



***Il Transfer Pricing nelle operazioni di
internazionalizzazione
CASE HISTORY – CASE STUDY***

Dott.ssa Beatrice Olini
Dottore Commercialista in Brescia

Brescia, 18 ottobre 2023



1) Principi base in materia di *Trasfer Pricing*



Transfer Pricing (1/2)

Il presupposto per l'applicazione della disciplina del *transfer pricing* è che vi siano delle operazioni di natura commerciale o finanziaria intercorrenti tra **imprese appartenenti allo stesso gruppo multinazionale localizzate in Paesi diversi**.

Il prezzo applicato nelle operazioni infragruppo va confrontato con il prezzo che **parti indipendenti** avrebbero praticato a **parità di condizioni** secondo il cosiddetto “**principio di libera concorrenza**” o “*arm's length principle*”.





Transfer Pricing (2/2)

• Discrezionalità applicativa

Secondo le Linee Guida OCSE, il *transfer pricing* non è una scienza esatta, ma richiede un attento giudizio ed una disamina accurata, sia da parte dell'amministrazione finanziaria che da parte del contribuente («*transfer pricing is not an exact science but does require the exercise of judgment on the part of both the tax administration and taxpayer*»).

• Presupposto oggettivo

Dal punto di vista **oggettivo**, le operazioni infragruppo rilevanti ai fini dell'applicazione della disciplina sul *transfer pricing* sono quelle aventi una valenza reddituale e possono avere ad oggetto:

- Cessioni di beni materiali;
- Cessioni di beni immateriali (es. brevetti, marchi, know-how, software) o concessione in licenza degli stessi;
- Prestazioni di servizi;
- Finanziamenti o altre operazioni di natura finanziaria (es. prestazioni di garanzie, *cash pooling*, ecc.).

• Presupposto soggettivo

Dal punto di vista **soggettivo**, la disciplina del *transfer pricing* si applica alle operazioni commerciali o finanziarie tra due o più imprese c.d. associate, in quanto legate da un vincolo di controllo (di diritto o di fatto o contrattuale), residenti in Paesi diversi.



Fonti internazionali

- **Linee Guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento**

La versione originale delle Linee Guida sul Transfer Pricing per le Imprese Multinazionali e l'Amministrazione Fiscale (di seguito "le Linee Guida OCSE") è stata approvata dal Comitato per gli affari fiscali il 27 giugno 1995 e dal Consiglio dell'OCSE il 13 luglio 1995 per la pubblicazione. Le Linee Guida sono state periodicamente aggiornate. L'ultima edizione delle Linee Guida OCSE è stata pubblicata nel mese di gennaio 2022, recependo le modifiche sull'applicazione dell'approccio ai beni immateriali di difficile valutazione ("Hard-to value intangibles Approach"), nonché le nuove linee guida sui prezzi di trasferimento per le transazioni finanziarie.

- **Modello di Convenzione OCSE per evitare le doppie imposizioni**

Art. 9: «*Allorché (...) le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni convenute o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle imprese, ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati in conseguenza*».

- **BEPS Actions (in particolare 8-10 e 13)**

Il progetto **BEPS** ("Base erosion and profit shifting"), consiste in un *Action Plan*, elaborato nel 2013 dall'OCSE e dal G20, per affrontare il tema legato alla diminuzione della base imponibile, attraverso lo spostamento "artificioso" dei profitti.

Nell'ottobre 2015 l'OCSE ha pubblicato il c.d. BEPS «*Final Report*» in esecuzione dell'*Action Plan* specifico, caratterizzato da un approccio basato sui tre pilastri della **coerenza**, della **sostanza** e della **trasparenza**.



Fonti nazionali (1/4)

Art. 110, comma 7 del TUIR

*«I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, **sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito.***

*La medesima disposizione **si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600.** Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, possono essere determinate, sulla base delle migliori pratiche internazionali, le linee guida per l'applicazione del presente comma».*

N.B.: l'art. 5, comma 2, del D. Lgs. n. 147/2015 (cd. «Decreto internazionalizzazione») ha stabilito che la disciplina sul *transfer pricing* di cui all'art. 110, comma 7 del TUIR, va interpretata nel senso che la relativa disciplina non si applica alle transazioni tra società appartenenti allo stesso gruppo residenti in Italia (cd. “***transfer pricing interno***”). Tale norma ha posto fine a dubbi interpretativi che consentivano all'Amministrazione finanziaria italiana di procedere in alcuni casi ad estendere l'applicazione dell'art. 110, comma 7, del TUIR a transazioni infragruppo poste in essere tra imprese residenti nel territorio nazionale.



Fonti nazionali (2/4)

➤ **Art. 110, comma 7 del TUIR** (post modifica D.L. 50/2017)

1. Si abbandona il riferimento al concetto di “**valore normale**” ex art. 9 TUIR, inteso come «prezzo mediamente praticato in condizioni di libera concorrenza per beni e servizi della stessa specie o simili, nel medesimo stadio di commercializzazione e nello stesso tempo e nello stesso luogo in cui i beni o i servizi sono stati acquisiti» (se possibile riferendosi a listini o tariffe: confronto interno ed esterno).
2. Al fine di adeguare la disciplina domestica in materia di prezzi di trasferimento alle indicazioni emerse in sede OCSE nell’ambito dei lavori del progetto *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), si passa al criterio OCSE dell’**arm’s length** ex art. 9 Modello Convenzione OCSE, inteso come «prezzo applicato sulle medesime transazioni da imprese indipendenti, non legate da particolari rapporti e relazioni».
3. La nuova norma prevede, infatti, che «i componenti del reddito [...] sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti **operanti in condizioni di libera concorrenza** e in circostanze comparabili [...]».



Fonti nazionali (3/4)

➤ D.M. 14 maggio 2018: Linee Guida applicative

- Il 23 maggio 2018 è stato pubblicato in G.U. il decreto 14 maggio 2018 (di seguito “Decreto TP”), che contiene le **linee guida del MEF in materia di prezzi di trasferimento** per le operazioni transfrontaliere poste in essere tra imprese associate.
- Il Decreto è il frutto del **lavoro coordinato** tra Ministero, Agenzia delle Entrate e Guardia di Finanza, con cui sono state emanate disposizioni sull'**applicazione del principio di libera concorrenza** nell'ordinamento italiano, in linea con i più recenti orientamenti dell'OCSE.
- Il testo del Decreto, che si compone di 9 articoli, prima di giungere alla versione definitiva, è stato sottoposto a **consultazione pubblica**, attraverso la quale sono pervenuti numerosi **contributi e proposte di modifica** da parte degli operatori del settore.

