

**Le Linee Guida dell'OCSE
sui Prezzi di Trasferimento
per le Imprese Multinazionali e
le Amministrazioni Fiscali**

LUGLIO 2017



Il presente documento, così come tutti i dati e tutte le mappe geografiche che esso comprende, non pregiudica lo status o la sovranità su ogni territorio, con riferimento alla delimitazione delle frontiere e dei confini internazionali e alla denominazione di ogni territorio, città o area.

*Questa è una versione preliminare e ridotta della pubblicazione originale dell'OCSE pubblicata in inglese con il titolo:
OECD (2017), OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017, OECD Publishing, Paris.*

<http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

Titoli originali: OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017 - Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2017

La traduzione è stata curata dalla Sezione linguistica italiana dell'OCSE e rivista dal Ministro dell'Economia e delle Finanze.

Gli errata corrige delle pubblicazioni OCSE possono essere consultati sul sito :
<http://www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm>.

© 2018 OECD

Siete autorizzati a copiare, scaricare o stampare i contenuti OCSE per uso personale. Siete altresì autorizzati a usare estratti delle pubblicazioni, banche dati e prodotti multimediali dell'OCSE nei vostri documenti per presentazioni, blog, siti web e materiale didattico, a condizione che l'OCSE sia adeguatamente menzionata come fonte e detentrica del copyright. Tutte le richieste di pubblicazione per uso pubblico o commerciale e i diritti di traduzione devono essere trasmesse a rights@oecd.org. Le richieste di riproduzione di parte del materiale per uso pubblico o commerciale devono essere indirizzate direttamente al Copyright Clearance Center (CCC) all'indirizzo info@copyright.com o al *Centre français d'exploitation du droit de copie* (CFC) contact@cfcopies.com.

Introduzione

omissis

Indice

Prefazione

Glossario

Capitolo I: Il principio di libera concorrenza

- A. Introduzione
- B. Enunciazione del principio di libera concorrenza
 - B.1 Articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE
 - B.2 Mantenimento del consenso internazionale sul principio di libera concorrenza
- C. Un approccio non basato sul principio di libera concorrenza: il metodo di ripartizione globale secondo una formula prestabilita
 - C.1 Inquadramento e descrizione dell'approccio
 - C.2 Confronto con il principio di libera concorrenza
 - C.3 Rigetto dei metodi non di libera concorrenza
- D. Guida all'applicazione del principio di libera concorrenza
 - D.1. Identificazione delle relazioni commerciali e finanziarie
 - D.2. Riconoscimento delle transazioni accuratamente delineate
 - D.3. Perdite
 - D.4. Gli effetti delle politiche governative
 - D.5. Utilizzo delle valutazioni doganali
 - D.6. Economie di localizzazione e altre caratteristiche dei mercati locali
 - D.7. Forza lavoro organizzata
 - D.8. Sinergie di gruppo

Capitolo II: Metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento

Parte I: Selezione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento

- A. Selezione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso di specie
- B. Utilizzo di più di un metodo

Parte II: Metodi tradizionali basati sulla transazione

- A. Introduzione
- B. Metodo del confronto del prezzo
 - B.1 In generale
 - B.2 Esempi di applicazione del metodo del confronto del prezzo
- C. Metodo del prezzo di rivendita
 - C.1 In generale
 - C.2 Esempi di applicazione del metodo del prezzo di rivendita
- D. Metodo del costo maggiorato
 - D.1 In generale
 - D.2 Esempi di applicazione del metodo del costo maggiorato

Parte III: Metodi basati sull'utile delle transazioni

- A. Introduzione
- B. Metodo del margine netto della transazione
 - B.1 In generale
 - B.2 Vantaggi e svantaggi
 - B.3 Indicazioni sull'applicazione del metodo
 - B.4 Esempi di applicazione del metodo del margine netto della transazione
- C. Metodo di ripartizione dell'utile
 - C.1 In generale

- C.2 Vantaggi e svantaggi
- C.3 Guida all'applicazione
- D. Conclusioni sui metodi basati sull'utile delle transazioni

Capitolo III: Analisi di comparabilità

- A. Condurre un'analisi di comparabilità
 - A.1 Procedimento tipico
 - A.2 Analisi generale delle circostanze riguardanti il contribuente
 - A.3 Analisi della transazione tra imprese associate e scelta della parte da sottoporre a test
 - A.4 Transazioni comparabili (tra parti indipendenti)
 - A.5 Selezione e scarto di potenziali comparabili
 - A.6 Aggiustamenti di comparabilità
 - A.7 Intervallo di valori di libera concorrenza
- B. Questioni di tempistica nella comparabilità
 - B.1 Data di origine
 - B.2 Data di raccolta
 - B.3 Valutazioni dall'esito altamente incerto ed eventi imprevedibili
 - B.4 Dati di anni successivi a quello della transazione
 - B.5 Dati pluriennali
- C. Rispetto degli obblighi fiscali da parte dei contribuenti

Capitolo IV: Metodi amministrativi per evitare e risolvere le controversie in materia di prezzi di trasferimento

Capitolo V: Documentazione

Capitolo VI: Beni immateriali

- A. Identificazione dei beni immateriali
 - A.1. In generale
 - A.2. Rilevanza del presente capitolo per altri fini fiscali
 - A.3. Categorie di beni immateriali
 - A.4. Esempi
- B. Proprietà dei beni immateriali e transazioni che implicano lo sviluppo, il miglioramento, il mantenimento, la protezione e lo sfruttamento di beni immateriali
 - B.1. Titolarità e termini contrattuali relative ai beni immateriali
 - B.2. Funzioni, beni e rischi relativi ai beni immateriali
 - B.3. Individuazione e determinazione dei prezzi e delle altre condizioni relative alle transazioni tra imprese associate
 - B.4. Applicazione dei principi precedenti in specifiche situazioni
- C. Transazioni che comportano l'utilizzo o il trasferimento di beni immateriali
 - C.1. Transazioni che comportano il trasferimento di beni immateriali o di diritti relativi a beni immateriali
 - C.2. Transazioni che riguardano l'utilizzo di beni immateriali nell'ambito della vendita di beni o della prestazione di servizi
- D. Ulteriori indicazioni per la determinazione delle condizioni di libera concorrenza nel caso in cui siano coinvolti beni immateriali
 - D.1. Principi generali applicabili alle transazioni che riguardano beni immateriali
 - D.2. Ulteriori indicazioni sui trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali
 - D.3. Determinazione del prezzo di libera concorrenza di transazioni che coinvolgono beni immateriali per i quali la valutazione è altamente incerta al momento della transazione
 - D.4. Beni immateriali di difficile valutazione (*Hard-to-value intangibles* o *HTVI*)

- D.5. Linee guida supplementari per le operazioni che comportano l'utilizzo di beni immateriali collegati alla vendita di beni o alla prestazione di servizi

Capitolo VII: Servizi infragruppo

- A. Introduzione
- B. Problematiche principali
 - B.1. Individuazione dei servizi infragruppo effettivamente prestati
 - B.2. Determinazione del prezzo di libera concorrenza
- C. Alcuni esempi di servizi infragruppo
- D. Servizi infragruppo a basso valore aggiunto
 - D.1. Definizione di servizi infragruppo a basso valore aggiunto
 - D.2. Calcolo semplificato di addebiti di libera concorrenza per servizi infragruppo a basso valore aggiunto
 - D.3. Documentazione e reportistica
 - D.4. Applicazione della ritenuta d'imposta sugli addebiti per servizi a basso valore aggiunto

Capitolo VIII: Accordi sulla ripartizione dei costi

- A. Introduzione
- B. Nozione di accordo sulla ripartizione dei costi
 - B.1. In generale
 - B.2. Collegamento con altri capitoli
 - B.3. Categorie di accordi sulla ripartizione dei costi
- C. Applicazione del principio di libera concorrenza
 - C.1. In generale
 - C.2. Individuazione dei partecipanti
 - C.3. Benefici attesi dall'accordo sulla ripartizione dei costi
 - C.4. La valorizzazione degli apporti dei partecipanti

- C.5. Pagamenti compensativi
- C.6. Accurata delineazione della transazione effettiva
- C.7. Il trattamento fiscale degli apporti e dei pagamenti compensativi
- D. Adesione, recesso o conclusione del contratto
- E. Strutturazione e documentazione degli accordi sulla ripartizione dei costi

Capitolo IX: Aspetti relativi ai prezzi di trasferimento nell'ambito delle riorganizzazioni aziendali

- A. Oggetto del capitolo
 - A.1 Riorganizzazioni aziendali che rientrano nell'oggetto del presente capitolo
 - A.2 Problematiche che rientrano nell'oggetto del presente capitolo
- B. Applicazione dell'Articolo 9 del modello di Convenzione OCSE e di queste linee guida alle riorganizzazioni aziendali: quadro teorico

Parte I: Remunerazione di libera concorrenza della riorganizzazione in sé

- A. Introduzione
- B. Comprendere la riorganizzazione in sé
 - B.1 Accurata delineazione delle transazioni che integrano le riorganizzazioni aziendali: funzioni, beni e rischi prima e dopo la riorganizzazione
 - B.2 Comprendere le ragioni commerciali della riorganizzazione e i benefici attesi, ivi compreso il ruolo delle sinergie
 - B.3 Altre opzioni realisticamente a disposizione delle parti
 - B.4 La documentazione ai fini dei prezzi di trasferimento in caso di riorganizzazione aziendale
- C. Riconoscimento delle transazioni accuratamente delineate che riguardano la riorganizzazione aziendale
- D. Riallocazione della redditività attesa in seguito ad una riorganizzazione aziendale

- D.1 Redditività attesa
- D.2 Ripartizione dei rischi e della redditività attesa
- E. Trasferimento di un elemento di valore
 - E.1 Beni materiali
 - E.2 Beni immateriali
 - E.3 Trasferimento di attività d'impresa funzionante (*ongoing concern*)
 - E.4 Esternalizzazione
- F. Indennizzo dell'entità ristrutturata per la risoluzione o la rinegoziazione sostanziale di accordi preesistenti
 - F.1 Se il diritto commerciale supporta i diritti di indennizzo per l'entità ristrutturata in base ai fatti del caso come accuratamente delineati
 - F.2 Se l'esistenza o l'assenza di una clausola di indennizzo o di disposizioni analoghe (così come i termini di una clausola siffatta, laddove esista), secondo le condizioni dell'accordo, come accuratamente delineata, sia a condizioni di libera concorrenza
 - F.3 Quale parte dovrà in definitiva sostenere i costi relativi all'indennizzo da corrispondere alla parte che sopporta la risoluzione o la rinegoziazione del contratto
- Parte II: Remunerazione di transazioni tra imprese associate post-riorganizzazione
 - A. Riorganizzazione e strutturazione
 - A.1 Principio generale: un'applicazione univoca del principio di libera concorrenza
 - A.2 Eventuali differenze di fatto tra le situazioni derivanti da una riorganizzazione aziendale e quelle che sono state strutturate come tali sin dall'inizio
 - B. Applicazione alle riorganizzazioni aziendali: scelta e applicazione di un metodo di determinazione del prezzo di trasferimento per le transazioni tra imprese associate poste in essere dopo la riorganizzazione
 - C. Correlazione tra remunerazione della riorganizzazione e remunerazione post-riorganizzazione
 - D. Confronto delle situazioni prima e dopo la riorganizzazione

E. Economie di localizzazione

Elenco degli allegati

Allegato I al Capitolo II: Sensibilità degli indicatori di utile lordo e di utile netto

Allegato II al Capitolo II: Esempio per illustrare l'applicazione del metodo della ripartizione dell'utile residuo

Allegato III al Capitolo II: Illustrazione delle differenti misure dei profitti nel metodo di ripartizione dell'utile

Allegato al Capitolo III: Esempio di aggiustamento del capitale circolante netto

Allegato al Capitolo VI: Esempi per illustrare l'applicazione delle linee guida in materia di beni immateriali

Allegato al Capitolo VIII: Esempi sulle linee guida sugli accordi sulla ripartizione dei costi

Prefazione

omissis

Glossario

Accordo preventivo sui prezzi di trasferimento (*Advance Pricing Arrangement - APA*)

È un accordo che fissa, prima della realizzazione delle transazioni tra imprese associate, un insieme appropriato di criteri (riguardanti, per esempio, il metodo di calcolo, gli elementi comparabili, le rettifiche appropriate da apportare, le assunzioni critiche in relazione a eventi futuri) per la determinazione dei prezzi di trasferimento applicati a quelle transazioni con riferimento ad un determinato periodo di tempo. Un accordo preventivo sui prezzi di trasferimento può essere unilaterale quando vi partecipa solo un'amministrazione fiscale e un contribuente o multilaterale quando implica l'accordo di due o più amministrazioni fiscali.

Accordo sulla ripartizione dei costi (*Cost contribution arrangement - CCA*)

Un accordo sulla ripartizione dei costi è un accordo contrattuale definito tra imprese per condividere gli oneri e i rischi connessi allo sviluppo, alla produzione o al conseguimento di beni immateriali, beni materiali o servizi con la finalità che tali beni, tangibili o intangibili, o servizi dovrebbero creare vantaggi per la singola attività economica di ciascuno dei partecipanti.

Aggiustamento compensativo (*Compensating adjustment*)

Aggiustamento nell'ambito del quale il contribuente dichiara ai fini fiscali un prezzo di trasferimento che, a suo parere, è un prezzo di libera concorrenza per una transazione tra parti associate, anche se tale prezzo è diverso da quello effettivamente pattuito tra imprese associate. L'aggiustamento è effettuato prima della presentazione della dichiarazione dei redditi.

Analisi del contributo (*Contribution analysis*)

Un'analisi utilizzata nel metodo di ripartizione dell'utile secondo la quale gli utili complessivi derivanti da transazioni controllate sono divisi tra le imprese associate in base al valore relativo delle funzioni svolte (prendendo in considerazione i beni utilizzati e i rischi assunti) da ognuna delle imprese associate partecipanti a tali transazioni, integrati per quanto possibile da dati esterni di mercato, che indicano in quale modo imprese indipendenti avrebbero diviso gli utili in circostanze simili.

Analisi del residuo (*Residual analysis*)

Un'analisi utilizzata nel metodo di ripartizione dell'utile secondo la quale gli utili complessivi derivanti dalle transazioni controllate sono ripartiti in due fasi. Nella prima fase, a ogni partecipante viene attribuito un utile sufficiente a consentirgli di ricevere una remunerazione di base appropriata al tipo di transazione posta in essere. Di solito, la remunerazione di base si determina prendendo come riferimento le remunerazioni di mercato ottenute da imprese indipendenti per transazioni simili. Di conseguenza, la remunerazione di base non prende generalmente in considerazione la remunerazione generata da beni unici e di valore rilevante detenuti dai partecipanti alla transazione. Nella seconda fase, l'utile residuo (o la perdita residua) che rimane dopo la ripartizione effettuata durante la prima fase andrebbe ripartita tra le parti in base ad un'analisi dei fatti e delle circostanze che potrebbe indicare in quale modo questo importo residuo sarebbe stato ripartito tra imprese indipendenti.

Analisi di comparabilità (*Comparability analysis*)

Un confronto tra una transazione posta in essere tra imprese associate, da una parte, e una o più transazioni tra imprese indipendenti, dall'altra. Questi due tipi di transazioni sono comparabili se non esistono differenze che potrebbero influenzare in modo sostanziale i fattori di cui tener conto nella metodologia (per esempio, il prezzo o il margine) oppure se è possibile effettuare aggiustamenti ragionevolmente accurati per eliminare gli effetti materiali di tali differenze.

Analisi funzionale (*Functional analysis*)

L'analisi ha lo scopo di identificare le attività economicamente significative e le responsabilità assunte, i beni usati o forniti e i rischi assunti dalle parti nelle transazioni poste in essere.

Attività degli azionisti (*Shareholders activity*)

Un'attività svolta da un membro di un gruppo multinazionale (di solito la società madre o una *holding* regionale) esclusivamente in ragione della partecipazione nel capitale di uno o più membri del gruppo, cioè a causa della sua qualità di azionista.

Bene immateriale connesso ad attività di marketing
(*Marketing intangible*)

Un bene immateriale (ai sensi del paragrafo 6.6) connesso ad attività di marketing, che contribuisce allo sfruttamento commerciale di un prodotto o di un servizio e/o ha un valore promozionale importante per il prodotto in questione. A seconda del contesto, il bene immateriale connesso ad attività di marketing può includere, per esempio, marchi commerciali, nomi commerciali, liste clienti, relazioni con la clientela, la disponibilità di informazioni di mercato e sulla clientela che sono usati o contribuiscono all'attività di marketing e di vendita di beni o servizi ai clienti.

Bene immateriale connesso ad attività di vendita (*Trade intangible*)

Un bene immateriale diverso dal bene immateriale connesso ad attività di marketing.

Compensazione intenzionale (*Intentional set-off*)

Un beneficio fornito da un'impresa associata a un'altra impresa associata del gruppo che è deliberatamente compensata in una certa misura da benefici diversi ricevuti in cambio da questa impresa.

Costi diretti (*Direct costs*)

Costi specificamente sostenuti per la produzione di un bene o per la prestazione di un dato servizio, come i costi delle materie prime.

Costi indiretti (*Indirect costs*)

Costi di produzione di un bene o di un servizio che, anche se strettamente collegati al processo di produzione, possono essere comuni a vari prodotti o servizi (per esempio i costi legati al servizio manutenzione che si occupa degli impianti utilizzati per produrre vari prodotti).

Intervallo di prezzi di libera concorrenza (*Arm's length range*)

Un intervallo di prezzi accettabili per determinare se le condizioni di una transazione tra imprese associate siano a condizioni di libera concorrenza; tale intervallo è calcolato sia applicando lo stesso metodo di determinazione del prezzo di trasferimento a più dati comparabili sia applicando diversi metodi di determinazione del prezzo di trasferimento.

Gruppo multinazionale (*Multinational enterprise group*)

Gruppo di imprese associate che possiede stabilimenti aziendali in due o più Paesi.

Impresa multinazionale (*Multinational enterprise*)

Un'impresa che fa parte di un gruppo multinazionale.

Imprese associate (*Associated enterprises*)

Due imprese sono considerate imprese associate se una delle imprese soddisfa le condizioni dell'articolo 9, commi 1a) o 1b), del Modello di Convenzione fiscale OCSE rispetto all'altra impresa.

Imprese indipendenti (*Independent enterprises*)

Due imprese sono indipendenti una rispetto all'altra se non sono associate.

Indicatore di utile netto (*Net profit indicator*)

Il rapporto tra l'utile netto e una base appropriata (come i costi, le vendite, i beni). Il metodo del margine netto della transazione è basato sul confronto tra un indicatore di utile netto appropriato per la transazione tra imprese associate e lo stesso indicatore di utile netto per transazioni comparabili tra imprese indipendenti.

Margine del prezzo di rivendita (*Resale price margin*)

Un margine che rappresenta l'importo che consentirebbe al rivenditore di coprire i suoi costi di vendita e le altre spese operative e, alla luce delle funzioni svolte (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti), realizzare un utile appropriato.

Metodo basato sull'utile delle transazioni (*Transactional profit method*)

Metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento che consiste nell'esaminare gli utili derivanti da particolari transazioni controllate di una o più imprese associate partecipanti a quelle transazioni.

Metodo del confronto di prezzo (metodo CUP: *Comparable Uncontrolled Price method*)

Metodo di determinazione del prezzo di trasferimento che consiste nel confrontare il prezzo richiesto per beni o servizi trasferiti in una transazione tra parti associate con il prezzo richiesto per beni o servizi trasferiti in una transazione comparabile tra imprese indipendenti in circostanze comparabili.

Metodo del costo maggiorato (*Cost plus method*)

Metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento che utilizza i costi sostenuti dal fornitore dei beni (o dei servizi) in una transazione tra imprese associate. A tale costo viene aggiunto un ricarico appropriato sui costi, per ottenere un utile adeguato alla luce delle funzioni esercitate (considerati i beni utilizzati e i rischi assunti) e delle condizioni di mercato. Il risultato raggiunto dopo aver sommato il ricarico ai costi summenzionati può essere considerato come un prezzo di libera concorrenza della transazione iniziale tra imprese associate.

Metodo del margine netto della transazione (*Transactional net margin method*)

Metodo basato sull'utile della transazione che consiste nell'esaminare il margine di utile netto relativo ad una base appropriata (come i costi, le vendite, i beni) realizzato da un contribuente in una transazione tra imprese

associate (o in transazioni che risulti opportuno aggregare secondo i principi presentati nel Capitolo III).

Metodo del prezzo di rivendita (*Resale price method*)

Metodo di determinazione del prezzo di trasferimento basato sul prezzo al quale un prodotto acquistato presso un'impresa associata è rivenduto a un'impresa indipendente. A tale prezzo di rivendita viene sottratto il margine sul prezzo di rivendita. L'importo rimasto dopo aver sottratto il margine lordo del prezzo di rivendita può essere considerato, in seguito alla rettifica per altri costi associati all'acquisto del prodotto (ad esempio dazi doganali), come un prezzo di libera concorrenza per il trasferimento originario del bene tra le imprese associate.

Metodo di imputazione diretta (*Direct-charge method*)

Metodo di addebito diretto per specifici servizi infragruppo che si rifà ad una base di calcolo chiaramente identificata.

Metodo di imputazione indiretta (*Indirect-charge method*)

Metodo di addebito indiretto per specifici servizi infragruppo sulla base di metodi d'imputazione e di ripartizione dei costi.

Metodo di ripartizione dell'utile (*Profit split method*)

Metodo basato sull'utile delle transazioni che consiste nell'identificare l'utile complessivo che deve essere ripartito tra le imprese associate sulla base di una transazione posta in essere tra le stesse (o a transazioni che è opportuno aggregare secondo i principi presentati nel Capitolo III) e nel ripartire in seguito tali utili tra le imprese associate fondandosi su un metodo valido economicamente, che si avvicina alla ripartizione degli utili che sarebbe stata prevista in un accordo concluso in base al principio di libera concorrenza.

Metodi tradizionali basati sulla transazione (*Traditional transaction methods*)

Si tratta del metodo del confronto di prezzo, del metodo del prezzo di rivendita e del metodo del costo maggiorato.

Pagamento da parte del soggetto entrante (*Buy-in payment*)

Pagamento effettuato da un nuovo partecipante nell'ambito di un accordo sulla ripartizione dei costi già esistente per ottenere una partecipazione ai risultati derivanti dall'accordo anteriori a tale ingresso.

Pagamento da corrispondere al soggetto uscente (*Buy-out payment*)

Indennità che un partecipante, il quale si ritira da un accordo sulla ripartizione dei costi già in vigore, può ricevere dagli altri partecipanti per una effettiva cessione della sua partecipazione ai risultati delle attività passate di tale accordo.

Principio di libera concorrenza (*Arm's length principle*)

Il principio internazionale che i Paesi membri dell'OCSE hanno stabilito debba essere utilizzato a fini fiscali per la determinazione dei prezzi di trasferimento. Tale principio è esposto nell'articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale dell'OCSE nei seguenti termini: "Nel caso in cui le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, siano 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 sono stati realizzati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza".

Pagamento compensativo (*Balancing payment*)

Pagamento effettuato normalmente da uno o più partecipanti a un altro partecipante per adeguare le quote di contribuzione dei partecipanti e che permette di aumentare il valore della contribuzione del pagatore e di diminuire il valore della contribuzione del percettore di una somma pari all'ammontare di tale pagamento.

Redditività attesa (*Profit potential*)

Si tratta degli utili futuri attesi. In alcuni casi il potenziale di profitto può comprendere le perdite. Il concetto di "redditività attesa" è spesso utilizzato a fini valutativi, per determinare una remunerazione di libera concorrenza a

fronte di un trasferimento di beni immateriali o di un'attività, o per calcolare un indennizzo di libera concorrenza per la risoluzione o per una rinegoziazione sostanziale di accordi esistenti, quando risulta che tale remunerazione o tale indennizzo sarebbero stati posti in essere tra imprese indipendenti in circostanze comparabili.

Procedure amichevoli (*Mutual agreement procedures*)

Un mezzo che permette all'amministrazione fiscale di consultarsi per risolvere le controversie riguardanti l'applicazione delle convenzioni contro la doppia imposizione. Tale procedura, descritta e autorizzata dall'articolo 25 del Modello di Convenzione fiscale OCSE, può essere utilizzata per eliminare la doppia imposizione che potrebbe derivare da una rettifica del prezzo di trasferimento.

Rettifica corrispondente (*Corresponding adjustment*)

Rettifica del carico fiscale dell'impresa associata stabilita in uno Stato contraente, effettuata dall'amministrazione fiscale di tale giurisdizione, per tener conto di una rettifica primaria realizzata dall'amministrazione fiscale di un altro Stato contraente in modo da ottenere un'allocazione coerente degli utili tra le due giurisdizioni.

Rettifica primaria (*Primary adjustment*)

Rettifica dell'utile imponibile di una società effettuata in uno Stato contraente in seguito all'applicazione del principio di libera concorrenza a transazioni che coinvolgono un'impresa associata in un altro Stato contraente.

Rettifica secondaria (*Secondary adjustment*)

Una rettifica che deriva dall'applicazione di un'imposta a una transazione secondaria.

Ricarico sui costi (*Cost plus mark up*)

Un ricarico determinato rispetto ai margini calcolati in base ai costi diretti e indiretti sostenuti da un fornitore di beni o servizi nell'ambito di una transazione.

Ripartizione globale secondo una formula prestabilita (*Global formulary apportionment*)

Un approccio per la ripartizione degli utili globali di un gruppo multinazionale su base consolidata tra imprese associate nei vari Paesi secondo una formula prestabilita.

Servizio infragruppo (*Intra-group service*)

Attività (per esempio amministrativa, tecnica, finanziaria, commerciale ecc.) per la quale un'impresa indipendente sarebbe stata disposta a pagare o che avrebbe esercitato per conto proprio.

Servizi "su richiesta" (*"On call" services*)

Servizi forniti dalla società madre o da un centro di servizi del gruppo, che sono disponibili in ogni momento per i membri di un gruppo multinazionale.

Transazione comparabile (tra parti indipendenti) (*Comparable uncontrolled transaction*)

Una transazione comparabile è una transazione tra due parti indipendenti che è comparabile alla transazione tra imprese associate in esame. Può trattarsi di una transazione comparabile tra un partecipante alla transazione tra imprese associate e una parte indipendente ("comparabile interno") o tra due imprese indipendenti, nessuna delle quali partecipa alla transazione tra parti associate ("comparabile esterno").

Transazione secondaria (*Secondary transaction*)

Una transazione conseguente a una rettifica primaria, considerata come transazione occulta da alcuni Paesi ai sensi della loro normativa interna, al fine di rendere coerente l'allocazione effettiva degli utili con la rettifica primaria. La transazione secondaria può assumere la forma di dividendi occulti, conferimenti occulti di capitale o finanziamenti occulti.

Transazioni tra imprese associate (*Controlled transactions*)

Transazioni tra due imprese che sono associate l'una all'altra.

Transazioni tra parti indipendenti (*Uncontrolled transactions*)

Transazioni tra due imprese che sono imprese indipendenti l'una rispetto all'altra.

Utili lordi (*Gross profits*)

L'utile lordo di una transazione industriale o commerciale è pari all'importo calcolato deducendo dai ricavi lordi della transazione i relativi acquisti o i costi di produzione corrispondenti alle vendite, con le dovute rettifiche per aumenti o riduzioni delle scorte, ma senza tener conto di altre spese.

Verifiche fiscali simultanee (*Simultaneous tax examinations*)

Una verifica fiscale simultanea, come definita nella parte A del Modello di Accordo OCSE sulle verifiche fiscali simultanee, è un "accordo per il quale due o più parti convengono di verificare simultaneamente e in maniera indipendente, ognuna sul suo territorio, la situazione fiscale di uno o più contribuenti che presentino per questi Stati un interesse comune o collegato con lo scopo di scambiare ogni utile informazione così ottenuta".

Capitolo I

Il principio di libera concorrenza

A. Introduzione

1.1 Il presente capitolo illustra preliminarmente il principio di libera concorrenza, principio internazionale che, come hanno convenuto i Paesi membri dell'OCSE, dovrebbe essere applicato a fini fiscali dai gruppi multinazionali e dalle amministrazioni fiscali per la determinazione dei prezzi di trasferimento. Nel capitolo si esamina tale principio, si riafferma la sua natura di standard internazionale e si forniscono linee guida per la sua applicazione.

1.2 Quando imprese indipendenti pongono in essere tra di loro delle transazioni, le condizioni dei loro rapporti commerciali e finanziari (per esempio, il prezzo dei beni trasferiti o dei servizi forniti e le condizioni di tali operazioni) sono generalmente determinati dalle forze di mercato. Quando imprese associate effettuano transazioni tra di loro, i loro rapporti commerciali e finanziari potrebbero non essere direttamente influenzati allo stesso modo da forze di mercato esterne, sebbene le imprese associate tendano spesso a riprodurre le dinamiche delle forze di mercato nelle loro transazioni, come indicato nel successivo paragrafo 1.5. L'amministrazione fiscale non dovrebbe presupporre sistematicamente che le imprese associate abbiano cercato di manipolare i propri utili. Potrebbe esistere un'autentica difficoltà nel determinare in maniera accurata un prezzo di mercato in assenza di forze di mercato o nel caso in cui si adotti una particolare strategia commerciale. È importante ricordare che la necessità di effettuare rettifiche per conformarsi a condizioni di libera concorrenza sorge indipendentemente da qualsivoglia obbligo contrattuale in base al quale le parti si impegnano a pagare un determinato prezzo o indipendentemente da qualsiasi intenzione delle parti di ridurre le imposte. Per questo motivo, una rettifica fiscale sulla base del principio di libera concorrenza non inciderebbe sugli obblighi contrattuali che intercorrono tra le imprese associate a fini non fiscali e potrebbe risultare appropriata anche quando non esiste l'intento di ridurre o di evadere le imposte. La valutazione del *transfer pricing* non deve essere confusa con la valutazione dei problemi relativi alla

frode o all'elusione fiscale, anche se le politiche in materia di prezzi di trasferimento possono essere utilizzate a tali scopi.

1.3 Quando i prezzi di trasferimento non riflettono le forze di mercato e il principio di libera concorrenza, gli obblighi fiscali delle imprese associate e le entrate fiscali dei Paesi ospitanti possono risultare alterati. Perciò, i Paesi membri dell'OCSE hanno convenuto che, a fini fiscali, gli utili delle imprese associate possono essere rettificati nella misura necessaria a correggere tali distorsioni e ad assicurare che il principio di libera concorrenza sia soddisfatto. I Paesi membri dell'OCSE considerano che sia possibile formulare una rettifica adeguata determinando le condizioni commerciali e finanziarie che si presume esistano tra imprese indipendenti nell'ambito di operazioni comparabili e in circostanze comparabili.

1.4 Oltre alle considerazioni di carattere fiscale, altri fattori possono alterare i rapporti commerciali e finanziari esistenti tra imprese associate. Tali imprese, per esempio, possono essere soggette a pressioni contrastanti da parte dei poteri pubblici (nel proprio Paese così come nel Paese estero) in materia di determinazione del valore dei beni in dogana, di dazi antidumping o di controlli sui cambi o sui prezzi. Inoltre, distorsioni dei prezzi di trasferimento possono essere causate dalle esigenze dei flussi di cassa delle imprese all'interno di un gruppo multinazionale. Un gruppo multinazionale ad azionariato diffuso può risentire delle pressioni degli azionisti nel dimostrare un'elevata redditività a livello della capogruppo, soprattutto se il rendiconto presentato agli azionisti non è predisposto su base consolidata. Tutti questi fattori possono incidere sui prezzi di trasferimento e sull'ammontare degli utili realizzati dalle imprese associate nell'ambito di un gruppo multinazionale.

1.5 Non bisognerebbe partire dal presupposto che le condizioni che regolano le relazioni commerciali e finanziarie tra imprese associate devieranno immancabilmente da quanto avverrebbe in un mercato libero. Le imprese associate che fanno parte di imprese multinazionali dispongono a volte di un notevole margine di autonomia e spesso possono negoziare tra loro come se fossero imprese indipendenti. Le imprese reagiscono in funzione delle situazioni economiche derivanti dalle condizioni del mercato, sia nelle relazioni con terzi che con le imprese associate. I dirigenti a livello locale, per esempio, possono avere interesse a registrare utili elevati e, di conseguenza, potrebbero non essere disposti a definire prezzi che ridurrebbero gli utili delle loro società. Le amministrazioni fiscali dovrebbero tenere presenti tali considerazioni per ripartire efficacemente le risorse destinate alla selezione e alla gestione delle verifiche sui prezzi di trasferimento. Talvolta accade che le relazioni tra imprese associate influenzino il risultato delle negoziazioni. In tali casi, la sola prova di una

forte contrattazione non è sufficiente a stabilire che le transazioni siano state poste in essere in condizioni di libera concorrenza.

B. Enunciazione del principio di libera concorrenza

B.1 Articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE

1.6 L'enunciazione ufficiale del principio di libera concorrenza è contenuta nel paragrafo 1 dell'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE, che costituisce la base delle convenzioni fiscali bilaterali che vincolano i Paesi membri dell'OCSE e un numero crescente di Paesi non membri. L'articolo 9 dispone che:

(Allorché) le due imprese (associate), nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni accettate 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.

Nel tentativo di rettificare gli utili facendo riferimento alle condizioni che si sarebbero verificate tra imprese indipendenti in transazioni comparabili e in circostanze comparabili (cioè in "transazioni comparabili tra parti indipendenti"), il principio di libera concorrenza adotta un approccio consistente nel trattare le entità di un gruppo multinazionale come se operassero quali entità separate e non come sottoinsiemi indissociabili di un singolo gruppo. Poiché, secondo l'approccio per entità separate, le entità di un gruppo multinazionale sono considerate come entità indipendenti, l'attenzione è focalizzata sulla natura delle transazioni poste in essere tra questi soggetti e sulla possibilità che le condizioni di tali transazioni differiscano dalle condizioni che si sarebbero verificate in transazioni comparabili tra parti indipendenti. Tale analisi delle transazioni tra imprese associate e delle transazioni tra parti indipendenti, chiamata "analisi di comparabilità", rappresenta il fulcro dell'applicazione del principio di libera concorrenza. Nella successiva sezione D e nel Capitolo III sono forniti orientamenti circa l'analisi di comparabilità.

1.7 È importante contestualizzare la questione della comparabilità al fine di evidenziare la necessità di un approccio equilibrato tra la sua affidabilità, da una parte, e l'onere che comporta per i contribuenti e le amministrazioni fiscali, dall'altra. Il paragrafo 1 dell'articolo 9 del Modello di Convenzione

Fiscale dell'OCSE costituisce il fondamento per le analisi di comparabilità poiché introduce la necessità:

- di un confronto tra le condizioni (compresi i prezzi, ma non solo questi) accettate o imposte tra imprese associate e le condizioni che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, per determinare se una rettifica del calcolo delle imposte dovute dalle imprese associate sia autorizzata ai sensi dell'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE (si veda il paragrafo 2 del Commentario all'articolo 9) e
- della determinazione degli utili che sarebbero stati realizzati in condizioni di libera concorrenza al fine di determinare l'ammontare dell'eventuale rettifica.

1.8 Esistono numerose ragioni per le quali i Paesi membri dell'OCSE e altri Paesi hanno adottato il principio di libera concorrenza. Una delle principali ragioni è che il principio di libera concorrenza prevede un trattamento fiscale sostanzialmente uguale sia per i gruppi multinazionali che per le imprese indipendenti. Poiché il principio di libera concorrenza pone le imprese associate e le imprese indipendenti su un piano di maggiore parità ai fini fiscali, esso evita di creare vantaggi o svantaggi fiscali che altererebbero le rispettive posizioni di concorrenza dell'una o dell'altra categoria di imprese. Facendo in modo che le decisioni economiche siano prese indipendentemente da considerazioni di carattere fiscale, il principio di libera concorrenza promuove la crescita del commercio e degli investimenti internazionali.

1.9 Il principio di libera concorrenza si è dimostrato uno strumento efficace nella gran parte dei casi. A titolo d'esempio, per numerose operazioni riguardanti l'acquisto e la vendita di beni nonché il prestito di denaro, è possibile individuare facilmente un prezzo di libera concorrenza per una transazione comparabile effettuata da imprese indipendenti comparabili in circostanze comparabili. Vi sono anche molti casi in cui un confronto pertinente tra transazioni può essere effettuato a livello di indicatori finanziari, quali il ricarico sui costi, il margine lordo o indicatori di utile netto. Esistono, tuttavia, alcuni casi significativi in cui il principio di libera concorrenza è di difficile e complessa applicazione, per esempio, nei gruppi multinazionali che trattano la produzione integrata di beni ad alta specializzazione, beni immateriali unici e/o la fornitura di servizi specializzati. Esistono soluzioni per affrontare questi casi difficili, come l'applicazione del metodo di ripartizione dell'utile illustrato nel Capitolo II, parte III, delle presenti linee guida, in situazioni nelle quali questo è il metodo più appropriato alle circostanze del caso di specie.

1.10 Alcuni ritengono che il principio di libera concorrenza presenti difetti intrinseci poiché l'approccio di considerare separatamente le entità non può sempre prendere in considerazione le economie di scala e l'interrelazione delle diverse attività che risultano dall'integrazione delle imprese. Comunque, non esistono criteri obiettivi, che siano ampiamente accettati, relativamente alla ripartizione tra le imprese associate delle economie di scala o dei benefici dell'integrazione risultanti dall'appartenenza ad un gruppo. Il problema di eventuali alternative al principio di libera concorrenza viene esaminato alla successiva sezione C.

1.11 Una difficoltà pratica nell'applicazione del principio di libera concorrenza è rappresentata dal fatto che le imprese associate possono intraprendere transazioni diverse da quelle in cui s'impegnerebbero le imprese indipendenti. Tali transazioni possono essere poste in essere non necessariamente per motivi di elusione fiscale, bensì perché, nel corso delle transazioni, le imprese di un gruppo multinazionale operano in un contesto commerciale diverso da quello in cui operano imprese indipendenti. Se è raro che imprese indipendenti pongano in essere transazioni come quelle realizzate dalle imprese associate, il principio di libera concorrenza risulta di difficile applicazione, perché non si hanno che pochi elementi (o nessun elemento) diretto per determinare le condizioni che sarebbero state stabilite da imprese indipendenti. Comunque, il semplice fatto che non sia possibile individuare una data transazione tra imprese indipendenti non significa, di per sé, che tale transazione non sia conforme al principio di libera concorrenza.

1.12 In alcuni casi, il principio di libera concorrenza può comportare, sia per il contribuente che per l'amministrazione fiscale, l'onere amministrativo di valutare una grande quantità, e vari tipi, di transazioni transnazionali. Sebbene, di solito, le imprese associate stabiliscano le condizioni di una transazione al momento in cui essa è realizzata, ad un certo punto potrebbe essere richiesto alle imprese di dimostrare che tali condizioni sono conformi al principio di libera concorrenza (si veda la presentazione delle questioni relative alla tempistica e all'adempimento degli obblighi fiscali nelle sezioni B e C del Capitolo III e nel Capitolo V "Documentazione"). L'amministrazione fiscale potrebbe dover intraprendere questo procedimento di verifica anche alcuni anni dopo che le transazioni hanno avuto luogo. L'amministrazione fiscale verificherà allora i documenti giustificativi presentati dal contribuente per dimostrare che le sue transazioni sono conformi al principio di libera concorrenza e dovrebbe cercare anche di raccogliere informazioni su transazioni comparabili tra parti indipendenti, sulle condizioni di mercato al momento della realizzazione delle transazioni ecc., per numerose e differenti tipi di transazioni. Di solito, un tale impegno diviene più difficoltoso col passare del tempo.

1.13 Sia le amministrazioni fiscali che i contribuenti incontrano spesso difficoltà a ottenere informazioni adeguate per applicare il principio di libera concorrenza. Poiché il principio di libera concorrenza richiede di solito che i contribuenti e le amministrazioni fiscali valutino le transazioni tra parti indipendenti e le attività commerciali di imprese indipendenti, confrontandole con le transazioni e le attività delle imprese associate, può essere necessaria una quantità notevole di informazioni. Le informazioni accessibili possono risultare incomplete e difficili da interpretare; può essere oneroso ottenere altre informazioni, nel caso in cui esistano, a causa della localizzazione geografica delle stesse o delle parti presso cui è possibile procurarsele. Inoltre, potrebbe risultare impossibile ottenere informazioni dalle imprese indipendenti per problemi di riservatezza. In altri casi, l'informazione su un'impresa indipendente, che potrebbe risultare rilevante, può semplicemente non esistere, oppure possono non esistere imprese indipendenti comparabili, per esempio nel caso in cui il settore in questione abbia raggiunto un elevato livello di integrazione verticale. È importante non perdere di vista l'obiettivo di arrivare a un'approssimazione ragionevole rispetto a un risultato rispondente al principio di libera concorrenza in base ad informazioni affidabili. Bisognerebbe anche ricordare, a questo punto, che la determinazione dei prezzi di trasferimento non è una scienza esatta, ma richiede una valutazione da parte dell'amministrazione fiscale e del contribuente.

B.2 Mantenimento del consenso internazionale sul principio di libera concorrenza

Omissis

C. Un approccio non basato sul principio di libera concorrenza: il metodo di ripartizione globale secondo una formula prestabilita

Omissis

D. Guida all'applicazione del principio di libera concorrenza

D.1 Identificazione delle relazioni commerciali o finanziarie

1.33 Come affermato nel paragrafo 1.6 un'"analisi di comparabilità" è il cuore dell'applicazione del principio di libera concorrenza, che è basata sul confronto tra le condizioni di una transazione tra imprese associate e quelle

che sarebbero state stabilite se le parti fossero state indipendenti e avessero dato vita ad una transazione comparabile in circostanze comparabili. Ci sono due aspetti chiave in una simile analisi: il primo aspetto è identificare le relazioni commerciali e finanziarie tra le imprese associate e le condizioni e le circostanze economicamente rilevanti che caratterizzano dette relazioni in modo da delineare in maniera accurata la transazione tra di loro intercorsa; il secondo aspetto è paragonare le condizioni e le circostanze economicamente rilevanti della transazione tra le imprese associate accuratamente delineata con le condizioni e le circostanze economicamente rilevanti delle transazioni comparabili tra imprese indipendenti. La presente sezione del Capitolo I fornisce una guida su come identificare le relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate e su come delineare in modo accurato la transazione tra di loro. Questo primo aspetto dell'analisi è distinto dal secondo aspetto che consiste nel valutare il prezzo della transazione secondo il principio di libera concorrenza. I Capitoli II e III forniscono indicazioni sul secondo aspetto dell'analisi. Le informazioni riguardanti la transazione tra le imprese associate raccolte in base alle indicazioni contenute in questa sezione sono particolarmente rilevanti per le fasi 2 e 3 del processo tipico dell'analisi di comparabilità illustrato nel paragrafo 3.4.

1.34 Il tipico processo di identificazione delle relazioni commerciali e finanziarie tra imprese associate e delle condizioni e circostanze economicamente rilevanti che caratterizzano dette relazioni richiede una conoscenza generale del settore industriale in cui il gruppo multinazionale opera (ad es. industria estrattiva, farmaceutica, dei beni di lusso) e dei fattori che incidono sulla performance delle aziende che operano in quel settore. La conoscenza deriva da una panoramica del particolare gruppo multinazionale che delinei in che modo il gruppo risponde ai fattori che incidono sulla performance nel settore, comprese le strategie aziendali, i mercati, i prodotti, la sua filiera, le funzioni chiave svolte, i beni materiali utilizzati e i rilevanti rischi assunti. Queste informazioni saranno incluse nel master file, redatto a supporto dell'analisi dei prezzi di trasferimento del contribuente e forniscono un utile contesto in cui possono essere valutate le relazioni commerciali e finanziarie tra le entità del gruppo multinazionale.

1.35 Il processo si focalizza poi sull'individuazione di come opera ogni impresa multinazionale all'interno del gruppo, fornisce un'analisi di ciò che fa ogni impresa (ad es. attività di produzione, attività di distribuzione) e identifica per ciascuna impresa le relazioni commerciali e finanziarie esistenti con le imprese associate come espresse nelle transazioni poste in essere tra di loro. Un'accurata delineazione delle effettive transazioni tra le imprese associate richiede un'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti delle stesse. Queste ultime sono costituite dalle condizioni delle transazioni e dalle circostanze economicamente rilevanti in cui le stesse si

svolgono. L'applicazione del principio di libera concorrenza dipende dalla determinazione delle condizioni che soggetti indipendenti avrebbero pattuito in transazioni comparabili in circostanze comparabili. Prima di fare paragoni con le transazioni tra parti indipendenti, è perciò fondamentale identificare le caratteristiche economicamente rilevanti delle relazioni commerciali o finanziarie come espresse nelle transazioni tra imprese associate.

1.36 Le caratteristiche economicamente rilevanti o fattori di comparabilità che devono essere identificati nelle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate per delineare in modo accurato l'effettiva transazione tra di loro intercorsa sono classificati come segue:

- Le condizioni contrattuali della transazione (D.1.1).
- Le funzioni svolte da ciascuna delle parti della transazione, prendendo in considerazione i beni impiegati e i rischi assunti, inclusi il modo in cui queste funzioni si collegano alla più ampia generazione del valore all'interno del gruppo multinazionale cui le parti appartengono, le circostanze che caratterizzano la transazione e le consuetudini del settore (D.1.2).
- Le caratteristiche dei beni trasferiti o dei servizi prestati (D.1.3).
- Le condizioni economiche delle parti e del mercato in cui esse operano (D.1.4).
- Le strategie aziendali seguite dalle parti (D.1.5).

Le predette informazioni riguardanti le caratteristiche economicamente rilevanti della effettiva transazione saranno incluse nella documentazione nazionale, redatta a supporto dell'analisi dei prezzi di trasferimento del contribuente.

1.37 Le caratteristiche economicamente rilevanti o fattori di comparabilità sono utilizzati in due separate ma correlate fasi di un'analisi dei prezzi di trasferimento. La prima fase riguarda l'accurata delineazione della transazione tra le imprese associate per le finalità di cui al presente capitolo e richiede di stabilire le caratteristiche della transazione, inclusi i suoi termini, le funzioni svolte, i beni impiegati e i rischi assunti dalle imprese associate, la natura dei beni ceduti o dei servizi prestati e le condizioni delle imprese associate, in base alle categorie stabilite nel paragrafo precedente. La misura in cui ciascun fattore di comparabilità è 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.

1.38 Per valutare le condizioni di una potenziale transazione, le imprese indipendenti confronteranno questa transazione con le altre opzioni

realisticamente disponibili e la effettueranno soltanto se non individuano nessuna alternativa che risulti chiaramente più vantaggiosa per raggiungere i propri obiettivi commerciali. In altre parole, le imprese indipendenti effettueranno una transazione se si attendono che non peggiori la loro condizione rispetto ad un'altra opzione. Un'impresa, per esempio, difficilmente accetterà per il suo prodotto un prezzo proposto da un'impresa indipendente se sa che altri potenziali clienti sono disposti a pagare di più in condizioni simili o sono disposti a pagare lo stesso prezzo a condizioni migliori. Le imprese indipendenti tengono generalmente conto di tutte le differenze economicamente significative tra le opzioni per loro realisticamente disponibili (come le differenze nel livello di rischio) nel momento in cui tali opzioni sono valutate. Pertanto, identificare le caratteristiche economicamente rilevanti della transazione è essenziale nel delineare in modo accurato la transazione tra le imprese associate e nell'indicare le caratteristiche prese in considerazione dalle parti della transazione nel concludere che rispetto alla transazione adottata non c'è nessuna alternativa realisticamente disponibile, che sia chiaramente più vantaggiosa per raggiungere i propri obiettivi commerciali. Nell'effettuare una simile valutazione, potrebbe essere necessario o utile valutare la transazione nel contesto di un più ampio insieme di transazioni, poiché la valutazione delle opzioni realisticamente disponibili per soggetti terzi non si limita necessariamente alla singola transazione, ma può prendere in considerazione un più ampio insieme di transazioni economicamente collegate.

1.39 La seconda fase in cui le caratteristiche economicamente rilevanti o fattori di comparabilità sono utilizzati in un'analisi sui prezzi di trasferimento è relativa al processo descritto nel Capitolo III che consiste nel confrontare le transazioni tra imprese associate con quelle tra imprese indipendenti per determinare un prezzo di libera concorrenza per le prime. Per un simile confronto, i contribuenti e le amministrazioni fiscali devono prima aver individuato le caratteristiche economicamente rilevanti della transazione tra le imprese associate. Come illustrato nel Capitolo III, differenze nelle caratteristiche economicamente rilevanti tra gli accordi tra le imprese associate e quelli tra parti indipendenti devono essere prese in considerazione quando occorre stabilire se c'è comparabilità tra le situazioni confrontate e quali aggiustamenti possono essere necessari per ottenere la comparabilità.

