrescimento del valore dei beni immateriali agevolabili.
- Le disposizioni attuative del regime sono contenute in un decreto MISE/MEF in corso di registrazione dalla Corte dei Conti.

Il patent box (2)

- Oggetto dell'agevolazione sono i redditi derivanti dall'utilizzo dei seguenti beni:
  i. **Software coperto da copyright**
  ii. **Brevetti** (concessi o in corso di concessione)
  iii. **Marchi di impresa (ESCLUSI DAL 2017)**
  iv. **Designi e modelli giuridicamente tutelabili**
  v. **Know-how giuridicamente tutelabile** (informazioni aziendali ed esperienze tecnico-industriali proteggibili come informazioni segrete)

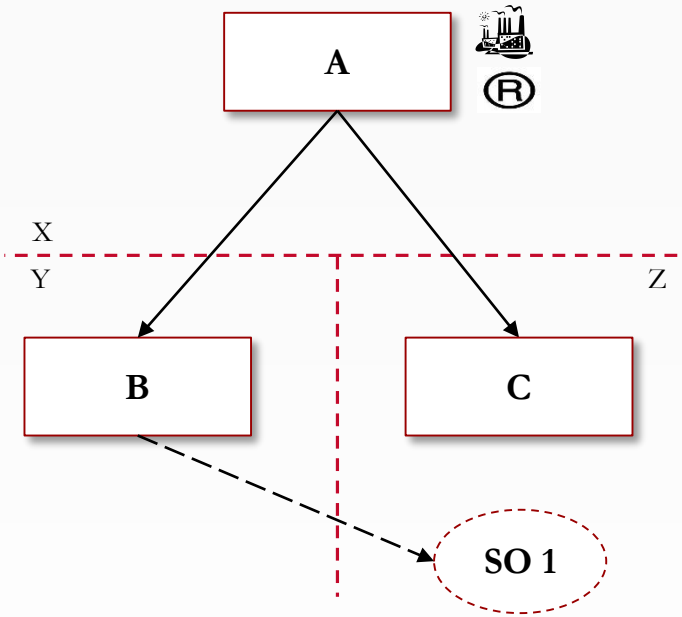
- Per le definizione dei beni immateriali agevolabili si fa riferimento alle norme nazionali, dell'UE ed internazionali in materia di proprietà industriale e intellettuale applicabili nel territorio di protezione

Il patent box (3)

1. **Nuovi interpelli per i nuovi beni intangibili**
2. **Possibili contenziosi (il nexus non è oggetto di interpello)**
3. **Alcuni operatori non hanno aderito**
4. **Credito d'imposta in caso di utilizzo indiretto**
5. **Implementazione accordi di ruling**

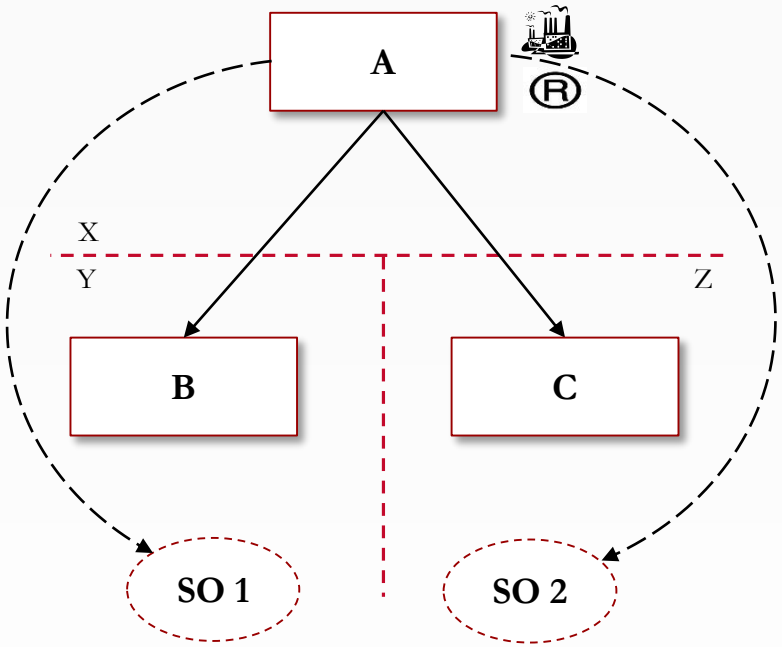
TRANSFER PRICING E STABILE ORGANIZZAZIONE

Esempio 1/2



- A, B e C appartengono al medesimo gruppo
- A è produttore, possiede gli IP e vende i prodotti a B e C
- B vende i prodotti in Y, svolge tutte le funzioni di marketing e promozione e si avvale di propri agenti che concludono i contratti in nome e per conto di B
- C vende i prodotti in Z, svolge tutte le funzioni di marketing e promozione e si avvale di propri agenti che concludono i contratti in nome e per conto di C. Inoltre, alcuni agenti di B svolgono la propria attività in Z concludendo contratti in nome e per conto di B
- Presunta stabile organizzazione, SO 1, a cui devono essere allocati una parte dei ricavi generati e dei costi sostenuti afferenti l'attività prestata dagli agenti di B in Z

Esempio 2/2



- A, B e C appartengono al medesimo gruppo
- A è produttore, possiede gli IP e vende i prodotti a B e C
- Un manager di A si reca presso B e C per dirigere le attività *day-by-day* di B e C, assumendo le decisioni strategiche del business e fornendo attività di consulenza per lo sviluppo del mercato in Y e Z

- Presunte stabili organizzazioni in Y e Z di A, SO 1 e SO 2. Una parte dei ricavi e dei costi sostenuti da B e C e generati dal manager, devono essere allocati a SO 1, SO 2 e A

- Una soluzione per mitigare l'esposizione in Y e Z di A potrebbe essere l'attribuzione ad A di una commissione sui servizi prestati ad alto valore aggiunto in ottemperanza al principio dell'arm's length

Grazie per l'attenzione

Contatti:

francesco.scandone@belex.com