Fonti nazionali (4/4)

➤ **Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 23 novembre 2020**

- Il Provvedimento del 23 novembre 2020, che ha sostituito integralmente il precedente Provvedimento del 29 settembre 2010, ha introdotto una serie di innovazioni ai requisiti della Documentazione che i contribuenti devono rispettare per poter beneficiare della cosiddetta *penalty protection* a partire dall'anno di imposta in corso alla data del 23 novembre 2020 (*i.e.* FY2020 per i contribuenti con esercizio solare);
- Tra le novità più importanti introdotte dal nuovo Provvedimento vi è la previsione della firma digitale della Documentazione (Documentazione Nazionale e Masterfile), con apposizione della marca temporale entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi;
- In data 26 novembre è stata pubblicata la Circolare n. 15/E, con la quale l'Agenzia delle Entrate ha fornito importanti chiarimenti in merito alla nuova disciplina degli oneri documentale introdotta dal Provvedimento del 23 novembre 2020.



2) Analisi di comparabilità



I fattori di comparabilità (1/6)

- Come riportato all'interno delle Linee Guida OCSE, da ultimo aggiornate in data 20 gennaio 2022: «***the comparability analysis is at the heart of the application of the arm's length principle***» e consiste nel processo logico-sistematico che pone a confronto le caratteristiche di un'operazione *intercompany* con le caratteristiche osservabili in operazioni tra soggetti terzi indipendenti.
- Le caratteristiche economicamente rilevanti (o fattori di comparabilità) che devono essere identificate ed analizzate nell'ambito delle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate allo scopo di delinearne in modo accurato i relativi tratti distintivi sono le seguenti:
 - **Caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati:** al fine di fornire una descrizione circa i beni fisici, i relativi attributi, qualità e peculiarità; nell'ipotesi della prestazione di servizi, la tipologia ed entità dei servizi; nel caso di beni immateriali, la forma giuridica della transazione - concessione di licenza o vendita - nonché la tipologia del bene - brevetto, marchi o *know-how*. I confronti di queste caratteristiche potrebbero essere utili nel delineare la transazione e nel determinare la comparabilità di transazioni tra imprese associate e transazioni tra parti indipendenti.

I fattori di comparabilità (2/6)

- **Analisi funzionale:** mira a analizzare le attività economicamente significative e le responsabilità assunte, i beni strumentali utilizzati e i rischi assunti dalle controparti coinvolte nella transazione infragruppo oggetto di analisi. Per delineare la transazione tra le imprese associate e per determinare la loro comparabilità con una transazione tra parti indipendenti o tra un'entità associata e un'entità indipendente, è necessario quindi effettuare un'analisi funzionale. Il fine ultimo è quello di identificare come sia generato il valore da parte del gruppo nel suo complesso, l'interdipendenza tra le funzioni svolte dalle imprese associate nei rapporti con il resto del gruppo e il contributo apportato dalle singole imprese associate alla creazione di tale valore.

Step 1.

Individuazione dei driver della creazione del valore



Step 2.

Individuazione di funzioni, rischi e assets relativi a ciascun driver di valore





I fattori di comparabilità (3/6)

Funzioni svolte:

- Ricerca e Sviluppo;
- Produzione / Controllo qualità;
- Attività e strategie di marketing;
- Vendita e distribuzione;
- Assistenza post vendita;
- Servizi amministrativi, finanziari, legali.

Rischi assunti:

- Rischio di Ricerca e Sviluppo;
- Rischio di mercato;
- Rischio di garanzia e di responsabilità di prodotto;
- Rischio di magazzino;
- Rischio di credito;
- Rischio di cambio.

Assets utilizzati:

- Immobilizzazioni immateriali: marchi, brevetti, *know-how* di prodotto/processo, *customer list*;
- Immobilizzazioni materiali: terreni e fabbricati, attrezzature e macchine produttive e d'ufficio, laboratorio R&D, magazzini.



I fattori di comparabilità (4/6)

- **Termini contrattuali**, *i.e.*, le condizioni applicate all'operazione *intercompany* che definiscono le responsabilità, i rischi sostenuti e gli utili attesi derivanti dalla transazione per ciascuna delle controparti coinvolte. Inoltre, nel caso in cui la transazione sia stata formalizzata dalle imprese associate mediante un contratto scritto, verranno riportati i contenuti essenziali che regolano l'operazione, es. i termini di validità, oggetto, gli obblighi e i diritti delle parti, il compenso pattuito, etc.
Tuttavia, è improbabile che i contratti scritti da soli riescano a fornire tutte le informazioni necessarie per l'analisi sui prezzi di trasferimento o a fornire con sufficiente dettaglio le informazioni relative alle condizioni contrattuali rilevanti. Ulteriori informazioni vengono ottenute considerando l'evidenza fornita dalle relazioni commerciali e finanziarie rivelate dalle condizioni economicamente rilevanti espresse dalle altre quattro categorie.



I fattori di comparabilità (5/6)

- **Condizioni economiche** nelle quali l'operazione *intercompany* avviene, ivi inclusi i lineamenti generali dei mercati di riferimento. Ai fini della comparabilità, è necessario che i mercati nei quali operano le imprese indipendenti e quelle associate non presentino differenze che abbiano un effetto significativo sul prezzo o presentino differenze per le quali possano essere effettuate rettifiche adeguate.

Tra gli elementi che potrebbero provocare differenze inconciliabili vi sono es. la localizzazione geografica; la dimensione, il grado di concorrenza e di regolamentazione sui mercati; la disponibilità (e relativi rischi) di beni e servizi sostitutivi; i livelli di domanda e offerta; il potere d'acquisto dei consumatori; i costi di produzione, di lavoro e di capitale; i costi legati alla logistica; la fase di commercializzazione (per esempio dettaglio o ingrosso); etc.

I prezzi di libera concorrenza possono variare in diversi mercati anche per transazioni riguardanti gli stessi beni o servizi; quindi, per ottenere la comparabilità, è necessario che i mercati nei quali operano le imprese indipendenti e quelle associate non presentino differenze che abbiano un effetto significativo sul prezzo o presentino differenze per le quali possano essere effettuate rettifiche adeguate.