1.40 Tutti i metodi basati sul principio di libera concorrenza possono essere collegati all'idea secondo cui le imprese indipendenti tengono presenti le varie opzioni realisticamente disponibili e nel confrontarle considerano tutte le differenze esistenti tra le opzioni che potrebbero influire significativamente sul loro valore. Per esempio, prima di acquistare un

prodotto ad un dato prezzo, ci si aspetterebbe generalmente che le imprese indipendenti considerino la possibilità di comprare lo stesso prodotto presso un'altra impresa in base a termini e condizioni comparabili, ma ad un prezzo meno elevato. Perciò, come indicato nel Capitolo II, Parte II, il metodo del confronto del prezzo sul libero mercato confronta una transazione tra imprese associate con transazioni simili tra parti indipendenti per ottenere una valutazione diretta del prezzo su cui le parti si sarebbero accordate se avessero fatto ricorso direttamente a un'alternativa di mercato per la transazione controllata. Tuttavia, questo metodo costituisce un'alternativa meno affidabile per misurare la conformità delle transazioni al principio di libera concorrenza se le caratteristiche delle transazioni sul libero mercato che influiscono in maniera significativa sul prezzo pattuito tra imprese indipendenti non sono tutte confrontabili. Allo stesso modo, i metodi del prezzo di rivendita e quello del costo maggiorato permettono di comparare i margini lordi conseguiti nell'ambito della transazione tra imprese associate ai margini lordi conseguiti in operazioni simili tra parti indipendenti. Il confronto fornisce una stima del margine di utile lordo che una delle parti avrebbe conseguito se avesse svolto le stesse funzioni per imprese indipendenti e consente quindi di valutare il pagamento che una parte avrebbe richiesto e che l'altra parte sarebbe stata disposta a corrispondere in condizioni di libera concorrenza per lo svolgimento di quelle funzioni. Altri metodi, presentati nel Capitolo II, Parte III, sono basati su confronti di indicatori di utile netto (come i margini di profitto) tra imprese indipendenti e imprese associate con lo scopo di valutare gli utili che una o ciascuna delle imprese associate avrebbero potuto conseguire se avessero trattato unicamente con imprese indipendenti e quindi il pagamento che tali imprese avrebbero richiesto in condizioni di libera concorrenza come remunerazione per l'utilizzo delle loro risorse nella transazione con le imprese associate. Nel caso esistano differenze tra le situazioni oggetto del confronto che potrebbero avere un'influenza significativa sul confronto stesso, devono essere effettuate, ove possibile, rettifiche ai fini della comparabilità, per migliorare l'affidabilità del confronto. Di conseguenza, i rendimenti medi non rettificati di un settore di attività non possono in nessun caso, da soli, determinare i prezzi di libera concorrenza.

1.41 Per una disamina della rilevanza di questi fattori per l'applicazione di un particolare metodo per la determinazione dei prezzi, si veda l'analisi di questi metodi nel Capitolo II.

D.1.1 Le condizioni contrattuali della transazione

1.42 Una transazione è la conseguenza o l'espressione delle relazioni commerciali o finanziarie esistenti tra le parti. Le transazioni tra le imprese

associate possono essere state formalizzate in contratti scritti che rispecchiano l'intento delle parti al tempo in cui il contratto fu concluso in relazione agli aspetti della transazione coperti dal contratto, inclusi tipicamente la divisione delle responsabilità, gli obblighi e i diritti, l'assunzione di determinati rischi e gli accordi sul prezzo. Nel caso in cui la transazione sia stata formalizzata dalle imprese associate con contratti scritti, questi ultimi costituiscono il punto di partenza per l'esame della transazione e di come le parti abbiano inteso dividersi, al momento della conclusione del contratto, le responsabilità, i rischi e gli utili attesi derivanti dalla transazione. I termini di una transazione si possono anche rinvenire nelle comunicazioni tra le parti diverse dal contratto scritto.

1.43 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 saranno ottenute considerando l'evidenza fornita dalle relazioni commerciali e finanziarie rivelate dalle condizioni economicamente rilevanti espresse dalle altre quattro categorie (si veda il paragrafo 1.36): le funzioni svolte da ciascuna parte della transazione, considerando i beni impiegati e i rischi assunti, insieme con le caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati, le condizioni economiche delle parti e del mercato in cui operano e le strategie aziendali da esse seguite. Nel complesso, l'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti con riferimento a tutte e cinque le categorie fornisce l'evidenza dell'effettivo comportamento delle imprese associate. Tale evidenza può chiarire alcuni aspetti del contratto scritto, fornendo informazioni utili e coerenti. Se il contratto non regola, né esplicitamente né implicitamente (considerando i principi applicabili per l'interpretazione dei contratti), le caratteristiche economicamente rilevanti della transazione, allora qualsiasi informazione fornita dal contratto dovrebbe essere integrata, ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento, dalle evidenze risultanti dal processo di identificazione di dette caratteristiche.

1.44 Il seguente esempio illustra il concetto di chiarire e integrare i termini contrattuali scritti attraverso l'identificazione delle effettive relazioni commerciali e finanziarie. L'impresa P è la casa madre di un gruppo multinazionale situata nel Paese P. L'impresa S, situata nel Paese S, è una filiale interamente controllata dall'impresa P e svolge nel mercato del Paese S l'attività di agente per i prodotti con marchio dell'impresa P. Il contratto di agenzia tra l'impresa P e l'impresa S non dice nulla su qualsiasi attività di marketing e pubblicità che le parti dovessero svolgere nel Paese S. L'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti e, in particolare, delle funzioni svolte fa emergere che l'impresa S ha effettuato un'intensa campagna pubblicitaria sui media per sviluppare la conoscenza del marchio.

Tale campagna rappresenta un significativo investimento per l'impresa S. In base all'evidenza fornita dalla condotta delle parti, si può concludere che il contratto scritto non riflette in modo esaustivo le relazioni commerciali e finanziarie tra le parti. Di conseguenza, l'analisi non si deve limitare ai termini del contratto scritto, ma si devono cercare ulteriori evidenze nel comportamento delle parti, come pure nelle ragioni per cui l'impresa S ha intrapreso una campagna pubblicitaria sui media.

1.45 Se le caratteristiche economicamente rilevanti della transazione non sono coerenti con il contratto scritto esistente tra le imprese associate, ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento si dovrà delineare l'effettiva transazione secondo quanto riflesso nel comportamento delle parti.

1.46 Nell'ambito di transazioni tra imprese indipendenti, la divergenza di interessi tra le parti garantisce (i) che siano fissate condizioni contrattuali che riflettono gli interessi di entrambe le parti, (ii) che le parti cercheranno in genere di attenersi ai termini del contratto e (iii) che le condizioni contrattuali saranno disattese o modificate generalmente soltanto se ciò è nell'interesse di entrambe le parti. La stessa divergenza d'interessi potrà non sussistere nel caso di imprese associate o simili divergenze potranno essere gestite in modi resi possibili dalla relazione di controllo e non solamente o principalmente attraverso i termini del contratto. È perciò particolarmente importante, nel considerare le relazioni commerciali e finanziarie tra imprese associate, esaminare se l'effettivo comportamento delle parti sia sostanzialmente conforme alle condizioni del contratto scritto o se dimostri che i termini contrattuali non sono stati seguiti, non forniscono un quadro completo della transazione, sono stati erroneamente definiti o etichettati dalle imprese o sono finti. Nel caso in cui il comportamento non sia conforme ai termini contrattuali economicamente significativi, è necessaria un'ulteriore analisi per identificare la reale transazione. Dove ci siano differenze consistenti tra le condizioni contrattuali e il comportamento delle imprese associate nelle loro reciproche relazioni, le funzioni effettivamente svolte, i beni effettivamente impiegati e i rischi da esse effettivamente assunti, considerati nel contesto dei termini contrattuali, dovranno in definitiva determinare la natura effettiva della transazione e delinearla in maniera accurata.

1.47 Nel caso sia dubbia la tipologia di transazione pattuita tra le imprese associate, è necessario considerare tutte le evidenze risultanti dalle caratteristiche economicamente rilevanti della transazione. Nel far ciò si deve tener presente che le condizioni della transazione tra le imprese possono cambiare nel tempo. In caso di cambiamento, le condizioni che lo accompagnano dovranno essere esaminate per determinare se esso indica che la transazione originaria è stata sostituita da una nuova transazione con effetto dalla data del cambiamento o se quest'ultimo riflette quelle che erano

le intenzioni delle parti nella transazione originaria. Particolare cura dovrà essere usata quando sembra emergere che il cambiamento è stato causato dalla conoscenza di risultati che sono emersi dalla transazione. Cambiamenti nella presunta assunzione di un rischio quando le sue conseguenze sono note non implicano un'assunzione del rischio poiché non c'è più alcun rischio, come discusso nel paragrafo 1.78.

1.48 Il seguente esempio illustra il concetto delle differenze tra i termini contrattuali scritti e la condotta delle parti, con la conseguenza che è l'effettivo comportamento delle parti a delineare la transazione. L'impresa S è una filiale interamente controllata dall'impresa P. Le parti hanno siglato un contratto scritto in base al quale l'impresa P concede in licenza la proprietà intellettuale all'impresa S perché quest'ultima la utilizzi nella propria attività; l'impresa S accetta di corrispondere all'impresa P una *royalty* per la licenza. Evidenze fornite da altre caratteristiche economicamente rilevanti, in particolare dalle funzioni svolte, fanno emergere che l'impresa P svolge attività di negoziazione con clienti terzi per procurare vendite all'impresa S, fornisce regolare assistenza tecnica all'impresa S in modo che quest'ultima possa effettuare le consegne per le proprie vendite e fornisce regolarmente personale per consentire all'impresa S di adempiere i contratti con la clientela. La maggior parte dei clienti insiste affinché l'impresa P sia inclusa come parte del contratto insieme con l'impresa S, sebbene il corrispettivo previsto dal contratto sia pagato all'impresa S. L'analisi delle relazioni commerciali o finanziarie indica che l'impresa S non è in grado di fornire ai clienti i servizi previsti dal contratto senza il significativo supporto dell'impresa P e non sta sviluppando il proprio potenziale. In base al contratto, l'impresa P ha concesso una licenza all'impresa S, ma di fatto controlla il rischio e gli esiti dell'attività dell'impresa S in maniera tale da ritenere che non ha trasferito rischi e funzioni in modo conforme ad un contratto di licenza e che non agisce come licenziante ma come imprenditore. L'identificazione dell'effettiva transazione tra l'impresa P e l'impresa S non dovrà essere definita soltanto dai termini del contratto scritto. Invece, essa dovrà essere determinata in base alla condotta delle parti, portando a concludere che le effettive funzioni svolte, i beni impiegati e i rischi assunti dalle parti non sono conformi all'accordo di licenza scritto.

1.49 Se non c'è un contratto scritto, la transazione effettiva dovrà essere dedotta dalle evidenze fornite dalla condotta delle parti attraverso l'individuazione delle caratteristiche economicamente rilevanti della transazione. In alcuni casi il risultato effettivo delle relazioni commerciali o finanziarie può non essere stato individuato come transazione dal gruppo multinazionale, ciononostante può comportare un trasferimento di qualcosa che ha valore, i termini del quale dovranno essere dedotti dalla condotta delle parti. Per esempio, può essere stata garantita assistenza tecnica,

possono essere state create sinergie attraverso un'azione volontariamente concertata (come discusso nella Sezione D.8) o può essere stato fornito *know-how* mediante personale distaccato o altro. Queste relazioni possono non essere state riconosciute dal gruppo multinazionale, né riflesse nel prezzo di altre transazioni connesse, né formalizzate in contratti scritti e nemmeno registrate nella contabilità. Laddove la transazione non sia stata formalizzata, se ne dovranno dedurre tutti gli aspetti dall'evidenza disponibile riguardo alla condotta delle parti, comprese le funzioni effettivamente svolte, i beni effettivamente impiegati e i rischi effettivamente assunti da ciascuna delle parti.

1.50 Il seguente esempio illustra il concetto di determinare l'effettiva transazione nel caso in cui essa non sia stata individuata dal gruppo multinazionale. Nell'esaminare le relazioni commerciali o finanziarie tra l'impresa P e le sue filiali, si osserva che dette filiali ricevono servizi da un soggetto indipendente impiegato dall'impresa P. Quest'ultima paga i servizi ricevuti, le filiali non rimborsano l'impresa P né direttamente né indirettamente attraverso il prezzo di un'altra transazione e non c'è alcun accordo per la fornitura di servizi in essere tra l'impresa P e le filiali. Ne deriva che, in aggiunta alla fornitura di servizi alle filiali da parte di un soggetto indipendente, ci sono relazioni commerciali o finanziarie tra l'impresa P e dette filiali che potenzialmente trasferiscono valore dalla prima a queste ultime. L'analisi dovrà stabilire la natura delle relazioni commerciali o finanziarie a partire dalle caratteristiche economicamente rilevanti, al fine di determinare i termini e le condizioni della transazione identificata.

D.1.2 Analisi funzionale

1.51 Nell'ambito delle transazioni tra due imprese indipendenti la remunerazione rifletterà in generale le funzioni svolte da ciascuna impresa (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti). Di conseguenza, 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 effettuare un'analisi funzionale. Tale analisi funzionale mira a identificare le attività economicamente significative e le responsabilità assunte, i beni utilizzati o apportati e i rischi assunti dalle parti che realizzano le transazioni. L'analisi si focalizza su cosa effettivamente facciano le parti e sulle capacità che esprimono. Tali attività e capacità comprendono il processo decisionale, incluse le decisioni sulle strategie di business e sui rischi. A tal fine, può essere utile comprendere la struttura e l'organizzazione del gruppo multinazionale e in che modo le stesse influenzino il contesto nel quale

l'impresa multinazionale opera. In particolare, è importante capire come sia generato 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. Sarà anche importante determinare quali siano i diritti e gli obblighi giuridici di ciascuna delle parti nello svolgimento delle proprie funzioni. Nonostante una parte possa svolgere un gran numero di funzioni rispetto a quelle svolte dall'altra parte della transazione, ciò che rileva è il significato economico di quelle funzioni in termini di frequenza, natura e valore per le rispettive parti delle transazioni.

1.52 I contributi effettivi, le capacità e le altre caratteristiche delle parti possono influenzare le opzioni realisticamente a loro disposizione. Ad esempio, un'impresa associata fornisce servizi logistici al gruppo; all'impresa di logistica è richiesto di gestire magazzini in diversi siti, così da poter fronteggiare le interruzioni delle forniture delle scorte in uno qualunque di tali siti. L'opzione di incrementare l'efficienza accorpando i siti e riducendo l'eccesso di scorte non è disponibile. Perciò, le funzioni e i beni dell'impresa di logistica possono essere differenti rispetto a quelli di un fornitore di servizi logistici indipendente che non abbia le stesse capacità di ridurre il rischio di interruzioni nelle forniture delle scorte.

1.53 Pertanto, il processo di identificazione delle caratteristiche economicamente rilevanti delle relazioni commerciali o finanziarie dovrà tenere in considerazione le capacità delle parti, come tali capacità incidano sulle opzioni realisticamente disponibili e se simili capacità siano rinvenibili in accordi di libera concorrenza potenzialmente comparabili.

1.54 L'analisi funzionale dovrà prendere in considerazione la tipologia di beni utilizzati, come impianti e attrezzature, l'utilizzo di beni immateriali di valore, le attività finanziarie ecc., nonché la natura dei beni utilizzati, come la vetustà, il valore di mercato, l'ubicazione, la possibilità di tutelare i diritti di proprietà eccetera.

1.55 Dall'analisi funzionale potrebbe emergere che il gruppo multinazionale ha frammentato, tra diverse imprese del gruppo, funzioni altamente integrate. Potrebbero esserci significative interdipendenze tra le funzioni che sono state frammentate. Ad esempio, la separazione tra diverse entità giuridiche delle funzioni logistiche, di magazzinaggio e vendita potrebbe richiedere una considerevole attività di coordinamento affinché tali attività separate interagiscano in modo efficace. È probabile che le attività di vendita siano altamente dipendenti dalle attività di marketing e l'effettuazione delle vendite, considerando l'effetto previsto delle attività di marketing, richiederebbe un allineamento con i processi di gestione delle scorte e con le risorse logistiche. Tale necessaria attività di coordinamento

potrebbe essere svolta da qualcuna o da tutte le imprese associate, che svolgono le attività frammentate, essere svolte attraverso una distinta funzione di coordinamento oppure attraverso una combinazione di entrambe. Tutte le parti potrebbero contribuire all'attenuazione del rischio oppure tali attività di mitigazione del rischio potrebbero essere svolte in via principale dall'entità che svolge la funzione di coordinamento. Pertanto, nello svolgimento dell'analisi funzionale volta a identificare le relazioni commerciali e finanziarie, in presenza di attività frammentate, sarà importante stabilire se tali attività siano altamente connesse e, nel caso, stabilire la natura di tali interdipendenze e come sia coordinata l'attività commerciale, al cui svolgimento contribuisce l'impresa associata.

D.1.2.1. Analisi dei rischi nelle relazioni commerciali o finanziarie¹

1.56 Un'analisi funzionale non è completa a meno che non siano stati identificati e presi in considerazione i rischi principali assunti da ciascuna parte, poiché l'effettiva assunzione dei rischi influenzerà i prezzi e le altre condizioni delle transazioni tra le imprese associate. Ordinariamente, nel libero mercato, l'assunzione di maggiori rischi è compensata da un aumento dei rendimenti attesi, sebbene il rendimento reale può aumentare o meno a seconda dell'effettivo grado di realizzazione dei rischi. Pertanto, l'assunzione e il livello di rischio sono caratteristiche economicamente rilevanti che possono essere significative nel determinare il risultato di un'analisi dei prezzi di trasferimento.

1.57 Il rischio fa parte delle attività aziendali. Le imprese intraprendono attività commerciali perché cercano opportunità di profitto, ma queste opportunità comportano incertezze sul fatto che le risorse necessarie per perseguirle possano essere maggiori di quelle previste oppure non produrranno i risultati attesi. L'identificazione dei rischi va di pari passo con

¹ Le indicazioni contenute in questo capitolo e, in particolare, in questa sezione riguardanti il rischio non sono circoscritte ad alcuno specifico settore industriale. Mentre il concetto di base che una parte che si accolla i rischi deve avere l'abilità di farvi effettivamente fronte si applica ai settori assicurativo, bancario e agli altri servizi finanziari alle imprese, questi settori regolamentati devono seguire regole che prescrivono come coprirsi dal rischio e come i rischi debbano essere riconosciuti, misurati ed evidenziati. L'approccio regolatorio all'allocatione del rischio per le entità dovrebbe essere preso in considerazione e il riferimento appropriato alla guida sui prezzi di trasferimento specifica per i servizi finanziari alle imprese è contenuta nel *Report* sull'attribuzione dei profitti alle stabili organizzazioni dell'OCSE del 2010.

l'identificazione delle funzioni e dei beni ed è parte integrante del processo di identificazione delle relazioni commerciali e finanziarie tra le imprese associate e del processo di accurata delineazione della o delle transazioni.

1.58 L'assunzione di rischi associati ad un'opportunità commerciale ha un'influenza, nel libero mercato, sul profitto potenziale di tale opportunità e l'allocazione dei rischi, assunti tra le parti dell'accordo, incide sul modo in cui sono allocati, in condizioni di libera concorrenza, i profitti e le perdite della transazione, attraverso il processo di determinazione del prezzo. Perciò, nell'effettuare la comparazione tra transazioni tra imprese associate e transazioni tra parti indipendenti e tra parti associate e indipendenti, è necessario analizzare quali rischi siano stati assunti e quali siano le funzioni svolte che si riferiscono o influenzano l'assunzione di questi rischi o l'impatto che hanno tali rischi.

1.59 Questa sezione fornisce indicazioni sulla natura e sulla fonte di rischio che rileva in un'analisi dei prezzi di trasferimento per consentire di identificare in maniera specifica i relativi rischi di rilievo. In più questa sezione fornisce indicazioni sull'assunzione del rischio secondo il principio di libera concorrenza. Il fatto che questa sezione fornisca una guida dettagliata sull'analisi del rischio quale parte dell'analisi funzionale che include funzioni, beni e rischi, non dovrebbe essere interpretato come indicativo della circostanza che i rischi siano più importanti delle funzioni o dei beni. L'importanza delle funzioni, dei beni e dei rischi di una specifica transazione dovrà essere determinata attraverso una dettagliata analisi funzionale. L'ampliamento della guida sui rischi è motivata dalle difficoltà pratiche che presenta l'analisi sui rischi: in una transazione può essere più difficile identificare i rischi che le funzioni o i beni e determinare quale impresa associata assuma un particolare rischio può richiedere un'attenta analisi.

1.60 Di seguito si sintetizzano le fasi del processo, illustrato nel prosieguo di questa sezione, di analisi dei rischi in una transazione tra imprese associate, al fine di delineare accuratamente l'effettiva transazione sotto il profilo dei rischi:

- 1) Identificare con specificità i rischi economicamente significativi (si veda la Sezione D.1.2.1.1).
- 2) Stabilire come i rischi, specifici ed economicamente significativi, siano assunti dalle imprese associate, sotto il profilo contrattuale secondo i termini della transazione (si veda la Sezione D.1.2.1.2).
- 3) Determinare attraverso l'analisi funzionale come le imprese associate, che sono parti della transazione, agiscano in relazione all'assunzione e alla gestione del rischio specifico ed

economicamente rilevante e, in particolare, quale impresa o imprese svolgano funzioni di controllo e di mitigazione del rischio, quale impresa o imprese vadano incontro alle conseguenze negative o positive del verificarsi del rischio e quale impresa o imprese abbiano la capacità finanziaria di assumere il rischio (si veda la Sezione D.1.2.1.3).

- 4) Attraverso le fasi 2-3 si individueranno le informazioni relative all'assunzione e alla gestione dei rischi nelle transazioni tra le imprese associate. Il passaggio successivo è interpretare l'informazione e stabilire se l'assunzione del rischio sotto il profilo contrattuale trovi rispondenza con la condotta dell'impresa associata e con gli altri elementi della fattispecie, verificando attraverso l'analisi (i) se l'impresa associata si conformi ai termini contrattuali, secondo i principi di cui alla Sezione D.1.1 e (ii) se la parte che assume il rischio, come analizzata nella lettera (i), eserciti il controllo sullo stesso e abbia la capacità finanziaria di assumerlo (si veda la Sezione D.1.2.1.4).
- 5) Ove la parte, che assume il rischio secondo quanto indicato nelle fasi 1-4 (i), non lo controlli o non abbia la capacità finanziaria di assumerlo, si applicherà la guida sull'allocazione dei rischi (si veda la Sezione D.1.2.1.5).
- 6) Alla transazione effettiva, così accuratamente delineata, considerando tutte le caratteristiche economicamente rilevanti illustrate nella Sezione D.1, dovrà poi essere attribuito un prezzo, tenendo in considerazione l'aspetto finanziario e le altre conseguenze derivanti dall'assunzione del rischio, allocato in maniera appropriata e remunerando in maniera adeguata le funzioni di gestione del rischio (si veda la Sezione D.1.2.1.6).

1.61 In questa sezione i riferimenti sono fatti ai termini che necessitano di una spiegazione iniziale e di una definizione. Il termine "gestione del rischio" viene usato per riferirsi alle funzioni attraverso cui si valuta e si risponde del rischio associato all'attività commerciale. La gestione del rischio comprende tre elementi: i) la capacità di decidere di accettare, abbandonare o rifiutare un'opportunità commerciale rischiosa, unitamente all'effettivo svolgimento della relativa funzione decisionale, ii) la capacità di decidere se e come rispondere del rischio associato all'opportunità, unitamente all'effettivo svolgimento della relativa funzione decisionale e iii) la capacità di attenuare il rischio che è la capacità di prendere le misure in grado di incidere sulle conseguenze dei rischi, unitamente all'effettivo svolgimento di tale attività di mitigazione del rischio.

1.62 Alcune funzioni di gestione del rischio possono essere assunte unicamente dalle parti che svolgono le funzioni e usano beni nel creare e perseguire le opportunità commerciali, mentre altre funzioni di gestione del rischio possono essere assunte da una parte diversa. L'attività di gestione del rischio non va intesa come un'attività che necessariamente comporta lo svolgimento di una funzione separata, che richiede una distinta remunerazione, e come un'attività diversa rispetto a quelle che ottimizzano i profitti. Ad esempio, rispettando la tempistica e i più elevati standard possibili, lo sviluppo di beni immateriali attraverso attività di sviluppo potrebbe comportare l'attenuazione di rischi relativi allo svolgimento delle predette attività; lo svolgimento in sé della funzione di sviluppo potrebbe determinare la mitigazione del particolare rischio. Ad esempio, se il contratto tra imprese associate è un contratto di ricerca e sviluppo, cui le parti si conformano alla luce delle indicazioni fornite in questa sezione, la remunerazione della funzione di mitigazione del rischio, svolta nell'ambito delle attività di sviluppo, sarebbe incorporata nel pagamento di libera concorrenza dei servizi resi. Né il rischio connesso al bene immateriale né il reddito residuo associato a tale rischio sarebbero allocati al prestatore del servizio. Si veda anche l'Esempio 1 nel paragrafo 1.83.

1.63 La gestione del rischio è cosa diversa dalla sua assunzione. Assunzione del rischio significa accettare le conseguenze positive e negative del rischio, cosicché la parte che assume il rischio, in caso di materializzazione dello stesso, ne sopporterà le conseguenze, anche finanziarie. Il soggetto che svolge parte delle funzioni di gestione del rischio può non assumere il rischio che è l'oggetto della sua attività di gestione, ma può essere impiegato per svolgere funzioni di mitigazione del rischio sotto la direzione della parte che lo assume. Ad esempio, le attività giornaliere di attenuazione del rischio di ritiro dei prodotti potrebbero essere esternalizzate alla parte che monitora le attività di controllo di qualità nell'ambito di uno specifico processo produttivo secondo le indicazioni fornite dalla parte che assume il rischio.

1.64 La capacità finanziaria di assumere il rischio può essere definita quale accesso ai finanziamenti necessari per assumere o rifiutare il rischio, per remunerare le attività di attenuazione del rischio e per sopportare le conseguenze del rischio nel caso questo si materializzi. L'accesso ai finanziamenti da parte di chi assume il rischio tiene in considerazione i beni e le opzioni realisticamente disponibili per ottenere la liquidità addizionale eventualmente necessaria per coprire l'aumento dei costi previsto in caso di materializzazione del rischio. Tale analisi dovrebbe essere fatta considerando che chi assume il rischio agisca come un soggetto indipendente che opera nelle medesime circostanze dell'impresa associata, così come accuratamente delineate secondo i principi contenuti in questa

sezione. Ad esempio, lo sfruttamento dei diritti su di un bene che genera profitti potrebbe creare nuove possibilità di finanziamenti. Laddove la parte che assume il rischio riceva un finanziamento infragruppo per supplire al bisogno di fondi richiesto dal rischio, la parte che eroga tali finanziamenti potrà assumere il rischio finanziario ma non assumere, per il solo fatto di erogare tali finanziamenti, il rischio specifico da cui origina il bisogno di tali fondi ulteriori. Se manca la capacità finanziaria di assumere il rischio, per l'allocazione dei rischi occorre fare riferimento alle ulteriori considerazioni di cui alla fase 5.

1.65 Il controllo del rischio si riferisce ai primi due elementi della gestione del rischio definiti nel paragrafo 1.61: (i) la capacità di decidere di accettare, abbandonare o di rinunciare alle opportunità derivanti dall'assumere il rischio, congiuntamente all'effettivo esercizio di tale funzione decisionale; (ii) la capacità di decidere se e come reagire al rischio associato all'opportunità, congiuntamente all'effettivo esercizio di tale funzione decisionale. Non è necessario che una delle parti eserciti l'attività ordinaria di mitigazione del rischio così come descritta in (iii) per sostenere che vi è controllo del rischio. L'attività ordinaria di mitigazione del rischio può essere anche esternalizzata così come illustrato nell'esempio riportato nel paragrafo 1.63. Pertanto, nel caso in cui l'attività ordinaria di gestione e mitigazione del rischio sia esternalizzata, l'attività di controllo del rischio richiederà la capacità di fissare gli obiettivi dell'attività esternalizzata, la capacità di decidere di incaricare un fornitore di servizi per la gestione ordinaria di mitigazione del rischio, la capacità di valutare se gli obiettivi prefissati sono stati adeguatamente raggiunti e, laddove dovesse rendersi necessario, di decidere se interrompere o modificare i termini della relazione contrattuale con il fornitore di servizi; oltre al possesso della capacità di effettuarle, tali attività di valutazione e decisione devono essere effettivamente svolte. Infatti, coerentemente con la definizione di controllo, affinché una parte eserciti il controllo del rischio è richiesta sia la capacità di esercitare che l'effettivo esercizio delle attività sopra descritte.

1.66 La capacità di esercitare le funzioni decisionali e l'effettivo esercizio di tali funzioni relativamente ad uno specifico rischio presuppongono una conoscenza del rischio stesso basata su una rilevante analisi delle informazioni necessarie per valutare le prevedibili conseguenze positive o negative per l'attività dell'impresa di una certa decisione. I soggetti che prendono delle decisioni dovrebbero possedere competenze ed esperienza nel settore in cui la decisione di assumere il rischio viene presa e la conoscenza dell'impatto delle loro decisioni sull'attività dell'impresa. Inoltre, i soggetti che prendono delle decisioni dovrebbero avere accesso alle informazioni rilevanti sia attraverso una raccolta diretta sia attraverso l'esercizio del potere di fare richieste specifiche e ottenere le informazioni

utili a supportare il processo decisionale. Nel far ciò, è richiesta la capacità di determinare gli obiettivi dell'attività di raccolta e di analisi delle informazioni, la capacità di incaricare la parte per svolgere l'attività di raccolta e analisi delle informazioni, di valutare se l'informazione richiesta sia stata raccolta e se l'analisi sia stata adeguatamente eseguita e, laddove necessario, decidere se modificare o interrompere la relazione contrattuale con il fornitore; oltre alla capacità di effettuarle, tali attività di valutazione e decisione devono essere effettivamente svolte. Né una mera formalizzazione dell'esito di una decisione, nella forma per esempio di una riunione organizzata per l'approvazione formale di una decisione presa in altri luoghi, della mera verbalizzazione di riunioni di organismi societari o della firma di documenti relativi alla decisione stessa, né la definizione generale delle politiche rilevanti per il rischio (si veda il paragrafo 1.76), si qualificano come esercizio dell'attività decisionale sufficiente a dimostrare il controllo su un rischio.

1.67 Il riferimento al controllo del rischio non dovrà necessariamente essere inteso come un mezzo per influenzare il rischio stesso o come un mezzo per annullare l'incertezza. Alcuni rischi non possono essere influenzati e sono una condizione generale delle attività commerciali per tutte le aziende che intraprendono quella data attività. Per esempio, i rischi associati alle condizioni economiche generali o alle fluttuazioni dei prezzi dei beni fungibili offerti sul mercato senza differenze qualitative (*commodities*) vanno oltre la sfera di influenza del gruppo multinazionale. Invece, il controllo del rischio dovrà essere inteso come la capacità e l'autorità di decidere di assumerlo e di decidere se e come reagire allo stesso, per esempio attraverso la scadenza degli investimenti, la natura dei programmi di sviluppo, il disegno delle strategie di mercato o la determinazione dei livelli di produzione.

1.68 L'attività di mitigazione del rischio si riferisce alle misure adottate e dalle quali ci si aspetta un'influenza sulle conseguenze del rischio. Tale tipologia di misure può includere la riduzione dell'incertezza o degli effetti nel caso in cui si dovesse verificare l'evento negativo del rischio. Il controllo del rischio non dovrà essere sempre inteso come quell'attività che richiede l'adozione di misure di mitigazione del rischio stesso, dal momento che nella valutazione dei rischi dell'impresa si potrebbe decidere che l'incertezza associata ad alcuni rischi, inclusi quelli che, dopo essere stati valutati, possono essere fondamentali rispetto al core business, potrebbe essere comunque sostenuta e affrontata al fine di creare e massimizzare le opportunità.

1.69 Il concetto di controllo del rischio può essere illustrato dai seguenti esempi. La Società A incarica la Società B, un produttore specializzato, di produrre per proprio conto. Gli accordi contrattuali prevedono che la Società

B si impegna a fornire servizi di produzione sulla base delle specifiche tecniche e dei disegni forniti dalla Società A; quest'ultima, invece, effettua la pianificazione della produzione, che comprende la determinazione dei volumi e dei tempi delle spedizioni. La relazione contrattuale implica che la Società A sostenga il rischio di magazzino e il rischio connesso al ritiro dei prodotti. La Società A incarica la Società C di effettuare regolarmente il controllo di qualità sui processi di produzione. La Società A specifica gli obiettivi delle ispezioni del controllo di qualità e le informazioni che la Società C deve raccogliere per suo conto. La Società C riporta direttamente alla Società A. L'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti mostra che la Società A controlla il rischio di richiamo dei prodotti e il rischio di giacenza di magazzino, avendo la capacità e l'autorità di prendere un numero rilevante di decisioni in merito alle modalità e all'opportunità o meno di reagire al rischio. Inoltre, la Società A ha la capacità di valutare e di prendere delle decisioni in relazione alla funzione di mitigazione del rischio e tali funzioni di fatto sono esercitate. Queste includono la determinazione degli obiettivi delle attività esternalizzate, la decisione di incaricare o meno della produzione e del controllo di qualità un altro soggetto, la valutazione di un adeguato livello di raggiungimento degli obiettivi e, se necessario, decidere di modificare o terminare la relazione contrattuale.

1.70 Assumiamo che un investitore incarichi un gestore di fondi al fine di investire per suo conto. Sulla base degli accordi intercorsi tra l'investitore e il gestore del fondo, quest'ultimo potrebbe avere il potere di scegliere il portafoglio di investimento per conto dell'investitore su base giornaliera in modo da riflettere le preferenze di rischio dell'investitore, sebbene il rischio di una eventuale perdita di valore dell'investimento dovrebbe essere sostenuto dall'investitore. In un esempio come questo, l'investitore controlla il rischio attraverso quattro decisioni rilevanti: la decisione in merito alle preferenze per il rischio e quindi in merito al livello di diversificazione del rischio associato ai diversi investimenti che sono parte del portafoglio, la decisione di incaricare quel particolare gestore di fondi (o sciogliere il vincolo contrattuale), la decisione di determinare il grado di autonomia concessa al gestore di fondi e degli obiettivi a quest'ultimo affidati e la decisione circa l'ammontare degli investimenti da affidare al gestore del fondo. Inoltre, al gestore del fondo dovrebbe essere richiesto di riportare regolarmente all'investitore al fine di poter consentire di verificare i risultati ottenuti dalla sua attività. In casi come questo, il gestore del fondo fornisce un servizio e, dal suo punto di vista, gestisce il rischio della propria impresa (ad esempio proteggendo la sua credibilità). Il rischio operativo del gestore del fondo, compresa la possibilità di perdita del cliente, è distinto dal rischio di investimento assunto dal cliente. Da quanto detto si evince che se un investitore cede l'autorità di eseguire le attività di mitigazione del rischio, come quelle svolte dal gestore del fondo, ad un altro soggetto, ciò non

necessariamente implica il trasferimento del controllo del rischio di investimento a quest'ultimo che, come detto, prende decisioni ordinarie.

D.1.2.1.1 Fase 1: Indentificare nello specifico i rischi economicamente significativi

1.71 Esistono diverse definizioni di rischio, ma nel contesto dei prezzi di trasferimento è appropriato considerare il rischio come l'effetto dell'incertezza sugli obiettivi dell'impresa. In tutte le operazioni aziendali, ogni passo è fatto per sfruttare le opportunità, in ogni momento in cui una società spende denaro o genera reddito esiste incertezza e sono assunti rischi. È probabile che una società presti maggiore attenzione nell'identificare le incertezze nelle quali potrebbe incorrere, nel valutare se e come le opportunità di business possano essere perseguite alla luce dei rischi ad esse inerenti e nello sviluppare delle appropriate strategie di mitigazione del rischio che sono importanti per garantire il tasso di rendimento richiesto dagli azionisti. Il rischio è associato alle opportunità e non ha solo una connotazione negativa; è intrinseco in ogni attività commerciale e le società scelgono quali rischi vogliono assumere al fine di poter avere l'opportunità di generare profitti. Nessuna impresa in cerca di profitto assume i rischi associati alle opportunità commerciali senza che abbia l'aspettativa di un rendimento positivo. L'impatto negativo del rischio si verifica quando gli esiti favorevoli attesi non si realizzano. Per esempio, un prodotto potrebbe fallire nel tentativo di attrarre il numero di consumatori previsto. In ogni caso, un evento del genere rappresenta un caso di manifestazione negativa dell'incertezza associata ad un'opportunità commerciale. È probabile che le società siano orientate a prestare molta attenzione all'identificazione e alla gestione dei rischi economicamente significativi al fine di massimizzare i rendimenti positivi derivanti dall'aver sfruttato le opportunità di aver affrontato il rischio. Questo tipo di attenzione comprende le attività riguardanti la determinazione della strategia di prodotto, la strategia di diversificazione del prodotto, le direttrici di cambiamento del mercato, la previsione di cambiamenti politici e sociali e la creazione della domanda. La significatività di un rischio dipende dalla probabilità e dalla misura dei potenziali profitti o perdite derivanti dal suo avverarsi. Per esempio, nel caso in cui un dato gusto di gelato non sia il solo prodotto di un'impresa, il costo dello sviluppo, del lancio sul mercato e del marketing del prodotto potrebbero essere stati marginali; il successo o il fallimento del prodotto potrebbe non creare significativi rischi reputazionali nella misura in cui siano stati seguiti i protocolli di gestione aziendale e le decisioni siano state influenzate da una delegazione di dirigenti locali o regionali che vanta una conoscenza dei gusti locali. Diversamente, una tecnologia innovativa oppure

un innovativo sistema di trattamento medico possono rappresentare il solo o il principale prodotto di un'impresa, implicare significative decisioni strategiche a diversi livelli, richiedere rilevanti investimenti, dar vita a significative opportunità di creare o danneggiare la reputazione dell'impresa e richiedere una gestione centralizzata che dovrebbe essere di forte interesse degli azionisti e degli altri portatori di interessi.

1.72 I rischi possono essere classificati in diversi modi, ma ai fini di un'analisi dei prezzi di trasferimento è rilevante far riferimento a un quadro concettuale basato sulla fonte di incertezza che genera il rischio. La seguente - non esclusiva - classificazione delle fonti del rischio non intende indicare una gerarchia dei rischi. Non intende neppure suggerire una rigida classificazione dei rischi, dal momento che ci sono delle sovrapposizioni tra le diverse categorie. Invece, l'intenzione è di fornire un quadro concettuale che dovrebbe assicurare che in un'analisi dei prezzi di trasferimento siano presi in considerazione i rischi che presumibilmente nasceranno dalle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate e dal contesto in cui quelle relazioni verranno poste in essere. Al fine di chiarire la fonte dell'incertezza è di aiuto far riferimento sia ai rischi esogeni che a quelli endogeni all'impresa. Tuttavia, non dovrebbe desumersi che i rischi esogeni siano meno rilevanti solo perché non sono generati direttamente dalle attività d'impresa. Al contrario, l'abilità di una impresa di affrontare, reagire e mitigare i rischi generati esternamente è probabilmente una condizione necessaria affinché l'impresa rimanga competitiva. Ciò che più conta è che una guida sul ventaglio dei possibili rischi aiuti ad identificare nello specifico i rischi rilevanti. I rischi che sono solo genericamente descritti o indifferenziati non servono allo scopo di un'analisi dei prezzi di trasferimento che invece cerca di delineare l'effettiva transazione e l'effettiva allocazione dei rischi fra le parti.

- a) **Rischio strategico o rischio di mercato.** Questi rischi sono largamente esogeni e sono causati dal contesto economico, da eventi politici e regolamentari, dal grado di concorrenza, dallo sviluppo tecnologico o dai cambiamenti sociali e ambientali. L'analisi di queste incertezze consente di definire sia i prodotti che i mercati su cui l'impresa decide di puntare, sia le capacità richieste, inclusi gli investimenti in beni materiali e immateriali, nei talenti e nel capitale umano. Esistono potenziali conseguenze negative ma quelle positive sono altresì considerevoli se la società identifica correttamente l'impatto dei rischi esterni, differenzia i suoi prodotti e difende e continua a proteggere i vantaggi competitivi. Esempi di questi rischi sono l'andamento del mercato, i nuovi mercati geografici e la concentrazione degli investimenti per lo sviluppo.

- b) Rischio infrastrutturale od operativo. Questi rischi includono le incertezze associate all'esecuzione delle operazioni aziendali e possono includere l'efficacia dei processi e delle operazioni. L'impatto di tali rischi dipende molto dalla natura delle attività e dalle incertezze che la società sceglie di assumere. In alcune circostanze i guasti possono avere effetti devastanti sul funzionamento o sulla reputazione della società fino a minacciarne l'esistenza; diversamente una gestione di successo di questi rischi può consentire di rafforzare la sua reputazione. In circostanze diverse, non portare in tempo i prodotti sul mercato, non soddisfare la domanda, non rispettare le specifiche richieste, non produrre con elevati standard può influenzare la posizione competitiva o reputazionale e dare un vantaggio alle società che sono in grado di offrire più velocemente prodotti competitivi e di sfruttare meglio il periodo in cui i mercati rimangono protetti, ad esempio per la presenza di brevetti o per una migliore gestione dei rischi della catena produttiva e distributiva (*supply chain*) e del controllo di qualità. Alcuni rischi infrastrutturali sono esogeni e includono i rischi connessi ai collegamenti nei trasporti, alla situazione politica o sociale, alla legge e alla regolamentazione, mentre altri sono endogeni e includono la capacità e la disponibilità di beni, di lavoratori dipendenti, di procedure progettuali ed esecutive, di accordi di esternalizzazione e di sistemi informatici.
- c) Rischi finanziari. Probabilmente tutti i rischi sono influenzati dalla performance finanziaria, ma ci sono alcuni rischi finanziari specificatamente connessi alla capacità della società di gestire la liquidità e i flussi di cassa, la capacità finanziaria e il merito di credito. L'incertezza può essere, ad esempio, generata esternamente da uno shock economico o da una crisi del credito, ma può essere anche generata internamente attraverso i controlli, le decisioni di investimento, i termini di pagamento dei crediti commerciali o derivare dalle conseguenze dei rischi infrastrutturali ed operativi.
- d) Rischi della transazione. Questi rischi comprendono il prezzo e i termini di pagamento in una transazione commerciale avente ad oggetto beni, patrimonio o servizi.
- e) Rischi di eventi eccezionali. Questi rischi includono eventi avversi generati esternamente, inclusi gli incidenti e i disastri naturali, che possono causare danni e perdite. Tali rischi possono essere mitigati attraverso polizze assicurative, anche se le polizze potrebbero non coprire tutte le potenziali perdite, in particolar modo quando si verificano significativi impatti sulle operazioni e sulla reputazione.

1.73 Determinare la significatività economica di un rischio e come lo stesso possa influenzare il prezzo di una transazione tra le imprese associate è parte della più ampia attività di analisi funzionale della creazione del valore da parte del gruppo multinazionale, delle attività che consentono al gruppo multinazionale di conseguire i profitti e delle caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni. L'analisi dei rischi, inoltre, aiuta a determinare la comparabilità secondo la guida contenuta nel Capitolo III. Laddove un potenziale comparabile sia identificato, è rilevante determinare se lo stesso sostiene il medesimo livello di rischio e se gestisce gli stessi rischi. La significatività economica dei rischi può essere illustrata dai due seguenti esempi.

1.74 In una prima situazione il gruppo multinazionale distribuisce olio combustibile ai consumatori. L'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti mostra che si tratta di un prodotto indifferenziato, che il mercato è competitivo, che le dimensioni del mercato sono prevedibili e che le imprese non sono in grado di influenzare i prezzi. In queste circostanze la possibilità di influenzare i margini di profitto può essere limitata. Le condizioni di pagamento dei debiti commerciali negoziate con i fornitori di olio combustibile finanziano il capitale circolante e sono cruciali per il margine realizzato dal distributore. L'impatto del rischio sul costo del capitale è quindi significativo nel contesto in cui la funzione distributiva crea il valore.

1.75 In una seconda situazione, una multinazionale opera nella commercializzazione al dettaglio di un'ampia gamma di giocattoli acquistati da un certo numero di produttori terzi. La maggior parte delle vendite è concentrata negli ultimi due mesi dell'anno e un rischio significativo riguarda la direzione strategica della funzione acquisti, la corretta previsione dei trend, la determinazione dei prodotti che potranno essere venduti e dei relativi volumi. Il trend e la domanda dei singoli prodotti possono variare da mercato a mercato e quindi è necessaria una certa conoscenza del mercato locale per poter effettuare le previsioni di vendita. L'effetto del rischio legato agli acquisti può essere amplificato se il dettagliante negozia un periodo di esclusiva per un particolare prodotto con un produttore terzo.

1.76 Il controllo di uno specifico rischio in una transazione si focalizza sulle decisioni prese dalle parti della transazione in relazione a quello specifico rischio. Questo non vuol dire, tuttavia, che in un gruppo multinazionale altre parti non possono essere coinvolte nella determinazione delle politiche generali rilevanti per l'assunzione e il controllo di specifici rischi identificati nella transazione senza che tale coinvolgimento rappresenti esso stesso un'attività decisoria. I consigli di amministrazione e i comitati esecutivi di un gruppo, per esempio, possono fissare il livello di rischio del gruppo nel suo complesso ed essere pronti ad accettarlo al fine di raggiungere gli obiettivi commerciali; possono, altresì, stabilire le

coordinate di fondo per il controllo della gestione del rischio e della reportistica nelle loro operazioni. I livelli dirigenziali preposti ai diversi segmenti di attività, le unità operative e i dipartimenti funzionali possono identificare e valutare i rischi connessi alle opportunità commerciali e porre in essere i controlli e le procedure appropriate per far fronte ai rischi e per influenzare le conseguenze degli stessi nelle operazioni ordinarie. Le opportunità perseguite dalle entità operative richiedono una costante gestione del rischio che le risorse allocate tra le varie opportunità portino al risultato atteso. Ad esempio, il rischio di giacenza di magazzino di prodotti finiti in una transazione di fornitura tra due imprese associate può essere controllato dalla parte che ha la capacità di determinare, ed effettivamente determina, i volumi di produzione. Il modo in cui il rischio di giacenza di magazzino nella transazione tra due imprese associate viene affrontato può essere soggetto alle politiche complessive stabilite all'interno del gruppo multinazionale relative al livello globale di capitale circolante vincolato alle scorte di prodotti finiti o soggetto ad un coordinamento nella determinazione di un appropriato livello minimo di scorte tra i vari mercati al fine di centrare gli obiettivi strategici. La generica determinazione delle politiche in ogni caso non può essere considerata alla stessa stregua delle decisioni di accettare, abbandonare, rifiutare o mitigare il rischio di giacenza di magazzino, così come riportato nell'esempio della transazione di fornitura analizzata nel presente paragrafo.

D.1.2.1.2 Fase 2: Assunzione contrattuale del rischio

1.77 La parte o le parti che assumono i rischi possono essere indicate nei contratti scritti tra le parti della transazione a cui tali rischi si riferiscono. Un contratto scritto di solito stabilisce le intenzioni di assunzione del rischio delle parti. Alcuni rischi sono esplicitamente assunti negli accordi contrattuali. Per esempio, un distributore può assumere contrattualmente i rischi relativi ai crediti commerciali, alle giacenze di magazzino e alle vendite verso i clienti terzi. Altri rischi possono essere assunti implicitamente. Per esempio, un accordo contrattuale che prevede una remunerazione non sottoposta a condizioni per una delle parti implicitamente alloca le conseguenze di alcuni rischi, compresi i profitti e le perdite attese, ad altre parti.

1.78 Un'assunzione contrattuale del rischio costituisce un accordo che prevede – ex ante – il sostenimento di parte o di tutti i potenziali costi associati al realizzarsi – ex post – delle conseguenze negative del rischio, in cambio dell'appropriazione di parte o di tutti i potenziali benefici associati al realizzarsi – ex post – delle conseguenze positive del rischio. È di fondamentale importanza che l'assunzione ex-ante dei rischi rifletta in

maniera chiara ed evidente l'impegno ad assumersi il rischio prima che le conseguenze dell'evento rischioso si manifestino. Tale dimostrazione costituisce una parte molto importante delle analisi dei prezzi di trasferimento sui rischi nelle relazioni commerciali e finanziarie, condotta dall'amministrazione fiscale, dal momento che, in pratica, un controllo da parte dell'amministrazione fiscale potrebbe essere effettuato anni dopo la decisione iniziale delle imprese associate e quando gli esiti sono noti. L'asserita assunzione del rischio da parte delle imprese associate quando l'esito dell'evento rischioso è ormai certo è per definizione una non assunzione del rischio dal momento che non esiste più alcun rischio. Allo stesso modo, la riallocazione ex-post del rischio da parte dell'amministrazione fiscale, una volta che gli esiti dell'evento rischioso sono ormai certi, è inappropriata, a meno che non si basi su indicazioni contenute nelle presenti linee guida ed in particolare nella sezione D.1.2.1.

1.79 È economicamente neutrale accettare (o abbandonare) il rischio in cambio di un maggior (o minor) reddito nominale atteso fino a quando il valore attuale di entrambe le opzioni è uguale. Tra parti indipendenti, ad esempio, la vendita di un bene rischioso ai fini della produzione del reddito può riflettere in parte la preferenza del venditore di accettare un basso, ma certo, livello di reddito nominale e di rinunciare ai possibili maggiori redditi nominali attesi che potrebbero essere conseguiti dallo sfruttamento di quel bene. In un contratto di cessione pro-soluto di crediti tra imprese indipendenti, per esempio, il venditore effettua uno sconto sul valore nominale dei crediti in cambio di un pagamento fisso e quindi accetta una remunerazione inferiore ma ha ridotto la sua volatilità ed eliminato il rischio. Il factor di solito è una organizzazione specializzata che possiede la capacità di decidere se assumersi il rischio e di decidere come reagire allo stesso, diversificandolo o, avendo le capacità funzionali, di mitigarlo e generare un ritorno da questa opportunità. Nessuna delle parti si aspetterà di stare peggio dopo aver stipulato l'accordo, poiché essenzialmente le loro capacità in relazione agli specifici rischi si traducono in differenti preferenze verso il rischio. Il factor è più propenso del venditore a sostenere il rischio; esiste quindi lo spazio per contrattare termini accettati da entrambe le parti.

1.80 Tuttavia, da ciò non consegue che ogni scambio contrattuale tra redditi potenzialmente alti e rischiosi con redditi bassi e non rischiosi, tra imprese associate, sia automaticamente di libera concorrenza. Nelle fasi successive, riportate nella presente sezione, verranno descritte le informazioni richieste per determinare come le imprese associate operano in relazione all'assunzione e alla gestione dei rischi al fine di giungere ad un'accurata delineaazione della transazione effettiva in relazione ai rischi.

1.81 L'assunzione del rischio ha effetti significativi nel determinare il prezzo di libera concorrenza tra le imprese associate; da ciò, tuttavia, non

dovrà concludersi che gli accordi sui prezzi previsti contrattualmente determinano, di per sé, quale delle parti assume il rischio. Inoltre, dal fatto che il prezzo pagato per i beni e i servizi è stabilito ad un particolare livello o fa riferimento a un particolare margine, non si può dedurre quali siano i rischi e in quale modo siano sostenuti dalle imprese associate. Per esempio, un produttore potrebbe sostenere di essere protetto dal rischio di fluttuazione del prezzo delle materie prime per il fatto che è remunerato da un altro membro del gruppo multinazionale sulla base dei costi effettivamente sostenuti. Tale affermazione implica che altre entità nel gruppo multinazionale sostengano il rischio. La forma della remunerazione non può imporre un'inappropriata allocazione del rischio. È la determinazione delle modalità con cui le parti di fatto gestiscono e controllano il rischio, così come sarà illustrato nelle fasi successive del processo di analisi del rischio, che consentirà di determinare quali sono i rischi assunti da ciascuna delle parti e conseguentemente indicherà la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato.

D.1.2.1.3 Fase 3: Analisi funzionale in relazione al rischio

1.82 In questa fase sono analizzate le funzioni svolte in relazione al rischio da un'impresa associata che è parte della transazione. L'analisi fornisce informazioni in merito a come le imprese associate operano in relazione all'assunzione e alla gestione di specifici rischi economicamente significativi; in particolare, fornisce informazioni in merito a quali siano l'impresa o le imprese che svolgono la funzione di controllo e di mitigazione dei rischi, che ne sostengono le conseguenze positive o negative e che hanno la capacità finanziaria di assumerli. Questa fase è illustrata attraverso gli esempi che seguono e le conclusioni tratte a partire da questi esempi verranno illustrate nel successivo paragrafo della Sezione D.1.2.

Esempio 1

1.83 La Società A cerca di perseguire un'opportunità di sviluppo e incarica una Società specializzata, la Società B, a svolgere parte della ricerca per suo conto. Sulla base della fase 1, il rischio legato allo sviluppo è stato identificato come economicamente significativo per la transazione e sulla base della fase 2 è stato stabilito che la Società A assume contrattualmente il rischio dello sviluppo. L'analisi funzionale, sulla base della fase 3, mostra che la Società A controlla il rischio legato allo sviluppo esercitando la sua capacità e la sua autorità di prendere una serie di decisioni rilevanti sull'opportunità o meno di assumere i rischi legati allo sviluppo e sulle relative modalità. Queste includono le decisioni di svolgere direttamente

parte del lavoro legato allo sviluppo, di cercare un fornitore specializzato, di incaricare quel particolare ricercatore, della tipologia di ricerca da condurre e degli obiettivi della stessa e del budget da allocare alla Società B. La Società A ha mitigato il proprio rischio esternalizzando le attività di sviluppo alla Società B, che così assume la responsabilità ordinaria dell'esecuzione della ricerca effettuata sotto il controllo della Società A. La Società B riporta alla Società A a scadenze prestabilite e quest'ultima valuta gli andamenti dell'attività di sviluppo, valuta se gli obiettivi intermedi sono stati raggiunti e decide se, alla luce delle valutazioni effettuate, sia giustificato continuare ad investire nel progetto. La Società A ha la capacità finanziaria di assumere il rischio. La Società B non ha la capacità di valutare il rischio di sviluppo e non prende decisioni in merito alle attività svolte dalla Società A. Il rischio della Società B è principalmente quello di assicurare che la ricerca sia svolta con competenza ed esercita la sua capacità e la sua autorità di controllare tale rischio attraverso decisioni sui processi, sulle competenze e sulle risorse necessarie. Il rischio legato allo sviluppo assunto dalla Società B è distinto dal rischio assunto sulla base del contratto dalla Società A; sulla base dell'evidenza dell'analisi funzionale, quest'ultimo risulta controllato dalla stessa Società A.

Esempio 2

1.84 La Società B fabbrica prodotti per conto della Società A. Sulla base della fase 1 sono stati identificati come rischi economicamente significativi della transazione il rischio di utilizzo della capacità produttiva e il rischio della catena produttiva e distributiva. Sulla base della fase 2 è stato stabilito che contrattualmente è la Società A ad assumere tali rischi. L'analisi funzionale condotta sulla base della fase 3 dimostra che la Società B ha costruito ed equipaggiato il suo impianto secondo le specifiche tecniche indicate dalla Società A, che i prodotti sono fabbricati secondo i requisiti tecnici e i disegni forniti dalla Società A, che i volumi di produzione sono determinati dalla Società A, che la stessa gestisce la catena produttiva e distributiva, compreso l'acquisto delle componenti e delle materie prime. La società A svolge regolarmente anche controlli di qualità del processo produttivo. La società B costruisce l'impianto, impiega e forma professionalmente il personale utilizzato nella produzione, pianifica la produzione in base ai volumi determinati dalla Società A. Sebbene la Società B abbia sostenuto dei costi fissi, essa non ha la capacità di gestire il rischio associato al recupero di tali costi poiché è la Società A che determina i volumi e le unità di prodotto su cui poter distribuire i costi fissi. La società A determina anche costi significativi relativi alle componenti, alle materie prime e alla sicurezza nell'approvvigionamento. La valutazione di tali evidenze consente di concludere che la Società B svolge servizi di

produzione. I rischi significativi ai quali sono connessi i rendimenti derivanti dall'attività di produzione sono controllati dalla Società A. La Società B controlla il rischio di non riuscire a fornire servizi di produzione qualificati. Entrambe le Società hanno la capacità finanziaria di assumere i rispettivi rischi.

Esempio 3

1.85 La Società A ha acquisito la proprietà di un bene materiale e stipula contratti per l'utilizzo del bene con clienti indipendenti. Sulla base della fase 1 l'utilizzo del bene materiale, ovvero il rischio che non vi sia una domanda sufficiente per poter coprire i costi sostenuti dalla Società A, è stato identificato come il rischio economicamente significativo della transazione. Sulla base della fase 2 è stato stabilito che la Società A ha concluso un contratto per la prestazione di servizi con un'altra società del gruppo, la Società C; nell'ambito del contratto non è specificata l'assunzione del rischio connesso all'utilizzo da parte del proprietario del bene materiale, la Società A. L'analisi funzionale effettuata nella fase 3 dimostra che un'altra società del gruppo, la società B, decide che l'investimento nel bene materiale è appropriato alla luce delle previsioni sulle opportunità commerciali individuate e valutate dalla stessa Società B e alla luce della sua valutazione in merito alla vita utile prevista per quel bene materiale; la società B stabilisce le specifiche tecniche del bene materiale e le particolari caratteristiche che dovrà necessariamente possedere per poter cogliere le opportunità commerciali; inoltre, la Società B stabilisce che il bene materiale sarà costruito in conformità alle specifiche tecniche da essa fornite e che sarà acquisito dalla Società A. La società C decide come utilizzare il bene, promuove le funzionalità del bene nei confronti dei clienti terzi, negozia i contratti con questi ultimi, assicura che il bene sia inviato presso i clienti e installato in modo appropriato. Sebbene la Società A sia il proprietario del bene materiale, la stessa non esercita il controllo sul rischio connesso all'investimento nello stesso, in quanto non dispone di alcuna capacità di decidere se e come sfruttarlo. Inoltre, essa non ha la capacità di valutare e prendere decisioni relative alle attività di mitigazione del rischio effettuate dall'altra società del gruppo. Al contrario, i rischi associati all'investimento e allo sfruttamento del bene che consistono nel migliorare gli effetti positivi e nel mitigare quelli negativi sono controllati dalle altre società del gruppo. Il contributo in termini funzionali del proprietario del bene materiale si limita al finanziamento integrale del suo acquisto. Tuttavia, l'analisi funzionale ha reso evidente che la Società A non ha alcuna capacità né autorità di controllare il rischio legato all'investimento in un'attività finanziaria. La Società A non ha la capacità di decidere se assumere o rifiutare le opportunità connesse al finanziamento del bene, né la

capacità di prendere decisioni in merito all'opportunità o meno di rispondere ai rischi ad esso associati e con quali modalità. La Società A non svolge funzioni utili a valutare le opportunità connesse al finanziamento del bene, non valuta quale sia il premio per il rischio appropriato né le altre problematiche rilevanti per determinare quale sia il prezzo dell'opportunità finanziaria; inoltre, non prende in considerazione alcuna misura per proteggersi adeguatamente dall'investimento finanziario. Le Società A, B e C hanno tutte la capacità finanziaria per potersi assumere i rispettivi rischi.

D.1.2.1.4 Fase 4: Interpretare le fasi 1-3

1.86 L'analisi descritta nelle fasi 1-3 implica un'attività di raccolta di informazioni in relazione all'attività di assunzione e gestione dei rischi nelle transazioni tra le imprese associate. La fase successiva consiste nell'interpretare le informazioni raccolte nelle fasi 1-3 per determinare se l'assunzione contrattuale del rischio sia coerente con la condotta delle parti e con gli altri fatti riscontrati; si analizzerà (i) se le imprese associate hanno rispettato i termini contrattuali secondo i principi della Sezione D.1.1; e (ii) se le parti che assumono il rischio, così come analizzato in (i), esercitano il controllo sullo stesso e hanno la capacità finanziaria per poterlo sostenere.

1.87 L'importanza della fase 4 dipenderà dagli esiti delle fasi precedenti. Nelle circostanze indicate negli Esempi 1 e 2 descritti sopra, condurre l'analisi indicata in questa fase può essere semplice. Quando una parte assume contrattualmente un rischio e la sua condotta è coerente con le previsioni contrattuali e, inoltre, esercita il controllo del rischio e ha la capacità finanziaria per sostenerlo, allora non è richiesta un'analisi oltre a quella indicata nella fase 4(i) e (ii) per determinare chi assume il rischio. Le Società A e B in entrambi gli esempi adempiono alle obbligazioni contrattuali ed esercitano il controllo sul rischio che assumono nella transazione, supportati dalla capacità finanziaria. Se la fase 4(ii) è superata, non c'è necessità di prendere in considerazione la fase 5 e la successiva fase da considerare è la fase 6.

1.88 In linea con la discussione relativa ai termini contrattuali (si veda la Sezione D.1.1), nell'ambito della fase 4(i) dovrà considerarsi se la condotta delle parti è conforme all'assunzione dei rischi stabilita nei contratti scritti, se le pattuizioni contrattuali non sono state rispettate o se queste sono incomplete. Quando esistono delle differenze, in relazione al rischio, tra i termini contrattuali e la condotta delle parti, che sono economicamente significative e che sarebbero state prese in considerazione tra terze parti indipendenti nello stabilire il prezzo praticato nelle proprie transazioni, la condotta delle parti, nel quadro di coerenti previsioni contrattuali, dovrà

essere considerata come la miglior evidenza delle intenzioni delle parti in relazione all'assunzione del rischio.

1.89 Consideriamo, per esempio, un produttore la cui valuta funzionale è il dollaro USA, che vende prodotti a un distributore associato in un altro Paese, la cui valuta funzionale è l'euro; il relativo contratto stabilisce che il distributore assume nella transazione tutto il rischio legato all'oscillazione del tasso di cambio. Se, tuttavia, il prezzo dei beni venduti dal produttore al distributore in un arco temporale prolungato è fissato in euro, la valuta del distributore, allora la forma del contratto scritto non rispecchia l'effettività della transazione commerciale e finanziaria tra le parti. L'assunzione del rischio nella transazione sarà determinata, nel quadro dell'accordo contrattuale, sulla base dell'effettiva condotta delle parti, piuttosto che facendo riferimento al contratto scritto i cui termini di fatto non sono stati applicati. Il principio sarà ulteriormente illustrato nell'esempio 7 contenuto nell'Allegato al Capitolo VI, in cui esiste una incongruenza tra l'assunzione contrattuale del rischio e la condotta delle parti, così come evidenziato dal sostenimento dei costi relativi al manifestarsi del lato negativo del rischio.

1.90 Nella fase 4(ii) dovrà stabilirsi se le parti che assumono contrattualmente il rischio siano in grado di controllarlo e se abbiano la capacità finanziaria per assumerlo, tenendo in considerazione, sulla base della fase 4(i), che le parti nella loro condotta abbiano applicato i termini contrattuali. Se tutte le circostanze definite nell'Esempio 1 rimangono immutate, eccetto per il contratto tra la Società A e la Società B che alloca il rischio legato allo sviluppo alla Società B, e sempre che non ci sia alcuna evidenza, risultante dalle fase 4(i), che suggerisca che la condotta delle parti non abbia rispecchiato l'assunzione contrattuale dei rischi, allora la Società B assume contrattualmente il rischio legato allo sviluppo; rimane il fatto che la stessa non ha la capacità di valutare i rischi legati allo sviluppo e non prende decisioni sulle attività svolte dalla Società A. La Società B non esercita nessuna funzione decisionale che le consente di controllare il rischio legato allo sviluppo attraverso l'assunzione di decisioni che influenzano gli effetti di detto rischio. Sulla base delle informazioni fornite nell'Esempio 1 il rischio dello sviluppo è controllato dalla Società A. La conclusione che la parte che assume il rischio non è la parte che controlla il rischio implica che sarà necessario effettuare le ulteriori considerazioni secondo quanto indicato nella fase 5.

1.91 Se le circostanze dell'Esempio 2 rimangono le medesime, eccetto per il fatto che, sebbene il contratto specificasse che la Società A avrebbe dovuto assumersi il rischio relativo alla catena produttiva e distributiva, nel momento in cui si è verificato un mancato approvvigionamento nei tempi stabiliti di alcune componenti essenziali la Società B non è stata rimborsata dalla Società A, l'analisi condotta sulla base della fase 4(i) dovrà

evidenziare, con riguardo al rischio della catena produttiva e distributiva, che l'assunzione contrattuale del rischio in realtà non è stata rispettata; infatti, è la Società B che nei fatti ha subito le conseguenze negative di tale rischio. Sulla base delle informazioni fornite nell'esempio 2, la Società B non ha alcun controllo sul rischio della catena produttiva e distributiva, mentre la Società A esercita il controllo. Pertanto, la parte che assume il rischio così come analizzato nella fase 4(i) non assume il controllo del rischio alla luce della fase 4(ii); sono quindi necessarie ulteriori considerazioni secondo quanto indicato nella fase 5.

1.92 Nelle circostanze dell'Esempio 3, l'analisi condotta sulla base della fase 4(i) mostra che l'assunzione del rischio legato all'utilizzo (del bene) da parte della Società A è coerente con gli accordi contrattuali intercorsi con la Società C, ma nella fase 4(ii) è stato determinato che la Società A non controlla il rischio che ha assunto in relazione all'investimento e allo sfruttamento del bene. La Società A non esercita nessuna funzione decisionale che le consente di controllare il rischio e di prendere decisioni che impattano sugli esiti del rischio. Sulla base dell'analisi effettuata nella fase 4(ii) la società che assume il rischio non lo controlla; sono quindi necessarie ulteriori considerazioni secondo quanto indicato nella fase 5.

1.93 In alcuni casi, l'analisi effettuata sulla base della fase 3 potrebbe indicare che ci sono più imprese del gruppo multinazionale che sono capaci di esercitare il controllo sul rischio. Tuttavia, al fine di esercitare il controllo sul rischio è richiesto oltre che la capacità di esercitarlo anche il suo effettivo esercizio. Pertanto, se più di una parte è capace di esercitare il controllo, ma l'entità che contrattualmente assume il rischio (così come analizzata nella fase 4(i)) è la sola parte che effettivamente lo esercita, attraverso la sua capacità e la sua attività funzionale, allora la parte che contrattualmente assume il rischio esercita anche il controllo.

1.94 Inoltre, in alcuni casi, può esserci più di una parte della transazione che esercita il controllo su uno specifico rischio. Quando l'impresa associata che assume il rischio (così come analizzato nella fase 4(i)) lo controlla, in linea con i requisiti riportati nei paragrafi 1.65-1.66, tutto quello che rimane per completare la fase 4(ii) è valutare se l'impresa ha la capacità finanziaria di assumere il rischio. Se sì, il fatto che altre imprese associate esercitino anch'esse il controllo sui rischi non ha alcuna influenza sull'assunzione del rischio da parte della prima impresa e non è necessario considerare la fase 5.

1.95 Quando due o più parti della transazione assumono un rischio specifico (così come analizzato nella fase 4(i)) ed, inoltre, congiuntamente controllano quello specifico rischio e ciascuna ha la capacità finanziaria di assumersi la sua quota del rischio, allora quella data assunzione del rischio dovrà essere rispettata. Gli esempi possono comprendere l'assunzione

contrattuale del rischio legato allo sviluppo in una transazione nella quale le imprese congiuntamente sostengono il costo per creare un nuovo prodotto.

1.96 Se è stabilito che le imprese associate assumono il rischio, così come analizzato nella fase 4(i), ma nessuna delle due lo controlla o non ha la capacità finanziaria per assumerlo, allora è necessario porre in essere l'analisi descritta nella fase 5.

1.97 Alla luce della potenziale complessità che potrebbe sorgere in alcune circostanze quando si tratta di determinare se un'impresa associata che assume un rischio lo controlli, il test del controllo dovrebbe considerarsi soddisfatto laddove si riscontri un'assunzione di rischio comparabile in una transazione tra parti indipendenti. L'assunzione del rischio, per poter essere considerata comparabile, richiede che le caratteristiche rilevanti della transazione siano considerate comparabili. Se un tale confronto è effettuato, diventa particolarmente rilevante stabilire se l'impresa che assume il rischio comparabile in una transazione tra parti indipendenti svolge, ai fini del controllo di quel dato rischio, funzioni di gestione del rischio comparabili a quelle dell'impresa associata che assume il rischio nella transazione controllata. Il fine del confronto è di stabilire che una parte indipendente che assume rischi comparabili a quelli assunti da un'impresa associata svolge anche funzioni di gestione del rischio comparabili a quelle dell'impresa associata.

D.1.2.1.5 Fase 5: Allocazione del rischio

1.98 Se nella fase 4(ii) è stabilito che l'impresa associata che assume il rischio sulla base delle fasi 1-4(i) non lo controlla o non ha la capacità finanziaria di assumerlo, allora il rischio dovrebbe essere allocato all'impresa che esercita il controllo e che ha la capacità finanziaria di assumerlo. Se si stabilisce che più imprese associate esercitano insieme il controllo e hanno la capacità finanziaria di assumere il rischio, allora il rischio dovrà essere allocato alle società del gruppo che esercitano il controllo in misura maggiore. Le altre parti che svolgono anch'esse il controllo dovranno essere remunerate appropriatamente, tenendo in considerazione l'importanza dell'attività di controllo.

1.99 In circostanze eccezionali, potrebbe riscontrarsi che nessuna delle imprese associate possa essere identificata come quella che controlla il rischio e che contemporaneamente ha la capacità di assumerlo. Dal momento che una situazione del genere è improbabile che sia riscontrata in una transazione tra terze parti indipendenti, si renderà necessario fare una rigorosa analisi dei fatti e delle circostanze del caso, al fine di identificare le ragioni sottostanti e le azioni che determinano tale situazione. Sulla base di

tale riscontro, l'amministrazione fiscale determinerà quali aggiustamenti alla transazione saranno necessari per giungere ad un risultato conforme a quello di libera concorrenza. Un riscontro della razionalità commerciale della transazione basata sulla Sezione D.2 potrebbe rendersi necessario.

D.1.2.1.6 Fase 6: Determinazione del prezzo della transazione, tenendo conto dell'allocazione dei rischi

1.100 Secondo le indicazioni fornite in questa sezione, una volta delineata esattamente la transazione, il prezzo della stessa dovrà essere determinato attraverso l'utilizzo degli strumenti e dei metodi a disposizione dei contribuenti e dell'amministrazione fiscale, come indicati nei capitoli seguenti di queste linee guida, tenendo in considerazione le conseguenze, anche finanziarie, dell'assunzione dei rischi. L'assunzione del rischio dovrà essere remunerata in maniera appropriata sulla base dei rendimenti attesi e le attività di attenuazione dello stesso dovranno essere adeguatamente remunerate.

1.101 Nelle circostanze di cui all'Esempio 1, nel paragrafo 1.83, la Società A che assume e controlla il rischio di sviluppo dovrebbe sopportare le conseguenze finanziarie in caso di insuccesso e goderne le conseguenze finanziarie in caso di riuscita. La Società B dovrebbe essere adeguatamente ricompensata per i suoi servizi di sviluppo poiché incorporano il rischio che essa non li svolga in maniera competente.

1.102 Nelle circostanze di cui all'Esempio 2, nel paragrafo 1.84, i rischi significativi associati alla generazione di profitti tramite lo svolgimento di attività produttive sono controllati dalla Società A; perciò, alla stessa dovranno essere attribuite le conseguenze positive e negative di tali rischi. La Società B controlla il rischio connesso a una non corretta esecuzione dei servizi di sviluppo e la remunerazione della stessa dovrà tener conto di tale rischio, così come dei costi di finanziamento sostenuti dalla stessa per l'acquisizione dell'impianto produttivo. Poiché i rischi connessi alla capacità di utilizzo dei beni sono controllati dalla Società A, alla stessa vanno allocati i relativi rischi di sotto-utilizzo. Ciò significa che le conseguenze finanziarie connesse al verificarsi di tale rischio, inclusi la mancata copertura dei costi fissi, le svalutazioni o i costi di chiusura, dovranno essere allocati alla Società A.

1.103 Le conseguenze derivanti dall'allocazione dei rischi di cui all'Esempio 3, nel paragrafo 1.85, discendono dall'analisi funzionale descritta nella fase 3. La Società A non esercita il controllo sui rischi economicamente rilevanti connessi all'investimento e allo sfruttamento dei beni e tali rischi dovranno essere allineati al controllo esercitato sugli stessi

da parte delle Società B e C. Il contributo in termini di funzioni apportato dalla Società A si limita all'erogazione dei fondi per la realizzazione dei beni e per lo sfruttamento degli stessi da parte delle Società B e C. Tuttavia, l'analisi funzionale dimostra che la Società A non ha le capacità e il potere di controllare il rischio connesso all'investimento finanziario. La Società A non ha la capacità di decidere se cogliere o meno l'opportunità connessa al finanziamento né la capacità di decidere se e come reagire al rischio associato a tale opportunità. La Società A non svolge funzioni volte a valutare l'opportunità connessa al finanziamento, non prende in considerazione, al fine di individuare il prezzo adeguato di tale opportunità, il premio legato al rischio o altri aspetti e non prende in esame un'adeguata protezione dei propri investimenti finanziari. Nelle circostanze di cui all'Esempio 3, la Società A non avrà titolo a ricevere niente di più che un rendimento connesso all'assenza di rischi² quale adeguato criterio di misurazione dei profitti, stante l'incapacità di esercitare il controllo sul rischio connesso ad un investimento finanziario più rischioso. Il rischio associato all'investimento finanziario sarà allocato all'impresa che lo controlla e ha la capacità finanziaria di assumerlo. Nelle circostanze dell'Esempio l'impresa in questione sarà la Società B. La Società A non controlla il rischio connesso all'investimento cui è associato un potenziale premio. Potrebbe rendersi necessario verificare alla luce delle indicazioni fornite nella Sezione D.2 la ragionevolezza commerciale della transazione, tendendo in considerazione tutti i fatti e le circostanze della stessa.

1.104 I paragrafi 6.60-6.64 forniscono una guida sulle relazioni che vi sono tra l'assunzione del rischio connesso all'erogazione di fondi e le attività di tipo operativo per le quali tali fondi sono utilizzati. I concetti espressi nei predetti paragrafi sono ugualmente applicabili agli investimenti in beni diversi da quelli immateriali.

1.105 La parte dovrà essere sempre adeguatamente remunerata per le proprie funzioni di controllo dei rischi. In genere la remunerazione discende dalle conseguenze legate all'avvenuta allocazione dei rischi e, pertanto, tale parte avrà titolo a riceverne i benefici e dovrà sopportarne gli oneri. Laddove una parte contribuisca al controllo del rischio, ma non lo assuma, potrà essere adeguata una remunerazione sotto forma di divisione dei potenziali benefici e oneri, che sia commisurata al contributo apportato al controllo del rischio.

² La Società A potrebbe potenzialmente essere titolata ad ottenere meno di un rendimento connesso all'assenza di rischi se, per esempio, la transazione è disconosciuta ai sensi della Sezione D.2.

1.106 Le differenze tra i profitti ex ante e quelli ex post discusse nella Sezione D del Capitolo VI derivano in larga parte dai rischi connessi all'incertezza dei risultati futuri del business. Come discusso nel paragrafo 1.78, l'assunzione a livello contrattuale ed ex ante del rischio dovrà evidenziare chiaramente l'impegno ad assumere il rischio anteriormente al suo concreto verificarsi. Seguendo i passaggi descritti in questa sezione, l'analisi sui prezzi di trasferimento porterà a delineare in maniera accurata la transazione rispetto ai rischi, inclusi quelli associati ai rendimenti non attesi. La parte che, alla luce di questi passaggi, non assuma il rischio, né contribuisca al controllo dello stesso, non avrà titolo a ricevere profitti non attesi (o non dovrà sopportare perdite impreviste) che originano da tale rischio. Nelle circostanze di cui all'Esempio 3 (si veda il paragrafo 1.85) ciò significa che né i profitti imprevisti né le perdite impreviste saranno attribuiti alla Società A. Analogamente, se il bene di cui all'Esempio 3 andasse inaspettatamente distrutto, provocando una perdita inattesa, tale perdita sarà attribuita all'impresa o alle imprese che controllano il rischio connesso all'investimento, che contribuiscono a controllare tale rischio, che hanno la capacità finanziaria di assumerlo e che avrebbero diritto a ricevere i profitti o subire le perdite impreviste relative a quel bene. A tale impresa o imprese sarà richiesto di remunerare la Società A con i profitti cui la stessa ha diritto, come descritto nel paragrafo 1.103.

D.1.3 Caratteristiche dei beni o dei servizi

1.107 Le differenze nelle caratteristiche specifiche di beni o servizi spesso spiegano, almeno in parte, le differenze del loro valore sul libero mercato. Di conseguenza, 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. Le caratteristiche da considerare sono le seguenti: nel caso del trasferimento della proprietà di un bene materiale, le caratteristiche fisiche del bene, la sua qualità e la sua affidabilità, nonché la disponibilità di approvvigionamento e il volume della fornitura; nell'ipotesi della prestazione di servizi, la natura e l'entità dei servizi; nel caso di beni immateriali, la forma giuridica della transazione (contratto di concessione di licenza o vendita), la tipologia del bene (brevetto, marchi o *know-how*), la durata e il livello di protezione legale, nonché i vantaggi attesi dall'utilizzo del bene in questione. Per ulteriori considerazioni sulle caratteristiche specifiche dei beni immateriali che potrebbero essere importanti in un'analisi di comparabilità avente ad oggetto il trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali, si rinvia alla Sezione D.2.1 del Capitolo VI.

1.108 In base al metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento, è necessario dare più o meno importanza ai fattori sopra indicati. Tra i metodi descritti nel Capitolo II di queste linee guida, l'esigenza di comparabilità dei beni o dei servizi è più rigorosa per il metodo del confronto del prezzo. Secondo questo metodo, qualsiasi differenza significativa nelle caratteristiche dei beni e dei servizi può avere un effetto sul prezzo e potrebbe richiedere l'applicazione di un aggiustamento adeguato (si rinvia, in particolare, al paragrafo 2.15). Secondo il metodo del prezzo di rivendita e il metodo del costo maggiorato, alcune differenze nelle caratteristiche dei beni o dei servizi hanno con meno probabilità un effetto materiale sul margine lordo o sul ricarico dei costi (si rinvia, in particolare, ai paragrafi 2.23 e 2.41). Le differenze nelle caratteristiche dei beni o dei servizi sono meno importanti nel caso dei metodi basati sull'utile delle transazioni rispetto ai metodi tradizionali basati sulle transazioni (si rinvia, in particolare, al paragrafo 2.69). Ciò, tuttavia, non significa che la comparabilità delle caratteristiche dei beni o dei servizi possa essere ignorata quando si applicano i metodi basati sull'utile della transazione, poiché potrebbe accadere che le differenze di prodotti comportano o riflettono differenti funzioni svolte, beni utilizzati e/o rischi assunti dalla parte sottoposta a test (*tested party*). Si rinvia ai paragrafi 3.18- 3.19 per la nozione di parte sottoposta a test.

1.109 In pratica, è stato osservato che le analisi di comparabilità per i metodi basati sugli indicatori di utile lordo o netto spesso attribuiscono maggiore importanza alle analogie delle funzioni che alle analogie dei prodotti. In base ai fatti e alle circostanze del caso, può essere ammissibile ampliare il campo dell'analisi di comparabilità per includere transazioni tra parti indipendenti che hanno ad oggetto prodotti differenti, ma per i quali sono svolte funzioni simili. Tuttavia, l'accettazione di tale approccio dipende dagli effetti che le differenze di prodotto hanno sull'affidabilità del confronto e dalla possibilità di reperire dati più affidabili. Prima di estendere la ricerca al fine di includere potenzialmente un numero più ampio di transazioni comparabili tra parti indipendenti basate sulle analogie delle funzioni assunte, bisognerebbe considerare se tali transazioni possano verosimilmente offrire comparabili affidabili per le transazioni tra imprese associate.

D.1.4 Condizioni economiche

1.110 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. In primo luogo, è necessario identificare il mercato o i mercati rilevanti, tenendo conto di beni o servizi sostitutivi disponibili. Le condizioni economiche che possono essere rilevanti nella determinazione della comparabilità dei mercati comprendono: la localizzazione geografica; la dimensione dei mercati; il grado di concorrenza sui mercati e le relative posizioni concorrenziali degli acquirenti e dei venditori; la disponibilità (e relativi rischi) di beni e servizi sostitutivi; i livelli dell'offerta e della domanda nel mercato nel suo complesso e, se del caso, in zone particolari; il potere d'acquisto dei consumatori; la natura e la portata della regolamentazione pubblica del mercato; i costi di produzione, compresi il costo di terra, lavoro e capitale; i costi legati ai trasporti; la fase di commercializzazione (per esempio dettaglio o ingrosso); la data e il tempo in cui sono state effettuate le transazioni e così via. I fatti e le circostanze proprie di ciascun caso determineranno se le differenze delle condizioni economiche hanno un effetto significativo sui prezzi e se ragionevolmente possono essere compiuti aggiustamenti accurati al fine di eliminare gli effetti di tali differenze. Indicazioni più dettagliate sull'importanza in un'analisi di comparabilità delle caratteristiche dei mercati locali, con particolare riferimento alle caratteristiche dei mercati locali che provocano economie di localizzazione, sono contenute nella Sezione D.6 di questo capitolo.

1.111 L'esistenza di un ciclo (ad esempio economico, commerciale o produttivo) è una delle condizioni economiche che deve essere identificata. Si rinvia al paragrafo 3.77 riguardante l'utilizzo di dati pluriennali in presenza di cicli.

1.112 Il mercato geografico è un'altra condizione economica che deve essere individuata. L'identificazione di un mercato rilevante è un dato di fatto. Per alcuni settori, i grandi mercati regionali comprendenti più di un Paese possono dimostrarsi ragionevolmente omogenei, mentre per altri settori, le differenze tra mercati nazionali (o anche all'interno di mercati nazionali) sono molto significative.

1.113 Se transazioni simili tra imprese associate sono compiute da un gruppo multinazionale in vari Paesi e le condizioni economiche di tali Paesi sono in effetti ragionevolmente omogenee, può risultare appropriato che tale gruppo multinazionale utilizzi un'analisi di comparabilità multi-Paese per giustificare la sua politica dei prezzi di trasferimento verso questo gruppo di Paesi. Tuttavia, vi sono anche numerose situazioni in cui un gruppo multinazionale propone gamme di prodotti o servizi molto diversi in ogni Paese e/o svolge funzioni notevolmente diverse in ognuno di questi Paesi (utilizzando beni notevolmente diversi e assumendo rischi notevolmente diversi) e/o in cui le sue strategie commerciali e/o le sue condizioni

economiche sono notevolmente diverse. In quest'ultimo tipo di situazioni, il ricorso ad un approccio multi-Paese può ridurre l'affidabilità dell'analisi.

D.1.5 Strategie aziendali

1.114 Le strategie aziendali devono essere considerate nel delineare la transazione e nel determinare la comparabilità ai fini dei prezzi di trasferimento. Le strategie aziendali dovranno tener conto dei numerosi aspetti di un'impresa, come l'innovazione e lo sviluppo di nuovi prodotti, il grado di diversificazione, l'avversione all'assunzione del rischio, la valutazione dei cambiamenti politici, il ruolo della normativa giuslavorista in vigore e in fase di programmazione, la durata degli accordi e altri fattori che influenzano il funzionamento quotidiano delle imprese. Può essere necessario prendere in considerazione tali strategie per determinare la comparabilità di transazioni tra imprese associate e tra parti indipendenti e tra entità associate e parti indipendenti.

1.115 Le strategie aziendali possono anche riguardare le modalità di ingresso nel mercato. Un contribuente che desidera entrare in un determinato mercato o aumentare la propria quota nello stesso potrebbe temporaneamente stabilire per i suoi prodotti un prezzo inferiore rispetto al prezzo altrimenti praticato per prodotti comparabili nello stesso mercato. Inoltre, un contribuente che cerca di entrare in un nuovo mercato oppure di aumentare (o difendere) la propria quota di mercato potrebbe sostenere temporaneamente costi più elevati (per esempio, dovuti a costi di avviamento o a maggiori sforzi di marketing) e quindi realizzare utili inferiori a quelli di altri contribuenti che operano sullo stesso mercato.

1.116 Le questioni connesse alla tempistica possono porre particolari problemi all'amministrazione fiscale quando devono determinare se un contribuente stia seguendo una strategia commerciale che lo differenzia da potenziali soggetti comparabili. Alcune strategie commerciali, come quelle che implicano l'ingresso in un mercato o l'aumento della quota di mercato, comportano una riduzione degli utili correnti del contribuente in previsione di un aumento degli utili futuri. Se in futuro l'aumento degli utili non si verifica perché la strategia prevista non è stata in realtà seguita dal contribuente, per ottenere un risultato appropriato dei prezzi di trasferimento si dovrà probabilmente operare un aggiustamento del prezzo stesso. Tuttavia, i vincoli di ordine giuridico potrebbero impedire alle amministrazioni fiscali di condurre un'ulteriore verifica sui precedenti esercizi finanziari. In parte per questa ragione, le amministrazioni fiscali potrebbero decidere di esaminare con molta cura la questione delle strategie aziendali.

1.117 Per valutare se un contribuente abbia seguito una strategia d'impresa volta a ridurre temporaneamente gli utili per ottenerne di più elevati a lungo termine, bisognerà considerare vari fattori. L'amministrazione fiscale esaminerà il comportamento delle parti per verificare se sia coerente con la strategia aziendale dichiarata. Per esempio, se un produttore addebita al suo distributore associato un prezzo inferiore a quello di mercato, il risparmio sui costi realizzato dal distributore può riflettersi sul prezzo richiesto ai clienti del distributore o sulle maggiori spese di ingresso nel mercato sostenute dallo stesso distributore. Una strategia di ingresso nel mercato di un gruppo multinazionale potrebbe essere adottata da un produttore o da un distributore che agisce indipendentemente dal produttore (anche se i costi risultanti da tale strategia sono sostenuti da entrambi) oppure da entrambi agendo in maniera coordinata. Inoltre, una strategia di ingresso nel mercato o di aumento della propria quota di mercato si accompagna spesso a sforzi insolitamente eccezionali e intensi di marketing e di pubblicità. Andrà ugualmente esaminato se la natura del rapporto esistente tra le imprese associate che pongono in essere la transazione sia coerente con il fatto che il contribuente sostenga i costi della strategia commerciale. Per esempio, in transazioni di libera concorrenza, una società che ha unicamente la funzione di agente commerciale con limitata o nessuna responsabilità in materia di sviluppo del mercato a lungo termine non sostiene in generale i costi di una strategia di penetrazione del mercato. Se una società ha intrapreso attività per lo sviluppo del mercato a proprio rischio e aumenta così il valore di un prodotto attraverso un marchio di fabbrica o una denominazione commerciale o incrementi il valore associato al prodotto, bisogna tenerne conto nell'analisi delle funzioni volte a determinare la comparabilità.

1.118 Occorre considerare se sia plausibile prevedere che il perseguimento della strategia aziendale produca un rendimento sufficiente a giustificare i suoi costi in un lasso di tempo accettabile nell'ambito di un accordo in regime di libera concorrenza. È noto che una strategia aziendale come quella dell'ingresso sul mercato può fallire e tale insuccesso, di per sé, non consente di ignorare la strategia aziendale ai fini dei prezzi di trasferimento. Tuttavia, se tale risultato previsto non fosse plausibile al momento della transazione o se la strategia aziendale, sebbene infruttuosa, venisse perseguita al di là di ciò che risulterebbe accettabile per un'impresa indipendente, la conformità della strategia in questione col principio di libera concorrenza sarà discutibile e occorrerà effettuare una rettifica dei prezzi di trasferimento. Per determinare quale periodo di tempo risulterà accettabile per un'impresa indipendente, l'amministrazione fiscale può esaminare le strategie aziendali praticate nel Paese in cui queste sono adottate. Alla fine, tuttavia, la considerazione più importante è sapere se la strategia in questione possa ragionevolmente risultare redditizia in un prossimo futuro (riconoscendo allo stesso tempo la possibilità di un suo

fallimento) e se una parte che operi in condizioni di libera concorrenza sarebbe stata disposta a rinunciare alla redditività per un periodo analogo e in condizioni economiche e concorrenziali analoghe.

D.2 Riconoscimento delle transazioni accuratamente delineate

1.119 Seguendo le indicazioni contenute nella sezione precedente, l'analisi dei prezzi di trasferimento avrà identificato la sostanza delle relazioni commerciali e finanziarie tra le parti e avrà accuratamente delineato l'effettiva transazione, analizzando le caratteristiche economicamente rilevanti.

1.120 Nel compiere l'analisi, l'effettiva transazione tra le parti sarà stata desunta dai contratti scritti e dal comportamento delle parti. Le condizioni formali riconosciute nel contratto saranno state chiarite e integrate dall'analisi del comportamento delle parti e dalle altre caratteristiche economicamente rilevanti della transazione (si rinvia alla Sezione D.1.1). Quando le caratteristiche della transazione economicamente significative sono risultate in contrasto con il contratto scritto, l'effettiva transazione sarà stata delineata tenendo conto delle caratteristiche della transazione riflessa nel comportamento delle parti. L'assunzione del rischio contrattuale e l'effettivo comportamento assunto in considerazione del rischio sarà stato esaminato tenendo conto del controllo sul rischio (come definito nei paragrafi 1.65-1.68) e della capacità finanziaria di assumerlo (come definita nel paragrafo 1.64) e, di conseguenza, i rischi assunti con il contratto potrebbero essere stati allocati sulla base della condotta delle parti e di altri fatti ai sensi delle fasi 4 e 5 del processo di analisi del rischio delle transazioni tra imprese associate, come indicato nelle Sezioni D.1.2.1.4 e D.1.2.1.5. Quindi, l'analisi avrà definito la sostanza fattuale delle relazioni commerciali e finanziarie tra le parti e accuratamente delineato l'effettiva transazione.

1.121 Ogni sforzo deve essere fatto per determinare il prezzo dell'effettiva transazione come accuratamente delineata secondo il principio di libera concorrenza. I vari strumenti e metodi a disposizione dell'amministrazione fiscale e dei contribuenti sono indicati nei capitoli seguenti di queste linee guida. L'amministrazione fiscale non deve disconoscere l'effettiva transazione o sostituirla con altre transazioni se non ricorrono le circostanze eccezionali descritte nei seguenti paragrafi 1.122-1.125.

1.122 Questa sezione definisce le circostanze al ricorrere delle quali la transazione tra le parti, come accuratamente delineata, può essere disconosciuta ai fini dei prezzi di trasferimento. Dal momento che il disconoscimento può essere contestato e può essere fonte di doppia

tassazione, dovrà farsi ogni tentativo per determinare l'effettiva natura della transazione e per applicare il principio di libera concorrenza alle transazioni accuratamente delineate onde assicurare che il disconoscimento non sia usato semplicemente perché la determinazione del prezzo di libera concorrenza è difficile. Laddove la stessa transazione possa essere osservata tra parti indipendenti in circostanze comparabili (ad esempio, laddove tutte le circostanze economicamente rilevanti siano identiche a quelle in cui si verifica l'operazione esaminata, tranne che per le parti coinvolte) il disconoscimento non dovrà essere effettuato. Il mero fatto che la transazione non possa essere osservata tra imprese indipendenti non significa che non si debba riconoscere. Le imprese associate possono avere l'opportunità di entrare in una grande varietà di accordi rispetto alle imprese indipendenti e concludere specifiche transazioni che non sono ripetibili o si verificano raramente tra imprese indipendenti per ragioni economiche. La transazione così come accuratamente delineata può essere disconosciuta e, se del caso, sostituita da un'operazione alternativa, allorché gli accordi conclusi in relazione all'operazione, considerati nella loro totalità, si discostano da quelli che sarebbero stati conclusi da un'impresa indipendente che, in circostanze comparabili, si fosse comportata in maniera razionale dal punto di vista commerciale, in tal modo impedendo la determinazione di un prezzo accettabile per entrambe le parti in considerazione delle loro rispettive prospettive e delle opzioni realisticamente disponibili a ciascuna di esse al momento della transazione. Una considerazione importante da fare consiste nel considerare se il gruppo multinazionale nel suo complesso abbia peggiorato il risultato ante imposte, in quanto questo può essere un indicatore che la transazione considerata nella sua interezza manca della razionalità commerciale degli accordi tra parti indipendenti.

1.123 La questione essenziale nell'analisi è se l'effettiva transazione possieda la ragionevolezza commerciale degli accordi che dovrebbero essere conclusi tra parti indipendenti in circostanze economiche comparabili, non se la stessa transazione possa essere osservata tra parti indipendenti. Il disconoscimento di una transazione che possiede la ragionevolezza commerciale di un accordo in regime di libera concorrenza non costituisce un'appropriata applicazione del principio di libera concorrenza. La restrizione delle legittime transazioni commerciali sarebbe un esercizio totalmente arbitrario la cui iniquità potrebbe essere aggravata dalla doppia imposizione applicata nel caso in cui l'altra amministrazione fiscale non condivida le stesse opinioni su come strutturare l'operazione. È necessario ribadire che il semplice fatto che la transazione non possa essere osservata tra parti indipendenti non significa che non abbia le caratteristiche di un accordo in regime di libera concorrenza.

1.124 La struttura che, ai fini dei prezzi di trasferimento, sostituisce quella effettivamente adottata dai contribuenti dovrà essere il più possibile simile all'effettiva transazione effettuata, raggiungendo al contempo un risultato commercialmente razionale che avrebbe consentito alle parti di determinare un prezzo accettabile per entrambe al tempo in cui stipularono l'accordo.

1.125 I criteri per procedere al disconoscimento possono essere illustrati dagli esempi seguenti.

Esempio 1

1.126 L'impresa S1 conduce un'attività di produzione con un rilevante magazzino e un significativo investimento in impianti e macchinari. Ha proprietà commerciali in un'area soggetta ad alluvioni sempre più frequenti nei recenti anni. Le compagnie assicurative indipendenti registrano una significativa incertezza dovuta all'esposizione a rilevanti richieste di risarcimento del danno, con il risultato che non c'è un mercato rilevante per l'assicurazione delle proprietà in quest'area. L'impresa S2, un'impresa associata, fornisce l'assicurazione all'impresa S1, che paga un premio annuale pari all'80% del valore del magazzino, della proprietà e dei beni. In questo esempio S1 ha effettuato una transazione irrazionale dal punto di vista commerciale in quanto non c'è mercato per l'assicurazione a causa della probabilità di elevate richieste di risarcimento e né la delocalizzazione né l'assicurazione possono essere alternative attraenti più realistiche. Dal momento che la transazione è irrazionale dal punto di vista commerciale, non c'è un prezzo che sia accettabile da entrambe le imprese S1 e S2.

1.127 Seguendo le indicazioni contenute in questa sezione, la transazione non dovrà essere riconosciuta. Si considera che S1 non abbia contratto un'assicurazione e i suoi profitti non sono ridotti dal pagamento ad S2; si considera che S2 non abbia rilasciato alcuna polizza assicurativa e di conseguenza non è responsabile per le richieste di risarcimento.

Esempio 2

1.128 L'impresa S1 svolge attività di ricerca per sviluppare beni immateriali che usa per ideare nuovi prodotti che poi produce e vende. S1 conclude un accordo con l'impresa associata S2 per trasferire, verso un pagamento in unica soluzione, pieni diritti su tutti i futuri beni immateriali che derivano dal futuro sviluppo per un periodo di venti anni. L'accordo è irrazionale da un punto di vista commerciale per entrambe le parti, dal momento che né S1 né S2 hanno gli strumenti affidabili per determinare se il pagamento riflette una valutazione appropriata, in quanto è incerto il grado

di sviluppo che l'impresa S1 potrebbe compiere nel periodo e perché valutare i possibili risultati potrebbe essere completamente astratto. Seguendo le indicazioni di questa sezione, la struttura dell'accordo adottato dal contribuente, inclusa la forma del pagamento, deve essere modificata ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento. La struttura sostitutiva deve tener conto delle caratteristiche economiche rilevanti, incluse le funzioni svolte, i beni usati, i rischi assunti e le relazioni commerciali o finanziarie delle imprese associate. Questi fattori dovranno restringere la gamma di potenziali condizioni contrattuali più coerenti con la struttura e con le circostanze del caso (per esempio, considerando questi fattori, l'accordo potrà essere rivalutato come un finanziamento da parte di S2 o una prestazione di servizi di ricerca da parte di S1 o, se possono essere identificati specifici beni immateriali, come un contratto di concessione di licenza con termini di pagamento condizionati allo sviluppo degli stessi, tenendo conto della guida sui beni immateriali difficili da valutare, qualora appropriato).

D.3 Perdite

1.129 Qualora un'impresa associata realizzi costantemente perdite mentre il gruppo multinazionale nel suo complesso risulta in attivo, bisogna esaminare con particolare attenzione la questione dei prezzi di trasferimento. Ovviamente le imprese associate, come le imprese indipendenti, possono sostenere perdite effettive dovute ad elevati costi di avviamento, condizioni economiche sfavorevoli, inefficienze o altri validi motivi commerciali. Tuttavia, un'impresa indipendente non tollererebbe perdite per un periodo di tempo indefinito. Un'impresa indipendente che subisca perdite ricorrenti, infatti, finirà col cessare le sue attività in queste condizioni. Al contrario, un'impresa associata che realizza perdite può restare in attività se le sue attività commerciali apportano benefici al gruppo multinazionale considerato nel suo insieme.

1.130 Il fatto che un'impresa in perdita ponga in essere transazioni con le entità in attivo del suo gruppo multinazionale può indurre i contribuenti o l'amministrazione fiscale a ritenere che sia necessario verificare i prezzi di trasferimento. L'impresa in perdita potrebbe non ricevere una remunerazione adeguata dal gruppo multinazionale del quale fa parte in relazione ai benefici derivanti dalle sue attività. Un gruppo multinazionale, per esempio, potrebbe avere bisogno di produrre una gamma completa di prodotti e/o servizi per rimanere competitivo e realizzare un profitto complessivo, mentre alcune linee di prodotti potrebbero regolarmente registrare perdite. Un'impresa del gruppo multinazionale potrebbe realizzare perdite consistenti poiché produce tutti i prodotti che generano perdite, mentre altri membri del gruppo producono i prodotti che generano utili. Un'impresa

indipendente realizzerebbe tale tipo di servizio solo a fronte di una remunerazione adeguata. Di conseguenza, un approccio a questo tipo di problema relativo alla determinazione dei prezzi di trasferimento consisterà nel presumere che l'impresa in perdita riceva lo stesso tipo di remunerazione che riceverebbe un'impresa indipendente sulla base del principio di libera concorrenza.

1.131 Un fattore da prendere in considerazione nell'analisi delle perdite consiste nel fatto che le strategie aziendali possono differire da un gruppo multinazionale a un altro per diverse ragioni di natura storica, economica e culturale. In alcuni casi perdite ricorrenti sostenute per un periodo ragionevole possono essere giustificate da una strategia aziendale che consista nel fissare prezzi particolarmente bassi per entrare in un mercato. Un produttore, per esempio, può ribassare i prezzi dei suoi beni, anche fino al punto di realizzare temporaneamente perdite, allo scopo di entrare in nuovi mercati, aumentare la propria quota sul mercato attuale, lanciare nuovi prodotti o servizi o scoraggiare potenziali concorrenti. Tuttavia, prezzi particolarmente bassi dovranno essere praticati solo per un periodo di tempo limitato, con l'obiettivo specifico di incrementare gli utili nel lungo termine. Se questa strategia di definizione dei prezzi continua ad essere adottata oltre un periodo ragionevole, una rettifica dei prezzi di trasferimento potrà risultare appropriata, soprattutto nel caso in cui dati comparabili per più anni dimostrino che le perdite siano state subite per un periodo di tempo più lungo rispetto a ciò che avverrebbe per imprese indipendenti comparabili. Inoltre, l'amministrazione fiscale non accetterà prezzi particolarmente bassi (ad esempio, prezzi a costi marginali in una situazione di sottoutilizzazione delle capacità produttive) come se fossero conformi al principio di libera concorrenza, a meno che si possa ritenere che imprese indipendenti avrebbero fissato i loro prezzi con modalità comparabili.

D.4 Gli effetti delle politiche governative

1.132 Vi sono alcune circostanze in cui un contribuente riterrà opportuno che il prezzo di libera concorrenza sia rettificato al fine di tener conto di interventi governativi, quali il controllo dei prezzi (compresa la riduzione degli stessi), dei tassi di interesse, dei pagamenti relativi a prestazioni di servizi, compresi i pagamenti di servizi manageriali (*management fees*), e del pagamento di *royalties*, le sovvenzioni a particolari settori, il controllo sui cambi e sui dazi antidumping, le misure riguardanti il tasso di cambio. In generale, questi interventi pubblici dovranno essere considerati come condizioni del mercato presenti in un particolare Paese e, di norma, dovranno essere presi in considerazione nel valutare il prezzo di trasferimento fissato dal contribuente in quel mercato. La questione esposta

riguarda dunque il fatto se, alla luce di queste condizioni, le operazioni poste in essere dalle imprese associate siano conformi alle transazioni tra imprese indipendenti.