I fattori di comparabilità (6/6)

- **Strategie di *business* perseguite** dalle parti coinvolte nelle transazioni infragruppo le quali considerano molteplici aspetti di un'impresa quali l'innovazione e lo sviluppo di nuovi prodotti, il grado di diversificazione, l'avversione all'assunzione del rischio, la valutazione dei cambiamenti politici, le modalità di ingresso nel mercato, etc. Le strategie possono essere generiche dell'impresa ovvero specificamente riferite all'operazione *intercompany* oggetto di analisi.

Le strategie aziendali devono essere considerate nel delineare la transazione e nel determinare la comparabilità ai fini dei prezzi di trasferimento.

- La misura in cui ciascun fattore di comparabilità risulta essere economicamente rilevante in una particolare transazione dipende dalla misura in cui sarebbe presa in considerazione da imprese indipendenti nel valutare i termini della medesima transazione qualora avvenisse tra di loro.



Il concetto di rischio nel *Transfer Pricing*

- Il rischio è presente (sebbene in misura diversa) in tutte le attività economiche: generalmente maggiore è il rischio di un'attività e maggiore sarà il rendimento/le perdite.
- Per verificare se l'attribuzione del profitto in una transazione *intercompany* è adeguato e pertanto in linea con il principio di libera concorrenza è importante esaminare il profilo di rischio di ciascuna controparte coinvolta nell'operazione oggetto di analisi.
- Vi possono essere delle difficoltà di carattere pratico che non permettono di identificare agevolmente i rischi, la loro portata e il soggetto che effettivamente li sostiene.
- A tal fine l'analisi della catena del valore costituisce il punto di partenza per l'identificazione dei rischi insieme al processo per l'analisi dei rischi così come definito dalle Linee Guida OCSE 2022 (par. 1.60 e ss.).



L'analisi dei rischi: il cd. approccio a sei step (1/2)

- **Step 1 – Identificazione dei rischi specifici ed economicamente significativi.**
- **Step 2 – Assunzione contrattuale dei rischi:** determinazione di come specifici rischi economicamente significativi, vengano contrattualmente assunti dalle parti correlate nella transazioni in analisi.
- **Step 3 – Analisi funzionale del rischio:** tramite l'analisi funzionale, si vanno ad identificare quelle entità correlate che controllano e gestiscono il rischio, ne sopportano gli effetti, siano essi positivi e/o negativi, hanno la capacità per gestire e sostenere il rischio.
- **Step 4 – Analisi degli step 2 e 3:** interpretazione delle informazioni fornite nei due step precedenti, al fine di poter verificare che l'assunzione contrattuale dei rischi sia coerente con i comportamenti attuati dalle parti.



L'analisi dei rischi: il cd. approccio a sei step (2/2)

- **Step 5 – Allocazione del rischio:** nella situazione in cui la parte correlata che assume il rischio, sulla base di quanto definiti negli step da 1 a 4, non abbia la capacità di sostenere il rischio ovvero non sia in grado di governarlo, tale rischio dovrebbe essere attribuito alla parte che invece possiede tali ultime caratteristiche.
- **Step 6 – Determinazione del prezzo della transazione:** viene determinata la remunerazione della transazione in esame, considerando gli effetti dell'assunzione del rischio (siano essi finanziari o meno), al fine di remunerare in maniera corretta le funzioni di gestione del rischio.



3) I metodi di *Transfer Pricing* - cenni

I cinque metodi di *Transfer Pricing* (1/2)

- Le Linee Guida OCSE e la prassi amministrativa italiana hanno individuato una serie di metodologie che permettono di quantificare il prezzo di libera concorrenza da applicare alle transazioni *intercompany*. I metodi attualmente previsti sono i seguenti:

Metodi Tradizionali

Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)

Resale Price Method (RPM)

Cost Plus Method (CPM)

Metodi Redditali

Transactional Net Margin Method (TNMM)

Transactional Profit Split Method (TPSM)

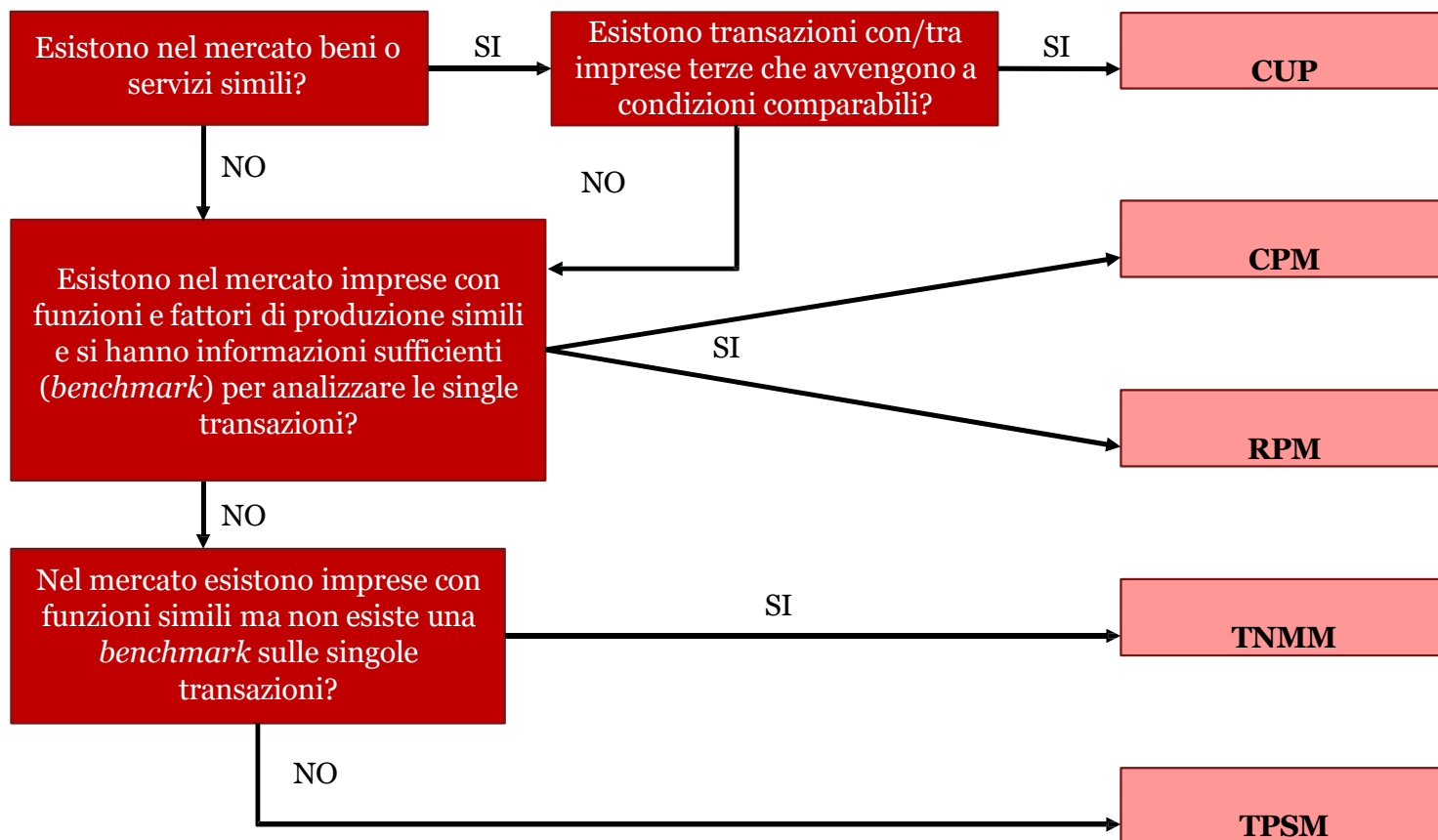


I cinque metodi di *Transfer Pricing* (2/2)

- Per valutare l'adeguatezza di un metodo ai fini dell'analisi della natura *arm's length* della remunerazione prevista in un'operazione controllata è necessario considerare i seguenti elementi:
 - La natura della transazione controllata in esame;
 - La disponibilità di informazioni affidabili;
 - Il grado di comparabilità tra la transazione controllata e la transazione intercorsa tra soggetti terzi indipendenti.

- Non esiste una vera gerarchia tra i metodi; tuttavia nell'ipotesi in cui, alla luce degli elementi sopra elencati, siano applicabili parimenti un metodo tradizionale e un metodo reddituale, il primo (in particolare il CUP) è considerato preferibile – anche secondo il Decreto TP sancisce che a parità di applicabilità, la preferenza è nei metodi tradizionali rispetto a quelli reddituali. Ciò in quanto un metodo tradizionale fornisce una stima diretta del prezzo che le parti avrebbero pattuito sul libero mercato in alternativa alla transazione controllata.

I metodi di *Transfer Pricing* in sintesi





I metodi di *Transfer Pricing* in sintesi

Metodi	Punti di forza	Punti di debolezza	Utilizzo
<i>Comparable Uncontrolled Price Method</i>	Perfetto prezzo di libera concorrenza	Richiede elevata comparabilità di tutti i fattori	Qualsiasi transazione + interessi + <i>royalty</i>
<i>Resale Price Method</i>	Meno sensibile alle differenze di prodotto	Richiede dettagli informativi sulle riclassificazioni del bilancio	Società distributrici, commerciali, agenti
<i>Cost Plus Method</i>	Meno sensibile alle differenze di prodotto	Richiede dettagli informativi sulle riclassificazioni del bilancio	Società produttrici, servizi
<i>Transactional Net Margin Method</i>	Permette confronti anche con funzioni e prodotti diversi	Necessario utilizzo database	Qualsiasi transazione, se disponibili informazioni
<i>Transactional Profit Split Method</i>	Metodo concettualmente ottimale	Processo di determinazione complesso	Entrambe le parti posseggono intangibili specifici



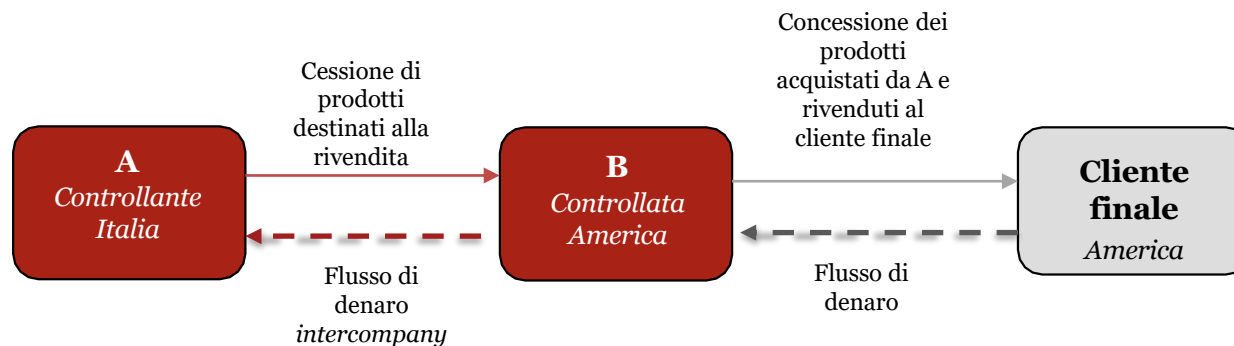
4) Casi pratici



4.1 – Attività di distribuzione

Attività di distribuzione

- Il Gruppo AB è *player* mondiale nelle attività di R&D, produzione e commercializzazione di prodotti relativi al settore della cosmetica.
- La società italiana A, nel ruolo di *fully fledged manufacturer*, cede alla propria controllata americana B, nel ruolo di *limited risk distributor*, prodotti cosmetici realizzati da A, al fine che B li rivenda direttamente nel mercato americano dove è situata. B non effettua alcun tipo di lavorazione sui prodotti acquistati da A.
- B non compie operazioni comparabili alla transazione in essere con A, in termini di mercati serviti, stadio di commercializzazione e tipologia di beni nei confronti di soggetti indipendenti.