1.133 Si pone poi la questione di determinare in che fase il controllo del prezzo abbia un impatto sul prezzo del prodotto o del servizio. Spesso avrà un impatto diretto sul prezzo finale imposto al consumatore, ma può anche incidere sui prezzi pagati in fasi precedenti nella fornitura di beni al mercato. In pratica, le imprese multinazionali possono non rettificare i loro prezzi di trasferimento per tener conto di tali controlli, lasciando che sia il venditore finale a subire ogni eventuale limitazione del profitto oppure possono stabilire i prezzi che in qualche modo ripartiscono l'onere tra il venditore finale e il fornitore intermedio. Occorre considerare se un fornitore indipendente si assumerebbe una parte dei costi dei controlli dei prezzi e se un'impresa indipendente preferirebbe scegliere linee di prodotti alternative e ricercare altre opportunità commerciali. Sotto questo punto di vista, è improbabile che un'impresa indipendente sarebbe disposta a produrre, distribuire o fornire in qualsiasi altro modo prodotti o servizi in condizioni che non le consentissero di essere redditizia. Nonostante ciò, è ovvio che un Paese nel quale vige un sistema di controllo dei prezzi debba tener conto del fatto che tali controlli avranno un impatto sugli utili che possono essere realizzati da imprese che vendono beni a prezzi controllati.

1.134 Un problema particolare si verifica quando un Paese impedisce o "blocca" il pagamento di una somma dovuta da un'impresa associata ad un'altra o che sarebbe stata imputata da un'impresa associata ad un'altra in una transazione di libera concorrenza. Ad esempio, i controlli sui cambi possono effettivamente impedire ad un'impresa associata di trasferire all'estero gli interessi su un prestito effettuato da un'altra impresa associata situata in un Paese diverso. Tale circostanza può comportare un trattamento diverso nei due Paesi in questione: il Paese del mutuatario può o meno considerare gli interessi non trasferiti come se fossero stati pagati e il Paese del mutuante può o meno considerare che il mutuante abbia ricevuto tali interessi. Di norma, nel caso in cui l'intervento del Governo si applichi ugualmente alle transazioni tra imprese associate e alle transazioni tra imprese indipendenti (sia di diritto che di fatto), l'approccio a questo problema, ove sorga tra due imprese associate, dovrà essere lo stesso, ai fini fiscali, di quello adottato per le transazioni tra imprese indipendenti. Se l'intervento del Governo si indirizza solo alle transazioni tra imprese associate, il problema non è di semplice soluzione. Forse un modo per risolvere la questione è di applicare il principio di libera concorrenza considerando l'intervento come una condizione che modifica i termini della transazione. Le convenzioni internazionali possono indicare chiaramente

quali approcci sono disponibili per gli Stati contraenti, laddove esistano tali circostanze.

1.135 La predetta analisi pone un problema nel senso che spesso le imprese indipendenti semplicemente non effettuerebbero nessuna transazione nella quale i pagamenti fossero bloccati. Un'impresa indipendente può trovarsi occasionalmente in una situazione simile, più probabilmente nel caso in cui gli interventi del Governo siano adottati in un momento successivo all'avvio dell'accordo. Sembra però improbabile che un'impresa indipendente assuma volontariamente il rischio sostanziale di un mancato pagamento per prodotti o servizi resi ai fini della transazione quando una regolamentazione rigorosa è già in vigore, a meno che le previsioni di utili o i rendimenti attesi nell'ambito della strategia prospettata dall'impresa in questione siano idonei a far conseguire un tasso di rendimento accettabile, nonostante l'esistenza di un intervento governativo che può incidere sui pagamenti.

1.136 Poiché le imprese indipendenti potrebbero non impegnarsi in una transazione soggetta a interventi governativi, non è chiaro in che modo andrebbe applicato il principio di libera concorrenza. Una possibilità consiste nel considerare il pagamento come se fosse stato effettuato tra le imprese associate, fondandosi sul presupposto che un'impresa indipendente in simili circostanze avrebbe richiesto un pagamento con altri mezzi. Tale approccio considererebbe la parte a cui è dovuto il pagamento bloccato come se avesse fornito un servizio al gruppo multinazionale. Un'altra soluzione che si potrebbe prendere in considerazione in alcuni Paesi sarebbe quella di differire allo stesso tempo il reddito e le relative spese del contribuente. In altre parole, alla parte cui deve essere corrisposto tale pagamento bloccato non sarebbe consentito di dedurre le spese, come costi supplementari di finanziamento, fino a quando non fosse corrisposto il pagamento bloccato. In tali situazioni, il problema che si pone all'amministrazione fiscale riguarda essenzialmente le rispettive basi imponibili. Se un'impresa associata richiede una deduzione dalla base imponibile per un pagamento bloccato, l'altra parte dovrebbe dichiarare il reddito corrispondente. In ogni caso, a un contribuente non dovrebbe essere permesso di trattare i pagamenti bloccati dovuti da un'impresa associata in maniera differente dai pagamenti bloccati dovuti da un'impresa indipendente.

D.5 Utilizzo delle valutazioni doganali

omissis

D.6 Economie di localizzazione e altre caratteristiche dei mercati locali

1.139 I paragrafi 1.110, 1.112 e 6.120 indicano che le caratteristiche del mercato geografico in cui avvengono le operazioni dell'impresa possono incidere sulla comparabilità e sui prezzi di libera concorrenza. Problemi di difficile risoluzione possono sorgere nella valutazione delle differenze tra i mercati geografici e nella determinazione degli appropriati aggiustamenti ai fini della comparabilità. Tali problemi possono sorgere in relazione alla stima delle economie di spesa riconducibili all'operatività in un particolare mercato. A tali risparmi ci si riferisce, talvolta, con il termine economie di localizzazione (*location savings*). In altre situazioni, problemi di comparabilità possono sorgere in relazione alla stima dei vantaggi o degli svantaggi del mercato locale che potrebbero non essere direttamente correlati alle economie di localizzazione.

D.6.1 Economie di localizzazione

1.140 I paragrafi da 9.126 a 9.131 discutono il trattamento delle economie di localizzazione nel contesto di una riorganizzazione aziendale. I principi descritti in quei paragrafi si applicano a tutte le situazioni in cui le economie di localizzazione sono presenti, non solo nel caso di una riorganizzazione aziendale.

1.141 Secondo le indicazioni contenute nei paragrafi da 9.126 a 9.131, nel determinare come le economie di localizzazione devono essere condivise tra due o più imprese associate, è necessario considerare (i) se l'economia di localizzazione esista; (ii) il relativo ammontare; (iii) fino a che punto le economie di localizzazione sono conservate da una o più consociate del gruppo multinazionale oppure sono trasferite a clienti o fornitori indipendenti; e (iv) laddove le economie di localizzazione non siano pienamente trasferite a clienti o fornitori indipendenti, il modo in cui imprese indipendenti, se operassero in circostanze simili, allocherebbero la parte trattenuta dell'economia di localizzazione.

1.142 Laddove l'analisi funzionale mostri che ci sono economie di localizzazione che non sono trasferite a clienti o fornitori e laddove possano essere identificate entità e transazioni comparabili nel mercato locale, tali entità e transazioni forniscono l'indicazione più affidabile su come l'economia di localizzazione residua dovrebbe essere allocata tra due o più imprese associate. Dunque, laddove gli elementi comparabili del mercato locale siano disponibili e possano essere usati per determinare i prezzi di libera concorrenza, non dovranno essere necessari specifici aggiustamenti di comparabilità per tenere conto delle economie di localizzazione.

1.143 Quando nel mercato locale non sono presenti elementi comparabili sufficientemente affidabili, le determinazioni circa l'esistenza delle economie di localizzazione, la loro allocazione tra le consociate del gruppo multinazionale e ogni rettifica di comparabilità che fosse necessaria per tenere conto delle stesse dovranno essere basate sull'analisi di tutti i fatti e le circostanze rilevanti, incluse le funzioni svolte, i rischi assunti e i beni utilizzati dalle imprese associate particolarmente rilevanti, secondo le modalità descritte nei paragrafi da 9.126 a 9.131.

D.6.2 Altre caratteristiche dei mercati locali

1.144 Le caratteristiche dei mercati locali in cui avvengono le operazioni dell'impresa possono incidere sui prezzi di libera concorrenza riguardo alle transazioni tra le imprese associate. Mentre alcune caratteristiche possono dare luogo a economie di localizzazione, altre possono dare luogo a problemi di comparabilità non direttamente connessi alle economie di localizzazione. Per esempio, l'analisi funzionale e di comparabilità, svolta in relazione a un particolare aspetto, potrebbe suggerire che le caratteristiche rilevanti del mercato geografico in cui i prodotti sono fabbricati o venduti, il potere d'acquisto e le preferenze merceologiche delle famiglie in quel mercato, l'eventuale espansione o contrazione di quel mercato, il grado di concorrenza e altri fattori simili potrebbero incidere sui prezzi e sui margini che possono essere realizzati in quel mercato. Allo stesso modo, l'analisi funzionale e di comparabilità svolta in relazione a un particolare aspetto potrebbe suggerire che la relativa disponibilità di infrastrutture locali o di un bacino di lavoratori specializzati, la vicinanza a mercati redditizi e altri fattori simili nel mercato geografico in cui avvengono le operazioni dell'impresa possono creare vantaggi o svantaggi di mercato di cui bisogna tenere conto. Per tenere conto di tali fattori dovrebbero essere effettuati degli appropriati aggiustamenti, laddove possano essere affidabilmente quantificate delle rettifiche per aumentare la comparabilità.

1.145 Nella valutazione degli eventuali aggiustamenti di comparabilità dovuti a queste caratteristiche dei mercati locali, l'approccio più affidabile sarà fare riferimento ai dati riguardanti le transazioni in quel mercato geografico tra parti indipendenti che svolgono funzioni simili, assumono rischi simili e usano beni similari. Tali transazioni sono realizzate alle stesse condizioni di mercato della transazione tra le imprese associate e, dunque, laddove possano essere identificate transazioni comparabili tra parti indipendenti, non dovrebbero essere necessari specifici aggiustamenti di comparabilità per tenere conto delle caratteristiche del mercato locale.

1.146 In situazioni in cui nel mercato locale non sono identificabili con ragionevole affidabilità degli elementi comparabili, la determinazione degli

appropriati aggiustamenti ai fini della comparabilità, dovuti alle caratteristiche dei mercati locali, dovrebbe considerare tutti i fatti e le circostanze rilevanti. Come per le economie di localizzazione, in ogni caso in cui non possano essere identificate nel mercato locale entità e transazioni comparabili, è necessario considerare (i) se esiste un vantaggio o uno svantaggio di mercato, (ii) l'ammontare di ogni crescita o decrescita di ricavi, costi o profitti, in relazione a quegli elementi comparabili, rinvenuti in altri mercati, cui è possibile collegare un vantaggio o uno svantaggio nel mercato locale, (iii) fino a che punto i benefici o gli oneri delle caratteristiche del mercato locale sono trasferiti su clienti o fornitori indipendenti e (iv) laddove esistano benefici od oneri attribuibili alle caratteristiche del mercato locale, che non sono pienamente trasferiti su clienti o fornitori indipendenti, le modalità in cui i residui benefici od oneri sarebbero ripartiti tra imprese indipendenti operanti in circostanze simili.

1.147 La necessità di aggiustamenti ai fini della comparabilità in relazione alle caratteristiche del mercato locale, nei casi in cui non possano essere identificati con ragionevole affidabilità degli elementi comparabili nel mercato locale, può manifestarsi in vari e differenti contesti. In alcune circostanze, i vantaggi o gli svantaggi insiti nelle condizioni di mercato possono incidere sui prezzi di libera concorrenza dei beni ceduti o dei servizi forniti tra le imprese associate.

1.148 In altre circostanze, una riorganizzazione aziendale o un trasferimento di beni immateriali tra le imprese associate può permettere a una delle parti della transazione di beneficiare dei vantaggi del mercato locale oppure può richiedere la sopportazione degli svantaggi del mercato locale, in una modalità che non sarebbe stata possibile senza la riorganizzazione aziendale o il trasferimento di beni immateriali. In tali circostanze, l'esistenza già prevista dei vantaggi e degli svantaggi del mercato locale può incidere sul prezzo di libera concorrenza in connessione con la riorganizzazione aziendale o il trasferimento di beni immateriali.

1.149 Nel condurre un'analisi dei prezzi di trasferimento è importante distinguere tra caratteristiche del mercato locale, che non sono beni immateriali e ogni diritto contrattuale, licenza governativa o *know-how* necessario a sfruttare quel mercato, che può essere un bene immateriale. A seconda delle circostanze, questi tipi di beni immateriali possono avere un valore sostanziale che dovrà essere tenuto in considerazione nell'analisi dei prezzi di trasferimento nelle modalità descritte dal Capitolo VI, incluse le indicazioni sulla remunerazione delle entità per le funzioni, i beni e i rischi associati allo sviluppo del bene immateriale, contenute nella Sezione B del Capitolo VI. In alcune circostanze, i diritti contrattuali e le licenze governative possono limitare l'accesso dei concorrenti a quel particolare mercato e dunque possono incidere sulle modalità con cui le conseguenze

economiche delle caratteristiche del mercato locale sono ripartite tra le parti di una specifica transazione. In altre circostanze, i diritti contrattuali o le licenze governative che garantiscono l'accesso al mercato possono essere disponibili a molti o a tutti i potenziali concorrenti con qualche piccola restrizione.

1.150 Per esempio, uno Stato può richiedere il possesso di una licenza governativa come condizione necessaria per effettuare un'attività di gestione del risparmio nel Paese e potrebbe restringere il numero di imprese straniere a cui tali licenze sono concesse. L'analisi funzionale e di comparabilità potrebbe indicare che l'idoneità per tali licenze richiede la dimostrazione alle autorità governative che il fornitore dei servizi di gestione del risparmio possiede in quantità sufficiente l'esperienza e i capitali per gestire l'attività in modo appropriato. Il mercato a cui è correlata la licenza potrebbe anche presentare caratteristiche uniche. Per esempio, potrebbe essere un mercato in cui la struttura delle pensioni e delle polizze assicurative genera ampie riserve di liquidità e rende necessaria la diversificazione degli investimenti in ambito internazionale; di conseguenza, l'elevata domanda di servizi di gestione di risparmio di elevata qualità e la conoscenza dei mercati finanziari stranieri porterebbero a ritenere che tali servizi di gestione saranno altamente redditizi. L'analisi di comparabilità potrebbe ulteriormente suggerire che tali caratteristiche del mercato locale possono incidere sul prezzo che può essere addebitato per certi tipi di servizi di gestione e sui margini di profitto che possono essere conseguiti con la fornitura di tali servizi. In tali circostanze, questo bene immateriale (ovvero la licenza governativa a fornire servizi di gestione del risparmio) può permettere alla parte o alle parti in possesso della licenza di ricavare una quantità di benefici derivanti dall'attività nel mercato locale, inclusi i benefici legati alle caratteristiche uniche nel mercato, più alti di quanti se ne ricaverebbero se non vi fosse la licenza governativa. Tuttavia, nella valutazione dell'incidenza della licenza governativa, può essere importante in casi particolari considerare i contributi di entrambe le entità del gruppo multinazionale, quella interna al mercato locale e quella esterna che garantisce il possesso dei requisiti per ottenere la licenza, come descritto nella Sezione B del Capitolo VI.

1.151 In una differente circostanza, l'analisi funzionale e di comparabilità può suggerire che una licenza governativa è necessaria come condizione per fornire un particolare servizio in un certo mercato geografico. Tuttavia, può avvenire che tali licenze siano agevolmente disponibili per qualunque richiedente e non abbiano l'effetto di restringere il numero di concorrenti nel mercato. In tali circostanze, la licenza governativa può non rappresentare una barriera materiale all'ingresso nel mercato e il possesso di una tale licenza può non avere un impatto percepibile sul modo in cui i benefici

legati all'operatività nel mercato locale sono ripartiti tra imprese indipendenti.

D.7 Forza lavoro organizzata

1.152 Alcune imprese riescono ad organizzare una squadra di dipendenti dotata di particolari qualifiche o esperienza. L'esistenza di un tale gruppo di forza lavoro può incidere sul prezzo di libera concorrenza per i servizi da esso resi oppure sull'efficienza con cui l'impresa fornisce i servizi o produce i beni. Tali fattori dovranno essere ordinariamente presi in considerazione nell'analisi di comparabilità ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento. Laddove sia possibile determinare i vantaggi o gli svantaggi di una forza lavoro particolarmente organizzata, in relazione alla forza lavoro di imprese che intraprendono transazioni potenzialmente comparabili, potranno essere fatte delle rettifiche di comparabilità allo scopo di riflettere l'incidenza della forza lavoro organizzata sul prezzo di libera concorrenza dei beni o dei servizi.

1.153 In alcune riorganizzazioni aziendali o in transazioni simili, può accadere che una forza lavoro organizzata sia trasferita da una delle consociate ad un'altra. In tali circostanze è probabile che il trasferimento della forza lavoro organizzata, assieme agli altri fattori produttivi trasferiti, possa far risparmiare il tempo e il costo necessari ad assumere e formare nuova forza lavoro. A seconda del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento usato per la valutazione complessiva della transazione, in tali circostanze può essere appropriato intercettare tali risparmi di tempo e di costo con una rettifica di comparabilità sul prezzo di libera concorrenza che sarebbe stato altrimenti addebitato in relazione alle risorse trasferite. In altre situazioni, il trasferimento di forza lavoro organizzata potrebbe limitare la libertà d'azione del cessionario nell'ambito della sua organizzazione aziendale e creare potenziali responsabilità in caso di cessazione dei rapporti di lavoro. In tali casi, può essere opportuno una remunerazione economica in connessione con la riorganizzazione, per riflettere le possibili future limitazioni e responsabilità.

1.154 I precedenti paragrafi non intendono suggerire che i trasferimenti o distacchi di singoli lavoratori dipendenti tra consociate di un gruppo multinazionale dovrebbero essere, in linea generale, remunerati separatamente. Il trasferimento di singoli lavoratori dipendenti tra imprese associate non fa sorgere la necessità di una remunerazione. Laddove singoli lavoratori dipendenti siano distaccati (ovvero restino nel libro paga dell'impresa distaccante, ma lavorino per l'impresa distaccataria), l'appropriata remunerazione a condizioni di libera concorrenza per i servizi resi sarà l'unico pagamento richiesto.

1.155 Si rileva tuttavia che, in alcune situazioni, il trasferimento o il distacco di uno o più dipendenti potrebbe, a seconda dei fatti e delle circostanze, comportare un trasferimento di un apprezzabile *know-how* o di altri beni immateriali da una consociata all'altra. Per esempio, un impiegato della società A, distaccato presso la società B, può essere a conoscenza di una formula segreta posseduta dalla società A e può renderla accessibile alla società B al fine di uso commerciale. Allo stesso modo, impiegati della società A, distaccati presso la società B allo scopo di prestare assistenza nell'avviamento di una produzione, possono rendere il *know-how* produttivo della società A accessibile alla società B al fine di uso commerciale. Laddove questa messa a disposizione di *know-how* o di altri beni immateriali derivi da un trasferimento o distacco di dipendenti, tale trasferimento o distacco dovrà essere separatamente analizzato secondo le indicazioni del Capitolo VI e dovrà essere pagato un prezzo appropriato per il diritto di usare i suddetti beni immateriali.

1.156 Inoltre, l'accesso a una forza lavoro organizzata e in possesso di particolari abilità o esperienza può, in alcune circostanze, incrementare il valore dei beni immateriali o degli altri beni trasferiti, anche laddove i dipendenti che compongono la suddetta forza lavoro non siano trasferiti. L'esempio 23 nell'Allegato al Capitolo VI illustra uno scenario in cui le interazioni tra i beni immateriali e l'accesso a una forza lavoro organizzata possono essere importanti ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento.

D.8 Sinergie di gruppo

1.157 Problemi di comparabilità, ed esigenze di rettifiche a tal fine, possono sorgere anche a causa dell'esistenza di sinergie all'interno del gruppo multinazionale. In alcune circostanze, il gruppo multinazionale e le consociate che lo compongono possono beneficiare di interazioni o sinergie che non sono disponibili nel caso di imprese indipendenti. Tali sinergie di gruppo possono derivare, per esempio, dal potere d'acquisto complessivo, dalle economie di scala, dalla combinazione e integrazione di elaboratori informatici e sistemi di comunicazione, dall'amministrazione integrata del gruppo, dall'eliminazione di duplicazioni, dall'accresciuta possibilità di accedere al credito e da altri numerosi fattori simili. Tali sinergie sono spesso favorevoli al gruppo nel suo complesso e dunque possono aumentare i profitti complessivi conseguiti dalle imprese associate, a seconda dell'effettivo verificarsi dei risparmi di costo previsti e di altre condizioni concorrenziali. In altre circostanze, tali sinergie possono essere negative; ad esempio, la dimensione e l'oggetto delle operazioni d'impresa possono creare barriere burocratiche che invece non devono essere sopportate da imprese più piccole ed agili oppure una parte del gruppo può essere

obbligata a lavorare con elaboratori o sistemi di comunicazione che non sono i più efficienti, in relazione al suo ambito commerciale, a causa degli standard uniformi stabiliti dal gruppo multinazionale.

1.158 Il paragrafo 7.13 di queste linee guida suggerisce che un'impresa associata non dovrà essere considerata come destinataria di un servizio infragruppo o non dovrà effettuare alcun pagamento quando ottiene benefici incidentali che derivano esclusivamente dalla partecipazione al gruppo multinazionale. In questo contesto, il termine "incidentale" si riferisce a benefici che sorgono esclusivamente in virtù dell'affiliazione al gruppo e nell'assenza di un deliberato coordinamento di azioni o di transazioni che portano al suddetto beneficiario. Il termine "incidentale" non si riferisce alla quantità dei benefici né suggerisce che tali benefici debbano essere di piccola quantità o scarsamente significativi. Coerentemente con questa visione generale dei benefici incidentali derivanti dalla partecipazione al gruppo, quando benefici od oneri derivanti dalle sinergie di gruppo sorgono puramente come risultato della partecipazione al gruppo multinazionale, senza che vi sia da parte delle entità del gruppo un deliberato coordinamento di azioni o lo svolgimento di un servizio o di altra funzione, i suddetti benefici sinergici non richiedono di essere specificamente remunerati o allocati tra le entità del gruppo multinazionale.

1.159 In alcune circostanze, tuttavia, benefici ed oneri derivanti dalle sinergie di gruppo possono sorgere a causa di un deliberato coordinamento di azioni all'interno del gruppo e possono dare al gruppo multinazionale, all'interno del mercato, un vantaggio o uno svantaggio concreto, chiaramente identificabile e strutturale, rispetto agli altri attori di mercato che non sono parte del gruppo multinazionale e che sono coinvolti in transazioni comparabili. Se un tale vantaggio o svantaggio strutturale esista effettivamente, quale possa esserne la natura e l'origine, e se il beneficio o l'onere sinergico sorga dall'azione coordinata dei membri del gruppo, può essere determinato soltanto attraverso un'accurata analisi funzionale e di comparabilità³.

1.160 Per esempio, se un gruppo intraprende azioni effettive per centralizzare gli acquisti in una singola società al suo interno, al fine di beneficiare di sconti legati alla quantità acquistata, e questa società rivende i

³ Alcuni Paesi considerano una deliberata azione concertata come costituente una transazione, mentre altri non lo fanno. Tuttavia, vi è consenso nel fatto che in entrambi i casi una deliberata azione concertata riguarda un'impresa associata che svolge funzioni, usando beni o assumendo rischi a beneficio di una o più altre imprese associate, talché la compensazione in regime di libera concorrenza è richiesta. Si veda l'esempio 5 ai paragrafi 1.170-1.173.

beni comprati alle altre consociate, in tal caso si ha un deliberato coordinamento di azioni che trae vantaggio dal potere d'acquisto del gruppo. Allo stesso modo, se il dirigente responsabile degli acquisti centralizzati a livello di società capogruppo, o centro di gestione regionale, rende un servizio attraverso la negoziazione con il fornitore di un ampio sconto di gruppo, a condizione che il livello minimo di acquisti da parte del gruppo sia elevato, e successivamente le altre parti associate acquistano dal fornitore e ottengono lo sconto, allora si ha un deliberato coordinamento di azioni, nonostante l'assenza di una specifica transazione di compravendita tra le consociate. Laddove un fornitore unilateralmente offra a una consociata un prezzo favorevole nella speranza di attirare possibilità commerciali dalle altre consociate, tuttavia, non si ha un deliberato coordinamento di azioni all'interno del gruppo.

1.161 Laddove le sinergie di gruppo derivanti dal deliberato coordinamento di azioni diano effettivamente a una consociata concreti vantaggi od oneri, diversi dai tipici vantaggi od oneri caratterizzanti le imprese indipendenti comparabili, è necessario determinare (i) la natura del vantaggio o dello svantaggio (ii) l'ammontare del beneficio ricevuto o dell'onere sopportato e (iii) come questo beneficio od onere dovrà essere ripartito tra le entità del gruppo.

1.162 Se esistono importanti sinergie di gruppo e possono essere attribuite ad un deliberato coordinamento di azioni, il beneficio di tali sinergie dovrà essere ripartito tra le entità del gruppo in proporzione al loro contributo alla creazione della sinergia. Per esempio, laddove le consociate intraprendano deliberatamente azioni coordinate al fine di consolidare le attività di acquisto e trarre vantaggio dalle economie di scala derivanti da elevati volumi di acquisto e se, dopo che è stata appropriatamente remunerata l'impresa associata che coordina le attività di acquisto, vi sono ancora benefici derivanti da questi acquisti di larga scala, tali benefici dovranno essere ripartiti tra le consociate in proporzione al loro volume di acquisti.

1.163 Le rettifiche di comparabilità possono essere giustificate al fine di tenere conto delle sinergie di gruppo.

Esempio 1

1.164 P è la società capogruppo di un gruppo multinazionale che fornisce servizi finanziari. La solidità del bilancio consolidato del gruppo fa sì che possa regolarmente mantenere un merito di credito AAA. S è una società del gruppo multinazionale impegnata a fornire, su larga scala e in un mercato importante, lo stesso tipo di servizi finanziari fornito dagli altri membri del gruppo. Tuttavia, se fosse valutata singolarmente, la solidità del bilancio di

S darebbe luogo ad un merito di credito soltanto di Baa. Ciononostante, a causa della partecipazione di S al gruppo P, vi sono rilevanti prestatori indipendenti disposti ad applicare a S lo stesso tasso di interesse che sarebbe applicato a mutuatari indipendenti con un merito di credito di livello A ovvero un tasso inferiore di quello che sarebbe applicato a S se questa fosse una entità indipendente, ma superiore a quello che sarebbe applicato alla società capogruppo.

1.165 Si assuma che S riceva in prestito 50 milioni di Euro da un mutuante indipendente al tasso di mercato per i mutuatari con un merito di credito di livello A. Si assuma altresì che S simultaneamente riceva in prestito 50 milioni di Euro da T, un'altra società del gruppo controllata da P, con caratteristiche simili a quelle del prestatore indipendente, agli stessi termini e condizioni e allo stesso tasso di interesse applicato dal mutuante indipendente (ovvero un tasso di interesse presupponente la presenza di un merito di credito di livello A). Si assuma ancora che il mutuante indipendente, nella negoziazione dei termini e delle condizioni contrattuali, sia consapevole degli altri prestiti ricevuti da S, incluso il contemporaneo prestito ricevuto da T.

1.166 In queste circostanze, il tasso di interesse applicato al prestito da T a S è al valore di libera concorrenza perché (i) è lo stesso tasso applicato a S da un mutuante indipendente in una transazione comparabile; (ii) nessun pagamento o aggiustamento di comparabilità è richiesto per il beneficio, derivante dalla sinergia di gruppo, che dà a S la possibilità di ottenere un prestito da un'impresa indipendente a un tasso di interesse inferiore a quello che le sarebbe stato applicato se non fosse stata un'entità del gruppo multinazionale, perché i benefici sinergici di avere la capacità di prendere in prestito discendono dall'appartenenza al gruppo e non da azioni deliberate e coordinate delle entità del gruppo multinazionale.

Esempio 2⁴

1.167 La fattispecie relativa al merito di credito di S e alla sua capacità di accesso al credito è identica a quella del precedente esempio. S prende a

⁴ L'esempio 2 non dovrà essere visto come se fornisse una guida esaustiva sui prezzi di trasferimento in materia di commissioni di garanzia relative alle transazioni finanziarie. Ulteriori guide saranno fornite in materia di prezzi di trasferimento sulle transazioni finanziarie ivi inclusa l'identificazione delle caratteristiche economicamente rilevanti per determinare le condizioni di libera concorrenza.

prestito 50 milioni di Euro dalla banca A. L'analisi funzionale suggerisce che A presterebbe a S allo stesso tasso d'interesse applicato ai debitori che hanno un merito di credito di livello A e sono privi di altre garanzie. Tuttavia, P acconsente a garantire il prestito, allo scopo di indurre A ad applicare il tasso di interesse che sarebbe ottenibile da un debitore di livello AAA. In tali circostanze, S dovrà essere tenuta a pagare una commissione a P per il servizio di garanzia reso da quest'ultima. Per calcolare la commissione di libera concorrenza, si tenga conto che essa dovrà riflettere il beneficio dell'incremento del merito creditizio di S dal livello A al livello AAA e non dal livello Baa al livello AAA. L'incremento del merito di credito di S dal livello Baa al livello A è da attribuire alla sinergia di gruppo che deriva esclusivamente dal mero fatto che S fa parte del gruppo P, fatto che non è da remunerare, secondo le indicazioni di questa sezione. L'incremento del merito di credito di S dal livello A al livello AAA è invece da attribuire a un'azione deliberata e coordinata all'interno del gruppo, nello specifico la prestazione di una garanzia da parte di P, e dunque dovrà dare luogo a una remunerazione.

Esempio 3

1.168 Si supponga che alla società A sia assegnato il ruolo di manager degli acquisti centralizzati per conto di tutto il gruppo. La società acquista da un fornitore indipendente e rivende alle imprese associate. Basandosi solamente sulla capacità negoziale derivante dal potere d'acquisto di tutto il gruppo, A riesce ad ottenere dal fornitore una riduzione del prezzo degli articoli da 200 a 110 dollari. In tali circostanze, il prezzo di libera concorrenza per la rivendita degli articoli da A alle altre imprese del gruppo non dovrà essere di 200, ma dovrà remunerare A per il suo servizio di coordinamento degli acquisti di gruppo. Si supponga che l'analisi funzionale e di comparabilità suggerisca che vi è una transazione comparabile tra parti indipendenti (in particolare, è comparabile il volume di acquisti), in cui i servizi di coordinamento risultano essere remunerati con una remunerazione basata sui costi sostenuti dalla società A più un *mark-up*, per una remunerazione totale di 6 dollari a bene; in tal caso, il prezzo infragruppo di rivendita del bene da parte di A sarà di 116 dollari. In tali circostanze, ogni consociata usufruirà di benefici da attribuire al potere d'acquisto complessivo del gruppo per circa 84 dollari ad articolo. Inoltre, la società A guadagnerà per la funzione svolta 6 dollari per ogni articolo acquistato dalle consociate.

Esempio 4

1.169 Si supponga la fattispecie descritta nell'esempio 3, eccetto che per questo particolare: invece di comprare e rivendere i beni, la società A negozia la riduzione di prezzo per conto del gruppo e conseguentemente le imprese associate comprano gli articoli direttamente dal fornitore indipendente. In tali circostanze, si supponga che l'analisi di comparabilità suggerisca che la società A avrebbe diritto a una remunerazione di 5 dollari ad articolo per il servizio di coordinamento acquisti reso per conto delle consociate (il fatto che la remunerazione supposta in questo esempio è più bassa di quella supposta nell'esempio 3 può riflettere l'inferiorità del rischio sopportato nella fornitura del servizio, dato che in questo caso la società A non acquista la proprietà della merce e non detiene un magazzino). In tal caso le consociate che acquistano la merce usufruiranno del beneficio dello sconto sull'acquisto di gruppo, da attribuire al loro acquisto individuale, dopo il pagamento della suddetta remunerazione.

Esempio 5

1.170 Si supponga che un gruppo multinazionale presente nel paese A controlli delle società produttive nei Paesi B e C. I paesi B e C hanno un'aliquota fiscale rispettivamente del 30% e 10%. Il gruppo detiene anche un centro di servizi nel Paese D. Si supponga che ciascuna delle consociate produttive in B e C abbia bisogno di 5000 articoli, prodotti da un fornitore indipendente, da usare come materie prime nel proprio processo produttivo. Si assuma, inoltre, che il centro di servizi del Paese D sia regolarmente remunerato per le sue attività dalle altre consociate (incluse quelle produttive nei Paesi B e C) con un metodo del costo maggiorato, che ai fini di questo esempio si suppone essere la remunerazione appropriata per la qualità e la natura dei servizi resi.

1.171 Il fornitore indipendente vende gli articoli per 10 dollari al pezzo e segue una politica di sconti consistente nell'applicazione di uno sconto del 5% se il volume di articoli acquistato eccede le 7500 unità. Il responsabile acquisti del centro servizi ubicato nel Paese D contatta il fornitore indipendente e ottiene conferma del fatto che, se le consociate produttive in B e C acquistano 5000 articoli ciascuna, per un totale acquistato da parte del gruppo pari a 10.000 articoli, lo sconto sull'acquisto sarà applicabile in relazione a tutti gli acquisti effettuati dal gruppo. Il fornitore indipendente conferma altresì che venderà complessivamente 10.000 articoli al gruppo multinazionale al prezzo totale di 95.000 dollari, con uno sconto del 5% rispetto al prezzo al quale ognuna delle due consociate produttive avrebbe potuto effettuare separatamente il proprio acquisto.

1.172 Il responsabile acquisti del centro servizi, dunque, effettua l'ordine per gli articoli desiderati e chiede che il fornitore emetta una fattura verso la consociata produttiva del Paese B (5.000 articoli al prezzo totale di 50.000 dollari) e un'altra fattura verso la consociata produttiva del Paese C (5.000 pezzi al prezzo totale di 45.000 dollari). Il fornitore acconsente alla richiesta e sarà, pertanto, pagato al prezzo concordato di 95.000 dollari per la fornitura complessiva di 10.000 articoli.

1.173 In tali circostanze, il Paese B avrà diritto ad effettuare una rettifica dei prezzi di trasferimento che riduca di 2.500 dollari il costo sopportato dalla consociata ubicata nel proprio Paese. L'aggiustamento dei prezzi di trasferimento è appropriato, perché l'allocazione dei prezzi non rispetta l'allocazione del beneficio derivante dalla sinergia di gruppo connessa al volume di articoli acquistati. L'aggiustamento è appropriato nonostante il fatto che la consociata produttiva del Paese B, se agisse da sola, non potrebbe comprare gli articoli a un prezzo inferiore di 50.000 dollari, ovvero il prezzo effettivamente pagato. Il deliberato coordinamento di azioni da parte del gruppo, negoziando la riduzione di prezzo, fornisce un presupposto per l'allocazione di parte dello sconto alla consociata produttiva nel Paese B, nonostante il fatto che non ci sia alcuna esplicita transazione tra le consociate produttive nei Paesi B e C.

Capitolo II

Metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento

Parte I: Selezione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento

A. Selezione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso di specie

2.1 Le parti II e III del presente capitolo descrivono rispettivamente "i metodi tradizionali basati sulla transazione" e i "metodi basati sull'utile delle transazioni" che possono essere utilizzati per stabilire se le condizioni poste in essere nelle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate siano coerenti con il principio di libera concorrenza. I metodi tradizionali basati sulla transazione sono il metodo del confronto di prezzo o metodo CUP, il metodo del prezzo di rivendita e il metodo del costo maggiorato. I metodi basati sull'utile delle transazioni sono il metodo del margine netto della transazione e il metodo della ripartizione dell'utile.

2.2 La selezione di un metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento si pone sempre l'obiettivo di trovare quello più appropriato ad un caso particolare. A questo scopo, nel processo di selezione andranno presi in considerazione i rispettivi vantaggi e svantaggi dei metodi riconosciuti dall'OCSE: la coerenza del metodo considerato con la natura della transazione tra le imprese associate, determinata in particolar modo attraverso l'analisi funzionale; la disponibilità di informazioni affidabili (in particolar modo sui comparabili indipendenti) necessaria all'applicazione del metodo selezionato e/o degli altri metodi; il grado di comparabilità tra le transazioni tra le imprese associate e quelle tra parti indipendenti, compresa

l'affidabilità degli aggiustamenti di comparabilità necessari per eliminare le differenze significative tra dette transazioni. Nessun metodo è utilizzabile in tutte le situazioni possibili, né è necessario dimostrare la non applicabilità di un dato metodo alle circostanze del caso di specie.

2.3 I metodi tradizionali basati sulla transazione sono considerati lo strumento più diretto per stabilire se le condizioni nelle relazioni commerciali e finanziarie fra imprese associate siano fondate sul principio di libera concorrenza. In effetti, qualsiasi differenza tra il prezzo di una transazione tra le imprese associate e il prezzo di una transazione tra parti indipendenti può normalmente essere imputata direttamente alle relazioni commerciali e finanziarie stabilite o imposte tra le imprese; le condizioni di libera concorrenza possono essere determinate sostituendo direttamente il prezzo della transazione tra parti indipendenti al prezzo della transazione tra le imprese associate. Qualora, sulla base dei criteri descritti nel paragrafo 2.2, sia possibile applicare in maniera ugualmente affidabile un metodo tradizionale basato sulla transazione e un metodo basato sull'utile delle transazioni, il metodo tradizionale basato sulla transazione è preferibile al metodo basato sull'utile delle transazioni. Inoltre, laddove si possa applicare in maniera ugualmente affidabile, sulla base dei criteri descritti nel paragrafo 2.2, il metodo del confronto di prezzo (metodo CUP) e un altro metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento, il metodo del confronto del prezzo è preferibile. Si vedano i paragrafi 2.14-2.26 per un'analisi del metodo del confronto del prezzo.

2.4 Esistono situazioni in cui i metodi basati sull'utile delle transazioni sono considerati più appropriati rispetto ai metodi tradizionali basati sulla transazione. Per esempio, nei casi in cui ognuna delle parti associate apporti contributi unici e di rilevante valore alla transazione o qualora le parti associate svolgano attività altamente integrate, il metodo di ripartizione dell'utile risulta più appropriato rispetto a un metodo unilaterale. Anche nel caso in cui, ad esempio, non sono pubblicamente disponibili informazioni affidabili sul margine lordo di parti indipendenti (o quando tali informazioni sono limitate), i metodi tradizionali basati sulla transazione possono risultare di difficile applicazione, a meno che non ci siano comparabili interni, e un metodo basato sull'utile delle transazioni può essere il metodo più appropriato tenuto conto delle informazioni disponibili.

2.5 Tuttavia, non è opportuno applicare un metodo basato sull'utile delle transazioni soltanto perché i dati riguardanti le transazioni tra parti indipendenti sono difficili da ottenere o incompleti sotto uno o più profili. Gli stessi criteri utilizzati al paragrafo 2.2 per giungere alla conclusione iniziale che nessuno dei metodi tradizionali basati sulla transazione possa essere applicato in maniera affidabile al caso di specie devono essere

nuovamente considerati per valutare l'affidabilità di un metodo basato sull'utile delle transazioni.

2.6 I metodi basati sull'utile delle transazioni possono risultare accettabili solo nella misura in cui siano compatibili con l'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale OCSE, in particolar modo per quanto riguarda la comparabilità. Ciò si ottiene applicando i metodi in modo tale da avvicinarsi al prezzo di libera concorrenza. L'applicazione del principio di libera concorrenza è generalmente basata sul confronto tra il prezzo, il margine o gli utili di specifiche transazioni tra imprese associate e il prezzo, il margine o gli utili di transazioni comparabili tra imprese indipendenti. Per quanto riguarda il metodo di ripartizione dell'utile, esso è basato su un'approssimazione della ripartizione degli utili che imprese indipendenti avrebbero previsto di realizzare se avessero posto in essere la transazione o le transazioni (si veda il paragrafo 2.114).

2.7 In nessun caso dovrà essere utilizzato un metodo basato sull'utile della transazione al fine di aumentare la tassazione delle imprese che realizzano utili inferiori rispetto alla media oppure al fine di ridurre la tassazione delle imprese che realizzano utili più elevati della media. Una maggiore tassazione delle imprese che hanno una redditività meno elevata della media o, viceversa, una minore tassazione delle imprese che realizzano utili più elevati della media non trovano alcuna giustificazione nel principio di libera concorrenza, quando la ragione del maggiore o minore successo è attribuibile a fattori commerciali.

2.8 Le indicazioni contenute nel paragrafo 2.2, secondo cui la scelta del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento si pone sempre l'obiettivo di trovare il metodo più appropriato per ciascun singolo caso, non implicano che tutti i metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento debbano essere analizzati in dettaglio o testati in ciascun caso al fine di selezionare quello più appropriato. È buona prassi documentare la scelta del metodo più appropriato e dei comparabili e ciò può rientrare in un tipico processo di ricerca secondo quanto proposto al paragrafo 3.4.

2.9 Inoltre, i gruppi multinazionali sono liberi di applicare altri metodi che non siano quelli descritti in queste linee guida (di seguito definiti "altri metodi") al fine di determinare i prezzi, a condizione che tali prezzi soddisfino il principio di libera concorrenza in conformità con le presenti linee guida. Tali altri metodi, tuttavia, non dovranno essere utilizzati in sostituzione dei metodi riconosciuti dall'OCSE nel caso in cui questi ultimi risultino più appropriati ai fatti e alle circostanze del caso di specie. Nelle ipotesi in cui si ricorra ad altri metodi, la relativa scelta andrebbe suffragata da una spiegazione del perché i metodi riconosciuti dall'OCSE siano stati considerati meno appropriati o non applicabili alle circostanze del caso e

delle ragioni per le quali si è ritenuto che l'altro metodo selezionato fornisce una soluzione migliore. Il contribuente conserverà la documentazione concernente le modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento ed essere pronto a fornirla.

2.10 L'applicazione di una regola empirica (c.d. *rule of thumb*) non può rappresentare una valida alternativa ad una completa analisi funzionale e di comparabilità condotte secondo i principi contenuti nei Capitoli I-III. Conseguentemente, non può essere utilizzata una regola empirica per dimostrare che un prezzo o una ripartizione di profitti rispettino il principio di libera concorrenza.

2.11 Non è possibile fornire regole specifiche che coprano ogni possibile caso. L'amministrazione fiscale non effettuerà aggiustamenti minori o marginali. In generale, le parti dovrebbero cercare di raggiungere un accordo ragionevole, tenendo in considerazione l'inesattezza dei vari metodi e la preferenza per gradi più elevati di comparabilità e un rapporto più diretto e più immediato con la transazione. Informazioni utili, come quelle che riguardano transazioni tra parti indipendenti che non siano identiche alle transazioni tra imprese associate, non devono essere scartate semplicemente perché non soddisfano totalmente alcuni rigidi criteri di comparabilità. Allo stesso modo, le informazioni riguardanti transazioni tra imprese associate possono essere utili per capire la transazione in esame o per fornire indicazioni per ulteriori indagini. Inoltre, si dovrà applicare qualsiasi metodo che risulti accettabile alle entità del gruppo multinazionale coinvolte nella transazione o nelle transazioni nonché alle amministrazioni fiscali territorialmente competenti per le predette entità.

B. Utilizzo di più di un metodo

2.12 Il principio di libera concorrenza non richiede l'applicazione di più di un metodo per una data transazione (o per una serie di transazioni aggregate in modo appropriato in base al modello di cui al paragrafo 3.9) e in effetti un eccessivo affidamento su tale approccio potrebbe generare un onere piuttosto rilevante per i contribuenti. Le presenti linee guida, perciò, non pretendono che l'ispettore tributario o il contribuente effettuino l'analisi sulla base di più metodi. Mentre in alcuni casi la scelta di un metodo può non essere immediata e più di un metodo potrebbe, inizialmente, essere preso in considerazione, in generale sarà possibile scegliere un solo metodo che sia atto a fornire la migliore stima del prezzo di libera concorrenza. Comunque, per i casi di difficile trattazione, dove nessun approccio è decisivo, un approccio flessibile consentirebbe di utilizzare congiuntamente i risultati derivanti da più metodi. In questi casi, è necessario fare un tentativo per cercare di ottenere un risultato conforme al principio di libera concorrenza

che sia soddisfacente, da un punto di vista pratico, per tutte le parti interessate, tenendo conto dei fatti e delle circostanze del caso di specie, dell'insieme dei risultati disponibili e della relativa affidabilità dei differenti metodi considerati. Si vedano i paragrafi 3.58-3.59 per un'analisi dei casi in cui l'utilizzo di più di un metodo porta ad ottenere un intervallo di prezzi.

Parte II: Metodi tradizionali basati sulla transazione

A. Introduzione

2.13 Questa Parte fornisce indicazioni dettagliate sui metodi tradizionali basati sulla transazione che vengono utilizzati per applicare il principio di libera concorrenza. Tali metodi sono il metodo del confronto di prezzo, il metodo del prezzo di rivendita e il metodo del costo maggiorato.

B. Metodo del confronto di prezzo

B.1 In generale

2.14 Il metodo del confronto del prezzo confronta il prezzo di beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione tra imprese associate con il prezzo applicato a beni o servizi trasferiti in una transazione comparabile tra parti indipendenti in circostanze comparabili. Se vi è una differenza tra i due prezzi, ciò può indicare che le condizioni delle relazioni commerciali e finanziarie delle imprese associate non rispettano il principio di libera concorrenza, risultando pertanto necessario sostituire il prezzo applicato nella transazione tra le imprese associate con il prezzo della transazione tra parti indipendenti.

2.15 Sulla base dei principi di cui al Capitolo I, una transazione tra parti indipendenti è comparabile con una transazione tra imprese associate (cioè è una transazione tra parti indipendenti comparabile) ai fini del metodo del confronto del prezzo se una delle due seguenti condizioni è soddisfatta: a) nessuna delle differenze (nel caso ve ne siano) tra le transazioni comparate o tra le imprese che avviano dette transazioni può influenzare in modo rilevante il prezzo di libero mercato oppure b) si possono apportare degli aggiustamenti sufficientemente accurati allo scopo di eliminare gli effetti sostanziali di dette differenze. Quando è possibile individuare transazioni tra parti indipendenti, il metodo del confronto del prezzo è il più diretto e affidabile al fine di applicare il principio di libera concorrenza. Di conseguenza, in questi casi detto metodo è preferibile a qualsiasi altro metodo.

2.16 Potrebbe essere difficile individuare una transazione tra imprese indipendenti che sia abbastanza simile ad una transazione tra imprese associate, tale per cui le differenze non abbiano effetti concreti sul prezzo. Ad esempio, una lieve differenza nel bene trasferito nel corso di transazioni tra imprese associate e transazioni tra imprese indipendenti potrebbe influenzare concretamente il prezzo anche se la natura delle attività commerciali intraprese può essere sufficientemente simile da produrre lo stesso margine di utile complessivo. Pertanto, in tali casi, quando si applica il metodo del confronto del prezzo, saranno necessari alcuni aggiustamenti. Come indicato nel successivo paragrafo 2.17, la portata e l'affidabilità degli aggiustamenti influenzerà l'attendibilità delle analisi effettuate secondo il metodo in esame.

2.17 Nel valutare se transazioni tra imprese associate e transazioni tra parti indipendenti siano comparabili, si dovrebbe fare riferimento all'effetto che hanno sul prezzo le funzioni complessivamente svolte dall'impresa piuttosto che alla semplice comparabilità del prodotto (ossia, ai fattori rilevanti ai fini della comparabilità come previsto dal Capitolo I). Nel caso in cui esistano differenze tra transazioni tra imprese associate e transazioni tra parti indipendenti oppure tra imprese che effettuano tali transazioni, può essere difficile determinare aggiustamenti ragionevolmente accurati per eliminare l'effetto sul prezzo. Tali difficoltà non precluderanno, di norma, l'eventuale applicazione del metodo del confronto del prezzo. Considerazioni pratiche suggeriscono un approccio più flessibile per consentire che il metodo in esame sia utilizzato e integrato, se necessario, da altri metodi appropriati, ciascuno dei quali dovrebbe essere valutato conformemente alla propria adeguatezza. Bisognerà compiere ogni possibile sforzo per correggere i dati, in modo tale che essi possano essere utilizzati in maniera appropriata quando si applica il metodo del confronto del prezzo. Così come per qualsiasi metodo, l'affidabilità del metodo in esame è influenzata dal grado di precisione con il quale possono essere effettuati gli aggiustamenti, al fine di ottenere una giusta comparabilità.

2.18 Nel rispetto delle indicazioni contenute nel paragrafo 2.2 per la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso di specie, il metodo del confronto del prezzo sarà generalmente un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento appropriato per determinare il prezzo di libera concorrenza per il trasferimento tra imprese associate di beni fungibili offerti sul mercato senza differenze qualitative (d'ora in poi *commodities*). Il riferimento alle *commodities* deve essere inteso in modo da includere tutti i beni tangibili per i quali parti indipendenti, nel fissare il prezzo delle transazioni con soggetti terzi, utilizzano un prezzo di borsa. Il termine "prezzo di borsa" fa riferimento al prezzo delle *commodities* nel periodo di pertinenza ottenuto su

un mercato internazionale o domestico. In tale contesto, il prezzo di borsa fa riferimento anche ai prezzi ottenuti da listini o agenzie statistiche riconosciute e trasparenti, ovvero da agenzie governative dedite alla fissazione dei prezzi, a condizione che tali indici siano utilizzati da parti indipendenti come punto di riferimento per determinare i prezzi delle relative transazioni.