Attività di distribuzione

Analisi di comparabilità

- **Caratteristiche dei beni:** i prodotti infragruppo acquistati da B e commercializzati nel territorio americano sono diversi tipi di cosmetici di elevata qualità.
- **Termini contrattuali:** la transazione *intercompany* in esame non è regolata da un contratto sottoscritto dalle parti, ma i prodotti vengono venduti da A a B di volta in volta secondo ordini di acquisto.
- **Condizioni economiche:** il settore cosmetico è in continua crescita ed è molto reattivo; infatti continua ad investire in ricerca e sviluppo ed in personale per rafforzare il proprio *know-how* produttivo.
- **Strategie d'impresa:** le ragioni che hanno spinto la società capogruppo A a porre in essere la transazioni *intercompany* oggetto di analisi, nascono dalla volontà del Gruppo AB di presidiare in maniera diretta il mercato americano, stabilendo una società che potesse curare i rapporti commerciali con i clienti *private label* in loco, al fine di ottenere una copertura capillare del mercato nord-americano.

Attività di distribuzione

Analisi funzionale

Funzioni svolte	A	B
Produzione	X	-
Strategia e pianificazione	X	L
Ricerca e sviluppo	X	-
Selezione dei fornitori di materie prime e merci	X	-
Marketing ed attività promozionali	X	X
Monitoraggio del mercato italiano	X	-
Monitoraggio dei mercati esteri	X	L
Vendita e distribuzione	-	X
Customer service	X	L
Svolgimento servizi amministrativi, finanziari e legali	X	L
Trasporto (consegna o spedizione)	-	-
Controllo qualità dei prodotti finiti	X	-
Rischi assunti	A	B
Rischio di cambio	-	X
Rischio di mercato	X	X
Rischio di magazzino	X	-
Rischio di prezzo delle materie prime	L	-
Rischio correlato alla difettosità dei prodotti	X	-
Rischio di garanzia	X	-
Rischio di credito rispetto al mercato	X	X
Beni strumentali utilizzati	A	B
Know-how di prodotto e processo	X	-
Terreni e fabbricati	X	-
Impianti, macchinari e macchina d'ufficio	X	-



Attività di distribuzione

Scelta del metodo

- Stante la mancanza di transazioni comparabili CON o TRA imprese indipendenti, l'applicazione di un metodo tradizionale non è ritenuta possibile. In particolare:
 - il CUP non è applicabile perché B non acquista prodotti da soggetti terzi e A non li vende a distributori terzi e non ci sono informazioni disponibili sul mercato circa i listini prezzi praticati da imprese indipendenti;
 - il CPM non è applicabile in quanto non idoneo a testare il margine di profitto delle distributrici estere, quali B né è possibile testare i margini conseguiti da A poiché il suo profilo funzionale non è quello di mero produttore;
 - il RPM è stato valutato ai fini della selezione del metodo per la determinazione della conformità al principio del prezzo di libera concorrenza della transazione oggetto di analisi, in quanto B è stata caratterizzata quale società distributiva. Tuttavia, l'assenza di dati comparabili affidabili sui margini lordi realizzati dalle società comparabili ha portato all'esclusione di tale metodo in favore del metodo TNMM.

Attività di distribuzione

Scelta del metodo

- Nella transazione in esame si ritiene applicabile il **TNMM**, poiché tale metodo si basa sul confronto di indici che si riferiscono a margini netti (già comprensivi cioè di tutti i costi), ed è quindi meno sensibile, rispetto ai metodi tradizionali, a eventuali (limitate) differenze funzionali tra B e il campione di distributori indipendenti.
- Essendo B la parte che presenta un profilo funzionale meno complesso, sulla base dell'analisi funzionale svolta, viene scelta tale società come *tested party*.

Attività di distribuzione

Applicazione del metodo

- L'applicazione del TNMM può comportare la scelta tra differenti tipi di Profit Level Indicator (PLI). Nella selezione del PLI corretto si deve considerare l'attività svolta dalla *tested party* nella transazione in esame.
- Considerando la transazione *intercompany*, si è ritenuto corretto scegliere quale PLI il **Margine Operativo (OM)** di B (EBIT / Totale Valore della produzione) in quanto il denominatore è il fatturato complessivo di B ed è ottenuto principalmente terzi.
- La ricerca viene effettuata attraverso un processo metodologico di selezione basato sull'applicazione di criteri automatici, quantitativi e qualitativi presenti in appositi *database*, che estraggono, nel caso di specie, informazioni concernenti distributori operanti nel settore della cosmetica nel mercato americano.



Attività di distribuzione

Applicazione del metodo

Screening	Dettagli dello screening	Società rimanenti dopo aver applicato lo screening
Country	North America	31.295
AND		
Codici SIC	51**: Wholesale trade, durable goods 591*: Drug stores and proprietary stores 5961: Catalog and mail-order houses 5963: Direct selling establishment 5999: Miscellaneous retail stores, not elsewhere classified	568
AND		
Automatic Screenings	Sono state incluse: <ul style="list-style-type: none">– Società attive;– avere un indicatore di indipendenza (BvD Independence indicator) uguale a A+, A, A- e in cui tutti gli azionisti con quote superiori al 25% sono persone fisiche o dipendenti;– Società che hanno a disposizione il valore del Turnover e dell'EBIT per tutti gli anni del triennio 2019-2021;– Società che hanno un valore di EBIT positivo per tutti gli anni oggetto del triennio.	46
Qualitative Screening	BD Review e Controllo delle informazioni contenute su internet	8

Attività di distribuzione

Analisi dei risultati

- Sulla base delle analisi svolte negli steps precedenti, si arriva ad un *range* necessario a verificare il livello di profittabilità netta sulle vendite della società B - selezionata quale *tested party* – e che risulta essere pari a 1,55%.

	Media Ponderata OM
Maximum	11,32%
Upper quartile	10,16%
Median	3,95%
Lower quartile	1,17%
Minimum	0,72%

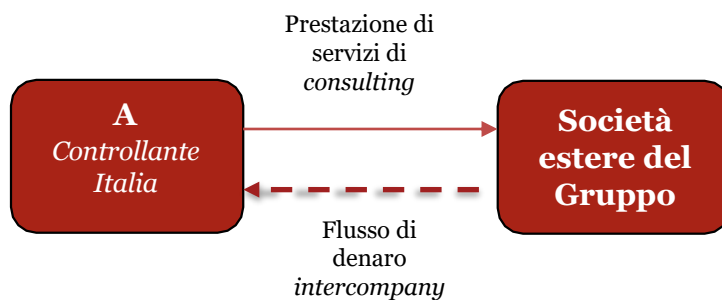
- Sulla base dei risultati ora esposti, si può quindi concludere che i prezzi di trasferimento applicati per la transazione infragruppo in esame è a valore di mercato, in quanto l'OM di B, pari a 1,55% ricade all'interno dell'intervallo di mercato, rispettando così il criterio di libera concorrenza.



4.2 – Prestazione di servizi di *consulting*

Prestazione di servizi di *consulting*

- Il Gruppo XX al fine di ottenere un'ottimizzazione di costi relativi alle risorse umane, tecniche e professionali, ha accentrato in capo alla capogruppo A alcune funzioni di utilità comune, quali servizi manageriali, amministrativi, finanziari, area produzione, supporto alle attività di marketing, attività commerciale ed attività tecniche, attività di supporto IT.
- Tali servizi non possono considerarsi a basso valore aggiunto (non risulta quindi applicabile l'approccio semplificato identificato per i servizi a basso valore aggiunto identificato nel Provvedimento del 2020).
- A è la società prestatrice di servizi (*service provider*), mentre le società estere del Gruppo beneficiano di tali servizi (*service recipients*).
- A non presta tali tipologie di servizi nei confronti di soggetti terzi indipendenti.





Prestazione di servizi di *consulting*

Analisi di comparabilità

- **Caratteristiche dei servizi:** la transazione in analisi riguarda la prestazione dei seguenti servizi da parte della società *service provider* A alla proprie consociate estere:
 - supporto esecutivo, che comprende, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, la gestione strategica e il coordinamento giornaliero;
 - supporto finanziario, che comprende la finanza aziendale, l'assistenza e il coordinamento dei finanziamenti sul mercato dei capitali, l'audit interno per verificare la conformità alle politiche e alle procedure del gruppo, le attività legali, la gestione e la manutenzione della contabilità e dei relativi sistemi;
 - supporto alle vendite e al marketing, compresa l'organizzazione e il coordinamento della forza vendita e dei canali di distribuzione;
 - supporto tecnico e agli acquisti, compresa l'assistenza durante l'allestimento di nuove linee di produzione;
 - qualsiasi altro servizio tecnico, amministrativo, gestionale e di coordinamento fornito dal fornitore del servizio ai destinatari del servizio;
 - assistenza su server di posta elettronica, backup dei dati, connessione internet privata, servizi di manutenzione del software di sincronizzazione.



Prestazione di servizi di *consulting*

Analisi di comparabilità

- **Termini contrattuali:** la transazione *intercompany* in esame è regolata da un «*Master management consulting agreement*» sottoscritto dalle parti, che stabilisce che il corrispettivo dovuto per la prestazione dei servizi è determinato applicando un *mark-up* del 7% sul totale dei costi diretti dei servizi.
- **Condizioni economiche:** le condizioni economiche della transazione oggetto di analisi prevedono la corresponsione da parte delle consociate estere di una *fee* pari ai costi sostenuti per la fornitura dei servizi, *i.e.* costo del personale coinvolto nella prestazione del servizio e la sua capacità di fornire il servizio di qualità nei tempi previsti, maggiorati di un appropriato *mark-up*.
- **Strategie d'impresa:** la strategia del Gruppo è volta all'ottenimento di economie di scale, aumentando la qualità del livello dei servizi in tempi rapidi e garantendo benefici reali ed efficaci alle società *service recipients* del Gruppo.



Prestazione di servizi di *consulting*

Analisi funzionale

Funzioni, rischi e beni strumentali
Funzioni svolte:
Fornitura di servizi
Approvvigionamento apparecchiature
Rischi assunti:
Rischio di fluttuazione di costi e prezzi
Rischio di utilizzo della capacità
Rischio di interruzione della fornitura del servizio
Beni strumentali utilizzati:
Apparecchiature IT
Diritti di proprietà intellettuali – <i>know-how relativo ai servizi</i>
Reti distributive



Prestazione di servizi di *consulting*

Scelta del metodo

- Per selezionare il metodo più idoneo a testare il principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento nella transazione in analisi, le Linee Guida OCSE stabiliscono la cd. *best method rule*. Nel caso specifico:
 - il CUP non è applicabile perché le società estere del Gruppo non ricevono servizi simili da soggetti terzi e A non presta i servizi infragruppo a soggetti terzi e non ci sono informazioni disponibili sul mercato circa i listini prezzi praticati da imprese indipendenti;
 - il RPM non è applicabile in quanto A, nella transazione in esame, pone in essere funzioni tipiche di un prestatore di servizi
 - il **CPM è considerato applicabile** in quanto A, quale *service provider*, applica un *mark-up* alla base costo dei servizi prestati e tale metodo infatti permette di verificare che il margine di profitto di A sia da ritenersi *arm's length*.



Prestazione di servizi di *consulting*

Applicazione del metodo

- La corretta applicazione del CPM richiede la determinazione di una base di costo comparabile. Se, da un lato, le Linee Guida OCSE raccomandano l'applicazione del CPM sulla base dei costi diretti e indiretti di fornitura del servizio (cioè, con l'utilizzo del margine sui costi lordi oppure il cosiddetto margine Gross Cost Plus), dall'altro le stesse Linee Guida riconoscono che le differenze tra i Paesi rendono difficile l'identificazione precisa delle tipologie di costo iscritte in bilancio.
- In molti Paesi europei, le informazioni finanziarie a disposizione del pubblico (cioè, relative al bilancio civilistico) non forniscono informazioni sufficienti a consentire il calcolo del *mark-up* sui costi diretti e indiretti di produzione, ma solo di un *mark-up* sui costi totali (ovvero, il Mark-up On Total Costs o «MOTC»).



Prestazione di servizi di *consulting*

Applicazione del metodo

- I dati finanziari di società comparabili (risultanti da ricerche esterne) consentono di calcolare solo i margini MOTC e quindi, per ragioni pratiche, l'applicazione del CPM esterno utilizzando il MOTC come PLI è il metodo più appropriato per verificare la conformità dei prezzi di trasferimento al principio di libera concorrenza per la transazione si prestazione di servizi di consulting in analisi.
- **Si noti che l'applicazione del CPM, tramite l'utilizzo del MOTC come PLI, rende, nella pratica, il metodo utilizzato un TNMM.**
- Il TNMM confronta il margine di profitto netto di una società relativamente ad una base appropriata (es. costi totali, vendite o attività) con i margini di profitto netto di società similari, in circostanze economiche comparabili. In particolare, il margine netto di una società derivante da una transazione controllata dovrebbe idealmente essere stabilito con riferimento al margine netto che la stessa società guadagna in transazioni comparabili con parti indipendenti (comparazione interna), o ai margini che altre società guadagnano in transazioni simili (comparazione esterna).