2.19 Con il metodo del confronto del prezzo, il prezzo di libera concorrenza per le transazioni aventi ad oggetto *commodities* può essere determinato con riferimento a transazioni comparabili tra parti indipendenti e accordi comparabili tra parti indipendenti basati sul prezzo di borsa. I prezzi di borsa delle *commodities* generalmente riflettono l'accordo, tra compratori e venditori indipendenti presenti sul mercato, sul prezzo di uno specifico tipo e quantità di *commodities*, negoziate sulla base di specifiche condizioni in un preciso momento. Un fattore rilevante nel determinare l'adeguatezza dei prezzi di borsa di una specifica *commodity* è la misura in cui il prezzo di borsa sia largamente e abitualmente utilizzato nell'ordinario svolgimento dell'attività per negoziare i prezzi in transazioni tra parti indipendenti comparabili alla transazione tra imprese associate. Conseguentemente, sulla base dei fatti e delle circostanze di ciascun caso, i prezzi di borsa possono essere considerati quale riferimento per la fissazione del prezzo delle transazioni aventi ad oggetto *commodities* tra imprese associate. I contribuenti e l'amministrazione fiscale dovrebbero essere coerenti nell'applicazione dei prezzi di borsa adeguatamente selezionati.

2.20 Affinché il metodo del confronto del prezzo sia applicato in modo affidabile alle transazioni aventi ad oggetto *commodities*, è necessario che le caratteristiche economicamente rilevanti della transazione tra imprese associate e delle transazioni tra parti indipendenti o degli accordi tra imprese indipendenti basati sul prezzo di borsa siano comparabili. Con riferimento alle *commodities*, le caratteristiche economicamente rilevanti includono, tra le altre, le caratteristiche fisiche e la qualità della *commodity* e le condizioni contrattuali della transazione tra imprese associate, quali i volumi scambiati, la durata degli accordi, il tempo e le condizioni di consegna, il trasporto, l'assicurazione e le condizioni relative alla valuta. Per alcune *commodities*, certe caratteristiche economicamente rilevanti (ad esempio, la pronta consegna) potrebbero comportare un premio o uno sconto. Nel caso in cui il prezzo di borsa sia utilizzato quale riferimento per determinare il prezzo o l'intervallo di prezzi di libera concorrenza, rileveranno i contratti standard che stabiliscono le specificazioni sulle cui basi le *commodities* sono negoziate in borsa e che determinano il prezzo di borsa delle stesse. Nel caso in cui ci siano differenze tra le condizioni della transazione tra imprese associate e le condizioni delle transazioni tra parti indipendenti o le condizioni sulle cui basi è determinato il prezzo di borsa delle *commodities*

che di fatto influenzano il prezzo delle transazioni aventi ad oggetto le *commodities* in esame, sarà necessario effettuare aggiustamenti ragionevolmente esatti al fine di garantire che le caratteristiche economicamente rilevanti delle transazioni siano comparabili. I contributi forniti da parte di altre entità nella catena di produzione e di distribuzione, nella forma di funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti, dovranno essere remunerati secondo le indicazioni fornite nelle presenti linee guida.

2.21 Al fine di assistere l'amministrazione fiscale nello svolgimento di un esame consapevole dei criteri adottati nella determinazione dei prezzi di trasferimento, il contribuente dovrà fornire prova ed evidenze documentali, quali parte della sua documentazione dei prezzi di trasferimento, sulla politica per la fissazione dei prezzi nelle transazioni aventi ad oggetto le *commodities*, sulle informazioni necessarie per giustificare gli aggiustamenti di prezzo basati sulle transazioni tra parti indipendenti comparabili o sugli accordi comparabili tra imprese indipendenti basati sul prezzo di borsa e su ogni altra informazione rilevante, su quali formule sono utilizzate per la determinazione dei prezzi, sugli accordi con consumatori finali terzi, sui premi o sconti applicati, sulla data di riferimento dei prezzi, sulla catena di produzione e di distribuzione e su tutte le informazioni predisposte per finalità extra-fiscali.

2.22 Un elemento particolarmente importante nelle transazioni aventi ad oggetto le *commodities* regolate sulla base del prezzo di borsa è la data della rilevazione intesa come il momento specifico, la data o il periodo di tempo (ad esempio, un dato intervallo di tempo su cui è determinato il prezzo medio) individuato dalle parti per determinare il prezzo nelle predette transazioni. Nel caso in cui il contribuente sia in grado di fornire prova adeguata della data di rilevazione del prezzo concordata tra le imprese associate nella transazione avente ad oggetto le *commodities*, nel momento in cui la transazione è stata posta in essere (ad esempio, le proposte e le accettazioni, i contratti o i contratti registrati o altri documenti che stabiliscono le condizioni degli accordi possono rappresentare una prova adeguata) e ciò sia coerente con l'effettivo comportamento delle parti o con altre circostanze del caso di specie, nel rispetto delle indicazioni contenute nella Sezione D del Capitolo I sull'accurata delineazione dell'effettiva transazione, l'amministrazione fiscale dovrà determinare il prezzo della transazione avente ad oggetto *commodities* facendo riferimento alla data di rilevazione del prezzo concordata dalle imprese associate. Nel caso in cui la data di rilevazione del prezzo specificata in qualsiasi accordo scritto tra le imprese associate non sia conforme con l'effettivo comportamento delle parti o con altre circostanze del caso di specie, l'amministrazione fiscale potrà determinare una differente data di rilevazione del prezzo coerente con tali ulteriori circostanze e con ciò che imprese indipendenti avrebbero

concordato in circostanze comparabili (tenendo in considerazione la prassi del settore). Nel caso in cui il contribuente non sia in grado di fornire prova adeguata della data di rilevazione del prezzo concordata tra le imprese associate nella transazione e l'amministrazione fiscale non sia in grado di determinare in altro modo una differente data di rilevazione del prezzo nel rispetto delle indicazioni contenute nella Sezione D del Capitolo I, l'amministrazione fiscale potrà presumere la data di rilevazione del prezzo della transazione avente ad oggetto *commodities* sulla base degli elementi a sua disposizione; potrebbe essere la data di spedizione quale risulta dal documento di trasporto o da altro documento equivalente a seconda del mezzo di trasporto utilizzato. Questo significherebbe che il prezzo delle *commodities* oggetto della transazione verrà determinato con riferimento al prezzo medio di borsa alla data di spedizione, soggetto a qualsivoglia appropriato aggiustamento di comparabilità sulla base delle informazioni disponibili all'amministrazione fiscale. Sarebbe importante consentire la risoluzione di casi di doppia imposizione derivanti dall'applicazione della data presunta di rilevazione del prezzo attraverso il ricorso alle procedure amichevoli previste dalla Convenzione applicabile al caso di specie.

B.2 Esempi di applicazione del metodo del confronto del prezzo

2.23 Gli esempi di seguito riportati illustrano l'applicazione del metodo del confronto del prezzo, includendo casi in cui potrebbe essere necessario effettuare aggiustamenti alle transazioni tra parti indipendenti per renderle comparabili alle transazioni tra imprese associate.

2.24 Il metodo del confronto del prezzo è particolarmente affidabile nel caso in cui un'impresa indipendente venda lo stesso prodotto che è venduto tra due imprese associate. Ad esempio, un'impresa indipendente vende caffè colombiano, non di marca, di tipo, qualità e quantità simili a quello venduto tra due imprese associate, assumendo che le transazioni tra imprese associate e quelle sul libero mercato si effettuino più o meno nello stesso momento, allo stesso stadio della catena di produzione e di distribuzione e in condizioni simili. Se la sola transazione sul libero mercato disponibile includesse caffè brasiliano non di marca, sarebbe opportuno accertare se la differenza a livello di prodotto abbia una conseguenza sostanziale sul prezzo. Ad esempio, si potrebbe accertare se l'origine stessa del prodotto esiga generalmente un sovrapprezzo o richieda uno sconto sul libero mercato. Tale informazione può essere ottenuta dai mercati delle *commodities* o dedotta dai prezzi dei venditori al minuto. Se la differenza incide effettivamente sul prezzo, sarà opportuno apportare alcuni aggiustamenti. Nel caso vi siano delle difficoltà nell'operare un aggiustamento ragionevolmente accurato, l'affidabilità del metodo del

confronto del prezzo risulterà ridotta e potrà essere necessario individuare metodi meno diretti.

2.25 Un esempio in cui si rendono necessari degli aggiustamenti è quando le circostanze in cui si svolgono le vendite tra imprese associate e quelle tra imprese indipendenti sono identiche, eccetto per il fatto che il prezzo delle vendite tra imprese associate è un prezzo “franco destino” mentre quello tra imprese indipendenti è un prezzo di fabbrica “franco a bordo”. Le differenze nelle condizioni di trasporto e assicurazione generalmente hanno un effetto definito e ragionevolmente accertabile sul prezzo. Perciò, per determinare il prezzo delle vendite tra imprese indipendenti, il prezzo dovrà essere rettificato per la differenza nelle condizioni di consegna.

2.26 Come ulteriore esempio, si assuma che un contribuente venda 1000 tonnellate di un prodotto ad un'impresa associata al prezzo di 80 dollari per tonnellata e che contemporaneamente venda ad un'impresa indipendente 500 tonnellate dello stesso prodotto a 100 dollari per tonnellata. In questo caso è necessario valutare se le differenti quantità dovrebbero comportare un aggiustamento del prezzo di trasferimento. Si dovrà studiare il relativo mercato attraverso l'analisi delle transazioni di prodotti analoghi, al fine di determinare sconti normalmente applicati a seconda della quantità fornita.

C. Metodo del prezzo di rivendita

C.1 In generale

2.27 Il metodo del prezzo di rivendita si riferisce al prezzo a cui un prodotto che è stato acquistato da un'impresa associata è rivenduto ad un'impresa indipendente. Detto prezzo ("prezzo di rivendita") è poi ridotto di un adeguato margine lordo ("margine del prezzo di rivendita") che rappresenta l'importo con cui il rivenditore cercherà di coprire i propri costi di vendita e altri costi di gestione e, alla luce delle funzioni svolte (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti), di ricavare un utile adeguato. Ciò che rimane dopo la sottrazione del margine lordo può essere considerato, dopo la correzione per tener conto di altri costi associati alla compravendita del prodotto (ad esempio, i diritti doganali), come prezzo di libera concorrenza per il trasferimento originario del bene tra le imprese associate. Detto metodo risulta più utile quando si applica alle operazioni di commercializzazione.

2.28 Il margine del prezzo di rivendita del rivenditore nel corso di una transazione tra imprese associate può determinarsi con riferimento al margine del prezzo di rivendita che lo stesso rivenditore guadagna sugli articoli acquistati e venduti nel corso di transazioni comparabili con parti

indipendenti ("comparabile interno"). Potrà, inoltre, rappresentare un'utile guida il margine del prezzo di rivendita realizzato da un'impresa indipendente nel corso di transazioni comparabili ("comparabile esterno"). Quando il rivenditore esercita un'attività generale di intermediazione, il margine del prezzo di rivendita può essere collegato alle provvigioni, che sono in genere calcolate come percentuale del prezzo di vendita del prodotto venduto. Nella determinazione del margine del prezzo di rivendita si dovrà verificare, in tal caso, se l'intermediario intervenga in qualità di agente o di mandante.

2.29 Sulla base dei principi menzionati nel Capitolo I, una transazione tra parti indipendenti è comparabile con una transazione tra imprese associate (cioè è una transazione tra parti indipendenti comparabile) ai fini del metodo del prezzo di rivendita se è soddisfatta una delle due seguenti condizioni: a) nessuna delle differenze (nel caso esistano) tra le transazioni comparate o tra le imprese che avviano dette transazioni potrà sostanzialmente influenzare il margine del prezzo di rivendita sul libero mercato oppure b) sono possibili aggiustamenti ragionevolmente adeguati per eliminare gli effetti di dette differenze. Il metodo del prezzo di rivendita richiede minori aggiustamenti rispetto al metodo del confronto del prezzo per tener conto delle differenze tra i prodotti, perché è meno probabile che dette differenze abbiano un impatto sostanziale sui margini di utile rispetto al prezzo.

2.30 In un'economia di mercato, la remunerazione per svolgere funzioni analoghe tende a livellarsi tra le diverse attività. Al contrario, i prezzi di prodotti differenti tendono ad eguagliarsi nella misura in cui tali prodotti costituissero dei surrogati l'uno dell'altro. Poiché i margini lordi di profitto rappresentano remunerazioni lorde, dopo aver tenuto conto del costo dei prodotti venduti per le specifiche funzioni svolte (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti), le differenze di prodotto sono meno rilevanti. Per esempio, se i fatti indicassero che una società di distribuzione svolge le stesse funzioni (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti) sia se vendesse tostapane sia se vendesse frullatori, in un'economia di mercato dovrebbe esistere lo stesso livello di remunerazione per le due attività. Comunque, i consumatori non considererebbero i tostapane e i frullatori come prodotti sostitutivi particolarmente affini e quindi non ci sarebbe motivo di aspettarsi che i loro prezzi siano gli stessi.

2.31 Sebbene differenze di prodotto più rilevanti possano essere tollerate nel metodo del prezzo di rivendita, il bene trasferito nel corso di una transazione tra imprese associate deve essere confrontato con quello trasferito in una transazione tra parti indipendenti. È più probabile che differenze di maggior rilevanza si riflettano poi nelle differenze delle funzioni svolte dalle parti associate che intervengono nelle transazioni rispetto a quelle che intervengono in transazioni tra parti indipendenti.

Mentre è richiesta una minore comparabilità di prodotto nell'utilizzazione del metodo del prezzo di rivendita, è pur vero che una maggiore comparabilità di prodotto produrrà un risultato migliore. Ad esempio, nel caso in cui nella transazione sia implicato un bene immateriale di elevato valore o unico, la somiglianza dei prodotti può assumere grande importanza e occorre prestare particolare attenzione a tale aspetto al fine di assicurarsi che il confronto sia valido.

2.32 Sarà opportuno dare maggior peso ad altri fattori di comparabilità di cui al Capitolo I (ad esempio, funzioni svolte, circostanze economiche ecc.) quando il margine di utile è collegato principalmente a questi altri fattori e solo secondariamente al particolare prodotto trasferito. Ci si troverà in una circostanza simile, di solito, quando si tratterà di determinare il margine di utile di un'impresa associata che non ha utilizzato beni unici (quali beni immateriali di elevato valore o unici) per aggiungere valore al prodotto trasferito. Pertanto, quando le transazioni tra imprese associate e quelle tra parti indipendenti sono comparabili con riferimento a tutti i fattori tranne che per le caratteristiche del prodotto, il metodo del prezzo di rivendita potrà rappresentare un metro di valutazione delle condizioni concorrenziali più affidabile rispetto al metodo del confronto del prezzo, a meno che non possano essere effettuati degli aggiustamenti ragionevolmente adeguati che tengano conto delle differenze dei prodotti trasferiti. La stessa considerazione vale per il metodo del costo maggiorato, analizzato più avanti.

2.33 Quando il margine del prezzo di rivendita corrisponde a quello di un'impresa indipendente in una transazione comparabile, l'affidabilità del metodo del prezzo di rivendita può essere influenzata dalle differenze sostanziali presenti nei modi in cui le imprese associate e le imprese indipendenti conducono la loro attività imprenditoriale. Tali differenze potranno includere quelle che influiscono sui costi considerati (ad esempio, l'effetto dell'efficienza di gestione sui livelli e sulle variazioni delle giacenze), che possono avere delle conseguenze sulla redditività di un'impresa, ma non necessariamente sul prezzo a cui essa compra o vende i suoi beni e servizi sul libero mercato. Dette caratteristiche dovranno essere prese in esame per stabilire se la transazione sul libero mercato è comparabile, allo scopo di applicare il metodo del prezzo di rivendita.

2.34 Il metodo del prezzo di rivendita dipende anche dalla comparabilità delle funzioni svolte (considerando i beni utilizzati e i rischi assunti). Esso può divenire meno affidabile quando vi sono differenze tra transazioni tra imprese associate e transazioni tra parti indipendenti nonché tra le parti della transazione e queste differenze hanno un'influenza concreta sul fattore utilizzato per misurare le condizioni di libera concorrenza, che in questo caso è il margine del prezzo di rivendita realizzato. Laddove si incontrino

differenze sostanziali che influenzano i margini lordi ottenuti nelle transazioni tra imprese associate e in quelle tra parti indipendenti (ad esempio, nella natura delle funzioni svolte dalle parti della transazione), dovranno essere predisposti aggiustamenti per tener conto di tali differenze. La portata e l'affidabilità di detti aggiustamenti inciderà in ogni caso particolare sull'affidabilità relativa delle analisi effettuate secondo il metodo del prezzo di rivendita.

2.35 È più facile determinare un idoneo margine del prezzo di rivendita quando il rivenditore non aumenta sensibilmente il valore del prodotto. Al contrario, sarà più difficile utilizzare il metodo del prezzo di rivendita per pervenire ad un prezzo di libera concorrenza, quando, prima della rivendita, le merci subiscono un'ulteriore trasformazione o sono incorporate in un prodotto più complesso cosicché la loro identità viene meno o è trasformata (ad esempio, laddove i componenti sono assemblati per fornire un prodotto finito o semilavorato). Un altro esempio in cui il margine del prezzo di rivendita richiede una cura particolare si ha quando il rivenditore contribuisce sostanzialmente alla creazione o alla conservazione del bene immateriale associato al prodotto (ad esempio, marchi di fabbrica o denominazioni commerciali) posseduto da un'impresa associata. In tali casi, il contributo che i beni originariamente trasferiti hanno apportato al valore del prodotto finale non può essere facilmente valorizzato.

2.36 Il margine del prezzo di rivendita sarà maggiormente accurato qualora sia stato fissato entro breve tempo dall'acquisto delle merci da parte del rivenditore. Tanto più tempo intercorre tra l'acquisto originale e la rivendita, tanto più probabile è che altri fattori – quali modificazioni del mercato, dei tassi di cambio, dei costi ecc. – dovranno essere tenuti in considerazione al momento del confronto.

2.37 Si può supporre che l'ammontare del margine del prezzo di rivendita dipenda dal livello delle attività realizzate dal rivenditore. Tale livello di attività può coprire un vasto raggio d'azione che va dal caso in cui il rivenditore svolge soltanto servizi minimi, come nel caso dell'agente spedizioniere, al caso in cui il rivenditore assume la totalità dei rischi inerenti alla proprietà del prodotto, come pure la piena responsabilità e i rischi propri della pubblicità, del marketing, della distribuzione e della garanzia delle merci, del finanziamento delle scorte e degli altri servizi connessi. Se il rivenditore, nel corso di una transazione tra imprese associate, non svolge un'attività commerciale sostanziale ma si limita a trasferire le merci ad un terzo, il margine del prezzo di rivendita sarà basso, alla luce delle funzioni svolte. Il margine del prezzo di rivendita sarà più elevato se si dimostra che il rivenditore possiede una competenza particolare nel marketing delle merci considerate, sopporta in effetti rischi particolari o contribuisce sostanzialmente alla creazione o al mantenimento del bene

immateriale associato al prodotto. Tuttavia, l'attività svolta dal rivenditore, sia essa minima o essenziale, dovrà essere adeguatamente dimostrata. Ciò includerebbe la giustificazione delle spese di marketing che potrebbero essere considerate irragionevolmente elevate, ad esempio, quando parte o la maggior parte della spesa promozionale sia sostenuta come servizio realizzato a favore del proprietario del marchio di fabbrica. In tal caso, il metodo del costo maggiorato può ben integrare il metodo del prezzo di rivendita.

2.38 Qualora il rivenditore eserciti chiaramente un'attività commerciale complessa in aggiunta all'attività di rivendita stessa, allora potrà prevedersi un margine sul prezzo di rivendita ragionevolmente considerevole. Se nello svolgimento delle proprie attività il rivenditore impiega particolari beni (ad esempio, i beni immateriali, quale la propria organizzazione di marketing), può essere inopportuno valutare le condizioni di libera concorrenza nel corso di una transazione tra imprese associate utilizzando un margine del prezzo di rivendita derivato da transazioni sul libero mercato in cui il rivenditore indipendente non utilizza beni simili, salvo opportuni aggiustamenti. Se il rivenditore possiede beni immateriali connessi ad attività di marketing di rilevante valore, il margine del prezzo di rivendita nella transazione sul libero mercato potrà portare a sottostimare l'utile cui il rivenditore ha diritto nel corso della transazione tra imprese associate, a meno che la transazione comparabile sul libero mercato coinvolga lo stesso rivenditore o un rivenditore con beni immateriali connessi ad attività di marketing di valore analogo.

2.39 Nel caso in cui la distribuzione delle merci avvenga attraverso una società intermediaria, può essere importante per l'amministrazione fiscale considerare non solo il prezzo di rivendita delle merci acquistate dalla società intermediaria ma anche il prezzo che questa ha pagato al proprio fornitore e le funzioni da essa svolte. In pratica, ci potrebbero essere difficoltà pratiche nell'ottenere tali informazioni e nel valutare le funzioni effettivamente svolte dalla società intermediaria. Se non può dimostrarsi che la società intermediaria sopporti rischi economicamente significativi o svolga una funzione economica nel processo che ha aumentato il valore dei prodotti, allora qualsiasi componente del prezzo attribuito alle attività della società intermediaria dovrà essere ragionevolmente attribuito ad un'altra consociata del gruppo multinazionale, poiché imprese indipendenti non avrebbero normalmente permesso ad una simile società di partecipare agli utili della transazione.

2.40 Il margine del prezzo di rivendita dovrà anche variare a seconda che il rivenditore abbia o meno il diritto esclusivo di rivendere le merci. L'esistenza di tali accordi sono rinvenibili in transazioni tra imprese indipendenti e possono avere un'incidenza sul margine. Pertanto, si dovrà

tener conto di tale tipo di diritto esclusivo in occasione di qualsiasi confronto. Il valore da attribuire a tale diritto esclusivo dipenderà, in una certa misura, dall'ambito territoriale e dall'esistenza e relativa concorrenza di eventuali prodotti succedanei. In una transazione di libera concorrenza, tale accordo può risultare redditizio sia per il fornitore che per il rivenditore. Per esempio, può costituire un incentivo per il rivenditore affinché si sforzi di vendere una particolare linea di prodotti del fornitore. Al contrario, tale accordo potrebbe far sì che al rivenditore sia assicurata una sorta di monopolio, cosicché egli possa eventualmente realizzare un solido giro d'affari senza grande sforzo. Di conseguenza, si renderà necessario esaminare con cura, e per ogni singolo caso, l'incidenza di tale fattore sul margine del prezzo di rivendita appropriato. Si vedano anche i paragrafi 6.118 e 6.120.

2.41 Quando le prassi in materia di contabilità presentano delle differenze passando dalla transazione tra imprese associate alla transazione tra parti indipendenti, bisognerà effettuare delle opportune correzioni ai dati utilizzati per il calcolo del margine del prezzo di rivendita, al fine di assicurare che gli stessi tipi di costi siano utilizzati in ciascun caso per pervenire al margine lordo. Ad esempio, i costi di ricerca e sviluppo possono rientrare tra le spese operative o tra i costi dei prodotti venduti. Senza opportune correzioni, i rispettivi margini lordi non saranno comparabili.

C.2 Esempi di applicazione del metodo del prezzo di rivendita

2.42 Supponiamo che vi siano due distributori, i quali vendono lo stesso prodotto sullo stesso mercato e con la stessa marca. Il distributore A offre una garanzia; il distributore B non ne offre alcuna. Il distributore A non include la garanzia come parte della strategia di *pricing* e, pertanto, vende i suoi prodotti a un prezzo più elevato ottenendo un margine di utile lordo più elevato (se non si tiene conto dei costi relativi alla garanzia) rispetto al distributore B, che vende a un prezzo più basso. I due margini non sono comparabili finché non sia operato un aggiustamento ragionevolmente adeguato per tener conto di tale differenza.

2.43 Supponiamo che sia offerta una garanzia in relazione a tutti i prodotti, cosicché il prezzo "a valle" risulti uniforme. Il distributore C svolge la funzione di garanzia, ma di fatto è compensato dall'applicazione di un prezzo più basso da parte del fornitore. Il distributore D non svolge la funzione di garanzia, che è assunta dal fornitore (i prodotti sono rimandati alla fabbrica). Comunque, il fornitore del distributore D gli fattura un prezzo più elevato rispetto a quello fatturato al distributore C. Se il distributore C contabilizza il costo per svolgere la funzione di garanzia a titolo di costo dei beni venduti, la correzione dei margini di utile lordo è apportata

automaticamente in relazione alle differenze. Tuttavia, se le spese di garanzia sono contabilizzate come spese operative, si ha un'alterazione nei margini che deve essere corretta. In tal caso, il ragionamento consiste nell'affermare che se D svolgesse la funzione di garanzia, il suo fornitore ridurrebbe il prezzo di trasferimento e quindi il margine di utile lordo di D risulterebbe più elevato.

2.44 Una società vende un prodotto attraverso distributori indipendenti in cinque Paesi dove non possiede sussidiarie. I distributori commercializzano semplicemente il prodotto e non svolgono alcuna attività ulteriore. In un Paese la società ha costituito una società controllata. Poiché questo mercato particolare riveste un'importanza strategica, la società domanda alla sua sussidiaria di vendere solo il suo prodotto e di assicurare dei servizi tecnici ai clienti. Anche se tutti gli altri elementi e circostanze sono simili, se i margini sono derivati da imprese indipendenti che non hanno accordi di vendita esclusivi o che non assicurano servizi tecnici come quelli realizzati dalla sussidiaria, è necessario considerare se debbano essere operati degli aggiustamenti per assicurare la comparabilità.

D. Metodo del costo maggiorato

D.1 In generale

2.45 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. Il risultato di tale operazione può essere considerato come prezzo di libera concorrenza della originaria transazione tra le imprese associate. Detto metodo risulta più utile quando i prodotti semilavorati sono venduti tra parti associate, allorché queste abbiano concluso accordi per la messa in comune degli impianti o accordi di acquisto-fornitura a lungo termine, o quando la transazione tra le imprese associate consista nella fornitura di servizi.

2.46 La percentuale di ricarico sui costi di produzione del fornitore, nel corso di una transazione tra le imprese associate, dovrà essere stabilita con riferimento alla percentuale di ricarico che lo stesso fornitore ottiene nel corso di transazioni comparabili con terze parti indipendenti (“comparabile interno”). Può, inoltre, essere utilizzata quale riferimento la percentuale che sarebbe stata ottenuta in transazioni comparabili da un'impresa indipendente (“comparabile esterno”).

2.47 Sulla base dei principi menzionati nel Capitolo I, una transazione tra parti indipendenti è comparabile con una transazione tra imprese associate ai fini del metodo del costo maggiorato, se è soddisfatta una delle due seguenti condizioni: a) nessuna differenza (nel caso in cui esistano) tra le transazioni comparate o tra le imprese che avviano dette transazioni influenza sostanzialmente la percentuale di ricarico sul libero mercato o b) possono essere apportati aggiustamenti adeguati allo scopo di eliminare gli effetti sostanziali di dette differenze. Nel determinare se una transazione possa essere considerata come transazione tra parti indipendenti ai fini del metodo del costo maggiorato, si applicano gli stessi principi descritti ai paragrafi 2.29-2.34 per il metodo del prezzo di rivendita. Pertanto, è possibile che siano necessari pochi aggiustamenti per giustificare le differenze di prodotto sulla base del metodo del costo maggiorato rispetto al metodo del confronto del prezzo e può essere appropriato dare maggior peso ad altri elementi della comparabilità descritti nel Capitolo I, alcuni dei quali potranno avere un impatto più significativo sulla percentuale di ricarico rispetto a quello che hanno sul prezzo. Come nel caso del metodo del prezzo di rivendita (si veda il paragrafo 2.34), quando esistono differenze che incidono in maniera significativa sulle percentuali di ricarico ottenute nel corso delle transazioni tra imprese associate e tra parti indipendenti (ad esempio, relative alla natura delle funzioni svolte dalle parti della transazione), dovranno essere apportati aggiustamenti adeguati per tener conto di tali differenze. La misura e l'affidabilità di detti aggiustamenti influenzeranno la relativa affidabilità delle analisi effettuate secondo il metodo del costo maggiorato applicato in determinati casi.

2.48 Ad esempio, si supponga che la Società A produca e venda dei tostapane a un distributore che è un'impresa associata, che la Società B produca e venda ferri da stiro a un distributore che è un'impresa indipendente e che i margini di profitto sulla produzione di tostapane e ferri da stiro di base sia generalmente la stessa nelle industrie produttrici di piccoli elettrodomestici. (L'uso del metodo del costo maggiorato, in questo caso, presuppone che non vi siano produttori di tostapane molto simili). Se si applicasse il metodo del costo maggiorato, i margini di profitto da comparare della transazione tra le imprese associate con la transazione tra parti indipendenti sarebbero dati dalla differenza tra il prezzo di vendita dal produttore al distributore e i costi di produzione del prodotto, diviso per i costi di produzione del prodotto. Comunque, la Società A può essere più efficiente nel processo produttivo rispetto alla Società B, circostanza questa che le permette di avere costi più bassi. Di conseguenza, anche se la società A producesse ferri da stiro anziché tostapane ed applicasse lo stesso prezzo che la Società B applica ai ferri da stiro (ossia, non vi sarebbero state condizioni speciali), sarà appropriato che il margine di profitto della Società A sia più elevato di quello della Società B. Pertanto, a meno che non sia

possibile effettuare un aggiustamento come conseguenza della differenza sul margine di profitto, l'applicazione del metodo del costo maggiorato non sarà totalmente affidabile in questo contesto.

2.49 Vi sono alcune difficoltà riguardanti la corretta applicazione del metodo del costo maggiorato, in particolare con riferimento alla determinazione dei costi. Sebbene sia vero che un'impresa debba coprire i propri costi in un determinato periodo di tempo per poter restare in attività, in alcuni casi questi costi potrebbero non rappresentare il fattore determinante per il conseguimento di un adeguato livello di profitto. Mentre in numerosi casi le società sono obbligate dalla concorrenza a ridurre i prezzi con riferimento al costo di produzione di merci specifiche o di fornitura di servizi specifici, vi sono altre circostanze in cui non esiste alcun legame evidente tra i livelli dei costi sostenuti e un prezzo di mercato (ad esempio, nel caso sia stata fatta una scoperta di valore e il possessore non abbia sostenuto spese rilevanti nel corso della ricerca).

2.50 Inoltre, quando si ricorre al metodo del costo maggiorato, si dovrà prestare attenzione ad applicare una percentuale di ricarico comparabile a una base di costo comparabile. Ad esempio, se il fornitore, al quale ci si riferisce nell'applicazione del metodo del costo maggiorato, utilizza nel corso delle sue attività dei beni in locazione, la base di costo potrà non essere comparabile senza aggiustamenti se il fornitore nella transazione tra le imprese associate utilizza dei beni propri. Come per il metodo del prezzo di rivendita, il metodo del costo maggiorato si basa su un confronto della percentuale di ricarico sui costi ottenuta dal fornitore associato di beni o servizi e quella ottenuta da una o più entità indipendenti sui loro costi in relazione a transazioni comparabili. Occorre perciò analizzare le differenze tra le transazioni tra le imprese associate e quelle tra parti indipendenti che hanno un effetto sulla misura del ricarico, al fine di determinare quali aggiustamenti debbano essere apportati alle percentuali di ricarico delle transazioni tra parti indipendenti.

2.51 A tal fine, è particolarmente importante considerare le differenze nell'entità e nella tipologia di costi – spese operative e spese non operative comprese le spese di finanziamento – collegati alle funzioni svolte e ai rischi assunti dalle parti o alle transazioni comparate. La considerazione di tali differenze può dare le seguenti indicazioni:

- a) se i costi riflettono una differenza funzionale (tenuto conto dei beni utilizzati e dei rischi assunti) che non è stata considerata nell'applicazione del metodo, sarà necessario apportare un aggiustamento alla percentuale di ricarico;
- b) se i costi riflettono funzioni addizionali diverse dalle attività verificate con questo metodo, sarà necessario determinare una

remunerazione separata per tali funzioni, che possono equivalere, ad esempio, alla fornitura di servizi per i quali deve essere determinata una remunerazione adeguata. Analogamente, i costi derivanti da una struttura del capitale che rifletta situazioni non di libera concorrenza possono esigere degli aggiustamenti separati;

- c) se le differenze nei costi delle parti messe a confronto riflettono semplicemente le efficienze o le inefficienze delle imprese, come nel caso di spese di direzione, generali e amministrative, non saranno necessari aggiustamenti al margine lordo.

In ognuno dei casi summenzionati, può risultare utile integrare i metodi del costo maggiorato e del prezzo di rivendita considerando i risultati ottenuti dall'applicazione di altri metodi (si veda il paragrafo 2.12).

2.52 Un altro aspetto importante della comparabilità riguarda l'omogeneità contabile. Nel caso in cui le pratiche contabili differiscano nella transazione tra imprese associate e nella transazione tra parti indipendenti, dovranno essere apportati degli aggiustamenti adeguati ai dati utilizzati per assicurare che siano prese in considerazione le stesse voci di costo. I margini di utile lordo devono essere calcolati in modo uniforme tra le imprese associate e le imprese indipendenti. Inoltre, vi possono essere differenze tra le stesse imprese nel trattamento dei costi che incidono sui margini di utile lordo che è necessario considerare per ottenere un grado di comparabilità affidabile. In alcuni casi, può risultare necessario considerare alcune spese operative al fine di ottenere omogeneità e comparabilità; in circostanze simili, il metodo del costo maggiorato si avvicina più al margine netto che a quello lordo. Considerando che l'analisi prende in esame le spese operative, la sua affidabilità può essere influenzata negativamente per i motivi di cui ai paragrafi 2.70-2.73. Pertanto, le misure di salvaguardia di cui ai paragrafi 2.74-2.81 possono essere pertinenti nel verificare l'affidabilità di dette analisi.

2.53 Sebbene i principi contabili e le condizioni per una corretta contabilizzazione possano variare, generalmente i costi e le spese di una impresa si intendono divisibili in tre ampie categorie. Innanzitutto, vi sono i costi diretti di produzione di un bene o di un servizio, quale il costo della materia prima. In secondo luogo, vi sono i costi indiretti di produzione, i quali, sebbene siano strettamente collegati al processo produttivo, possono essere comuni a più beni o servizi (ad esempio, i costi del reparto che provvede alla manutenzione di attrezzature utilizzate per produrre diversi beni). Infine, vi sono le spese operative che riguardano l'impresa nel suo complesso, quali le spese di direzione, generali e amministrative.

2.54 La distinzione tra l'analisi del margine netto e quella del margine lordo può intendersi nei seguenti termini. 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. È necessario evidenziare che, a causa delle differenze nelle prassi adottate dai diversi Paesi, risulta difficile determinare delle linee di distinzione ben precise tra le tre categorie di costo di cui sopra. Così, ad esempio, in relazione ad alcune fattispecie, l'applicazione del metodo del costo maggiorato può comportare la considerazione di alcune spese operative che riguardano l'impresa nel suo complesso, come già visto al paragrafo 2.52. Ciononostante, i problemi posti dalla determinazione precisa dei confini tra le tre categorie di costo sopra descritte non alterano la distinzione a livello pratico tra l'approccio fondato sul margine netto e quello fondato sul margine lordo.

2.55 In linea di principio i costi storici dovranno essere imputati a singole unità di produzione, nonostante vada rilevato che il metodo del costo maggiorato potrebbe risentire eccessivamente dell'allocazione di detti costi. Alcuni costi, ad esempio quelli relativi alle materie prime, al lavoro e alle spese di trasporto, varieranno nel corso di un certo periodo di tempo e in tal caso potrà essere necessario calcolare una media dei costi per quel periodo. Il calcolo della media potrà rivelarsi utile anche per gruppi di prodotti o per una particolare linea di produzione. Inoltre, dette medie potranno essere utili in relazione ai costi del capitale fisso, quando la produzione o la trasformazione di più merci è realizzata simultaneamente e il volume delle attività risulta fluttuante. Può anche essere utile considerare costi quali i costi di sostituzione e i costi marginali, nel caso in cui questi siano misurabili e consentano una stima più accurata del margine di utile appropriato.

2.56 I costi da prendere in considerazione nell'applicazione del metodo del costo maggiorato sono limitati a quelli del fornitore di beni o servizi. Ciò può sollevare il problema della ripartizione dei costi tra fornitore e acquirente. Esiste la possibilità che alcuni costi siano sostenuti dall'acquirente per ridurre la base di costo del fornitore sul quale sarà calcolata la percentuale di ricarico. In pratica, ciò può essere ottenuto senza imputare al fornitore un'appropriata quota delle spese generali (*overhead*) e di altri costi sostenuti dall'acquirente (spesso la società madre) a vantaggio del fornitore (spesso una società controllata). La ripartizione dovrà essere effettuata sulla base dell'analisi delle funzioni svolte (tenuto conto dei beni utilizzati e dei rischi assunti) da ciascuna delle parti come previsto nel Capitolo I. Un problema collegato riguarda la modalità di ripartizione delle spese generali, che può essere sulla base del volume d'affari, del numero o del costo degli impiegati o di altri criteri. La questione relativa alla

ripartizione dei costi sarà anche trattata nel Capitolo VIII, che verte sugli accordi sulla ripartizione dei costi.

2.57 In alcuni casi, esistono le basi per utilizzare solo i costi variabili o marginali, poiché le transazioni rappresentano la cessione di una produzione marginale. Tale richiesta potrebbe essere giustificata se le merci non potessero essere vendute ad un prezzo più elevato sui principali mercati esteri (si veda anche l'analisi relativa alla penetrazione del mercato nel Capitolo I). Tra i fattori che possono essere presi in considerazione per giustificare tale richiesta vanno inclusi: le informazioni che consentono di determinare se il contribuente ha effettuato altre vendite di prodotti identici o analoghi in quel particolare mercato estero, la percentuale della produzione del contribuente (sia in relazione alla dimensione che al valore) che rappresenta la pretesa "produzione marginale", le condizioni dell'accordo e le informazioni derivanti dall'analisi di mercato realizzata dal contribuente o dal gruppo multinazionale che ha condotto alla conclusione per cui i beni non potevano essere venduti ad un prezzo superiore su quel mercato estero.

2.58 Non è possibile definire alcuna regola generale valida per tutti i casi. È necessario che i vari metodi per la determinazione dei costi siano equivalenti per le transazioni tra imprese associate e per quelle tra parti indipendenti e siano costanti nel tempo relativamente alla specifica impresa. Ad esempio, nella determinazione dell'adeguato margine di ricarico, può essere necessario considerare se i prodotti possano essere forniti da varie fonti a costi considerevolmente diversi. È possibile che le parti associate scelgano di calcolare la propria base di costo riferendosi ad una base standard. Probabilmente un'impresa indipendente non accetterebbe di pagare un prezzo più elevato risultante dall'inefficienza dell'altra parte. Al contrario, se l'altra parte è più efficiente di quello che si prevedeva in circostanze normali, questa dovrebbe beneficiare di quel vantaggio. L'impresa associata può concordare preventivamente quali costi siano accettabili come base per il metodo di costo maggiorato.

D.2 Esempi di applicazione del metodo del costo maggiorato

2.59 A è un produttore nazionale di meccanismi d'orologeria per orologi destinati al mercato di massa. A vende questo prodotto alla sua controllata estera B. A guadagna un margine di utile lordo del 5% sulla sua attività di produzione. X, Y e Z sono produttori nazionali indipendenti dello stesso prodotto fabbricato da A, vendono ad acquirenti esteri indipendenti e guadagnano un margine di utile lordo sulle loro attività di produzione che va dal 3 al 5%. A contabilizza le spese di direzione, generali e amministrative come spese operative e quindi detti costi non si riflettono nei costi dei beni

venduti. Il margine di utile lordo di X, Y e Z, invece, riflette le spese di direzione, generali e amministrative come parte del costo dei beni venduti. Perciò, il margine di utile lordo di X, Y e Z deve essere corretto per assicurare la compatibilità dei metodi contabili.

2.60 La società C nel Paese D è una controllata al 100% della società E, situata nel Paese F. Rispetto al Paese F i salari nel Paese D sono molto bassi. A spese e a rischio della società E, la società C assembla apparecchi televisivi. Tutte le componenti necessarie, *know how* ecc., sono fornite dalla società E. L'acquisto del prodotto assemblato è garantito dalla società E, nel caso in cui gli apparecchi televisivi non riescano a soddisfare un determinato standard di qualità. A seguito del controllo di qualità, essi sono trasportati - a spese e a rischio della società E - ai centri di distribuzione che la stessa società detiene in numerosi Paesi. La funzione della società C può essere descritta come una funzione di mera "produzione su commessa" (*contract manufacturer*) dal punto di vista dei costi. I rischi che la società C potrà assumere consistono nelle eventuali differenze concordate di qualità e quantità. La base di applicazione del metodo del costo maggiorato è costituito dall'insieme dei costi collegati alle attività di assemblaggio.

2.61 La società A di un gruppo multinazionale stipula con la società B dello stesso gruppo un contratto per realizzare un progetto di ricerca a favore della società B. Tutti i rischi relativi alla ricerca sono assunti dalla società B. Questa società è anche proprietaria di tutti i beni immateriali sviluppati attraverso la ricerca e dispone, perciò, delle prospettive di utile derivanti dalla stessa. Questa è una situazione tipica per l'applicazione del metodo del costo maggiorato. Tutti i costi per la ricerca, su cui le parti hanno concordato, devono essere remunerati. Il margine addizionale può essere commisurato al carattere innovativo e al complesso della ricerca svolta.

Parte III: Metodi basati sull'utile delle transazioni

A. Introduzione

2.62 In questa parte si esaminano i metodi basati sull'utile delle transazioni che possono essere utilizzati per approssimare le condizioni di libera concorrenza nel caso in cui tali metodi siano i più appropriati alle circostanze del caso di specie (si vedano i paragrafi 2.1-2.12). I metodi basati sull'utile delle transazioni esaminano gli utili derivanti dalle particolari transazioni che si svolgono tra le imprese associate. Gli unici metodi basati sull'utile che soddisfano il principio di libera concorrenza sono quelli conformi all'articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE e

che rispondono ai requisiti dell'analisi di comparabilità presentati in queste linee guida. In particolare, i cosiddetti "metodi basati sugli utili comparabili" o "metodi del costo maggiorato/prezzo di rivendita modificato" sono accettabili solo nella misura in cui essi siano conformi alle presenti linee guida.

2.63 Un metodo basato sull'utile delle transazioni esamina gli utili provenienti da particolari transazioni tra imprese associate. Ai fini delle presenti linee guida, essi sono il metodo della ripartizione dell'utile e il metodo del margine netto della transazione. Gli utili derivanti da una transazione tra imprese associate possono costituire un indicatore adeguato per determinare se la transazione è stata influenzata da condizioni che differiscono da quelle che sarebbero state pattuite tra imprese indipendenti in circostanze comparabili.

B. Metodo del margine netto della transazione

B.1 In generale

2.64 Il metodo del margine netto della transazione esamina l'utile netto relativo a una base adeguata (ad esempio, costi, vendite, attivi) che un contribuente realizza da una transazione con imprese associate (o da transazioni che è opportuno aggregare secondo i principi di cui ai paragrafi 3.9-3.12). Pertanto, il metodo del margine netto della transazione opera in maniera simile ai metodi del costo maggiorato e del prezzo di rivendita. Tale similarità sta ad indicare che, ai fini di un'applicazione affidabile, il metodo del margine netto della transazione deve seguire in maniera conforme i parametri di applicazione dei metodi del costo maggiorato e del prezzo di rivendita. Ciò significa che l'indicatore di utile netto del contribuente, derivato dalla transazione tra imprese associate (o da transazioni che è opportuno aggregare secondo i principi di cui ai paragrafi 3.9-3.12), deve essere calcolato con riferimento all'indicatore di utile netto che lo stesso contribuente realizza nel corso di transazioni con imprese indipendenti, cioè con riferimento a "comparabili interni" (si vedano i paragrafi 3.27-3.28). Nel caso in cui ciò non sia possibile, si può fare ricorso al margine netto che sarebbe stato realizzato in transazioni comparabili da un'impresa indipendente ("comparabili esterni") (si vedano i paragrafi 3.29-3.35). Un'analisi funzionale delle transazioni tra imprese associate e di quelle tra parti indipendenti deve essere effettuata per determinare se le transazioni siano comparabili e quali aggiustamenti di comparabilità siano necessari onde ottenere risultati affidabili. Vanno inoltre applicati gli altri criteri di comparabilità e, in particolare, quelli indicati nei paragrafi 2.74-2.81.

2.65 Un metodo del margine netto della transazione non è affidabile se i due partecipanti alla transazione forniscono contributi unici e di rilevante valore (si veda il paragrafo 2.4). In questo caso si dovrà ricorrere a un metodo di ripartizione dell'utile della transazione (si veda il paragrafo 2.115). Tuttavia, sarà applicabile un metodo unilaterale (metodo tradizionale basato sulla transazione o metodo del margine netto della transazione) nei casi in cui una delle parti fornisce tutti i contributi unici e di rilevante valore relativi alla transazione tra imprese associate, mentre l'altra parte non ne fornisca alcuno. In tal caso, la parte sottoposta a test dovrà essere quella meno complessa. Si vedano i paragrafi 3.18-3.19 per l'analisi del concetto di parte sottoposta a test ("*tested party*").

2.66 Vi sono anche molti casi in cui un partecipante alla transazione fornisce contributi che non sono unici, per esempio utilizza beni immateriali non unici come processi operativi non unici o conoscenze di mercato non uniche. In questi casi, può sempre essere possibile soddisfare i requisiti di comparabilità per applicare un metodo tradizionale basato sulla transazione o un metodo del margine netto della transazione poiché i soggetti comparabili utilizzerebbero probabilmente un insieme comparabile di contributi non unici.

2.67 Infine, la mancanza di contributi unici e di rilevante valore in una data transazione non implica automaticamente che il metodo basato del margine netto della transazione sia quello più appropriato.

B.2 Vantaggi e svantaggi¹

2.68 Uno degli aspetti positivi del metodo del margine netto della transazione è rappresentato dal fatto che i margini netti (ad esempio, rendimenti sugli attivi, utili di esercizio in rapporto alle vendite e altri possibili indici di utile netto) sono meno influenzati dalle differenze relative alla transazione rispetto al prezzo, utilizzato invece dal metodo del confronto del prezzo. Gli indicatori di utile netto, inoltre, risentono meno di alcune differenze funzionali tra le transazioni tra imprese associate e quelle tra parti indipendenti rispetto ai margini di utile lordo. Le differenze esistenti tra le imprese dal punto di vista delle funzioni esercitate si traducono spesso in variazioni delle spese operative. Di conseguenza, ciò può portare all'esistenza di una vasta gamma di margini di utile lordo ma livelli di indicatori di utile netto sostanzialmente simili. Inoltre, in alcuni Paesi la mancanza di chiarezza nei dati pubblicamente disponibili circa la

¹ Un esempio illustrativo della sensibilità degli indicatori di profitto lordi e netti si trova nell'allegato I al Capitolo II.

classificazione delle spese che concorrono alla determinazione degli utili lordi o netti può complicare la valutazione della comparabilità dei margini lordi, mentre l'utilizzo degli indicatori di utile netto può evitare tale problema.

2.69 Un altro vantaggio pratico del metodo del margine netto della transazione è rappresentato dal fatto che, come con ogni metodo unilaterale, è necessario esaminare un indicatore finanziario unicamente per una sola delle imprese associate (la parte "sottoposta a test"). Allo stesso modo, spesso non è necessario esaminare le scritture contabili su una base uniforme di tutti i partecipanti alle attività industriali o commerciali oppure ripartire i costi tra tutti i partecipanti come accade per il metodo di ripartizione dell'utile. Ciò può risultare particolarmente vantaggioso qualora uno dei partecipanti alla transazione presenti caratteristiche complesse ed esegua molte attività strettamente legate tra loro o qualora sia difficile ottenere informazioni affidabili su una delle parti. Tuttavia, va sempre effettuata un'analisi di comparabilità (inclusa l'analisi funzionale) per definire correttamente la transazione tra le parti e scegliere il metodo più appropriato ai fini della determinazione del prezzo di trasferimento; tale analisi generalmente richiede alcune informazioni sui cinque fattori di comparabilità relativi alla transazione tra imprese associate, sia per quanto riguarda la parte soggetta a test che per quella non soggetta a test. Si vedano i paragrafi 3.20-3.23.

2.70 Il metodo del margine netto della transazione presenta anche qualche risvolto negativo. L'indicatore di utile netto di un contribuente può essere influenzato da alcuni fattori che non avrebbero alcuna incidenza o ne avrebbero una meno rilevante o diretta sul prezzo o sui margini lordi realizzati nelle transazioni tra parti indipendenti. Questi aspetti possono rendere difficoltosa la determinazione accurata e affidabile degli indicatori di utile netto in condizioni di libera concorrenza. Pertanto, è importante predisporre delle indicazioni dettagliate sulla determinazione della comparabilità nell'ambito del metodo del margine netto della transazione, come indicato nei successivi paragrafi 2.74-2.81.

2.71 L'applicazione di un qualsiasi metodo basato sul principio di libera concorrenza esige informazioni sulle transazioni tra parti indipendenti che possono non essere disponibili nel momento in cui sono svolte le transazioni tra imprese associate. Ciò può risultare particolarmente complesso per i contribuenti che cercano di applicare il metodo del margine netto della transazione quando si svolgono le transazioni tra imprese associate (sebbene l'uso delle medie relative a più anni, come si vedrà nei paragrafi 3.75-3.79, attenui tale problema). Inoltre, i contribuenti potrebbero non avere accesso a sufficienti informazioni specifiche sugli utili attribuibili alle transazioni tra parti indipendenti ai fini di una corretta applicazione del metodo. Può anche

risultare difficile accertare ricavi e spese operative collegati alle transazioni tra imprese associate, al fine di determinare l'indicatore di utile netto utilizzato quale misura della profittabilità delle transazioni. L'amministrazione fiscale può disporre di maggiori informazioni grazie alle verifiche condotte su altri contribuenti. Si veda il paragrafo 3.36 per un'analisi delle informazioni a disposizione dell'amministrazione fiscale che non possono essere comunicate al contribuente e i paragrafi 3.67-3.79 per un'analisi delle questioni legate alla tempistica.