Prestazione di servizi di *consulting*

Applicazione del metodo

- Per la transazione in esame, l'oggetto dell'analisi non è la marginalità di una delle imprese associate, bensì il *mark-up* del 7% applicato dalla società A *service provider*, alle società estere fruitrici del servizio.
- La ricerca viene effettuata attraverso un processo metodologico di selezione basato sull'applicazione di criteri automatici, quantitativi e qualitativi presenti in appositi *database*, che estraggono, nel caso di specie, informazioni concernenti fornitori di servizi comparabili a quelli svolti da A.



Prestazione di servizi di *consulting*

Applicazione del metodo

Screening	Dettagli dello screening	Società rimanenti dopo aver applicato lo screening
Paese	Unione Europea (27), Norvegia, Svizzera, Regno Unito	
Screening automatici	<p>Le società <u>non devono</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - avere una percentuale di controllo in altre imprese compresa tra il 25% e il 100%; - avere U1 come consolidation code - avere un azionista (società industriali, società finanziarie o assicurative, enti pubblici, stati, governi) che detiene una percentuale di partecipazione diretta o totale compresa tra il 25% e il 100% - essere state costituite successivamente al 2016 (compreso); <p>Le società <u>devono</u> possedere le seguenti caratteristiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> - avere un indicatore di indipendenza (BvD Independence indicator) uguale a A+, A, A- e in cui tutti gli azionisti con quote superiori al 25% sono persone fisiche o dipendenti; - avere i seguenti codici NACE: 5229 - Other transportation support activities. 6920 - Accounting, bookkeeping and auditing services; tax consultancy. 7830 - Other human resources provision. 821 - Office administrative and support activities. 8299 - Other business support services nec. - 6209 - Other information technology and computer service activities - essere società attive; - avere un Turnover minimo di 4,5 milioni, per almeno due anni su tre, nel triennio 2019 - 2021 escludendo le società con dati non disponibili e autorità pubbliche/stati/governi; - avere un EBIT positivo nel periodo 2019 - 2021 escludendo le società con dati non disponibili e autorità pubbliche/stati/governi. 	

Prestazione di servizi di *consulting*

Applicazione del metodo

Screening	Dettagli dello screening	Società rimanenti dopo aver applicato lo screening
Screening quantitativi	Esclusione delle entità con Turnover medio inferiore a 4,5 milioni di euro nel triennio di riferimento	946
	Esclusione delle entità che non abbiano sufficienti informazioni nella descrizione attività da database e che non possiedono un sito internet	931
Screening qualitativi	Esclusione delle entità appartenenti ad un Gruppo	868
	Esclusione delle entità non-profit	864
	Esclusione delle entità che detengono marchi, brevetti e altri intangibili	862
	Esclusione delle entità che svolgono funzioni diverse rispetto a quelle svolte dalla tested party	592
	Esclusione delle entità che offrono prodotti o servizi diversi rispetto alla tested party	587
	Esclusione delle entità che operano in settori diversi rispetto alla tested party	85
	Esclusione delle entità per le quali non sono disponibili sufficienti informazioni per determinarne la comparabilità	15
Società comparabili		15



Prestazione di servizi di *consulting*

Analisi dei risultati

- Sulla base delle analisi svolte negli steps precedenti, si arriva ad un *range* necessario a verificare che il *mark-up* del 7% (*i.e.* margine di profitto) applicato da A nella fornitura dei servizi *intercompany*, possa considerarsi *arm's lenght*.

	Media Ponderata MOTC
Maximum	12,14%
Upper quartile	7,14%
Median	5,46%
Lower quartile	4,58%
Minimum	0,47%

- Sulla base dei risultati ora esposti, si può quindi concludere che i prezzi di trasferimento applicati per la transazione infragruppo in esame è a valore di mercato, in quanto il MOTC del 7% ricade all'interno dell'intervallo di mercato, rispettando così il criterio di libera concorrenza.



4.3 - Pagamento di *royalty*

Pagamento di *royalty*

- Il Gruppo AB è *player* mondiale nelle attività di R&D, produzione e commercializzazione di prodotti relativi al settore *automotive*.
- La società capogruppo italiana A ,concede in licenza alla propria controllata cinese B, il proprio *know-how* aziendale nel settore *automotive*, necessario per la produzione e vendita dei prodotti «X» nel mercato cinese.
- A fronte della concessione in licenza del *know-how*, B corrisponde ad A una *royalty* stabilita contrattualmente pari al 3%. Tale remunerazione è basata sulle vendite dei prodotti «X» che B effettua a soggetti terzi nel mercato cinese.
- A non concede tale tipologia di bene immateriale nei confronti di soggetti indipendenti.



Pagamento di *royalty*

Analisi di comparabilità

- **Caratteristiche dei beni:** il bene intangibile concesso in licenza da A a B è il *know-how* produttivo nel settore *automotive*.
- **Termini contrattuali:** la transazione *intercompany* in esame, da un punto di vista contrattuale è regolata dal “*Licence Agreement for the use of know-how*”. Tale contratto stabilisce che, sulla base di una *royalty benchmark analysis*, una *royalty* del 3% deve essere corrisposta da B ad A.; tale remunerazione è basata sulle vendite dei prodotti X che B effettua verso soggetti terzi nel mercato cinese.
- **Condizioni economiche:** i mercati di riferimento sono quelli in cui vengono commercializzati i prodotti X, rappresentati dai Paesi in cui i prodotti sono distribuiti. Nel caso di specie, le condizioni economiche sono stabilite dal mercato cinese nel settore *automotive*.

Pagamento di *royalty*

Analisi di comparabilità

- **Strategie d'impresa:** Il Gruppo si propone di continuare il percorso di crescita intrapreso, consolidando il proprio posizionamento nel mercato di riferimento, anche attraverso il proprio *network* di consociate estere. La consociata cinese B, che produce principalmente prodotti X, e si occupa della distribuzione degli stessi, persegue l'obiettivo del Gruppo, di presidiare territori commerciali definiti, gestire le tendenze del mercato e le richieste/preferenze dei clienti del Gruppo, nonché di accentrare in capo alla medesima società B le politiche di produzione di tali beni, al fine di ottenere vantaggi in tema di concorrenza e di *pricing* finale del bene destinato alla rivendita.