2.72 Al pari dei metodi del prezzo di rivendita e del costo maggiorato, il metodo del margine netto della transazione si applica solo ad una delle imprese associate. Il fatto che molti fattori estranei ai prezzi di trasferimento possono influenzare gli utili netti, insieme alla natura unilaterale dell'analisi condotta secondo questo metodo, può ridurre l'affidabilità globale se è applicato uno standard di comparabilità insufficiente. Una guida per stabilire la comparabilità nel caso del metodo del margine netto della transazione è riportata più avanti nella Sezione B.3.1.

2.73 Nell'applicazione del metodo del margine netto della transazione, potrebbero sorgere alcune difficoltà nella determinazione di una rettifica corrispondente adeguata, in particolare quando non è possibile ricostruire il prezzo di trasferimento. Sarà, ad esempio, questo il caso del contribuente che effettua con imprese associate transazioni sia di acquisto che di vendita. In tal caso, se il metodo del margine netto della transazione indica che gli utili realizzati dal contribuente devono essere rettificati in aumento, potrebbe essere difficile individuare a quale tra le imprese associate debbano essere corrispondentemente ridotti gli utili.

B.3 Indicazioni sull'applicazione del metodo

B.3.1 Standard di comparabilità da applicare al metodo del margine netto della transazione

2.74 In tutti i casi va sempre eseguita un'analisi di comparabilità per selezionare e applicare il metodo più appropriato ai fini della determinazione del prezzo di trasferimento e il processo per la scelta e l'applicazione del metodo del margine netto della transazione non deve essere meno affidabile rispetto a quello adottato per gli altri metodi. Occorrerà seguire la tipica procedura di individuazione delle transazioni comparabili e di utilizzo dei dati conseguentemente ottenuti, descritta al paragrafo 3.4, o qualsiasi procedura equivalente finalizzata a garantire solidità all'analisi. Ciò detto, va

riconosciuto che in pratica il livello di informazioni disponibili sui fattori che influenzano le transazioni comparabili esterne è spesso limitato. Occorrono flessibilità e buon senso per effettuare una stima affidabile di un risultato conforme al principio di libera concorrenza (si veda il paragrafo 1.13).

2.75 I prezzi possono essere influenzati dalle differenze tra i prodotti e i margini lordi dalle differenze tra le funzioni, ma gli indicatori di utile netto risentono meno di tali differenze. Come per i metodi del prezzo di rivendita e del costo maggiorato, i quali sono simili al metodo del margine netto della transazione, non significa che una mera similarità di funzioni tra due imprese conduca necessariamente a dei confronti attendibili. Supponendo che funzioni simili possano essere isolate dalla gamma di funzioni che le imprese possono svolgere, ai fini dell'applicazione del metodo, gli indicatori di utile netto relativi a tali funzioni possono ancora non essere automaticamente comparabili quando, ad esempio, le imprese interessate svolgono quelle funzioni in differenti settori economici o mercati ottenendo vari livelli di redditività. Quando sono utilizzate transazioni tra parti indipendenti comparabili si richiede un elevato livello di similarità su numerosi aspetti dell'impresa associata e dell'impresa indipendente coinvolte nelle transazioni, affinché le transazioni tra imprese associate siano comparabili; ci sono molti fattori, diversi sia dai prodotti che dalle funzioni, che possono influenzare gli indicatori di utile netto in modo significativo.

2.76 Idealmente, l'impiego degli indicatori di utile netto potrebbe introdurre una maggiore aleatorietà nella determinazione dei prezzi di trasferimento per due ordini di motivi. In primo luogo, gli indicatori di utile netto potrebbero essere influenzati da alcuni fattori che non producono effetti (o ne hanno di meno diretti e fondamentali) sui margini lordi e sui prezzi, a causa della potenziale variazione delle spese operative da un'impresa all'altra. In secondo luogo, gli indicatori di utile netto potrebbero risentire di alcuni degli stessi fattori, come la posizione concorrenziale, che possono influenzare il prezzo e i margini lordi, ma l'effetto di tali fattori non può essere prontamente superato. Nei metodi tradizionali basati sulla transazione, l'effetto di tali fattori può essere eliminato come conseguenza naturale dell'insistenza su una maggiore similarità del prodotto e della funzione. Tuttavia, in virtù dell'effetto delle differenze funzionali sulla struttura dei costi e dei ricavi dei potenziali soggetti comparabili, gli indicatori di utile netto sono ordinariamente meno sensibili dei margini lordi alle differenze legate alla portata e alla complessità delle funzioni, nonché alle differenze nei livelli di rischio (ipotizzando che l'allocazione dei rischi, quale emerge sulla base del contratto, rispetti il principio di libera concorrenza secondo quanto indicato nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I). Dall'altro lato, in base ai fatti e alle circostanze del caso di specie e, in

particolare, alla proporzione di costi fissi e variabili, il metodo del margine netto della transazione può essere più sensibile dei metodi del costo maggiorato o del prezzo di rivendita alle differenze di utilizzazione degli impianti, in quanto le differenze tra i livelli di assorbimento dei costi fissi indiretti (per esempio i costi di produzione fissi o i costi di distribuzione fissi) verrebbero a incidere sugli indicatori di utile netto, ma potrebbero non incidere sul margine lordo o sul ricarico lordo sui costi se non si traducono in differenze di prezzi. Si veda l'allegato I del Capitolo II "Sensibilità degli indicatori di utile lordo e di utile netto".

2.77 Gli indicatori di utile netto possono essere influenzati direttamente dalle seguenti forze operanti nel settore: minaccia di nuovi concorrenti, posizione concorrenziale, efficienza gestionale e strategie individuali, minaccia dei prodotti sostitutivi, strutture variabili dei costi (come riflesso, ad esempio, dell'età degli impianti e dei macchinari), differenze del costo del capitale (per esempio, l'autofinanziamento rispetto all'indebitamento) e il grado di esperienza dell'azienda (ossia, se l'azienda si trova in fase di avviamento o di maturità). A sua volta, ognuno di tali fattori può essere influenzato da numerosi altri elementi. Per esempio, il livello di minaccia di nuovi concorrenti sarà determinato da elementi quali la differenziazione dei prodotti, le necessità di capitale, i sussidi e la normativa statale. Alcuni di questi elementi possono anche incidere sull'applicazione dei metodi tradizionali basati sulla transazione.

2.78 Ipotizziamo, ad esempio, che un contribuente venda lettori audio di alta qualità ad un'impresa associata e che l'unica informazione sugli utili di cui si disponga nell'ambito delle attività commerciali comparabili riguardi le vendite di lettori audio di media qualità. Ipotizziamo che il mercato dei lettori audio di alta qualità sia un mercato in crescita, sia caratterizzato da forti barriere all'entrata, presenti un numero ridotto di concorrenti e consenta ampie possibilità di differenziazione produttiva. Probabilmente tutte le differenze avranno un effetto rilevante sulla redditività delle attività esaminate e di quelle comparate e, in tal caso, richiederanno un aggiustamento. Come accade per gli altri metodi, l'affidabilità degli aggiustamenti necessari si rifletterà sull'affidabilità dell'analisi. Va notato che anche se due società appartengono allo stesso settore, la redditività può variare a seconda delle quote di mercato, delle posizioni concorrenziali eccetera.

2.79 Si potrebbe sostenere che le inesattezze potenziali derivanti dai suddetti fattori possono riflettersi sull'ampiezza dell'intervallo di prezzi di libera concorrenza. L'impiego di un intervallo mitiga il livello di imprecisione, ma potrebbe non spiegare situazioni in cui gli utili di un contribuente siano incrementati o ridotti da un fattore tipico di quel contribuente. In tal caso, l'intervallo può non comprendere valori che

rappresentano gli utili di società indipendenti che risentono analogamente di un fattore tipico. L'impiego di un intervallo, quindi, non sempre risolve le succitate difficoltà. Si veda l'analisi dell'intervallo di prezzi di libera concorrenza riportata ai paragrafi 3.55-3.66.

2.80 Il metodo del margine netto della transazione può offrire una soluzione pratica ai problemi relativi alla determinazione dei prezzi di trasferimento, altrimenti insolubili, se è impiegato ragionevolmente e con aggiustamenti adeguati che tengano conto delle differenze cui si è fatto riferimento sopra. Il metodo del margine netto della transazione non dovrebbe essere utilizzato, a meno che gli indicatori di utile netto non siano derivati dalle transazioni poste in essere dallo stesso contribuente con parti indipendenti in circostanze comparabili (“comparabile interno”) o, nel caso di transazioni tra parti indipendenti comparabili (“comparabile esterno”), le differenze tra le imprese associate e le imprese indipendenti, che incidono sostanzialmente sull'indicatore di utile netto utilizzato, non siano debitamente prese in considerazione. Molti Paesi temono che le misure di salvaguardia stabilite per i metodi tradizionali basati sulla transazione possano essere trascurate applicando il metodo del margine netto della transazione. Pertanto, laddove le differenze tra le caratteristiche delle imprese messe a confronto producano effetti sostanziali sugli indicatori di utile netto utilizzati, non sarebbe opportuno applicare il metodo del margine netto della transazione senza aver effettuato aggiustamenti per tener conto di tali differenze. La portata e l'attendibilità di tali aggiustamenti influenzeranno la relativa affidabilità dell'analisi secondo il metodo in esame. Si veda l'analisi degli aggiustamenti di comparabilità ai paragrafi 3.47-3.54.

2.81 Un altro aspetto importante della comparabilità riguarda l'uniformità dei sistemi di calcolo. Gli indicatori di utile netto devono essere calcolati in maniera omogenea tra l'impresa associata e l'impresa indipendente. Inoltre, possono esistere differenze di trattamento tra le imprese in relazione alle spese operative e di altra natura che influiscono sugli utili netti, quali svalutazioni e accantonamenti, che dovrebbero essere presi in considerazione al fine di ottenere una comparabilità attendibile.

B.3.2 Selezione dell'indicatore di utile netto

2.82 Quando si applica il metodo del margine netto della transazione, per selezionare l'indicatore di utile netto più opportuno occorre seguire le indicazioni dei paragrafi 2.2 e 2.8 riguardanti la scelta del metodo più appropriato alle circostanze del caso di specie. Vanno considerati i rispettivi aspetti positivi e negativi dei vari possibili indicatori, l'adeguatezza dell'indicatore considerato in relazione alla natura della transazione tra

imprese associate, determinata in particolar modo attraverso l'analisi funzionale, la disponibilità di informazioni affidabili (in particolar modo sui soggetti indipendenti comparabili) necessaria ai fini dell'applicazione del metodo del margine netto della transazione basato su tale indicatore e il grado di comparabilità relativo a transazioni tra imprese associate e transazioni tra imprese indipendenti, ivi compresa l'affidabilità degli aggiustamenti di comparabilità necessari per eliminarne le differenze qualora si applichi il metodo del margine netto della transazione fondato sul predetto indicatore. Tali fattori sono analizzati nei paragrafi seguenti in rapporto alla determinazione sia dell'utile netto che della relativa ponderazione.

B.3.3 Determinazione dell'utile netto

2.83 In linea di principio, solo le voci che (a) si riferiscono direttamente o indirettamente alla transazione tra imprese associate in questione e che (b) sono di natura operativa dovranno essere prese in considerazione nella determinazione dell'indicatore di utile netto per l'applicazione del metodo del margine netto della transazione.

2.84 I costi e i ricavi che non sono afferenti alla transazione tra imprese associate oggetto di analisi dovranno essere esclusi qualora influiscano in maniera significativa sulla comparabilità con le transazioni tra parti indipendenti. Si richiede un adeguato livello di segmentazione dei dati finanziari del contribuente per determinare o testare l'utile netto realizzato in una transazione tra imprese associate (o in transazioni aggregate secondo le indicazioni fornite nei paragrafi 3.9-3.12). Pertanto, non sarà applicabile tale metodo su base aziendale unificata quando l'impresa effettua varie transazioni con imprese associate che non possono essere adeguatamente confrontate con quelle dell'impresa indipendente secondo uno schema globale.

2.85 Allo stesso modo, quando si analizzano le transazioni tra imprese indipendenti, gli utili imputabili alle transazioni che non sono simili alle transazioni tra imprese associate oggetto di esame dovranno essere esclusi dal confronto. Infine, quando sono utilizzati gli indicatori di utile netto di un'impresa indipendente, gli utili attribuibili alle transazioni della stessa non devono essere alterati dalle transazioni realizzate con sue imprese associate. Si vedano i paragrafi 3.9-3.12 sulla valutazione delle operazioni separate e aggregate del contribuente e il paragrafo 3.37 sull'uso dei dati di terzi non legati alle transazioni.

2.86 Le voci non operative come i proventi e gli oneri finanziari nonché le imposte sul reddito dovranno essere escluse dalla determinazione

dell'indicatore di utile netto. Le voci eccezionali di natura non ricorrente dovranno in linea generale essere escluse anch'esse. Tuttavia, ciò non sempre avviene poiché ci possono essere delle situazioni in cui sarebbe opportuno includerle in considerazione delle circostanze del caso di specie, delle funzioni esercitate e dei rischi assunti dalla parte sottoposta a test. Anche laddove la determinazione dell'indicatore di utile netto non tenga conto delle voci eccezionali e straordinarie, può essere utile analizzarle in quanto possono fornire informazioni rilevanti ai fini dell'analisi di comparabilità (per esempio dimostrando che la parte sottoposta a test si assume un determinato rischio).

2.87 Nei casi in cui ci sia una correlazione tra le condizioni di credito e i prezzi di vendita, si dovrà far incidere sul calcolo degli indicatori di utile netto gli interessi riscossi sul capitale netto di esercizio di breve termine e/o effettuare un aggiustamento del capitale netto di esercizio (si vedano i paragrafi 3.47-3.54). Un esempio di questa situazione potrebbe essere quello in cui un'impresa della grande distribuzione paga a lunga scadenza i propri fornitori e concede brevi termini di pagamento ai suoi clienti, il che le permette di ottenere liquidità in eccesso grazie alla quale può praticare prezzi di vendita più bassi con i suoi clienti di quanto sarebbe possibile se non beneficiasse di queste condizioni vantaggiose.

2.88 L'eventuale inclusione o esclusione degli utili e delle perdite su cambi dalla determinazione dell'indicatore di utile netto solleva una serie di problemi di difficile soluzione in materia di comparabilità. In primo luogo occorre considerare se gli utili e le perdite su cambi siano di natura commerciale (cioè utile o perdita su un credito o un debito commerciale) e se la parte sottoposta a test ne sia responsabile o meno. In secondo luogo, per determinare l'utile netto occorre prendere in considerazione e trattare allo stesso modo qualsiasi copertura del rischio di cambio sul credito o sul debito commerciale sottostante. Infatti, applicando il metodo del margine netto della transazione a una transazione nella quale il rischio di cambio è assunto dalla parte sottoposta a test, gli utili o le perdite su cambi dovranno essere presi in considerazione in maniera coerente (nel calcolo dell'indicatore di utile netto o separatamente).

2.89 Per le attività finanziarie nelle quali la corresponsione e il ricevimento di anticipi rappresentano operazioni commerciali ordinarie del contribuente, sarà generalmente opportuno considerare l'effetto degli interessi e delle somme assimilabili ad interessi sulla determinazione dell'indicatore di utile netto.

2.90 Possono emergere problemi complessi in materia di comparabilità nel caso in cui il trattamento contabile di alcune voci da parte di terze parti potenzialmente comparabili non risulti chiaro o non permetta di realizzare

una misurazione o un aggiustamento affidabili (si veda il paragrafo 2.81). Ciò può accadere, in particolar modo, per le svalutazioni, gli ammortamenti, le *stock option* e i costi legati alle pensioni. Decidere se includere o meno tali voci nella determinazione dell'indicatore di utile netto al fine di applicare il metodo del margine netto della transazione dipenderà dalla rilevanza degli effetti attesi sull'adeguatezza dell'indicatore di utile netto rispetto alle circostanze della transazione e sull'attendibilità del confronto (si veda il paragrafo 3.50).

2.91 L'eventuale inclusione dei costi di avvio e cessazione dell'attività nella determinazione degli indicatori di utile netto dipende dai fatti e dalle circostanze del caso e dalla possibilità che in circostanze comparabili imprese indipendenti avrebbero concordato che è l'impresa che esercita le funzioni a sostenere i costi di avvio dell'attività e gli eventuali costi di cessazione della medesima, ovvero che una parte o la totalità di tali costi siano imputati senza margini di utile per esempio al cliente o al committente, ovvero, ancora, che una parte o la totalità di tali costi siano imputati con un margine di utile, per esempio comprendendoli nel calcolo dell'indicatore di utile netto dell'impresa che esercita la predetta funzione. Si veda il Capitolo IX, parte I, Sezione F per un'analisi dei costi di cessazione dell'attività nel contesto delle riorganizzazioni aziendali.

B.3.4 Ponderazione dell'utile netto

2.92 La selezione del denominatore dovrà essere coerente con l'analisi di comparabilità (ivi compresa l'analisi funzionale) della transazione tra imprese associate e riflettere, in particolare, la ripartizione dei rischi tra le parti (a condizione che tale ripartizione sia conforme al principio di libera concorrenza; si veda la Sezione D.1.2.1 del Capitolo I). Per esempio, le attività a elevato impiego di capitale come alcune attività manifatturiere possono implicare un significativo rischio di investimento, anche in quei casi in cui i rischi operativi (come i rischi di mercato o quelli di giacenza) potrebbero essere limitati. Laddove in tali casi si applichi il metodo del margine netto della transazione, i rischi legati all'investimento si riflettono sull'indicatore di utile netto se quest'ultimo è calcolato come un utile rapportato al capitale investito (per esempio rendimento sulle attività o sul capitale impiegato). Potrebbe essere necessario adeguare tale indicatore (ovvero selezionare un diverso indicatore di utile netto) a seconda di chi nella transazione tra le imprese associate si assuma quel rischio e del livello di differenze di rischio riscontrabile nella transazione tra le imprese associate e negli elementi comparabili. Si vedano i paragrafi 3.47-3.54 per un'analisi degli aggiustamenti di comparabilità.

2.93 Il denominatore andrà individuato in considerazione dell'indicatore (o indicatori) del valore delle funzioni esercitate dalla parte sottoposta a test della transazione in esame, tenendo conto dei beni utilizzati e dei rischi assunti. In genere, e fatta salva un'analisi dei fatti e delle circostanze del caso di specie, le vendite o le spese operative di distribuzione possono rappresentare una base adeguata per le attività distributive; i costi pieni o le spese operative possono costituire una base adeguata per i servizi o le attività di produzione; gli *asset* operativi possono rappresentare una base adeguata per le attività a elevato impiego di capitale, come determinate attività manifatturiere o di servizi. In funzione delle circostanze del caso possono risultare adeguate anche altre basi.

2.94 Il denominatore dovrà essere ragionevolmente indipendente dalle transazioni tra le imprese associate, altrimenti non esisterebbe un punto di partenza obiettivo. Per esempio, quando si analizza una transazione rappresentata dall'acquisto di beni effettuato da un distributore presso un'impresa associata per la successiva rivendita a clienti indipendenti, non è possibile ponderare l'indicatore di utile netto rispetto al costo del venduto poiché tali costi sono generati da transazioni tra le imprese associate di cui si testa la conformità al principio di libera concorrenza. Analogamente, per quanto riguarda una transazione tra imprese associate consistente nella fornitura di servizi, non è possibile ponderare l'indicatore di utile netto rispetto al fatturato dei servizi poiché si tratta delle vendite tra le imprese associate di cui si testa la conformità al principio di libera concorrenza. Laddove il denominatore sia sostanzialmente influenzato dai costi di una transazione tra imprese associate i quali non costituiscono l'oggetto del test (come le spese per la sede centrale, il canone d'affitto o le *royalty* pagate a un'impresa associata) occorre cautela al fine di garantire che i summenzionati costi non producano una distorsione sostanziale dell'analisi e, in particolare, che siano conformi al principio di libera concorrenza.

2.95 Il denominatore dovrà essere uno idoneo ad essere misurato in maniera affidabile e coerente a livello delle transazioni tra imprese associate. Inoltre, la base adeguata dovrà essere una idonea ad essere misurata in maniera affidabile e coerente a livello delle transazioni tra parti indipendenti. Ciò limita, in pratica, la possibilità di utilizzare alcuni indicatori, come rilevato nel successivo paragrafo 2.105. Inoltre, la ripartizione effettuata dal contribuente delle spese indirette della transazione in esame dovrà essere adeguata e coerente nel tempo.

B.3.4.1 Casi in cui l'utile netto è ponderato rispetto al fatturato

2.96 Un indicatore di utile netto rappresentato dall'utile netto diviso per il fatturato, cioè dal margine di utile netto, è spesso utilizzato per determinare

il prezzo di libera concorrenza di acquisti di beni effettuati presso un'impresa associata al fine di rivenderli a clienti indipendenti. In tali casi, il valore delle vendite al denominatore dovrà essere rappresentato da quello della rivendita dei beni acquistati nell'ambito della transazione tra le imprese associate. Il fatturato ricavato da attività con imprese indipendenti (acquisto di beni presso parti indipendenti per la successiva rivendita a parti indipendenti) non dovrà essere incluso nella determinazione o nel test della remunerazione delle transazioni tra imprese associate, a meno che le transazioni con parti indipendenti siano tali da non influenzare sostanzialmente il confronto e/o le transazioni con imprese associate e con imprese indipendenti siano così intimamente legate da non poter essere valutate adeguatamente in maniera separata. Una siffatta situazione può a volte verificarsi nel caso di servizi di assistenza post-vendita prestati a parti indipendenti o di vendita di pezzi di ricambio da parte di un distributore a utenti finali indipendenti, qualora tali operazioni siano intimamente legate a transazioni di acquisto effettuate dal distributore presso parti associate ai fini della rivendita agli stessi utenti finali indipendenti, per esempio perché le attività di servizio sono effettuate utilizzando diritti o altri beni concessi in base ad un accordo di distribuzione. Si veda anche l'analisi dell'approccio di portafoglio al paragrafo 3.10.

2.97 Un problema che si pone nei casi in cui l'indicatore di utile netto sia ponderato rispetto al fatturato è come considerare gli abbuoni e gli sconti che il contribuente o i soggetti comparabili possono accordare ai clienti. A seconda degli standard contabili, abbuoni e sconti possono essere trattati come una riduzione del fatturato o come una spesa. Gli utili e le perdite su cambi possono porre problemi simili. Nel caso in cui tali voci influenzino sostanzialmente il confronto, occorre raffrontare ciò che è omogeneo e seguire gli stessi standard contabili per il contribuente e per i soggetti comparabili.

B.3.4.2 Casi in cui l'utile netto è ponderato rispetto ai costi

2.98 Gli indicatori basati sui costi dovranno essere utilizzati unicamente nei casi in cui i costi siano un indicatore rappresentativo del valore delle funzioni esercitate, dei beni utilizzati e dei rischi assunti dalla parte sottoposta a test. Inoltre, per determinare quali costi includere nella base occorre analizzare attentamente i fatti e le circostanze del caso di specie. Laddove l'indicatore di utile netto sia ponderato rispetto ai costi, vanno considerati solo i costi legati direttamente o indirettamente alla transazione tra imprese associate in esame (o alle transazioni aggregate secondo il principio enunciato nei paragrafi 3.9-3.12). Di conseguenza, è necessario un opportuno livello di segmentazione dei conti del contribuente per escludere

dal denominatore i costi riferiti ad altre attività o transazioni i quali influiscono in maniera significativa sulla comparabilità con le transazioni tra parti indipendenti. Per di più, nella maggior parte dei casi solo i costi di natura operativa devono essere inclusi nel denominatore. L'analisi riportata nei precedenti paragrafi 2.86-2.91 si applica anche ai costi che figurano al denominatore.

2.99 Quando si applica un metodo del margine netto della transazione fondato sui costi, sono spesso utilizzati i costi pieni, ivi compresi tutti i costi diretti e indiretti imputabili all'attività o alla transazione, congiuntamente a un'adeguata ripartizione delle spese generali dell'impresa. Si può porre il problema se e in quale misura sia accettabile, secondo il principio di libera concorrenza, considerare una quota significativa di costi che il contribuente riaddebita senza applicare alcun margine di utile (costi che possono essere esclusi dal denominatore dell'indicatore di utile netto). Ciò dipende dalla misura in cui una parte indipendente che opera in circostanze comparabili accetterebbe di non realizzare un ricarico su parte delle spese sostenute. La soluzione non dovrà fondarsi sulla classificazione dei costi come "interni" o "esterni", ma piuttosto su un'analisi di comparabilità (ivi compresa l'analisi funzionale). Si veda il paragrafo 7.34.

2.100 Laddove si ritenga che considerare i costi riaddebitati sia conforme al principio di libera concorrenza, sorge un secondo problema riguardante le conseguenze sulla comparabilità e sulla determinazione dell'intervallo di prezzi di libera concorrenza. Poiché occorre istituire confronti tra entità omogenee, se i costi riaddebitati sono esclusi dal denominatore dell'indicatore di utile netto del contribuente, essi dovranno essere esclusi anche dal denominatore dell'indicatore di utile netto dei soggetti comparabili. Nella pratica possono emergere problemi di comparabilità nel caso in cui siano disponibili informazioni limitate sulla ripartizione dei costi dei soggetti comparabili.

2.101 A seconda dei fatti e delle circostanze del caso di specie, i costi reali, i costi standard e i costi preventivati possono rappresentare una base di costi appropriata. L'utilizzazione dei costi reali può essere problematica perché in questo caso la parte sottoposta a test può non essere incentivata a monitorare attentamente i costi. Negli accordi tra parti indipendenti, non è raro che il metodo di retribuzione integri un obiettivo di riduzione dei costi. Può anche succedere che, negli accordi di produzione tra parti indipendenti, i prezzi siano definiti sulla base dei costi standard e che qualsiasi aumento o diminuzione dei costi reali rispetto ai costi standard sia attribuito al produttore. Nel caso in cui riflettano gli accordi che sarebbero conclusi tra parti indipendenti, meccanismi analoghi possono essere presi in considerazione nell'applicazione del metodo del margine netto della

transazione basato sul costo. Si veda il paragrafo 2.58 per un'analisi della stessa questione rispetto al metodo del costo maggiorato.

2.102 L'utilizzo di costi preventivati può anche sollevare una serie di problemi nel caso in cui ci siano grandi differenze tra i costi reali e i costi preventivati. Probabilmente le parti indipendenti non definiscono i prezzi sulla base dei costi preventivati senza accordarsi su quali fattori debbano essere presi in considerazione nella definizione del budget, senza esaminare il rapporto tra costi preventivati e costi reali negli anni precedenti e senza considerare come vadano affrontate circostanze impreviste.

B.3.4.3 Casi in cui l'utile netto è ponderato rispetto all'attivo

2.103 L'utile netto ponderato rispetto all'attivo (o l'utile sul capitale impiegato) può essere appropriato nei casi in cui l'attivo (piuttosto che i costi o il fatturato) sia il migliore indicatore del valore creato dalla parte sottoposta a test, come in alcune attività di produzione o altre attività ad alto impiego di beni e in attività finanziarie ad elevato assorbimento di capitale. Qualora l'indicatore sia l'utile netto ponderato rispetto all'attivo, occorre utilizzare unicamente gli *asset* operativi. Questi ultimi comprendono le immobilizzazioni materiali operative, compresi i terreni e i fabbricati, gli impianti e le attrezzature, le immobilizzazioni immateriali operative utilizzate nell'attività, come i brevetti e il *know how*, e l'attivo circolante come le rimanenze e i crediti commerciali (meno i debiti commerciali). Gli investimenti finanziari e i saldi di cassa non sono considerati *asset* operativi al di fuori del settore finanziario.

2.104 Nei casi in cui l'utile netto sia ponderato rispetto all'attivo, si pone la questione di come valutare i beni, cioè se debbano essere valutati in base al valore contabile o al valore di mercato. L'utilizzo del valore contabile potrebbe distorcere il confronto, ad esempio tra le imprese che hanno ammortizzato i loro beni e quelle che ne possiedono di più recenti in corso di ammortamento e tra le imprese che impiegano beni immateriali acquistati e quelle che ne utilizzano di sviluppati internamente. Il ricorso al valore di mercato potrebbe attenuare tale problema sebbene possa porre altri problemi, quali l'affidabilità in caso di incerta valutazione dei beni e la sua eccessiva costosità e gravosità, in particolar modo per quanto riguarda i beni immateriali. A seconda dei fatti e delle circostanze del caso di specie, può essere possibile eseguire degli aggiustamenti per migliorare l'affidabilità del confronto. La scelta tra il valore contabile, il valore contabile rettificato, il valore di mercato e le altre opzioni eventualmente disponibili dovrà essere finalizzata a reperire la misura più affidabile, prendendo in considerazione la dimensione e la complessità della transazione nonché i costi e gli oneri che essa implica (si veda il Capitolo III, Sezione C).

B.3.4.4 Altri possibili indicatori di utile netto

2.105 Altri indicatori di utile netto possono risultare adeguati a seconda dei fatti e delle circostanze delle transazioni. Per esempio, in base al settore di attività e alla transazione tra le imprese associate in esame, può essere utile considerare altri denominatori qualora esistano dati indipendenti, quali: superficie dei punti di vendita al dettaglio, peso dei prodotti trasportati, numero dei dipendenti, tempo, distanze eccetera. Sebbene non vi sia motivo di escludere l'utilizzo di tali basi nel caso in cui forniscano un'indicazione ragionevole del valore aggiunto dalla parte sottoposta a test nella transazione tra le imprese associate, le stesse saranno impiegate unicamente laddove sia possibile ottenere informazioni affidabili sugli elementi comparabili per giustificare l'applicazione del metodo con tale indicatore di utile netto.

B.3.5 Berry ratio

2.106 Il *Berry ratio* è definito come il rapporto tra l'utile lordo e le spese operative. Gli interessi e i proventi diversi sono esclusi dal calcolo dell'utile lordo; le svalutazioni e gli ammortamenti possono essere o meno inclusi nelle spese operative, a seconda, in particolare, dell'eventuale incertezza che possono generare in materia di valutazione e di comparabilità.

2.107 La selezione dell'indicatore finanziario appropriato dipende dai fatti e dalle circostanze del caso di specie (si veda il paragrafo 2.82). Sono state manifestate preoccupazioni in merito al fatto che i *Berry ratio* siano a volte utilizzati in casi in cui il loro impiego non risulta opportuno, senza la necessaria cautela per la selezione e la determinazione di qualsivoglia metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento e di qualsivoglia indicatore finanziario. Si veda il paragrafo 2.98 a proposito del ricorso in generale a indicatori basati sul costo. Una difficoltà comune nella determinazione dei *Berry ratio* è che sono molto sensibili alla classificazione dei costi come spese operative o meno e quindi possono generare dei problemi di comparabilità. Inoltre, le problematiche analizzate nei precedenti paragrafi 2.99-2.100 in relazione ai costi riaddebitati si pongono anche nell'applicazione dei *Berry ratio*. Affinché un *Berry ratio* sia appropriato per testare la remunerazione di una transazione tra imprese associate (consistente nella distribuzione di prodotti), è necessario che:

- il valore delle funzioni esercitate nella transazione tra le imprese associate (prendendo in considerazione i beni impiegati e i rischi assunti) sia proporzionale alle spese operative;

- il valore delle funzioni esercitate nella transazione tra le imprese associate (prendendo in considerazione i beni impiegati e i rischi assunti) non sia influenzato in maniera sostanziale dal valore dei prodotti distribuiti, cioè non sia proporzionale al fatturato e
- il contribuente non eserciti, nelle transazioni con le imprese associate, nessun'altra funzione significativa (come una funzione di produzione) che dovrebbe essere retribuita utilizzando un altro metodo o un altro indicatore finanziario.

2.108 I *Berry ratio* si rivelano utili nelle attività intermediarie qualora un contribuente acquisti beni da un'impresa associata e li rivenda ad altre imprese associate. In questi casi, il metodo del prezzo di rivendita non sarà applicabile data l'assenza di vendite a imprese indipendenti e neanche un metodo del costo maggiorato che aggiunga un ricarico sul costo del venduto laddove il costo del venduto corrisponda ad acquisti da imprese associate. Per contro, le spese operative sostenute da un intermediario possono essere ragionevolmente indipendenti dalla fissazione dei prezzi di trasferimento, tranne nel caso in cui siano influenzate in maniera sostanziale dai costi derivanti da una transazione con imprese associate, quali le spese per la sede centrale, il canone d'affitto o le *royalty* pagate a un'impresa associata; cosicché, a seconda dei fatti e delle circostanze del caso, un *Berry ratio* può risultare un indicatore appropriato, fatti salvi i commenti summenzionati.

B.3.6 Altre indicazioni

2.109 Sebbene non esclusivo del metodo del margine netto della transazione, il problema dell'utilizzo di dati di terzi non riguardanti la transazione si pone, nella pratica, con maggiore rilevanza applicando tale metodo, in quanto lo stesso fa ampio affidamento su dati di soggetti comparabili esterni. Il problema sorge perché spesso non vi sono abbastanza dati pubblici a disposizione che consentano di determinare gli indicatori di utile netto realizzato da terzi a livello delle relative transazioni. Per tale ragione occorre una sufficiente comparabilità tra la transazione tra le imprese associate e le transazioni tra parti indipendenti. Poiché spesso gli unici dati disponibili sui terzi sono i dati globali dell'impresa, le funzioni esercitate dalla terza parte nella totalità delle operazioni devono essere allineate a quelle svolte dalla parte sottoposta a test nelle proprie transazioni con le imprese associate, affinché le prime possano essere impiegate nella determinazione di un risultato conforme al principio di libera concorrenza. L'obiettivo generale è definire un livello di segmentazione che fornisca soggetti comparabili affidabili per la transazione tra le imprese associate, in base ai fatti e alle circostanze del caso di specie. Qualora, in pratica, risulti impossibile arrivare al livello ideale di transazioni evocato dalle presenti

linee guida, è comunque importante individuare i soggetti comparabili più affidabili come indicato nel paragrafo 3.2, realizzando aggiustamenti adeguati sulla base delle informazioni disponibili.

2.110 Si vedano in particolar modo i paragrafi 3.18-3.19 per indicazioni sulla parte sottoposta a test, i paragrafi 3.55-3.66 sull'intervallo di prezzi di libera concorrenza e i paragrafi 3.75-3.79 sull'utilizzo di dati pluriennali.

B.4 Esempi di applicazione del metodo del margine netto della transazione

2.111 A titolo esemplificativo, il caso del costo maggiorato presentato al paragrafo 2.59 dimostra la necessità di adeguare il ricarico lordo ricavato dalle transazioni per ottenere un confronto coerente e affidabile. Tali aggiustamenti possono essere realizzati senza difficoltà qualora i costi rilevanti possano essere facilmente analizzati. Tuttavia, laddove sia nota la necessità di effettuare un aggiustamento, ma non sia possibile individuare i costi particolari per cui ciò occorra, può nondimeno essere possibile identificare l'utile netto derivante dalla transazione e quindi garantire il ricorso a una misura coerente. Per esempio, se le spese di direzione, generali ed amministrative sono parte dei costi del venduto per le imprese indipendenti X, Y e Z e non possono essere individuate in modo da effettuare aggiustamenti adeguati alla percentuale di ricarico, cosicché da applicare in maniera attendibile il metodo del costo maggiorato, si analizzeranno gli indicatori di utile netto in mancanza di confronti più affidabili.

2.112 Si adoterà un analogo approccio nel caso si riscontrino differenze tra le funzioni esercitate dalle parti oggetto del confronto. Si supponga che i fatti siano i medesimi dell'esempio riportato nel paragrafo 2.44, con le sole differenze che siano le imprese indipendenti comparabili ad eseguire la funzione supplementare di supporto tecnico e non l'impresa associata e che tali costi siano inseriti nel costo del venduto senza poter essere identificati separatamente. A causa delle differenze tra i prodotti e i mercati non sarà possibile individuare un prezzo comparabile tra imprese indipendenti e un metodo del prezzo di rivendita risulterà inaffidabile atteso che il margine lordo delle imprese indipendenti dovrebbe essere più elevato di quello dell'impresa associata per riflettere le funzioni supplementari e coprire i costi addizionali sconosciuti. Nel presente esempio sarà più affidabile esaminare i margini netti per valutare la differenza del prezzo di trasferimento che corrisponde alla differenza di funzioni. In tale caso l'utilizzo dei margini netti dovrà prendere in considerazione la comparabilità ed esso potrebbe risultare non attendibile nell'eventualità di un impatto

significativo sul margine netto derivante dalle funzioni supplementari o dalle differenze di mercato.

2.113 I fatti sono gli stessi riportati nel paragrafo 2.42. Tuttavia, risulta impossibile addivenire alla determinazione dell'ammontare delle spese di garanzia sostenute dal distributore A, cosicché non è possibile procedere in maniera affidabile all'adeguamento del margine di utile lordo di A al fine di renderlo comparabile con quello di B. Eppure, in assenza di altre sostanziali differenze funzionali tra A e B e conoscendo il rapporto tra l'utile netto di A e il suo fatturato, potrà essere possibile applicare il metodo del margine netto a B, confrontando il margine relativo alle vendite di A con quello di B calcolato sulla stessa base.

C. Metodo di ripartizione dell'utile

C.1 In generale

2.114 Il metodo di ripartizione dell'utile si pone l'obiettivo di eliminare gli effetti sugli utili derivanti dalle condizioni speciali convenute o imposte in una transazione tra imprese associate (o in transazioni che è opportuno aggregare secondo i principi di cui ai paragrafi 3.9-3.12), determinando la ripartizione degli utili che imprese indipendenti avrebbero previsto di realizzare ponendo in essere la transazione o le transazioni. Il metodo di ripartizione dell'utile individua, innanzitutto, gli utili da ripartire tra le imprese associate derivanti dalle transazioni effettuate (gli "utili complessivi"). Il termine "utili" deve essere inteso come comprendente anche le perdite. Si vedano i paragrafi 2.130-2.137 per quanto riguarda la determinazione degli utili da ripartire. Successivamente si ripartiscono detti utili tra le imprese associate utilizzando un criterio di ripartizione economicamente valido, il quale si avvicina alla ripartizione degli utili che sarebbe stata prevista e considerata in un accordo realizzato tra imprese indipendenti. Si vedano i paragrafi 2.138-2.151 per un'analisi del metodo di ripartizione degli utili complessivi.

C.2 Vantaggi e svantaggi

2.115 Il principale pregio del metodo di ripartizione dell'utile consiste nel rappresentare una soluzione per operazioni molto integrate per le quali non risulta opportuno un metodo unilaterale. Si veda, ad esempio, l'analisi riguardante l'adeguatezza e la possibilità di applicare il metodo di ripartizione dell'utile alle operazioni su base globale degli strumenti finanziari tra imprese associate nella parte III, sezione C, del Rapporto sull'attribuzione degli utili alle stabili organizzazioni del 2010. Un metodo di

ripartizione dell'utile è anche il metodo più opportuno da utilizzare qualora entrambe le parti di una transazione apportino contributi unici e di rilevante valore (per esempio beni immateriali unici), perché in tal caso le parti indipendenti ripartirebbero gli utili della transazione proporzionalmente ai rispettivi contributi, rendendo in questo caso un metodo bilaterale più appropriato rispetto a un metodo unilaterale. Inoltre, in presenza di contributi unici e di rilevante valore, le informazioni affidabili sugli elementi comparabili potrebbero essere insufficienti per applicare un altro metodo. D'altra parte, non si farà ricorso a un metodo di ripartizione dell'utile, quando una parte della transazione esercita soltanto funzioni semplici e non apporta nessun contributo unico e di valore (come nel caso di attività di produzione su commessa e di attività di servizi su commessa), poiché in tali casi un metodo di ripartizione dell'utile della transazione non sarà generalmente appropriato alla luce dell'analisi funzionale di quella parte. Si vedano i paragrafi 3.38-3.39 per quanto riguarda le limitazioni sui soggetti comparabili disponibili.

2.116 Qualora siano disponibili dati comparabili, questi possono essere considerati per l'analisi della ripartizione degli utili per giustificare la ripartizione degli utili che sarebbe stata realizzata tra parti indipendenti in circostanze comparabili. I dati comparabili possono assumere rilevanza nell'analisi della ripartizione degli utili anche per determinare il valore dei contributi di ogni impresa associata alle transazioni. Sostanzialmente, si presuppone che parti indipendenti avrebbero ripartito gli utili complessivi in proporzione al valore dei rispettivi contributi all'utile generato dalla transazione. D'altra parte, i dati esterni del mercato presi in considerazione per definire il valore dei contributi di ogni impresa associata alle transazioni analizzate saranno meno strettamente correlati a quelle transazioni di quanto accade facendo ricorso agli altri metodi disponibili.

2.117 Tuttavia, in mancanza di elementi più diretti che indichino in che modo parti indipendenti avrebbero ripartito gli utili in circostanze comparabili, gli utili possono essere ripartiti in base alla suddivisione delle funzioni (prendendo in considerazione i beni utilizzati e i rischi assunti) tra le stesse imprese associate.

2.118 Un altro pregio del metodo di ripartizione dell'utile è il fatto che consente una certa flessibilità prendendo in considerazione circostanze ed elementi specifici, eventualmente eccezionali, relativi ad imprese associate e non esistenti nel caso di imprese indipendenti e, pur tuttavia, rappresentando un approccio conforme al principio di libera concorrenza nella misura in cui riflette ciò che le imprese indipendenti avrebbero ragionevolmente compiuto se si fossero trovate in circostanze identiche.

2.119 Un ulteriore aspetto positivo del metodo di ripartizione dell'utile è rappresentato dalle minori possibilità che a ciascuna parte associata della transazione sia attribuito un eccezionale e improbabile realizzo di utili, poiché la valutazione riguarda entrambe le parti associate della transazione. Tale aspetto può essere particolarmente importante nell'analisi dei contributi delle parti associate, relativamente a beni immateriali impiegati nelle transazioni. Questo approccio bilaterale può, inoltre, essere utilizzato per ottenere una ripartizione degli utili derivanti da economie di scala o da altre sinergie di gruppo, che sia soddisfacente sia per il contribuente che per l'amministrazione fiscale.

2.120 Uno svantaggio del metodo di ripartizione dell'utile è rappresentato dalla relativa difficoltà di applicazione. A prima vista, il metodo di ripartizione dell'utile può sembrare di più semplice applicazione sia per i contribuenti sia per l'amministrazione fiscale, poiché si basa in misura minore sulle informazioni riguardanti le imprese indipendenti. Tuttavia, le imprese associate e l'amministrazione fiscale possono incontrare le stesse difficoltà a ottenere informazioni riguardanti società affiliate situate all'estero. Inoltre, può risultare difficile valutare costi e ricavi complessivi per tutte le imprese associate che partecipano alle transazioni analizzate in quanto ciò richiederebbe l'uniformità nella tenuta della contabilità o la possibilità di effettuare adeguati aggiustamenti nell'ambito della prassi contabile o dei sistemi valutari adottati. Oltre a ciò, quando il metodo di ripartizione dell'utile è applicato agli utili operativi, può essere difficile identificare le spese operative adeguate collegate alle transazioni analizzate e ripartire i costi tra le transazioni e le altre attività delle imprese associate.

C.3 Guida all'applicazione

C.3.1 In generale

2.121 Le presenti linee guida non si propongono di fornire una lista esaustiva delle modalità di applicazione del metodo di ripartizione dell'utile. L'applicazione del metodo dipenderà dalle circostanze del caso e dalle informazioni disponibili, ma il principale obiettivo dovrà essere quello di avvicinarsi il più possibile alla ripartizione degli utili che sarebbe stata realizzata se le parti fossero state imprese indipendenti.

2.122 Secondo il metodo di ripartizione dell'utile, gli utili complessivi devono essere ripartiti tra le imprese associate su una base economicamente valida che si avvicina alla ripartizione degli utili che sarebbe stata prevista e riflessa in un accordo concluso tra imprese indipendenti. In linea generale, gli utili complessivi da ripartire e i criteri di ripartizione devono:

- essere coerenti con l'analisi funzionale della transazione tra imprese associate in esame e in particolar modo riflettere la ripartizione dei rischi tra le parti;
- essere coerenti con la determinazione degli utili complessivi da ripartire e con i criteri di ripartizione che sarebbero stati concordati tra parti indipendenti;
- essere coerenti con il tipo di approccio adottato in materia di ripartizione degli utili (per esempio, analisi del contributo, analisi del residuo o altri approcci, ex ante o ex post, come indicato nei successivi paragrafi 2.124-2.151);
- poter essere misurati in maniera affidabile.

2.123 Inoltre,

- se si utilizza un metodo di ripartizione dell'utile per la determinazione dei prezzi di trasferimento nell'ambito delle transazioni tra imprese associate (approccio ex ante), sarebbe ragionevole prevedere che la durata dell'accordo e i criteri o i fattori di ripartizione venissero concordati prima della transazione;
- il soggetto che applica il metodo di ripartizione degli utili (contribuente o amministrazione fiscale) dovrà essere pronto a spiegare la ragione in base alla quale tale metodo sia considerato il più appropriato alle circostanze del caso di specie, nonché il modo in cui è applicato e, in particolar modo, i criteri o i fattori utilizzati per ripartire gli utili complessivi;
- la determinazione degli utili complessivi da ripartire e i criteri di ripartizione dovranno essere utilizzati in maniera coerente per la durata dell'accordo, anche negli anni in cui si registrano perdite, a meno che parti indipendenti in circostanze comparabili avrebbero convenuto diversamente documentando i motivi che avrebbero giustificato l'applicazione di criteri o di fattori di allocazione diversi o che avrebbero giustificato una rinegoziazione dell'accordo in presenza di specifiche circostanze.

C.3.2 Vari approcci per la ripartizione degli utili

2.124 Esistono vari approcci per valutare la ripartizione degli utili, basati a seconda dei casi sia sugli utili previsionali sia sugli utili realizzati, che potrebbero essere utilizzati da imprese indipendenti. Due di detti approcci sono analizzati nei paragrafi seguenti. Tali approcci - l'analisi del contributo

e l'analisi del residuo - non sono necessariamente esaustivi e non si escludono a vicenda.

C.3.2.1 Analisi del contributo

2.125 Secondo l'analisi del contributo, gli utili complessivi, che corrispondono agli utili totali ritraibili dalle transazioni tra le imprese associate in esame, sono divisi tra le imprese associate in base ad un'approssimazione ragionevole della ripartizione degli utili che le imprese indipendenti avrebbero concordato in transazioni comparabili. Questa ripartizione può fondarsi su dati comparabili, laddove disponibili. In assenza di tali dati, la ripartizione è spesso basata sul valore relativo delle funzioni esercitate da ciascuna delle imprese associate partecipanti alle transazioni in esame, tenuto conto dei beni utilizzati e dei rischi assunti. Nei casi in cui il valore relativo dei contributi possa essere misurato direttamente, può non essere necessario determinare l'effettivo valore di mercato dei contributi di ogni partecipante.

2.126 Può risultare difficile definire il valore relativo del contributo di ogni impresa associata alle transazioni in esame e l'approccio dipenderà spesso dai fatti e dalle circostanze di ogni caso. La determinazione può essere effettuata confrontando la natura e il livello del contributo di ogni parte in differenti forme (per esempio, fornitura di servizi, spese di sviluppo sostenute, capitale investito) e assegnando una percentuale sulla base del confronto relativo e dei dati esterni del mercato. Si vedano i paragrafi 2.138 - 2.151 per un'analisi delle modalità di ripartizione degli utili complessivi.

C.3.2.2 Analisi del residuo²

2.127 L'analisi del residuo consiste nel suddividere in due fasi gli utili complessivi derivanti dalle transazioni tra imprese associate. Nella prima fase, a ciascuna parte associata è attribuita una remunerazione di mercato per i suoi contributi non unici riguardanti le transazioni alle quali partecipa. Tale remunerazione iniziale sarà determinata applicando uno dei metodi tradizionali basati sulle transazioni o un metodo del margine netto della transazione con riferimento alla remunerazione di transazioni comparabili tra imprese indipendenti. Pertanto, essa non terrà generalmente conto del rendimento generato da un contributo unico e di valore apportato dai

² Un esempio illustrativo dell'applicazione del metodo della ripartizione degli utili basata sull'analisi del residuo si trova nell'Allegato II al Capitolo II.

partecipanti. Nella seconda fase, ogni utile residuo (od ogni perdita residua) restante dopo la ripartizione effettuata durante la prima fase sarà ripartito tra le parti in base a un'analisi dei fatti e delle circostanze, seguendo le indicazioni di cui ai paragrafi 2.138-2.151 per la ripartizione degli utili complessivi.

2.128 Un approccio alternativo per l'applicazione dell'analisi del residuo potrebbe tendere a riprodurre il risultato di negoziazioni tra imprese indipendenti nel libero mercato. In tale contesto, nella prima fase, la remunerazione iniziale corrisposta ad ogni parte corrisponderebbe al prezzo più basso che un venditore indipendente sarebbe ragionevolmente disposto ad accettare in tali circostanze e al prezzo più alto che un compratore sarebbe ragionevolmente disposto a pagare. Qualsiasi discrepanza tra queste due cifre potrebbe corrispondere all'utile residuo la cui ripartizione sarebbe negoziata tra imprese indipendenti. Nella seconda fase, l'analisi del residuo potrebbe suddividere questo insieme di utili in funzione di tutti i fattori di interesse per le imprese associate indicativi del modo in cui imprese indipendenti avrebbero potuto suddividere la differenza tra il prezzo minimo del venditore e il prezzo massimo del compratore.

2.129 In alcuni casi si potrebbe eseguire un'analisi, probabilmente nel quadro di una ripartizione residuale degli utili o come un vero e proprio metodo di ripartizione degli utili, tenendo in considerazione il flusso di cassa attualizzato ricevuto dalle parti nell'ambito delle transazioni in esame per la durata prevista dell'attività. Tale metodo potrebbe essere soprattutto efficace in caso di avvio di attività, quando sono state realizzate proiezioni dei flussi di cassa per valutare la fattibilità del progetto e gli investimenti di capitale e le vendite possono essere valutati con un ragionevole grado di certezza. Tuttavia, l'affidabilità di tale approccio dipenderà dall'impiego di un tasso di attualizzazione appropriato, che dovrebbe essere basato su parametri di mercato. Al riguardo, è necessario notare che i premi di rischio relativi a interi settori industriali, utilizzati per il calcolo del tasso di attualizzazione, non distinguono tra società particolari, tanto meno tra segmenti di attività, e che le valutazioni della relativa distribuzione nel tempo delle entrate può essere problematica. Tale approccio, perciò, richiederebbe grande prudenza e dovrebbe essere integrato, ove possibile, dalle informazioni desunte da altri metodi.

C.3.3 Determinazione degli utili complessivi da ripartire

2.130 Gli utili complessivi da ripartire con il metodo di ripartizione degli utili sono quelli che le imprese ritraggono dalle transazioni poste in essere con imprese associate. Gli utili complessivi da ripartire dovranno essere solo quelli derivanti dalla/e transazione/i tra imprese associate in esame. Nel

determinare tali utili, è indispensabile identificare in primo luogo le transazioni rilevanti che devono essere prese in considerazione nella ripartizione dell'utile della transazione. Risulta altresì imprescindibile individuare il livello di aggregazione (si vedano i paragrafi 3.9-3.12). Qualora un contribuente ponga in essere transazioni con più di un'impresa associata, è anche necessario identificare le parti collegate a quelle transazioni e gli utili da ripartire tra queste.

2.131 Per determinare gli utili complessivi da ripartire, i conti delle parti della transazione ai quali è applicato il metodo di ripartizione degli utili devono essere resi omogenei per quanto riguarda la prassi contabile e la valuta e poi aggregati. In considerazione degli effetti significativi che gli standard contabili possono avere sulla determinazione degli utili da ripartire, i predetti standard dovranno essere selezionati prima dell'applicazione del metodo e poi utilizzati in maniera coerente per tutta la durata dell'accordo. Si vedano i paragrafi 2.121-2.123 per le indicazioni generali sulla coerenza della determinazione degli utili complessivi da ripartire.

2.132 La contabilità generale può rappresentare il punto di partenza della determinazione degli utili complessivi da ripartire in mancanza di norme armonizzate di contabilità fiscale. L'utilizzo di altri dati finanziari (per esempio la contabilità dei costi) dovrà essere consentito qualora questi dati siano disponibili, affidabili, verificabili e sufficienti in relazione alla transazione. In questo contesto, i conti economici per linea di prodotto o per divisione potranno essere i più utili.

C.3.3.1 Utili realizzati o utili previsionali

2.133 Se il metodo di ripartizione dell'utile dovesse essere usato dalle imprese associate per stabilire i prezzi di trasferimento nell'ambito delle loro transazioni (approccio ex ante), ogni parte associata dovrebbe cercare di ottenere la ripartizione degli utili che imprese indipendenti avrebbero previsto di realizzare ponendo in essere transazioni comparabili. A seconda dei fatti e delle circostanze, in pratica la ripartizione degli utili viene effettuata sulla base degli utili previsionali o realizzati.

2.134 Quando l'amministrazione fiscale esamina l'applicazione del metodo utilizzato ex ante per valutare se lo stesso consenta di avvicinarsi in termini affidabili a un prezzo di trasferimento conforme al principio di libera concorrenza, è fondamentale per la stessa tener conto del fatto che l'impresa associata non avrebbe potuto immaginare, all'epoca in cui furono stabilite le condizioni della transazione, quale sarebbe stata l'entità degli utili derivanti dall'attività commerciale. Senza tale riconoscimento, l'applicazione del metodo di ripartizione dell'utile potrebbe penalizzare o favorire il

contribuente valorizzando circostanze che egli stesso non avrebbe potuto ragionevolmente prevedere. Tale applicazione risulterebbe contraria al principio di libera concorrenza poiché, in simili circostanze, le imprese indipendenti potevano basarsi solo su proiezioni senza conoscere quale sarebbe stata l'entità degli utili effettivamente realizzati. Si veda anche il paragrafo 3.74.

2.135 Utilizzando il metodo di ripartizione dell'utile per stabilire le condizioni delle transazioni tra imprese associate, le stesse dovrebbero cercare di ottenere la ripartizione degli utili che sarebbe stata realizzata da imprese indipendenti. La valutazione delle condizioni delle transazioni poste in essere da imprese associate che utilizzano un metodo di ripartizione dell'utile sarà più facile per l'amministrazione fiscale qualora le imprese associate abbiano originariamente determinato tali condizioni sulle medesime basi. La valutazione potrebbe quindi partire dalle stesse basi per verificare se la divisione degli utili realizzati sia conforme al principio di libera concorrenza.

2.136 Qualora le imprese associate abbiano determinato le condizioni applicate alle loro transazioni su una base diversa del metodo di ripartizione dell'utile, l'amministrazione fiscale valuterà tali condizioni in funzione degli utili effettivamente realizzati dall'impresa. Tuttavia, occorrerà aver cura di assicurare che l'applicazione di un metodo di ripartizione dell'utile sia eseguita in un contesto analogo a quello noto alle imprese associate, ossia sulla base delle informazioni conosciute o ragionevolmente prevedibili dalle imprese associate nel momento di avvio delle transazioni, al fine di evitare l'utilizzazione di considerazioni a posteriori. Si vedano i paragrafi 2.12 e 3.74.

C.3.3.2 Varie misure degli utili³

2.137 Generalmente gli utili complessivi da ripartire secondo un metodo di ripartizione dell'utile sono gli utili operativi. In tal modo il metodo della ripartizione dell'utile assicura che sia i proventi sia le spese del gruppo multinazionale siano attribuiti alle relative imprese associate su una base uniforme. Tuttavia, in determinate occasioni, può essere appropriato operare una ripartizione degli utili lordi e, quindi, dedurre le spese sostenute da o attribuibili a ciascuna impresa interessata (escludendo le spese considerate nel calcolo degli utili lordi). In tali casi, laddove siano applicate analisi differenti per ripartire l'utile lordo e le spese dell'impresa multinazionale tra

³ Un esempio illustrativo delle varie misure degli utili quando si applica un metodo della ripartizione degli utili si trova nell'Allegato III al Capitolo II.

le imprese associate, è necessario assicurare che le spese sostenute da o attribuibili a ciascuna impresa siano compatibili con le attività svolte e i rischi assunti e che la distribuzione degli utili lordi sia ugualmente compatibile con l'attribuzione delle attività e dei rischi. Ad esempio, nel caso di una multinazionale impegnata in operazioni commerciali a livello mondiale altamente integrate, che implicano l'utilizzo di vari tipi di beni, è possibile individuare le imprese in cui le spese sono sostenute (o a cui sono attribuite), ma non è possibile determinare con precisione le particolari attività commerciali a cui quelle spese si collegano. In tal caso, può essere appropriato ripartire gli utili lordi derivanti da ogni attività commerciale e quindi dedurre dall'utile lordo complessivo che ne risulta le spese sostenute da o attribuibili a ciascuna impresa, tenendo presente la cautela summenzionata.

C.3.4 Come suddividere gli utili complessivi

C.3.4.1 In generale

2.138 La pertinenza delle transazioni tra parti indipendenti o dei dati interni e dei criteri utilizzati per ottenere una ripartizione degli utili secondo il principio di libera concorrenza dipende dai fatti e dalle circostanze del caso di specie. Non è pertanto possibile stabilire un elenco prescrittivo dei criteri o delle chiavi di ripartizione degli utili. Si vedano i paragrafi 2.121-2.123 per indicazioni generali sulla coerenza della determinazione dei fattori di ripartizione degli utili. Inoltre, i criteri o le chiavi di ripartizione utilizzati per ripartire l'utile dovranno:

- essere ragionevolmente indipendenti dalla formulazione di politiche in materia di determinazione dei prezzi di trasferimento, cioè dovranno essere basati su dati obiettivi (quali le vendite a parti indipendenti) e non su dati che si riferiscano alla remunerazione di transazioni tra imprese associate (come le vendite a imprese associate).
- utilizzare dati comparabili, dati interni o ambedue.

C.3.4.2 Utilizzazione dei dati relativi a transazioni tra parti indipendenti

2.139 Un possibile approccio consiste nel distribuire gli utili complessivi in base alla ripartizione effettiva realizzata in transazioni comparabili tra parti indipendenti. Tra gli esempi di possibili fonti di informazione riguardanti transazioni tra parti indipendenti che possono contribuire utilmente alla

determinazione dei criteri per la ripartizione degli utili, a seconda dei fatti e delle circostanze del caso, vi sono gli accordi di *joint-venture* tra imprese indipendenti in base ai quali vengono ripartiti gli utili, come i progetti di sviluppo nell'industria petrolifera e del gas; gli accordi di collaborazione, di co-marketing e di co-promozione in campo farmaceutico; gli accordi tra case discografiche indipendenti e artisti del settore musicale; gli accordi tra soggetti indipendenti nel settore dei servizi finanziari ecc..

C.3.4.3 Criteri di ripartizione degli utili

2.140 In pratica, la ripartizione degli utili complessivi è effettuata utilizzando uno o più criteri di ripartizione. In funzione dei fatti e delle circostanze del caso, i criteri di ripartizione possono essere espressi sotto forma numerica (ad esempio, una ripartizione del 30% - 70% corrispondente a una ripartizione simile realizzata tra parti indipendenti in transazioni comparabili), ovvero sotto forma di variabile (ad esempio, il valore relativo delle spese di marketing di ogni partecipante o secondo altri possibili criteri come indicato più avanti). Qualora siano utilizzati più criteri di ripartizione degli utili, sarà anche necessario ponderare gli stessi per determinare il contributo rappresentato da ogni criterio in termini di realizzazione degli utili complessivi.

2.141 In pratica sono spesso utilizzati criteri di ripartizione basati sull'attivo o sul capitale (*asset* operativi, immobilizzazioni, beni immateriali, capitale impiegato) oppure sui costi (spese e/o investimenti relativi in settori chiave, come quello della ricerca e dello sviluppo, dell'ingegneria, del marketing). Altri criteri di ripartizione basati per esempio sull'aumento delle vendite, sull'organico (numero di persone coinvolte nelle funzioni chiave che apportano valore alla transazione), sul tempo trascorso da un certo gruppo di dipendenti se esiste una forte correlazione tra il tempo impiegato e la creazione degli utili complessivi, sul numero di server, sui dati memorizzati, sulla superficie dei punti di vendita ecc. possono risultare appropriati in base ai fatti e alle circostanze delle transazioni.

Criteri di ripartizione basati sui beni

2.142 Si possono utilizzare criteri di ripartizione basati sui beni o sul capitale qualora vi sia una forte correlazione tra i beni materiali o immateriali o il capitale impiegato, da una parte, e la creazione di valore nel contesto della transazione tra le imprese associate, dall'altra parte. Si veda il paragrafo 2.151 per una breve analisi della ripartizione degli utili complessivi secondo il capitale impiegato. Affinché un criterio di

ripartizione sia significativo, dovrà essere applicato in maniera coerente da tutte le imprese che partecipano alla transazione. Si veda il paragrafo 2.104 per un'analisi delle questioni relative alla comparabilità rispetto alla valutazione dei beni nel contesto del metodo del margine netto della transazione, che è anche valido nel contesto del metodo di ripartizione dell'utile.

2.143 Un caso particolare in cui il metodo di ripartizione dell'utile risulta il metodo più appropriato è quello in cui ogni impresa partecipante alla transazione apporta un contributo rappresentato da beni immateriali unici di elevato valore. I beni immateriali pongono problemi delicati per quanto riguarda sia la loro individuazione sia la loro valutazione. L'individuazione dei beni immateriali può risultare difficoltosa perché non tutti i beni immateriali di rilevante valore sono oggetto di tutela giuridica e sono registrati né risultano contabilizzati. Una parte fondamentale dell'analisi di un metodo di ripartizione dell'utile è rappresentata dall'individuazione dei beni immateriali apportati da ogni impresa associata partecipante alla transazione e dalla determinazione del loro valore relativo. Alcune indicazioni riguardanti i beni immateriali sono riportate nel Capitolo VI delle presenti linee guida. Si vedano anche gli esempi contenuti nell'Allegato al Capitolo VI "Esempi per illustrare le applicazioni delle linee guida sui beni immateriali".

Criteri di ripartizione basati sui costi

2.144 Un criterio di ripartizione basato sulle spese può essere appropriato qualora sia possibile individuare una stretta correlazione tra le spese sostenute e il valore aggiunto. Per esempio, le spese di marketing possono costituire un parametro adeguato per i distributori/venditori se la pubblicità genera beni immateriali connessi all'attività di marketing rilevanti, per esempio nel caso di beni di consumo in cui il valore dei beni immateriali connessi all'attività di marketing è influenzato dalla pubblicità. Le spese di ricerca e sviluppo possono essere adatte ai produttori se riguardano lo sviluppo di beni immateriali connessi all'attività di vendita significativi come i brevetti. Tuttavia, se, ad esempio, ogni parte apporta diversi beni immateriali di valore, non sarà opportuno utilizzare un criterio di ripartizione basato sui costi, a meno che tali costi non rappresentino una misura affidabile del valore relativo dei predetti beni immateriali. L'ammontare delle remunerazioni è spesso utilizzato laddove le funzioni esercitate dalle persone costituiscano il principale fattore per quanto attiene alla generazione degli utili complessivi.

2.145 I criteri di ripartizione basati sui costi hanno il vantaggio di rappresentare un sistema semplice. Non esiste sempre, però, una stretta

correlazione tra le spese sostenute e il valore aggiunto, come indicato nel paragrafo 6.142. Un possibile problema dei criteri di ripartizione basati sui costi è che possono risultare molto sensibili alla classificazione contabile dei costi. È pertanto necessario individuare chiaramente in precedenza quali costi saranno presi in considerazione nella determinazione dei criteri di ripartizione che dovranno essere applicati coerentemente da entrambe le parti.

Tempistica

2.146 Un'altra questione importante riguarda la definizione del periodo di tempo in relazione al quale considerare gli elementi posti a base del criterio di ripartizione (quali beni, costi o altro). La difficoltà deriva dal fatto che ci può essere uno scarto temporale tra il periodo in cui le spese sono sostenute e il periodo in cui è stato creato il valore e può essere a volte difficile decidere le spese di quale periodo utilizzare. Per esempio, nel caso di un criterio di ripartizione basato sui costi, ricorrere alle spese su base annuale può essere opportuno in alcuni casi, mentre in altri casi può essere più indicato utilizzare spese cumulative (dopo aver dedotto le svalutazioni e gli ammortamenti, laddove adeguato alle circostanze) degli anni precedenti e dell'anno in corso. In funzione dei fatti e delle circostanze del caso di specie, questa determinazione può avere un effetto significativo sulla distribuzione degli utili tra le parti. Come indicato nei precedenti paragrafi 2.122-2.123, la selezione del criterio di ripartizione deve essere adatta alle particolari circostanze del caso e fornire un'approssimazione affidabile della suddivisione degli utili che sarebbe stata concordata tra parti indipendenti.

C.3.4.4 Utilizzazione dei dati provenienti dalle operazioni del contribuente ("dati interni")

2.147 Qualora non si disponga di transazioni tra parti indipendenti che siano sufficientemente attendibili a supporto della ripartizione degli utili complessivi, occorre avere riguardo ai dati interni, che possono fornire un mezzo affidabile per determinare o verificare che la ripartizione degli utili risponda al principio di libera concorrenza. Il tipo di dati interni da considerare dipenderà dai fatti e dalle circostanze del caso di specie e dovrà soddisfare le condizioni descritte in questa sezione e, in particolare, nei paragrafi 2.122-2.123 e 2.138. I dati saranno spesso estratti dalla contabilità dei costi o dalla contabilità generale del contribuente.

2.148 Per esempio, quando s'impiega un criterio di ripartizione basato sui beni, esso può fondarsi sui dati estratti dal bilancio d'esercizio dei

partecipanti alla transazione. Avviene spesso che non tutti i beni dei contribuenti siano legati alla transazione in esame e che, di conseguenza, occorra qualche suddivisione analitica dei conti in modo che il contribuente stabilisca un “bilancio della transazione” che sarà utilizzato nell'applicazione del metodo di ripartizione dell'utile. Allo stesso modo, se si ricorre a criteri di ripartizione in funzione dei costi che si fondano sui dati estratti dal conto economico del contribuente, potrà essere necessario stabilire dei conti relativi alla transazione che individuino le spese legate alla transazione controllata in esame e quelle che devono essere escluse dalla determinazione del criterio di ripartizione. Il tipo di spese prese in considerazione (stipendi, ammortamento ecc.) nonché i criteri utilizzati per determinare se una data spesa riguardi la transazione in esame o piuttosto altre transazioni del contribuente (per esempio altre linee di prodotti che non siano interessate dalla determinazione della ripartizione degli utili) dovranno essere applicati in maniera coerente a tutte le parti della transazione. Si veda anche il paragrafo 2.104 che riporta un'analisi della valutazione dei beni nell'ambito del metodo del margine netto della transazione quando l'utile netto è ponderato rispetto ai beni, il che è anche rilevante in relazione alla valutazione dei beni nell'ambito del metodo di ripartizione dell'utile qualora sia utilizzato un criterio di ripartizione basato sui beni.

2.149 I dati interni possono anche essere utili quando il criterio di ripartizione è basato su un sistema di contabilità dei costi: si tratta per esempio del personale che partecipa ad alcuni aspetti della transazione, del tempo dedicato da un dato gruppo di dipendenti a un certo tipo di funzioni, del numero di server, della memorizzazione di dati, della superficie dei punti vendita eccetera.

2.150 I dati interni sono indispensabili per stimare il valore dei contributi che le parti associate hanno apportato alla transazione. La determinazione di tali valori dovrà basarsi su un'analisi funzionale che prenda in considerazione tutte le funzioni, i beni e i rischi economicamente significativi apportati dalle parti alla transazione. Qualora l'utile sia ripartito in funzione di una valutazione dell'importanza relativa delle funzioni, dei beni e dei rischi rispetto al valore aggiunto alla transazione tra imprese associate, tale valutazione deve essere documentata da dati obiettivi affidabili al fine di limitarne l'arbitrarietà. Dovrà essere data particolare attenzione ai contributi apportati dai beni immateriali di elevato valore, alla relativa assunzione di rischi significativi e all'importanza, alla pertinenza e alla misura dei fattori che hanno determinato detti valori e rischi.

2.151 Un'altra possibilità non precedentemente analizzata è costituita dalla ripartizione degli utili complessivi in modo che ognuna delle imprese associate partecipanti alle transazioni con parti associate ottenga lo stesso tasso di rendimento del capitale investito in quella data transazione. Tale

metodo presuppone che il capitale investito nella transazione da ogni partecipante sia soggetto a un analogo livello di rischio, cosicché si possa prevedere che le parti ottengano tassi di rendimento analoghi a quelli che avrebbero potuto ottenere operando sul libero mercato. Tale supposizione, tuttavia, potrebbe non essere realistica; ad esempio, potrebbe non tenere conto delle condizioni dei mercati dei capitali e potrebbe ignorare altri aspetti di rilievo che verrebbero, invece, evidenziati dall'analisi funzionale e che dovrebbero essere presi in considerazione in una ripartizione dell'utile della transazione.

D. Conclusioni sui metodi basati sull'utile delle transazioni

2.152 I paragrafi 2.1-2.12 forniscono indicazioni sulla scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso di specie.

2.153 Come indicato nelle presenti linee guida, il metodo del margine netto della transazione suscita alcune preoccupazioni, in particolar modo perché è a volte applicato senza prendere in considerazione in maniera adeguata le differenze tra operazioni poste in essere tra imprese associate e quelle tra parti indipendenti oggetto del confronto. Molti Paesi sono preoccupati per il fatto che i sistemi di tutela creati per i metodi tradizionali basati sulla transazione possano essere ignorati quando si applica il metodo del margine netto della transazione. Pertanto, laddove le differenze riguardanti le caratteristiche delle transazioni oggetto del confronto abbiano un effetto significativo sugli indicatori di utile netto utilizzati, non risulta opportuno applicare il metodo del margine netto della transazione senza effettuare aggiustamenti che tengano conto di tali differenze. Si vedano i paragrafi 2.74-2.81 sui principi di comparabilità da applicare al metodo del margine netto della transazione.

2.154 Il fatto di riconoscere che può essere necessario ricorrere ai metodi basati sull'utile della transazione non significa che le imprese indipendenti impieghino tali metodi per determinare i prezzi. Come avviene per qualsiasi metodo, è importante che si abbia la possibilità di calcolare opportuni aggiustamenti qualora siano utilizzati i metodi basati sull'utile della transazione, tenendo conto del fatto che in alcuni casi gli aggiustamenti possono essere determinati su base aggregata, in conformità con i principi di aggregazione di cui ai paragrafi 3.9-3.12.

2.155 In tutti i casi occorre cautela nel determinare se un metodo basato sull'utile della transazione applicato ad un aspetto specifico di un caso possa fornire una soluzione conforme al principio di libera concorrenza, da solo o utilizzato insieme a un metodo tradizionale basato sulla transazione. In

definitiva, questa questione può essere risolta solo caso per caso tenendo in considerazione gli aspetti positivi e negativi delineati sopra ai fini dell'applicazione di un particolare metodo basato sull'utile della transazione, nonché l'analisi di comparabilità (e in particolar modo l'analisi funzionale) dei partecipanti alla transazione, la disponibilità e l'affidabilità dei dati comparabili. Inoltre, le presenti conclusioni presuppongono un sufficiente livello di sofisticazione dei sistemi fiscali nazionali propedeutico all'applicazione di questi metodi.

Capitolo III

Analisi di comparabilità

A. Condurre un'analisi di comparabilità

3.1 Indicazioni generali in merito alla comparabilità si trovano nella Sezione D del Capitolo I. Per definizione, un confronto implica l'esame di due condizioni: la transazione tra imprese associate in esame e le transazioni tra parti indipendenti considerate potenzialmente comparabili. La ricerca di comparabili è solo una parte dell'analisi di comparabilità. Non dovrà essere né confusa né separata dall'analisi di comparabilità. La ricerca di informazioni sulle potenziali transazioni comparabili (tra parti indipendenti) e il processo d'identificazione dei comparabili dipendono da una preliminare analisi della transazione tra le imprese associate e dalle caratteristiche economicamente rilevanti o fattori di comparabilità (si veda Sezione D.1 del Capitolo I). Un approccio metodico coerente dovrà mostrare una certa continuità o capacità di mantenere un collegamento in tutto il processo analitico, così da mantenere una relazione costante tra i vari passaggi: dalla preliminare analisi delle condizioni della transazione tra le imprese associate alla selezione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento, fino all'identificazione dei potenziali comparabili e, per finire, alle conclusioni riguardo al fatto che le transazioni esaminate tra le imprese associate siano o meno coerenti con il principio di libera concorrenza, come descritto al paragrafo 1 dell'Articolo 9 del Modello di Convenzione OCSE.

3.2 Nell'ambito del processo di selezione del metodo più appropriato per la determinazione dei prezzi di trasferimento (si veda il paragrafo 2.2) e della sua applicazione, l'analisi di comparabilità punta sempre all'individuazione dei comparabili più affidabili. Pertanto, laddove sia possibile stabilire che alcune transazioni tra parti indipendenti hanno un minor grado di comparabilità rispetto ad altre, queste dovranno essere eliminate (si veda anche il paragrafo 3.56). Ciò non significa che è richiesta una ricerca esaustiva di tutte le possibili fonti di comparabili, poiché è riconosciuto il fatto che possano esservi limiti nella disponibilità delle informazioni e che la ricerca di dati di comparabili possa essere gravosa. Si

veda anche l'approfondimento in merito agli sforzi di *compliance* nei paragrafi 3.80-3.83.

3.3 Affinché il processo sia trasparente, sia i contribuenti che usano i comparabili a sostegno dei loro prezzi di trasferimento sia l'amministrazione fiscale che usa i comparabili a sostegno di un aggiustamento dei prezzi di trasferimento dovranno fornire adeguate informazioni affinché l'altra parte interessata (ovvero autorità fiscale, contribuente o competenti autorità straniere) sia in grado di valutare l'affidabilità dei comparabili adottati. Si veda al paragrafo 3.36 l'approfondimento in merito alle informazioni nella disponibilità dell'amministrazione fiscale non comunicate ai contribuenti.

A.1 Procedimento tipico

3.4 Di seguito è fornita la descrizione del tipico procedimento da seguire quando si conduce un'analisi di comparabilità. Tale procedimento è considerato una buona prassi ma non è obbligatorio e ogni altro processo di ricerca che conduca all'identificazione di soggetti comparabili affidabili è accettabile, assumendo l'affidabilità del risultato come più importante del processo (ad esempio, seguire tutti i passaggi del processo non garantisce che il risultato sia conforme al principio di libera concorrenza, così come non seguire tali passaggi non implica che le risultanze non saranno conformi al principio di libera concorrenza).

Fase 1: individuazione degli anni che devono essere compresi.

Fase 2: analisi generale delle circostanze riguardanti il contribuente.

Fase 3: comprensione della transazione(i) tra imprese associate in esame, basata in particolare sull'analisi funzionale, al fine di scegliere la parte da sottoporre a test (ove necessario), il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso, l'indicatore finanziario che sarà testato (nel caso di un metodo basato sull'utile delle transazioni) e di identificare i significativi fattori di comparabilità presi in considerazione.

Fase 4: revisione dei comparabili interni esistenti, se ve ne sono.

Fase 5: identificazione delle fonti di informazioni disponibili sui comparabili esterni qualora tali comparabili esterni siano necessari tenendo conto del rispettivo grado di affidabilità.

Fase 6: selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato e, a seconda del metodo, individuazione dell'indicatore finanziario più adatto al caso

di specie (ad esempio, individuazione dell'indicatore di utile netto, nel caso del metodo del margine netto della transazione).

Fase 7: identificazione dei potenziali comparabili: individuazione delle caratteristiche chiave che devono essere riscontrate nella transazione tra parti indipendenti affinché la stessa possa essere potenzialmente comparabile, sulla base dei pertinenti fattori della transazione individuati nella Fase 3 e conformemente ai fattori di comparabilità stabiliti alla Sezione D.1 del Capitolo I.

Fase 8: identificazione e applicazione degli aggiustamenti ove appropriati.

Fase 9: interpretazione e uso dei dati raccolti e individuazione della remunerazione conforme al principio di libera concorrenza.

3.5 Nella prassi, questo processo non è lineare. Le fasi da 5 a 7, in particolare, potrebbero dover essere ripetute fino al raggiungimento di una conclusione soddisfacente quale, ad esempio, selezionare il metodo più appropriato, specialmente perché l'esame delle fonti di informazioni può talvolta influenzare la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento. Ad esempio, nei casi in cui non sia possibile individuare informazioni su una transazione comparabile (fase 7) e/o praticare aggiustamenti accurati (fase 8), i contribuenti possono dover selezionare un altro metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento e ripetere il procedimento a partire dalla fase 4.

3.6 Si veda il paragrafo 3.82 per quanto riguarda il processo per stabilire, monitorare e revisionare i prezzi di trasferimento.

A.2 Analisi generale delle circostanze riguardanti il contribuente

3.7 L'analisi generale è una fase essenziale dell'analisi di comparabilità. Può essere definita come un'analisi del settore di attività, della concorrenza, dei fattori economici e di quelli legati alla normativa e alla regolamentazione di settore, nonché degli altri elementi che riguardano il contribuente e il suo ambiente, senza prendere in considerazione, in questa fase, l'ambito più limitato di analisi della specifica transazione in questione. Questa fase aiuta a capire quali siano le condizioni della transazione tra imprese associate e delle transazioni tra parti indipendenti da confrontare, in particolare le circostanze economiche della transazione (si vedano i paragrafi 1.110-1.113).

A.3 Analisi della transazione tra imprese associate e scelta della parte da sottoporre a test

3.8 L'analisi della(e) transazione(i) tra imprese associate punta a identificare i fattori rilevanti che influenzeranno la scelta della parte da sottoporre a test (ove necessario), la selezione e l'applicazione del metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso, l'indicatore finanziario che sarà testato (nel caso di un metodo basato sull'utile della transazione), la selezione dei comparabili e, ove rilevante, l'individuazione degli aggiustamenti.

A.3.1 Valutazione di transazioni singole e aggregate del contribuente

3.9 Idealmente, al fine di raggiungere il più elevato grado di approssimazione al valore di mercato, il principio di libera concorrenza dovrebbe essere applicato transazione per transazione. Comunque, ci sono situazioni dove le singole transazioni sono così strettamente legate o contigue che non possono essere adeguatamente valutate separatamente. Gli esempi possono includere: a) alcuni contratti a lungo termine per la fornitura di beni o servizi, b) diritti all'uso di beni immateriali e c) fissazione dei prezzi di una gamma di prodotti strettamente legati (ad esempio, in una linea prodotto), allorché è in pratica impossibile determinare singolarmente il prezzo per ciascun prodotto o transazione. Un altro esempio potrebbe essere la cessione in licenza ad un'impresa manifatturiera associata di un *know how* di fabbricazione unitamente alla fornitura di componenti vitali alla fabbricazione stessa; può essere più ragionevole valutare le condizioni di libera concorrenza per i due elementi congiuntamente piuttosto che separatamente. Tali transazioni dovranno essere valutate insieme utilizzando il metodo basato sul principio di libera concorrenza più adeguato. Un ulteriore esempio potrebbe essere il *routing* di una transazione che utilizza come intermediario un'altra impresa associata; può essere più appropriato considerare la transazione di cui il *routing* fa parte nel suo insieme, piuttosto che considerare le singole sotto transazioni separatamente. Si veda l'esempio 26 dell'allegato al Capitolo VI.

3.10 Un altro esempio in cui le transazioni del contribuente possono essere aggregate è relativo alle cosiddette "gestioni di portafoglio". Una gestione di portafoglio consiste in una strategia d'impresa per cui il contribuente raggruppa determinate transazioni allo scopo di guadagnare un rendimento adeguato sull'intero portafoglio piuttosto che per singolo prodotto. Ad esempio, alcuni prodotti possono essere commercializzati da

un contribuente con un basso profitto o anche in perdita, purché essi creino una domanda per altri prodotti e/o servizi correlati dello stesso contribuente, successivamente venduti o forniti con alti profitti (ad esempio, attrezzatura e beni di consumo vincolati post-vendita, come le macchine per la somministrazione di caffè e le relative capsule, oppure stampanti e cartucce). Un approccio simile può essere osservato in diversi settori di attività. Le gestioni di portafoglio sono un esempio di strategia d'impresa che dovrà essere presa in considerazione per l'analisi di comparabilità e per l'esame dell'affidabilità dei comparabili. Si vedano i paragrafi 1.114-1.118 sulle strategie d'impresa. Comunque, come argomentato ai paragrafi 1.129-1.131, queste considerazioni non possono spiegare perdite globali o scarsi risultati prolungati. Inoltre, per essere accettabili, le gestioni di portafoglio devono essere ragionevolmente mirate poiché non dovranno essere utilizzate per applicare un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento a livello della totalità dell'impresa in casi di transazioni differenti, che rispondono a logiche economiche differenti e che dovrebbero essere segregate. Si vedano i paragrafi 2.84-2.85. Infine, i commenti sopra esposti non devono essere intesi in modo erroneo come un'implicita accettazione del fatto che un soggetto all'interno del gruppo multinazionale possa conseguire una remunerazione inferiore al valore di libera concorrenza per avvantaggiare un altro soggetto nel gruppo multinazionale; si veda in particolare il paragrafo 1.130.

3.11 Mentre può essere necessario valutare congiuntamente alcune transazioni concluse tra imprese associate al fine di determinare se le condizioni siano di libera concorrenza, altre transazioni intrattenute tra tali imprese sotto forma di accordo globale potranno essere meglio valutate separatamente. Un gruppo multinazionale può raggruppare in una singola transazione e stabilire un unico prezzo per un certo numero di servizi come, ad esempio, licenze per brevetti, competenze, marchi registrati, fornitura di servizi tecnici e amministrativi e affitto di mezzi di produzione. Questo tipo di accordo è spesso chiamato accordo globale. Tali accordi onnicomprensivi difficilmente includono cessioni di beni, nonostante il prezzo addebitato per le vendite di beni possa comprendere alcuni servizi accessori. In alcuni casi, può non essere fattibile valutare il "pacchetto" nel suo complesso così che gli elementi dello stesso devono essere segregati. In tali casi, dopo aver determinato differenti prezzi di trasferimento per i singoli elementi, l'amministrazione fiscale dovrà, tuttavia, considerare se il prezzo di trasferimento complessivo per l'intero pacchetto sia conforme al principio di libera concorrenza.

3.12 Anche in transazioni tra parti indipendenti, gli accordi globali possono combinare elementi soggetti a differenti trattamenti fiscali dal punto di vista della giurisdizione domestica o di una convenzione sulle

imposte sul reddito. Per esempio, i pagamenti di *royalty* possono essere assoggettati a ritenuta alla fonte, mentre i pagamenti dei canoni di locazione possono essere assoggettati a tassazione netta. In tali circostanze, può anche essere appropriato determinare i prezzi di trasferimento su base globale; l'amministrazione fiscale potrebbe successivamente determinare se per altre ragioni fiscali è necessario allocare il prezzo sui singoli elementi nel pacchetto. Nel fare queste considerazioni, l'amministrazione fiscale dovrebbe esaminare l'accordo globale fra le imprese associate nello stesso modo in cui analizzerebbe accordi simili tra imprese indipendenti. I contribuenti dovrebbero essere in grado di dimostrare che l'accordo globale riflette prezzi di trasferimento appropriati.

A.3.2 Compensazioni volontarie

3.13 Una compensazione volontaria è una compensazione che le imprese associate integrano consapevolmente nelle condizioni delle transazioni tra le stesse. Ciò si verifica quando un'impresa associata ha fornito un servizio a un'altra impresa associata all'interno del gruppo in contropartita di altri servizi ricevuti in cambio da quest'ultima impresa. Tali imprese possono indicare che il servizio che ognuna di esse ha ricevuto dovrebbe essere compensato dal servizio che ciascuna di esse ha fornito come pagamento totale o parziale per quei servizi, cosicché solamente il guadagno netto o la perdita netta (se ve ne sono) sulle transazioni saranno considerati per gli scopi della valutazione degli obblighi tributari. Per esempio, un'impresa può autorizzare un'altra impresa all'uso di un brevetto in cambio della fornitura di *know-how* in altro ambito e indicare che le transazioni non determinano né utile né perdita per nessuna delle due parti. Tali accordi possono talvolta essere riscontrati tra imprese indipendenti e dovrebbero essere valutati secondo il principio di libera concorrenza al fine di quantificare il valore dei rispettivi servizi presentati come compensazioni.

3.14 Le compensazioni volontarie possono variare per dimensione e complessità. Esse possono andare da una semplice compensazione tra due transazioni (come, ad esempio, un prezzo di vendita favorevole per alcuni beni in cambio di un prezzo di acquisto favorevole per le materie prime utilizzate per la loro produzione) ad un accordo per un più ampio regolamento di interessi che bilanci tutti i benefici maturati da entrambe le parti in un determinato periodo. È molto improbabile riscontrare l'ultimo tipo di accordo tra imprese indipendenti, a meno che non sia possibile valutare in maniera sufficientemente accurata i servizi e predisporre in anticipo i termini del contratto. In tutti gli altri casi, le imprese indipendenti normalmente preferirebbero che i loro flussi in entrata e in uscita restassero

indipendenti gli uni dagli altri, ottenendone il profitto o la perdita risultante da una normale transazione.

3.15 Il riconoscimento di compensazioni volontarie non modifica il requisito fondamentale secondo cui ai fini fiscali la determinazione dei prezzi di trasferimento per le imprese associate deve essere conforme al principio di libera concorrenza. Sarebbe buona prassi che i contribuenti rivelino l'esistenza di compensazioni intenzionalmente costituite in due o più transazioni fra imprese associate e dimostrino (o dichiarino di disporre di informazioni rilevanti e di aver condotto una soddisfacente analisi che lo possa dimostrare) che, tenuto conto delle compensazioni, le condizioni che reggono le transazioni sono conformi al principio di libera concorrenza.

3.16 È necessario valutare le transazioni separatamente per determinare se ognuna soddisfi il principio di libera concorrenza. Se le transazioni devono essere analizzate insieme, si dovrebbero selezionare con cautela le transazioni comparabili tenuto conto delle indicazioni di cui ai paragrafi 3.9-3.12. Le condizioni delle compensazioni relative a transazioni internazionali tra imprese associate possono non essere pienamente conformi a quelle relative a transazioni meramente nazionali tra imprese indipendenti a causa delle differenze nel trattamento fiscale delle compensazioni in base ai differenti sistemi fiscali nazionali o delle differenze nel trattamento del pagamento in base a un trattato fiscale bilaterale. Per esempio, la ritenuta alla fonte complicherebbe una compensazione tra *royalty* e commissioni sulle vendite.

3.17 Un contribuente può richiedere in occasione di un controllo fiscale una riduzione di un aggiustamento dei prezzi di trasferimento basato su un'involontaria sopravvalutazione del reddito tassabile. Le amministrazioni fiscali a propria discrezione possono o meno accogliere questa richiesta. Le amministrazioni fiscali possono anche considerare tali richieste in un contesto di procedure amichevoli e rettifiche corrispondenti.

A.3.3 Scelta della parte da sottoporre a test

3.18 Quando si applica un metodo del costo maggiorato, del prezzo di rivendita o del margine netto della transazione come descritti nel Capitolo II, è necessario scegliere la parte della transazione per la quale un indicatore finanziario (ricarico sui costi, margine lordo o indicatore di profitto netto) è testato. La scelta della parte sottoposta a test dovrà essere coerente con l'analisi funzionale della transazione. Come regola generale, la parte sottoposta a test è quella cui il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento può essere applicato nel modo più affidabile e per la quale si

possono trovare comparabili maggiormente attendibili; perciò, sarà molto spesso quella che presenta un'analisi funzionale meno complessa.

3.19 Ciò può essere illustrato come segue. Poniamo che la società A realizzi due tipi di prodotto, P1 e P2, che vende alla società B, un'impresa associata residente in un altro Paese. Poniamo poi che A produca i prodotti P1 usando beni immateriali unici di valore che appartengano a B e seguendo specifiche tecniche definite da B. Poniamo che nella transazione P1, A svolga solamente semplici funzioni e non fornisca nessun contributo unico di valore in relazione alla transazione. La parte da sottoporre a test per la transazione P1 sarebbe molto probabilmente l'impresa A. Poniamo ora che A produca anche i prodotti P2 per i quali possiede e usa beni immateriali unici di valore, come ad esempio brevetti e marchi registrati, e per i quali B agisce come distributore. Poniamo che in questa transazione P2, B svolga solamente funzioni semplici e non apporti nessun contributo unico di valore alla transazione. La parte da sottoporre a test per la transazione P2 sarebbe molto probabilmente B.

A.3.4 Informazioni sulla transazione tra imprese associate

3.20 Al fine di selezionare e applicare il metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più adeguato alle circostanze del caso, è necessario avere informazioni sui fattori di comparabilità in relazione alla transazione tra imprese associate e, in particolare, su funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti da tutte le parti della transazione, incluse quelle estere. Specificamente, sebbene i metodi unilaterali (per esempio, i metodi del costo maggiorato, del prezzo di rivendita o del margine netto della transazione, che sono descritti dettagliatamente al Capitolo II) richiedano di esaminare un indicatore finanziario o un indicatore di livello di profitto solamente per una delle parti della transazione (la "società sottoposta a test" come descritto ai paragrafi 3.18-3.19), alcune informazioni sui fattori di comparabilità della transazione fra imprese associate e, in particolare, sull'analisi funzionale della parte non sottoposta a test sono altresì necessarie al fine di caratterizzare propriamente la transazione tra imprese associate e selezionare il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato.

3.21 Laddove il metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più adeguato alle circostanze del caso, individuato seguendo le indicazioni di cui ai paragrafi 2.1-2.12, sia un metodo di ripartizione degli utili, le informazioni economiche su tutte le parti della transazione, nazionali ed estere, sono essenziali. Data la natura bilaterale di questo metodo, la sua applicazione necessita di informazioni particolarmente dettagliate sull'impresa associata estera parte della transazione. Ciò include

informazioni sui cinque fattori di comparabilità al fine di caratterizzare in modo appropriato la relazione tra le parti e dimostrare, altresì, l'appropriatezza del metodo di ripartizione dell'utile, oltre a informazioni economiche (la determinazione del profitto aggregato da ripartire e la ripartizione dei profitti fanno entrambe affidamento su informazioni economiche riguardanti tutte le parti della transazione, inclusa l'impresa associata estera). Di conseguenza, laddove il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più adeguato alle circostanze del caso sia quello della ripartizione dell'utile, sarebbe ragionevole aspettarsi che i contribuenti siano pronti a fornire all'amministrazione fiscale le informazioni necessarie sulle imprese associate che partecipano alla transazione, inclusi i dati economici necessari a calcolare la ripartizione dell'utile.

3.22 Laddove il metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento più adeguato alle circostanze del caso, individuato seguendo le indicazioni di cui ai paragrafi 2.1-2.12, sia un metodo unilaterale, sono richieste informazioni economiche sulla parte da sottoporre a test in aggiunta alle informazioni cui si fa riferimento al paragrafo 3.20, indipendentemente dal fatto che la parte da sottoporre a test sia un'entità nazionale o estera. Così, se i metodi più adeguati sono il costo maggiorato, il prezzo di rivendita o il margine netto della transazione e se la parte da sottoporre a test è un soggetto estero, sono necessarie informazioni soddisfacenti per applicare in modo affidabile il metodo selezionato alla parte testata estera e che consentano una verifica, da parte dell'amministrazione fiscale del Paese della società non sottoposta a test, dell'applicazione del metodo alla parte estera testata. Dall'altra parte, una volta che un particolare metodo unilaterale è scelto come metodo più appropriato e la società da sottoporre a test è un contribuente nazionale, l'amministrazione fiscale generalmente non avrà ragione di chiedere dati ulteriori sull'impresa associata estera al di fuori di quelli contenuti nella Rendicontazione Paese per Paese (*Country by Country Reporting*) o nel Master File.

3.23 Come spiegato sopra, l'analisi dei prezzi di trasferimento necessita che sulle imprese associate estere siano disponibili alcune informazioni, natura ed entità delle quali dipendono dal metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento usato. Comunque la raccolta di tali informazioni può presentare al contribuente difficoltà che non incontrerebbe nella produzione di informazioni proprie. Queste difficoltà dovrebbero essere prese in considerazione nello sviluppo di regole e/o procedure sulla documentazione.

A.4 Transazioni comparabili (tra parti indipendenti)

A.4.1 In generale

3.24 Una transazione comparabile è una transazione tra due parti indipendenti comparabile con una transazione tra imprese associate sotto esame. Può essere sia una transazione comparabile tra un partecipante alla transazione controllata e un soggetto indipendente (“comparabile interno”) o tra due imprese indipendenti, nessuna delle quali parte della transazione tra imprese associate (“comparabile esterno”).

3.25 I confronti tra le transazioni tra parti associate con altre transazioni tra parti associate eseguite dallo stesso gruppo multinazionale o da un altro gruppo non sono pertinenti per l’applicazione del principio di libera concorrenza e, pertanto, non dovranno essere usate dall’amministrazione fiscale come base per una rettifica dei prezzi di trasferimento o da un contribuente come sostegno per la propria politica di prezzi di trasferimento.

3.26 La presenza di azionisti di minoranza può essere un fattore che fa sì che una transazione tra parti associate si approssimi maggiormente al principio di libera concorrenza, ma non è di per sé determinante. L’influenza degli azionisti di minoranza dipende da vari fattori, incluso se gli stessi hanno una partecipazione al capitale della società madre o al capitale di una filiale e se hanno ed effettivamente esercitano qualche influenza sulla determinazione dei prezzi delle transazioni infragruppo.

A.4.2 Comparabili interni

3.27 La fase 4 del processo tipico descritto al paragrafo 3.4 è una verifica dei comparabili interni, se ve ne sono. I comparabili interni possono avere un legame più diretto e più stretto con la transazione in esame rispetto ai comparabili esterni. L’analisi economica può essere più semplice e più affidabile dal momento che presumibilmente si baserà su principi contabili e prassi identiche per l’elemento comparabile interno e per la transazione tra imprese associate. In aggiunta, l’accesso alle informazioni sui comparabili interni può essere sia più completa che meno costosa.

3.28 D’altra parte, i comparabili interni non sono sempre più affidabili e una transazione tra contribuente e parte indipendente non può essere sempre considerata un elemento comparabile affidabile per le transazioni con le imprese associate. I comparabili interni, ove esistano, devono soddisfare i cinque fattori di comparabilità allo stesso modo che i comparabili esterni; si vedano i paragrafi 1.33-1.118. Le indicazioni sugli aggiustamenti ai fini della comparabilità si applicano anche ai comparabili interni; si vedano i paragrafi 3.47-3.54. Si consideri, ad esempio, il caso di un contribuente che produce un prodotto particolare e ne venda un volume significativo al suo

distributore correlato estero e un volume marginale a una parte indipendente. In tal caso, è probabile che la differenza di volumi influenzi sostanzialmente la comparabilità delle due transazioni. Se non è possibile operare un aggiustamento ragionevolmente accurato per eliminare gli effetti di tale differenziale, è improbabile che la transazione tra il contribuente e il suo cliente indipendente costituisca un comparabile affidabile.

A.4.3 Comparabili esterni e fonti di informazioni

3.29 Ci sono varie fonti di informazioni che possono essere usate per identificare potenziali comparabili esterni. Questa sotto-sezione esamina i particolari problemi che sorgono rispetto alle banche dati commerciali, ai comparabili esteri e alle informazioni non in possesso dei contribuenti. In aggiunta, quando esistono comparabili interni affidabili, può non essere necessario cercarne di esterni; si vedano i paragrafi 3.27-3.28.

A.4.3.1 Banche Dati

3.30 Una comune fonte di informazioni sono le banche dati commerciali, che sono state sviluppate da editori che elaborano i bilanci presentati dalle società presso le amministrazioni competenti e li presentano in un formato elettronico adatto alle ricerche e alle analisi statistiche. Possono essere un modo pratico e a volte conveniente di identificare comparabili esterni e possono costituire la fonte di informazioni più affidabile, a seconda dei fatti e delle circostanze del caso.

3.31 Si riscontrano di frequente diversi limiti riguardanti le banche dati commerciali. In ragione del fatto che queste banche dati fanno affidamento su informazioni pubbliche disponibili, esse non sono presenti in tutti i Paesi, poiché non tutti i Paesi hanno la stessa quantità di informazioni pubbliche sulle loro società. Inoltre, dove esse sono disponibili, non includono lo stesso tipo di informazioni per tutte le società che operano in un dato Paese, perché i requisiti di divulgazione e deposito possono differire a seconda della forma legale della società e della quotazione o meno della stessa. Bisogna prestare attenzione sul se e come utilizzare queste banche dati, dato che esse sono redatte e presentate per scopi diversi dalla determinazione dei prezzi di trasferimento. Le banche dati commerciali non sempre forniscono informazioni sufficientemente dettagliate a sostenere la scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento. Non tutte le banche dati includono lo stesso livello di dettaglio e non tutte possono essere usate con analoga sicurezza. Inoltre, l'esperienza in molti Paesi è che le banche dati commerciali sono usate per confrontare i risultati delle società piuttosto che

le transazioni perché le informazioni sulle transazioni di terze parti sono raramente disponibili. Si veda il paragrafo 3.37 per indicazioni sull'uso di dati di terze parti non relativi a transazioni.

3.32 Può non essere necessario usare una banca dati commerciale se è disponibile un'informazione affidabile da altre fonti, per esempio da comparabili interni. Qualora utilizzate, le banche dati commerciali dovranno essere adoperate in maniera oggettiva e dovranno essere fatti sforzi concreti per usarle al fine di raccogliere informazioni affidabili sui comparabili.

3.33 L'uso di banche dati commerciali non dovrà favorire la quantità sulla qualità. In pratica, eseguire un'analisi di comparabilità usando solamente una banca dati commerciale può far sorgere dubbi sull'affidabilità dell'analisi, considerata la qualità dell'informazione, rilevante per la valutazione della comparabilità, tipicamente ottenibile da una banca dati. Per fronteggiare questi problemi, le ricerche effettuate con le banche dati possono aver bisogno di essere rifinite con altre informazioni pubbliche disponibili, a seconda dei fatti e delle circostanze. Tale affinamento della ricerca effettuata con le banche dati con altre fonti di informazioni si propone l'obiettivo di favorire la qualità rispetto ad approcci standardizzati ed è un'opzione valida sia per le ricerche effettuate con banche dati dai contribuenti/professionisti sia per quelle condotte dall'amministrazione fiscale. Tutto ciò dovrà essere considerato alla luce delle indicazioni sui costi e sugli obblighi di *compliance* richiesti ai contribuenti di cui ai paragrafi 3.80-3.83.

3.34 Ci sono anche banche dati private che sono sviluppate e gestite da alcune società di consulenza. In aggiunta alle questioni sollevate sopra per le banche dati più ampiamente commercializzate, le banche dati private fanno sorgere un ulteriore problema rispetto alla propria copertura di dati, perché sono fondate su un più limitato segmento di mercato rispetto alle banche dati commerciali. Quando un contribuente ha usato una banca dati privata per supportare i propri prezzi di trasferimento, l'amministrazione fiscale può richiedere l'accesso alla banca dati per revisionare i risultati del contribuente, per ovvie ragioni di trasparenza.