Pagamento di *royalty*

Analisi funzionale

Funzioni svolte	A	B
Ricerca e sviluppo	✓	-
Progettazione	✓	L
Approvvigionamento	✓	L
Produzione	✓	✓
Vendita	-	✓
Logistica	-	✓
Assistenza ai clienti	-	✓
Rischi assunti	A	B
Rischio operativo e di mercato	✓	✓
Rischio di R&D	✓	-
Rischio di approvvigionamento	✓	✓
Rischio di trasporto	-	✓
Rischio di credito	-	✓
Rischio di cambio	-	✓
Beni strumentali utilizzati	A	B
Beni materiali		
Stabilimenti produttivi e macchinari	✓	-
Uffici	✓	-
Risorse informatiche	✓	L
Beni immateriali		
Know-how	✓	-
Brevetti	✓	-
Lista clienti locali	✓	✓



Pagamento di *royalty*

Scelta del metodo

- È necessario stabilire il **valore *arm's length* della *royalty*** corrisposta da B ad A, volta a remunerare l'utilizzo del *know-how* concesso in licenza per la produzione e successiva rivendita nel mercato di competenza di B, *i.e.* mercato cinese.
- Per quanto concerne il pagamento di *royalty* infragruppo da B, residente in Cina, alla società controllante A, residente in Italia, il metodo del CUP interno non risulta applicabile in quanto il *know-how* nella transazione in analisi non è concesso da A, a soggetti terzi indipendenti.
- Risulta invece essere **applicabile il CUP esterno**, attraverso il quale è possibile andare a stimare il tasso di *royalty* applicato da un soggetto terzo indipendente avente ad oggetto la concessione di *know-how* per la produzione e distribuzione di prodotti finiti nel settore in cui operano le società coinvolte, *i.e.* il settore *automotive*.



Pagamento di *royalty*

Applicazione del metodo

- Secondo il CUP esterno, il prezzo di libera concorrenza relativo alla transazione di concessione in uso di un bene intangibile tra parti correlate è determinato sulla base del prezzo pagato per beni immateriali uguali o simili in una transazione tra parti indipendenti. In particolare, una transazione è considerata comparabile solo se sia l'*intangibile* in esame, che le circostanze economiche e contrattuali della transazione tra parti correlate sono le stesse di quelle relative agli accordi intercorsi tra controparti indipendenti.
- N.B.: quando si applica il principio di libera concorrenza a transazioni *intercompany* che hanno ad oggetto beni immateriali, è necessario tenere in considerazione fattori specifici, quali:
 - gli utili attesi dal bene;
 - i limiti geografici entro i quali i diritti possono essere esercitati;
 - il carattere esclusivo o non del bene dato in licenza;
 - la possibilità di concedere in sub-licenza il bene.



Pagamento di *royalty*

Applicazione del metodo

- La ricerca viene effettuata attraverso un processo metodologico di selezione basato sull'applicazione di criteri automatici quantitativi presenti in appositi *database*, che estraggono contratti di licenza di *know-how* comparabile a quello in oggetto.
- Successivamente tali contratti vengono analizzati mediante *screening* qualitativi, al fine di eliminare *license agreement* potenzialmente comparabili per i quali, tuttavia, l'intangibile sottostante e le circostanze economiche (*i.e.* base di determinazione delle *royalty*) e contrattuali (ad esempio, ulteriori attività oltre all'utilizzo dell'intangibile) differiscano da quelle oggetto della transazione *intercompany* in analisi.



Pagamento di *royalty*

Applicazione del metodo

Search Summary	Criteria	Results
Date (Filing Years)	After 2000	33.731
Agreement Type	Included: Manufacturing/Process Intangible, Technology, Technical Services, Technical And Trademark	16.049
Industry OR Keywords	AUTOMOTIVE*	228
Agreement Terms	Consideration Base: Net Sales Consideration Type: %	75
Miscellaneous		75
Total Number of Agreements		75
Rejection Reason(s)		Result
Different Industry (42)	KT_11867, KT_119747, KT_10100, KT_10537, KT_12129, KT_171208, KT_16085, KT_1586, KT_1587, KT_14470, KT_24153, KT_23806, KT_27837, KT_26372, KT_214, KT_214009, KT_210485, KT_4330, KT_43294, KT_43295, KT_51745, KT_49355, KT_5434, KT_5436, KT_5438, KT_5440, KT_5442, KT_5444, KT_5446, KT_5448, KT_5453, KT_5454, KT_5456, KT_70357, KT_7958, KT_8939, KT_844, KT_9676, KT_9678, KT_9796, KT_9805, KT_9806	33
Different Products (4)	KT_117510, KT_104669, KT_2884, KT_80230	29
Duplicate (11)	KT_102456, KT_100282, KT_70382, KT_784, KT_782, KT_783, KT_8940, KT_8941, KT_9787, KT_9788, KT_95568	18
Different Activities (10)	KT_1295, KT_25905, KT_213465, KT_45519, KT_49927, KT_50410, KT_51695, PwC_718983, KT_80229, KT_99620	8
Total remaining in Working Set		0
Total marked as Accepted		8

Pagamento di *royalty*

Analisi dei risultati

- Sulla base delle analisi svolte negli steps precedenti, si arriva ad un *range* relativo al set di *comparable* dei tassi di *royalty* riconosciuti per l'utilizzo del *know-how* nel settore *automotive* tale *range* è necessario a verificare che la % di *royalty* applicata nella transazione in analisi sia conforme al principio di libera concorrenza.

	Royalty Rate
Contratti	4
Osservazioni	8
Maximum	20,00%
Upper quartile	3,50%
Median	3,00%
Lower quartile	2,50%
Minimum	1,00%

- Sulla base dei risultati ora esposti, si può quindi concludere che la *royalty* del 3% applicata per la concessione in licenza del *know-how* nel settore *automotive*, sia da ritenersi a valore di mercato, in quanto ricade all'interno dell'intervallo di libero mercato rispettando così il criterio di libera concorrenza.



Dott.ssa Beatrice Olini

Viale Duca D'Aosta 28, 25121 Brescia

Mobile: [+39 345 803 2566](tel:+393458032566)

Email: beatrice.olini@pwc.com