A.4.3.2 Fonti estere o comparabili non nazionali

3.35 I contribuenti non sempre eseguono ricerche di comparabili su base nazionale, per esempio nei casi in cui vi siano dati insufficienti disponibili a livello nazionale e/o al fine di ridurre i costi di *compliance* quando diverse entità di un gruppo multinazionale già presentano analisi funzionali comparabili. I comparabili non nazionali non dovranno essere automaticamente rigettati solo perché non nazionali. Bisogna determinare

caso per caso se i comparabili non nazionali sono affidabili, esaminando la misura in cui essi soddisfano i cinque fattori di comparabilità. La possibilità o meno che una ricerca di comparabili in una data regione del mondo possa essere affidabilmente usata per diverse filiali di un gruppo multinazionale che operano nella predetta regione dipende dalle particolari circostanze in cui ciascuna di queste filiali opera. Si vedano i paragrafi 1.112-1.113 sulle differenze di mercato e sull'analisi multi-Paese. Le difficoltà possono anche sorgere a causa dei differenti principi contabili.

A.4.3.3 Informazioni non in possesso dei contribuenti

3.36 L'amministrazione fiscale può disporre di informazioni derivanti da controlli su altri contribuenti o da altre fonti di informazioni non in possesso del contribuente. Comunque, non sarebbe corretto applicare un metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento in base a tali dati, a meno che l'amministrazione fiscale possa, nei limiti dei requisiti di riservatezza imposti dalla legislazione nazionale, divulgare tali dati al contribuente, così da permettergli di difendere la propria posizione e garantire un efficace controllo giudiziale da parte dei giudici.

A.4.4 Uso di dati di terze parti non riguardanti le transazioni

3.37 La natura dei metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento basata sull'analisi delle transazioni e la questione relativa alla possibile aggregazione delle transazioni tra imprese associate sono analizzate nei paragrafi 3.9-3.12. Una questione differente è se i dati di terze parti non riguardanti le transazioni possono essere considerati comparabili affidabili per la transazione tra imprese associate (o per un gruppo di transazioni aggregate seguendo le indicazioni di cui ai paragrafi 3.9-3.12). In pratica, i dati disponibili di terze parti sono spesso aggregati, determinati a livello di impresa o di segmento, a seconda dei principi contabili applicati. Che tali dati di terze parti non riguardanti le transazioni possano costituire comparabili affidabili per la transazione tra imprese associate o per il gruppo di transazioni aggregate secondo le indicazioni di cui ai paragrafi 3.9-3.12 dipende in particolare dal fatto che la terza parte esegua una gamma di transazioni sensibilmente diverse o meno. Laddove disponibili, i dati segmentati possono fornire elementi comparabili migliori dei dati non segmentati a livello societario, perché si focalizzano maggiormente sull'aspetto transazionale, sebbene va riconosciuto che dati segmentati possono far sorgere problemi in relazione all'allocazione delle spese ai vari segmenti. Allo stesso modo, in determinate circostanze i dati di una terza parte raccolti a livello di impresa possono costituire migliori comparabili

rispetto ai dati segmentati, per esempio quando le attività riflesse nei comparabili corrispondono alla serie di transazioni con imprese associate.

A.4.5 Limiti alla disponibilità dei comparabili

3.38 L'identificazione dei potenziali comparabili è fatta con l'obiettivo di trovare i dati maggiormente affidabili, sapendo che non saranno sempre perfetti. Per esempio, transazioni tra parti indipendenti possono essere scarse in determinati mercati e settori. Può essere necessario trovare una soluzione pragmatica, procedendo caso per caso, ad esempio ampliando la ricerca e usando: informazioni su transazioni tra parti indipendenti realizzate nello stesso settore e in un mercato geografico comparabile, ma poste in essere da terze parti che possono avere differenti strategie commerciali, modelli d'impresa o circostanze economiche anche leggermente diverse; informazioni sulle transazioni tra parti indipendenti realizzate nello stesso settore ma in altri mercati geografici; o informazioni su transazioni tra parti indipendenti realizzate nello stesso mercato geografico ma in altri settori di attività. La scelta tra queste varie opzioni dipenderà dai fatti e dalle circostanze del caso e, in particolare, dall'importanza degli effetti attesi dei difetti di comparabilità sull'affidabilità dell'analisi.

3.39 Un metodo basato sulla ripartizione degli utili può essere nelle appropriate circostanze considerato in mancanza di dati comparabili, per esempio nei casi in cui l'assenza di dati comparabili sia dovuta alla presenza di beni materiali unici di valore impiegati da ciascun partecipante alla transazione (si veda il paragrafo 2.115). Comunque, anche nei casi in cui i dati sui comparabili appaiono scarsi e imperfetti, la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato dovrà essere coerente con l'analisi funzionale delle parti; si veda il paragrafo 2.2.

A.5 Selezione e scarto di potenziali comparabili

3.40 Ci sono sostanzialmente due modi per identificare le transazioni tra parti indipendenti potenzialmente comparabili.

3.41 Il primo modo, che può essere definito approccio "additivo", prevede che la persona che effettua la ricerca elabori una lista di terze parti indipendenti ritenute coinvolte in transazioni potenzialmente comparabili. Le informazioni sulle transazioni realizzate da queste terze parti sono successivamente raccolte per convalidare se siano effettivamente comparabili accettabili, sulla base dei criteri di comparabilità predeterminati. Questo approccio fornisce risultati ben calibrati: tutte le transazioni utilizzate nell'analisi sono effettuate tra operatori ben noti del mercato del

contribuente. Come indicato precedentemente, al fine di assicurare un grado sufficiente di oggettività, è importante che la procedura seguita sia trasparente, sistematica e verificabile. L'approccio "additivo" può essere utilizzato come unico approccio quando la persona che effettua la ricerca ha conoscenza di un certo numero di parti non correlate che sono impegnate in transazioni comparabili alla transazione tra imprese associate sotto esame. Vale la pena di notare che l'approccio "additivo" presenta similitudini con l'approccio seguito nella ricerca dei comparabili interni. Nella pratica, un approccio "additivo" può abbracciare sia elementi comparabili interni che esterni.

3.42 La seconda possibilità, l'approccio "deduttivo", inizia con l'esame di un'ampia lista di società che operano nello stesso settore di attività, svolgono a grandi linee funzioni simili e non presentano caratteristiche economiche palesemente differenti. La lista è poi affinata utilizzando dei criteri di selezione e informazioni pubblicamente disponibili (ad esempio, banche dati, siti internet, informazioni sui concorrenti del contribuente). In pratica, l'approccio "deduttivo" inizia tipicamente con una ricerca su una banca dati. È quindi importante seguire le indicazioni sui comparabili interni e sulle fonti informative degli elementi comparabili esterni (si vedano i paragrafi 3.24-3.39). Inoltre, l'approccio "deduttivo" non è appropriato a tutti i casi e a tutti i metodi e gli approfondimenti presentati in questa sezione non dovranno influenzare i criteri illustrati nei paragrafi 2.1-2.12 per la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento.

3.43 In pratica, per includere o escludere potenziali comparabili sono utilizzati criteri sia quantitativi sia qualitativi. Esempi di criteri qualitativi sono i portafogli di prodotti e le strategie commerciali. I criteri quantitativi più frequentemente incontrati sono:

- Criteri dimensionali in termini di vendite, immobilizzazioni o numero di impiegati. La dimensione della transazione in termini assoluti o in relazione alle attività poste in essere dalle parti potrebbe influenzare la posizione competitiva del compratore e del venditore e quindi la comparabilità.
- Criteri collegati ai beni immateriali, quali il rapporto tra immobilizzazioni immateriali e immobilizzazioni totali o il rapporto tra le spese di ricerca e sviluppo e le vendite totali, ove disponibile: questi criteri possono essere utilizzati, ad esempio, per escludere soggetti con beni immateriali rilevanti o spese significative di ricerca e sviluppo quando la parte sottoposta a test non utilizza beni immateriali rilevanti e non partecipa ad attività significative di ricerca e sviluppo.

- Criteri relativi all'incidenza delle cessioni all'esportazione (esportazioni/vendite totali), ove rilevanti.
- Criteri relativi al valore del magazzino in termini assoluti o relativi, ove rilevanti.
- Altri criteri atti ad escludere le parti non correlate che siano in circostanze eccezionali, quali *start-up*, bancarotta ecc., quando tali peculiari circostanze palesemente non siano comparabili appropriati.

La scelta e l'applicazione dei criteri di selezione dipendono dai fatti e dalle circostanze di ogni caso specifico e la lista summenzionata non è né esclusiva né tassativa.

3.44 Un vantaggio dell'approccio "deduttivo" è che è maggiormente riproducibile e trasparente dell'"additivo". È anche più facile da verificare perché la revisione si concentra sul processo e sulla rilevanza dei criteri di selezione utilizzati. D'altro canto, si riconosce che la qualità dei risultati di un approccio "deduttivo" dipende dalla qualità degli strumenti di ricerca utilizzati (ad esempio, la qualità di una banca dati utilizzata e la possibilità di ottenere informazioni sufficientemente dettagliate). Ciò potrebbe costituire un ostacolo di ordine pratico in taluni Paesi ove l'affidabilità e l'utilità di banche dati ai fini dell'analisi di comparabilità sia discutibile.

3.45 Non sarebbe appropriato dare preferenza sistematica a un approccio sull'altro; a seconda delle circostanze specifiche del caso, potrebbe essere utile utilizzare l'approccio "additivo" o "deduttivo" o una combinazione dei due. Gli approcci "additivo" e "deduttivo" sono spesso utilizzati non in via esclusiva. In un tipico approccio "deduttivo", oltre alla ricerca su banche dati pubbliche, è prassi comune includere parti terze, per esempio concorrenti noti (o terze parti di cui si conosce effettivo transazioni potenzialmente comparabili a quelle del contribuente), che non sarebbero state identificate attraverso un approccio meramente deduttivo, ad esempio perché classificate con codici settoriali diversi. In tali casi, l'approccio "additivo" opera come strumento per raffinare una ricerca basata su un approccio "deduttivo".

3.46 Il processo seguito per identificare potenziali comparabili è uno degli aspetti più critici dell'analisi di comparabilità e dovrà essere trasparente, sistematico e verificabile. In particolare, la scelta di criteri di selezione ha un'influenza significativa sui risultati dell'analisi e dovrà riflettere le caratteristiche economiche maggiormente significative delle transazioni comparate. L'eliminazione completa della discrezionalità dalla selezione dei comparabili non è possibile, ma è possibile fare molto per incrementare l'oggettività e per assicurare trasparenza nell'applicazione di giudizi soggettivi. La capacità di assicurare la trasparenza del processo può

dipendere dalla misura in cui i criteri utilizzati per selezionare i potenziali comparabili siano comunicati e siano spiegate le ragioni per le quali alcuni potenziali comparabili siano stati esclusi. Un maggiore livello di obiettività e capacità di assicurare trasparenza del processo possono anche dipendere dalla misura in cui la persona che esamina il processo (che si tratti del contribuente o dell'amministrazione fiscale) ha accesso alle informazioni relative al processo seguito e alle stesse fonti di dati. Le questioni riguardanti il procedimento di identificazione dei comparabili sono discusse nel Capitolo V.

A.6 Aggiustamenti di comparabilità

3.47 La necessità di rettificare gli elementi comparabili e assicurare un buon livello di accuratezza e affidabilità sono in varie occasioni sottolineati all'interno delle presenti linee guida, sia per l'applicazione generale del principio di libera concorrenza sia più nello specifico nel contesto di ogni metodo. Essere comparabile significa che nessuna delle differenze (ove presenti) tra le situazioni che si stanno comparando può significativamente influenzare le condizioni che si stanno esaminando nella metodologia o che aggiustamenti ragionevolmente accurati di comparabilità possono essere fatti per eliminare gli effetti di tali differenze. L'opportunità di effettuare aggiustamenti ai fini della comparabilità (e, in questo caso, quali aggiustamenti) in ogni caso particolare è questione di giudizio soggettivo e dovrà essere valutata alla luce dei commenti sui costi e sugli oneri amministrativi analizzati nella Sezione C.

A.6.1 Tipologie di aggiustamenti di comparabilità

3.48 Gli esempi di aggiustamenti di comparabilità includono gli aggiustamenti di coerenza contabile effettuati al fine di eliminare differenze che potrebbero sorgere: dalle differenti prassi contabili utilizzate nella transazione tra imprese associate e parti indipendenti, dalla segmentazione dei dati finanziari per eliminare transazioni significative non comparabili e dagli aggiustamenti per le differenze nel capitale, nelle funzioni, nei beni utilizzati e nei rischi.

3.49 Un esempio di aggiustamento del capitale circolante netto effettuato al fine di riflettere diversi livelli di crediti verso la clientela, debiti verso i fornitori e magazzino è fornito nell'allegato al Capitolo III. Il fatto che tali aggiustamenti siano effettuati nella pratica non implica che dovranno essere effettuati ordinariamente od obbligatoriamente. Piuttosto, bisogna dimostrare che l'aggiustamento proposto migliori le condizioni di

comparabilità (come per qualsiasi tipo di aggiustamento). Inoltre, un livello di capitale circolante netto molto diverso tra l'impresa associata e i terzi indipendenti può giustificare un esame più approfondito delle caratteristiche di comparabilità del potenziale elemento comparabile.

A.6.2 Scopo degli aggiustamenti di comparabilità

3.50 Gli aggiustamenti di comparabilità dovranno essere considerati se (e solo se) ci si aspetta che incrementino l'affidabilità dei risultati. È necessario tener conto della significatività della differenza per la quale si ipotizza un aggiustamento, della qualità dei dati aggiustati, dello scopo dell'aggiustamento e dell'affidabilità dell'approccio utilizzato per realizzare tale aggiustamento.

3.51 Non si può far a meno di sottolineare che gli aggiustamenti di comparabilità sono appropriati esclusivamente per differenze che abbiano effetti significativi sulla comparazione. Alcune differenze tra le transazioni tra imprese associate e le transazioni tra imprese indipendenti rimarranno sempre. Una comparazione potrà essere appropriata nonostante l'esistenza di differenze per le quali non si è proceduto ad aggiustamenti, a condizione che tali differenze non abbiano effetti significativi sull'affidabilità della comparazione. D'altro canto, la necessità di effettuare aggiustamenti numerosi o significativi potrà indicare che le transazioni tra parti indipendenti non sono sufficientemente comparabili.

3.52 Gli aggiustamenti non sono sempre necessariamente giustificati. Per esempio, può non essere particolarmente utile aggiustare le differenze esistenti nei crediti commerciali se sono presenti differenze significative di contabilizzazione che non è stato possibile risolvere. Allo stesso modo, a volte si applicano degli aggiustamenti sofisticati per dare l'impressione erronea che il risultato della ricerca degli elementi comparabili sia "scientifico", affidabile e accurato.

A.6.3 Affidabilità degli aggiustamenti effettuati

3.53 Non è appropriato considerare alcuni aggiustamenti di comparabilità, come quelli riguardanti le differenze di capitale circolante netto, come "routinari" e non controversi e considerare invece altri aggiustamenti, come quelli riguardanti il rischio Paese, più soggettivi e meritevoli di maggiori giustificazioni e ulteriori prove di affidabilità. I soli aggiustamenti che dovranno essere effettuati sono quelli da cui ci si attende un miglioramento della comparabilità.

A.6.4 Documentazione e test degli aggiustamenti di comparabilità

3.54 L'assicurazione del necessario livello di trasparenza in materia di aggiustamenti di comparabilità può dipendere dalla disponibilità di spiegazioni sugli aggiustamenti effettuati, dalle ragioni per cui tali aggiustamenti sono considerati appropriati, dal metodo di calcolo e da come tali aggiustamenti hanno modificato i risultati dei singoli elementi comparabili e migliorato la comparabilità. Le questioni riguardanti la documentazione degli aggiustamenti ai fini della comparabilità sono discusse nel Capitolo V.

A.7 Intervallo di valori di libera concorrenza

A.7.1 In generale

3.55 In taluni casi sarà possibile applicare il principio di libera concorrenza per arrivare a un singolo valore (ad esempio, un prezzo o un margine) che rappresenta il dato più affidabile per verificare se le condizioni di una transazione rispettano il principio di libera concorrenza. Tuttavia, poiché la determinazione dei prezzi di trasferimento non è una scienza esatta, ci saranno anche molte occasioni in cui l'applicazione del metodo/i più appropriato/i produce un intervallo di valori che possono essere tutti relativamente e allo stesso modo affidabili. In tali casi, le differenze nei valori che rientrano nell'intervallo potranno essere causate dal fatto che, in generale, l'applicazione del principio di libera concorrenza permette di ottenere solo un'approssimazione delle condizioni che sarebbero stabilite tra imprese indipendenti. È anche possibile che i diversi valori dell'intervallo rappresentino il fatto che imprese indipendenti coinvolte in transazioni comparabili in circostanze comparabili potrebbero non attribuire esattamente lo stesso prezzo alla medesima transazione.

3.56 In taluni casi, non tutte le transazioni comparabili avranno livelli relativamente equivalenti di comparabilità. Qualora sia possibile stabilire che alcune transazioni tra parti indipendenti presentino un grado inferiore di comparabilità, esse dovranno essere eliminate.

3.57 È anche possibile che, dopo che ogni sforzo è stato fatto per escludere i valori che presentano un livello inferiore di comparabilità, ciò che si ottiene è un intervallo di valori per i quali si considera che, data la metodologia utilizzata per la selezione dei comparabili e i limiti riguardanti le informazioni disponibili a proposito di tali comparabili, permangano dei

difetti di comparabilità che non possono essere identificati e/o quantificati e che non sono quindi rettificati. In tali casi, se l'intervallo comprende un numero significativo di osservazioni, strumenti statistici che tengano conto della tendenza ad accorparsi al centro i valori per restringere l'intervallo (come l'intervallo interquartile o altri percentili) potrebbero contribuire a rafforzare l'affidabilità dell'analisi.

3.58 Si può ugualmente ottenere un intervallo di valori quando si applica più di un metodo per valutare una transazione tra imprese associate. Per esempio, due metodi che ottengono risultati con livelli analoghi di comparabilità potranno essere utilizzati per valutare la congruità di una transazione tra imprese associate. Ogni metodo potrà produrre un intervallo di valori differente per differenze nella natura del metodo e nella diversità dei dati utilizzati nell'applicazione dello stesso. Tuttavia, ciascun intervallo, generato separatamente, potrà essere utilizzato per definire un intervallo accettabile di valori comparabili. I dati di tali intervalli potranno essere utili per definire un intervallo di prezzi comparabili, ad esempio in presenza di un intervallo comune a entrambi gli intervalli, oppure, quando gli intervalli non coincidono, per riconsiderare l'accuratezza dei metodi utilizzati. Non è possibile definire una regola generale in relazione all'utilizzo di intervalli derivanti da più metodi, perché le conclusioni che si possono trarre dipendono dall'affidabilità relativa dei metodi utilizzati e dalla qualità delle informazioni utilizzate nell'applicazione dei diversi metodi.

3.59 Qualora l'applicazione del metodo più appropriato (o, in circostanze rilevanti, di più di un metodo, si veda il paragrafo 2.12) produca un intervallo di valori, uno scarto significativo tra i valori di un intervallo potrà indicare che i dati utilizzati nella definizione di alcuni valori potranno non essere affidabili tanto quanto quelli utilizzati per definire altri valori dell'intervallo o che la deviazione risulti da caratteristiche dei dati comparabili che richiedono aggiustamenti. In questi casi, è necessario condurre ulteriori analisi per valutare l'inclusione di tali valori all'interno dell'intervallo dei prezzi di libera concorrenza.

A.7.2 Selezione del valore più appropriato nell'intervallo

3.60 Se il parametro significativo della transazione tra imprese associate (come il prezzo o il margine) si trova all'interno dell'intervallo dei prezzi di libera concorrenza, non si dovrebbe eseguire nessuna rettifica.

3.61 Se il parametro significativo della transazione tra imprese associate (come il prezzo o il margine) si trova all'esterno dell'intervallo dei prezzi di libera concorrenza identificato dall'amministrazione fiscale, il contribuente dovrà presentare le argomentazioni a sostegno del fatto che le condizioni

della transazione tra imprese associate soddisfa il principio di libera concorrenza e che il risultato è situato all'interno dell'intervallo di libera concorrenza (ad esempio, perché l'intervallo dei prezzi di libera concorrenza risulta divergente da quello definito dall'amministrazione fiscale). Se però il contribuente non è in grado di dimostrare ciò, l'amministrazione fiscale determinerà il valore all'interno dell'intervallo dei prezzi di libera concorrenza con cui rettificare la transazione tra imprese associate.

3.62 Nella determinazione di tale valore, quando l'intervallo comprenda risultati con un livello di affidabilità omogeneo ed elevato, si potrebbe sostenere che qualunque valore all'interno dell'intervallo soddisfa il principio di libera concorrenza. Quando rimangano dei difetti di comparabilità, come discusso al paragrafo 3.57, potrebbe essere appropriato utilizzare misure tendenti ad accorpate al centro tali valori (ad esempio, la mediana, la media aritmetica o la media ponderata ecc. a seconda delle specifiche caratteristiche dell'insieme dei dati), al fine di minimizzare il rischio di errore causato da difetti di comparabilità residui imprevedibili o non quantificabili.

A.7.3 Risultati estremi: considerazioni sulla comparabilità

3.63 I risultati estremi possono consistere in perdite o utili eccezionalmente elevati. Essi possono avere un impatto sugli indicatori finanziari esaminati nell'ambito del metodo selezionato (per esempio, il margine lordo quando si applica il prezzo di rivendita o un indicatore di profitto netto quando si applica il metodo del margine netto della transazione). Possono interessare anche altri elementi, come proventi straordinari estranei alla gestione d'esercizio, purtuttavia indicativi di risultanze eccezionali. Quando uno o più dei potenziali elementi comparabili presentano risultati estremi, occorrerà effettuare un esame più approfondito per capire le ragioni di tali risultati. La ragione potrà essere legata a un difetto di comparabilità oppure a condizioni eccezionali in cui si trova una terza parte altrimenti comparabile. Un risultato estremo può essere escluso a causa del fatto che un difetto di comparabilità significativo precedentemente ignorato sia stato portato alla luce, non unicamente a causa del fatto che il risultato proveniente dal "comparabile" proposto sembra semplicemente essere molto diverso dai risultati osservati per altri "comparabili" proposti.

3.64 Un'impresa indipendente non manterrà attività in perdita a meno di avere ragionevoli aspettative di utili futuri. Si vedano i paragrafi 1.129-1.131. In particolare, ci si aspetta che funzioni semplici o a basso rischio non generino perdite a lungo. Tuttavia, ciò non significa che le transazioni in perdita non sono mai comparabili. In generale, tutte le informazioni rilevanti dovranno essere utilizzate e non ci dovrà essere nessuna regola

predominante che porti all'inclusione o all'esclusione di comparabili in perdita. A dire il vero, sono i fatti e le circostanze riguardanti il soggetto sotto esame che dovranno determinare il suo status di soggetto comparabile, non i suoi risultati finanziari.

3.65 In linea generale, una transazione tra parti indipendenti che generi perdite dovrà spingere ad ulteriori analisi al fine di stabilire se sia o no comparabile. Le circostanze in cui le transazioni o le società che generano perdite dovranno essere escluse dall'elenco dei comparabili includono i casi in cui le perdite non riflettono condizioni normali di mercato e in cui le perdite sostenute dai soggetti terzi riflettono un livello di rischio che non è comparabile con quello assunto dal contribuente nelle transazioni tra imprese associate. I comparabili che generano perdite ma soddisfano l'analisi di comparabilità non dovranno, tuttavia, essere esclusi sulla sola base delle perdite conseguite.

3.66 Analoga indagine andrà condotta su potenziali comparabili che conseguono profitti anomali rispetto ad altri potenziali comparabili.

B. Questioni di tempistica nella comparabilità

3.67 Ci sono problematiche di tempistica nella comparabilità rispetto alla data di origine, acquisizione e produzione delle informazioni sui fattori di comparabilità e sulle transazioni comparabili tra parti indipendenti che sono utilizzate nell'analisi di comparabilità. Si vedano i paragrafi 5.27 e 5.36 del Capitolo V per le linee guida relative alla tempistica nel contesto degli obblighi documentali sui prezzi di trasferimento.

B.1 Data di origine

3.68 In linea di principio, le informazioni relative alle condizioni delle transazioni comparabili tra parti indipendenti effettuate nel medesimo periodo della transazione tra imprese associate ("transazioni tra parti indipendenti contemporanee") dovrebbero essere le più affidabili in un'analisi di comparabilità, perché riflettono il modo in cui parti indipendenti si sono comportate in un ambiente economico uguale a quello delle transazioni tra imprese associate. Tuttavia, la disponibilità di informazioni contemporanee sulle transazioni tra imprese indipendenti potrebbe essere limitata al momento della raccolta.

B.2 Data di raccolta

3.69 In taluni casi i contribuenti preparano la documentazione sui prezzi di trasferimento, per dimostrare d'aver compiuto uno sforzo ragionevole per rispettare il principio di libera concorrenza, al momento della conclusione delle transazioni ovvero *ex ante* (da qui in poi approccio di "fissazione del prezzo di libera concorrenza"), basandosi sulle informazioni ragionevolmente disponibili a quel momento. Tali informazioni includono non soltanto le informazioni su transazioni comparabili di anni precedenti, ma anche quelle su cambiamenti economici e di mercato che potrebbero essere avvenuti tra gli anni precedenti e l'anno della transazione tra imprese associate. In effetti, parti indipendenti in circostanze comparabili non baserebbero le loro decisioni di prezzo sulla base dei soli dati storici.

3.70 In altri casi, i contribuenti potrebbero verificare i risultati a consuntivo delle transazioni tra imprese associate per dimostrare che le condizioni di tali transazioni sono coerenti *ex post* con il principio di libera concorrenza (da qui in poi approccio "verifica a consuntivo del prezzo di libera concorrenza"). Tali riconciliazioni sono tipicamente effettuate all'interno del processo di verifica annuale della dichiarazione dei redditi.

3.71 Sia l'approccio a preventivo che quello a consuntivo così come le combinazioni di entrambi sono utilizzati nei Paesi membri dell'OCSE. Si potrebbero generare casi di doppia imposizione quando una transazione tra imprese associate è posta in essere tra due imprese associate in giurisdizioni che utilizzano approcci diversi, ad esempio a causa di una differenza tra le aspettative di mercato utilizzate nel prezzare una transazione con l'approccio *ex ante* e i risultati osservati a consuntivo in un approccio *ex post*. Si vedano i paragrafi 4.38 e 4.39 sul prezzo di rivendita. Le autorità competenti sono invitate a impegnarsi nel risolvere ogni caso di doppia imposizione che possa nascere da diversi approcci sugli aggiustamenti di fine anno all'interno di procedure amichevoli (articolo 25 del modello di convenzione contro le doppie imposizioni OCSE).

B.3 Valutazioni dall'esito altamente incerto ed eventi imprevedibili

3.72 Si pone il problema di stabilire se e come tener conto, nell'analisi dei prezzi di trasferimento, di futuri avvenimenti imprevedibili al momento del test di una transazione tra imprese associate, in particolar modo quando la valutazione risultava allora molto incerta. Tale problema deve essere risolto, sia dal contribuente che dall'amministrazione fiscale, facendo riferimento a ciò che imprese indipendenti avrebbero fatto in circostanze comparabili per tener conto dell'incertezza valutativa nella determinazione del prezzo della transazione.

3.73 Il ragionamento esposto nei paragrafi 6.181-6.185, che forniscono linee guida per la determinazione del prezzo di libera concorrenza delle transazioni di beni immateriali di difficile valutazione al momento della transazione, si applica per analogia ad altri tipi di transazioni con incertezze valutative. La questione principale è determinare se la valutazione della transazione fosse, *ab origine*, sufficientemente incerta da portare parti operanti in condizioni di libera concorrenza a ricorrere a un meccanismo di aggiustamento del prezzo oppure se le variazioni di valore fossero talmente significative da condurre le parti a rinegoziare i termini della transazione. Se ciò fosse il caso, l'amministrazione fiscale sarà legittimata a determinare il prezzo di libera concorrenza per la transazione basandosi sulla clausola di aggiustamento o di rinegoziazione che sarebbe prevista in condizioni di libera concorrenza per una transazione tra parti indipendenti. In altre circostanze, qualora non ci sia ragione di ritenere che la valutazione fosse sufficientemente incerta all'inizio da giustificare il fatto che le parti avrebbero richiesto una clausola di aggiustamento di prezzo o avrebbero rinegoziato i termini del contratto, l'amministrazione fiscale non sarà legittimata a effettuare un tale aggiustamento, che rappresenterebbe anzi un'ingerenza ingiustificata. La semplice esistenza di un'incertezza non dovrà comportare un aggiustamento *ex post* senza tener conto di ciò che imprese indipendenti avrebbero fatto o concordato tra loro.

B.4 Dati di anni successivi a quello della transazione

3.74 Dati di anni successivi a quello della transazione potrebbero essere utili per l'analisi dei prezzi di trasferimento, ma è necessario avere cura di evitare un utilizzo inappropriato. Per esempio, i dati relativi agli anni successivi possono essere utili per comparare i cicli di vita dei prodotti delle transazioni tra imprese associate e indipendenti al fine di determinare se la transazione tra imprese indipendenti sia un comparabile appropriato nell'applicazione di un metodo specifico. La condotta *ex post* delle parti sarà anche utile per delineare con accuratezza la transazione effettivamente avvenuta.

B.5 Dati pluriennali

3.75 Nella prassi, esaminare dati di molteplici annualità è spesso utile nell'analisi di comparabilità, ma non è un'esigenza sistematica. Dati relativi a molteplici annualità dovranno essere utilizzati quando migliorano l'analisi dei prezzi di trasferimento. Non sarebbe appropriato definire delle linee guida specificamente dedicate all'esatto numero di anni da ricomprendere.

3.76 Per ottenere una comprensione approfondita dei fatti e delle circostanze riguardanti la transazione tra imprese associate, potrebbe di solito essere utile analizzare i dati riguardanti l'esercizio in verifica e quelli precedenti. L'analisi di questa informazione potrebbe rivelare fatti che hanno influenzato (o che avrebbero dovuto influenzare) la determinazione del prezzo di trasferimento. L'utilizzo di dati riguardanti gli esercizi anteriori permetterà di sapere, per esempio, se la perdita dichiarata dal contribuente per una transazione fa parte di una serie di perdite anteriori per transazioni simili, se è il risultato di condizioni economiche particolari verificatesi nel corso di un esercizio anteriore avente come risultato un aumento dei costi nel corso degli esercizi seguenti oppure se è un riflesso del fatto che il prodotto è alla fine del suo ciclo di vita. Tale analisi sarà particolarmente fruttuosa quando si applica un metodo basato sull'utile delle transazioni. Si veda il paragrafo 1.131 riguardante l'utilità dei dati pluriennali nell'esaminare le situazioni in perdita. I dati pluriennali possono anche migliorare la comprensione dei contratti a lungo termine.

3.77 I dati pluriennali saranno ugualmente utili per fornire informazioni sul contesto nel quale operano le imprese comparabili e sui cicli di vita dei loro prodotti. Le differenze riguardanti l'evoluzione della congiuntura o il ciclo di vita dei prodotti possono avere un'influenza significativa sulle condizioni di determinazione dei prezzi di trasferimento che è necessario valutare quando si determini la comparabilità. I dati riguardanti gli esercizi anteriori possono permettere di sapere se un'impresa indipendente che ha posto in essere una transazione comparabile è stata influenzata da condizioni economiche comparabili in maniera comparabile o se condizioni differenti nel corso di un esercizio anteriore hanno avuto una tale influenza sul prezzo o sugli utili tali da non poter essere considerati comparabili.

3.78 Dati di molteplici annualità possono anche migliorare il processo di selezione dei comparabili, per esempio identificando i risultati che possono rivelare uno scarto significativo rispetto alle caratteristiche di comparabilità sottostanti della transazione tra imprese associate in esame, il che, in alcuni casi, porterà all'esclusione del comparabile oppure all'identificazione di anomalie nelle informazioni riguardanti i soggetti indipendenti.

3.79 L'utilizzo di dati pluriennali non implica necessariamente l'uso di medie pluriennali. Tuttavia, l'utilizzo di dati e di medie pluriennali può in talune circostanze migliorare l'affidabilità dell'intervallo. Si vedano i paragrafi 3.57-3.62 per una discussione degli strumenti statistici.

C. Rispetto degli obblighi fiscali da parte dei contribuenti

3.80 Osservando in prospettiva la necessità di realizzare un'analisi di comparabilità, è rilevante il problema di definire gli oneri amministrativi e i costi che un contribuente dovrebbe sostenere per identificare transazioni comparabili e ottenere informazioni dettagliate a riguardo. Si riconosce che il costo di tali informazioni può essere un vero problema specialmente per le piccole e medie imprese, ma anche per i gruppi multinazionali con un numero considerevole di transazioni tra imprese associate in numerose giurisdizioni. Il paragrafo 4.28 e il Capitolo V riconoscono esplicitamente la necessità di applicare con ragionevolezza gli obblighi documentali di comparabilità.

3.81 Quando si intraprende un'analisi di comparabilità, non è necessario effettuare una ricerca esaustiva di tutte le potenziali fonti di informazioni pertinenti. Contribuenti ed amministrazioni fiscali dovrebbero con giudizio appurare se particolari transazioni comparabili siano affidabili oppure no.

3.82 È buona prassi per il contribuente definire un processo per determinare, monitorare e riesaminare i prezzi di trasferimento applicati, prendendo in considerazione la dimensione delle transazioni, la loro complessità, il livello di rischio che comportano e se siano realizzate in un ambiente stabile o dinamico. Un approccio pratico di questo tipo dovrebbe riflettere una strategia pragmatica di valutazione del rischio nonché un principio di prudenza nella gestione aziendale. In pratica, ciò significa che potrebbe essere ragionevole per un contribuente impegnarsi relativamente meno nella ricerca di informazioni su transazioni comparabili a supporto di transazioni tra imprese associate meno significative e con minor impatto. Potrebbe non essere necessario effettuare ogni anno una dettagliata analisi di comparabilità (includendo l'analisi funzionale) di transazioni semplici poste in essere in un ambiente stabile con caratteristiche che rimangono identiche o simili.

3.83 Le problematiche in materia di prezzi di trasferimento coinvolgono un numero sempre maggiore di piccole e medie imprese. Anche se il principio di libera concorrenza si applica allo stesso modo a transazioni di piccole e medie imprese, potrebbero esserci soluzioni concretamente applicabili per trovare una risposta ragionevole a ogni problematica di determinazione dei prezzi di trasferimento.

Capitolo IV

Metodi amministrativi per evitare e risolvere le controversie in materia di prezzi di trasferimento

omissis

Capitolo V

Documentazione

omissis

Capitolo VI

Beni immateriali

6.1 Ai sensi dell'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE, laddove le condizioni convenute o imposte nell'utilizzo o nel trasferimento di beni immateriali tra due imprese associate differiscano da quelle che sarebbero state concordate 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 sono stati realizzati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza.

6.2 Lo scopo del Capitolo VI è di fornire orientamenti appositamente adattati per determinare le condizioni di libera concorrenza per operazioni che implicano l'utilizzo o il trasferimento di beni immateriali. L'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE riguarda le condizioni fissate nelle transazioni tra imprese associate e non l'assegnazione di etichette particolari a tali transazioni. Di conseguenza, la considerazione chiave è se una transazione trasferisca valore economico da un'impresa associata a un'altra e se il beneficio derivi da beni materiali, beni immateriali, servizi o altri elementi o attività. Un bene o un'attività può trasferire un valore economico nonostante il fatto che non sia specificamente trattato nel Capitolo VI. Nella misura in cui un bene o un'attività trasferisca un valore economico deve essere preso in considerazione nella determinazione dei prezzi di libera concorrenza, indipendentemente dal fatto che esso costituisca un bene immateriale ai sensi del paragrafo 6.6.

6.3 I principi contenuti nei Capitoli I-III delle linee guida si applicano sia alle transazioni relative a beni immateriali sia alle altre. In base a tali principi, come nel caso di altre questioni relative ai prezzi di trasferimento, l'analisi dei casi riguardanti l'utilizzo o il trasferimento di beni immateriali dovrà iniziare con un'indagine approfondita delle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate e delle condizioni e circostanze economicamente rilevanti riferite a tali relazioni, affinché la transazione effettiva che comporti l'uso o il trasferimento di beni immateriali sia accuratamente delineata. L'analisi funzionale dovrà identificare le funzioni

svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti¹ da ciascuna entità appartenente al gruppo multinazionale. Nei casi di utilizzo o di trasferimento di beni immateriali, è particolarmente importante basare l'analisi funzionale sulla comprensione dell'attività globale del gruppo multinazionale e sul modo in cui lo stesso utilizza i beni immateriali per aggiungere o generare valore in tutta la catena produttiva e distributiva. Se necessario, l'analisi dovrà valutare, nel quadro delineato nella Sezione D.2 del Capitolo I, se parti indipendenti avrebbero stipulato l'accordo e, in caso affermativo, le condizioni che sarebbero state concordate.

6.4 Al fine di determinare le condizioni di libera concorrenza per l'utilizzo o il trasferimento di beni immateriali è importante effettuare un'analisi funzionale e di comparabilità in conformità alla Sezione D.1 del Capitolo I, sulla base dell'identificazione dei beni immateriali e dei rischi associati negli accordi contrattuali e, successivamente, integrare l'analisi attraverso l'esame del comportamento effettivo delle parti sulla base delle funzioni svolte, dei beni utilizzati e dei rischi assunti, compreso il controllo delle principali funzioni e dei rischi economici significativi. Di conseguenza, la successiva Sezione A fornisce indicazioni sull'identificazione dei beni immateriali. La Sezione B esamina la titolarità giuridica dei beni immateriali e le altre condizioni contrattuali, unitamente alla valutazione del comportamento delle parti in base a funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti. La Sezione C descrive alcuni scenari tipici che riguardano i beni immateriali e la Sezione D fornisce indicazioni sulla definizione delle condizioni di libera concorrenza, inclusa l'applicazione dei metodi di determinazione dei prezzi e delle tecniche di valutazione, e fornisce un approccio per determinare le condizioni di libera concorrenza per la specifica categoria dei beni immateriali di difficile valutazione (*hard-to-value intangibles*). Alcuni esempi illustrativi sono contenuti nell'allegato di questo capitolo.

A. Identificazione dei beni immateriali

A.1 Generalità

6.5 Nell'analisi dei prezzi di trasferimento, possono sorgere difficoltà in relazione alla definizione del termine "bene immateriale" (*intangible*), che

¹ L'assunzione di rischi si riferisce all'esito della determinazione di quale impresa associata assume un rischio specifico in base alle indicazioni fornite nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I, tenendo conto del controllo del rischio e della capacità finanziaria di assumerlo. L'assunzione contrattuale del rischio si riferisce all'assegnazione del rischio nei contratti tra le parti.

può risultare troppo restrittiva o troppo ampia. Se si applica una definizione eccessivamente restrittiva del termine bene immateriale, i contribuenti o i governi possono sostenere che determinati beni non rientrano nella definizione e possono quindi essere trasferiti o utilizzati senza la previsione di un corrispettivo specifico, anche se tale utilizzo o trasferimento avrebbe determinato un apposito corrispettivo nelle transazioni tra imprese indipendenti. Se si applica una definizione troppo ampia, i contribuenti o i governi possono sostenere che l'utilizzo o il trasferimento di un bene nelle transazioni tra le imprese associate dovrebbe dar luogo a un corrispettivo in circostanze in cui un corrispettivo non sarebbe stato previsto nelle transazioni tra imprese indipendenti.

6.6 Nelle presenti linee guida, pertanto, la parola "bene immateriale" si riferisce a qualcosa che non è un'attività fisica o un'attività finanziaria², che può essere posseduta o controllata per essere utilizzata in attività commerciali e il cui utilizzo o trasferimento sarebbe remunerato se fosse realizzato in una transazione tra soggetti indipendenti in circostanze simili. Piuttosto che concentrarsi sulle definizioni contabili o giuridiche, l'obiettivo di un'analisi sui prezzi di trasferimento, in un caso che riguarda i beni immateriali, dovrà essere la determinazione delle condizioni che sarebbero state concordate tra soggetti indipendenti in una transazione comparabile.

6.7 I beni immateriali che è importante considerare nell'analisi dei prezzi di trasferimento non sono sempre riconosciuti come attività immateriali ai fini contabili. Ad esempio, i costi associati allo sviluppo interno di beni immateriali, attraverso spese come la ricerca e lo sviluppo e la pubblicità, sono talvolta spesi piuttosto che capitalizzati e le immobilizzazioni immateriali risultanti da tali spese non sono quindi sempre riflesse nel bilancio d'esercizio. Tali immobilizzazioni possono, tuttavia, essere utilizzate per generare un valore economico significativo e devono essere necessariamente considerate ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento. Inoltre, l'incremento di valore che può derivare dalla natura complementare di un insieme di beni immateriali, quando sfruttati congiuntamente, non è sempre riflesso nel bilancio d'esercizio. Pertanto, il fatto che un bene possa essere considerato come un bene immateriale nell'ambito della determinazione dei prezzi di trasferimento ai sensi dell'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE può essere desunto dalla sua qualificazione ai fini contabili, ma non sarà determinato solo da tale

²

Un'attività finanziaria è definita come qualsiasi attività che sia liquida: uno strumento azionario, un diritto contrattuale o un diritto di ricevere denaro o un'altra attività finanziaria o lo scambio di attività o passività finanziarie o un derivato. Gli esempi sono rappresentati da obbligazioni, depositi bancari, azioni, quote, contratti a termine, contratti *futures* e *swap*.

qualificazione. Inoltre, la circostanza che un bene debba essere considerato come bene immateriale nell'ambito dei prezzi di trasferimento non determina né consegue dalla sua qualificazione ai fini fiscali generali, come ad esempio una spesa o un bene ammortizzabile.

6.8 L'esistenza e la misura di protezioni legali, contrattuali o altre forme di protezione può influire sul valore di un bene e sui rendimenti che dovrebbero essere allo stesso attribuiti. L'esistenza di tale protezione non è, tuttavia, una condizione necessaria per un bene affinché sia qualificato come bene immateriale ai fini dei prezzi di trasferimento. Allo stesso modo, mentre alcuni beni immateriali possono essere individuati disgiuntamente e trasferiti su base separata, altri beni immateriali possono essere trasferiti solo in combinazione con altre attività aziendali. Pertanto, la negoziabilità separata non è una condizione necessaria per qualificare un bene immateriale ai fini dei prezzi di trasferimento.

6.9 È importante distinguere i beni immateriali dalle condizioni di mercato o dalle circostanze locali di mercato. Le caratteristiche di un mercato locale, come il livello di reddito disponibile delle famiglie in quel mercato o la dimensione o la relativa competitività del mercato, non possono essere posseduti o controllati. Mentre in alcune circostanze esse possono influenzare la determinazione di un prezzo di libera concorrenza per una determinata transazione e devono essere prese in considerazione in un'analisi di comparabilità, non sono da considerarsi beni immateriali ai fini del Capitolo VI. Si veda la Sezione D.6 del Capitolo I.

6.10 L'identificazione di un bene come immateriale è distinta e separata dal processo di determinazione del prezzo per l'utilizzo o il trasferimento dello stesso in base ai fatti e alle circostanze di un determinato caso. A seconda del settore industriale e di altri fattori specifici di un determinato caso, lo sfruttamento dei beni immateriali può rappresentare una parte grande o piccola della creazione di valore dei gruppi multinazionali. Va sottolineato che non sempre tutti i beni immateriali comportano un corrispettivo distinto dal pagamento richiesto per beni o servizi e non tutti i beni immateriali danno origine a una specifica remunerazione in ogni circostanza. Ad esempio, si consideri una situazione in cui un'impresa esegue un servizio utilizzando un *know-how* non unico, in cui altri fornitori di servizi simili dispongono di un *know-how* paragonabile. In tal caso, sebbene il *know-how* costituisca un bene immateriale, si può stabilire, sulla base dei fatti e delle circostanze, che il *know-how* non giustifica l'assegnazione di una maggiorazione della remunerazione dovuta all'impresa oltre alla normale remunerazione percepita da soggetti indipendenti comparabili che forniscono servizi simili che utilizzano un *know-how* non unico comparabile. Si veda la Sezione D.1.3 del Capitolo I. Si veda anche il paragrafo 6.17 per una definizione di bene immateriale "unico".

6.11 Occorre prestare attenzione nel determinare se e quando esista un bene immateriale e se un bene immateriale sia stato utilizzato o trasferito. Ad esempio, non tutte le spese di ricerca e sviluppo creano o aumentano il valore di un bene immateriale e non tutte le attività di marketing comportano la creazione o la valorizzazione di un bene immateriale.

6.12 In un'analisi dei prezzi di trasferimento di una questione che riguarda beni immateriali, è importante individuare specificamente i beni immateriali rilevanti. L'analisi funzionale dovrà individuare i beni immateriali rilevanti in questione, il modo in cui contribuiscono alla creazione di valore nelle transazioni in esame, le rilevanti funzioni svolte e i rischi specifici assunti in relazione allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali e le modalità di interazione con gli altri beni immateriali, con i beni materiali e con le operazioni commerciali volte alla creazione del valore. In determinati casi, sebbene possa essere opportuno aggregare i beni immateriali ai fini della determinazione delle condizioni di libera concorrenza per il loro utilizzo o il loro trasferimento, non è sufficiente affermare che beni immateriali vagamente specificati o indifferenziati abbiano un effetto sui prezzi di libera concorrenza o su altre condizioni. Un'approfondita analisi funzionale, compresa un'analisi dell'importanza dei beni immateriali rilevanti identificati nell'attività globale del gruppo multinazionale, dovrebbe supportare la determinazione delle condizioni di libera concorrenza.

A.2 Rilevanza del presente capitolo per altri fini fiscali

6.13 Le linee guida contenute in questo capitolo intendono affrontare esclusivamente temi di determinazione dei prezzi di trasferimento. Non intendono avere rilevanza per altre finalità fiscali. Ad esempio, il Commentario all'articolo 12 del modello di Convenzione fiscale OCSE contiene una dettagliata discussione sulla definizione di *royalties* secondo tale Articolo (paragrafi da 8 a 19). La definizione di "*royalties*" recata dall'articolo 12 non intende fornire una guida su se e, in caso affermativo, a che prezzo l'utilizzo o il trasferimento di un bene immateriale dovrebbe essere remunerato tra parti indipendenti. Essa non è, pertanto, rilevante ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento. Inoltre, il modo in cui una transazione si caratterizza ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento non rileva in relazione alla questione se un particolare pagamento costituisca una *royalty* o possa essere soggetto a ritenuta alla fonte ai sensi dell'articolo 12. Il concetto di beni immateriali ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento e la definizione di *royalty* ai fini dell'articolo 12 del modello di Convenzione fiscale OCSE sono due concetti diversi che non necessitano di essere allineati. Può accadere che un

pagamento effettuato tra imprese associate possa non costituire una *royalty* ai fini dell'articolo 12 e, tuttavia, essere trattato ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento come un pagamento cui possono essere applicati i principi di questo capitolo. Gli esempi possono includere alcuni pagamenti relativi all'avviamento o al valore di un'attività. Può anche accadere che un pagamento correttamente trattato come una *royalty* ai sensi dell'articolo 12 di un Trattato possa non essere fatto a titolo di remunerazione di beni immateriali ai sensi del presente capitolo. Gli esempi potrebbero includere alcuni pagamenti per servizi tecnici. Allo stesso modo, le linee guida del presente capitolo non intendono avere rilevanza ai fini doganali.

6.14 Le linee guida del presente capitolo non sono, inoltre, rilevanti per il riconoscimento del reddito, per la capitalizzazione dei costi di sviluppo dei beni immateriali, per gli ammortamenti o questioni simili. Così, ad esempio, un Paese può scegliere di non imporre imposte sul trasferimento di particolari tipi di beni immateriali in specifiche circostanze. Allo stesso modo, un Paese può non consentire l'ammortamento del costo di alcuni elementi che potrebbero essere considerati beni immateriali in base alle definizioni di questo capitolo e il cui trasferimento può essere soggetto ad imposta al momento del trasferimento nel Paese del cedente. È riconosciuto che le incongruenze tra le legislazioni dei singoli Paesi in merito ad alcune questioni possono a volte dar luogo a doppia imposizione o doppia non imposizione.

A.3 Categorie di beni immateriali

6.15 Nelle discussioni riguardanti la determinazione dei prezzi di trasferimento relativa ai beni immateriali, capita talvolta che le diverse categorie di beni immateriali siano descritte ed etichettate. A volte sono effettuate delle distinzioni tra beni immateriali commerciali e beni immateriali di marketing, tra beni immateriali “leggeri” e “pesanti”, tra beni immateriali di routine e non di routine e tra altre classi e categorie di beni immateriali. L'approccio contenuto in questo capitolo per la determinazione dei prezzi di libera concorrenza nei casi aventi ad oggetto beni immateriali non si basa su tali categorizzazioni. Di conseguenza, in queste linee guida non è effettuato alcun tentativo di delineare con precisione varie classi o categorie di beni immateriali o di prescrivere i risultati cui si perviene per ogni categoria.

6.16 Certe categorie di beni immateriali sono, tuttavia, comunemente richiamate nelle discussioni in materia di determinazione dei prezzi di trasferimento. Per facilitare le discussioni, le definizioni di due termini comunemente usati, “beni immateriali connessi ad attività di marketing” e “beni immateriali connessi ad attività di vendita”, sono contenute nel

Glossario e richiamate di volta in volta nelle presenti linee guida. Va sottolineato che generici riferimenti ai beni immateriali connessi ad attività di vendita o di marketing non sollevano i contribuenti o l'amministrazione fiscale dall'onere di identificare, in un'analisi dei prezzi di trasferimento, specificamente tali beni immateriali, né l'uso di tali termini suggerisce che debba essere applicato un approccio diverso nella determinazione delle condizioni di libera concorrenza per le transazioni che coinvolgono beni immateriali connessi ad attività di vendita o di marketing. Il Glossario di queste linee guida è stato modificato con la cancellazione della definizione del termine "bene immateriale connesso ad attività di marketing" e la sua sostituzione con la seguente descrizione:

"Bene immateriale connesso ad attività di marketing":

"Un bene immateriale (ai sensi del paragrafo 6.6) connesso ad attività di marketing, che contribuisce allo sfruttamento commerciale di un prodotto o di un servizio e/o ha un valore promozionale importante per il prodotto in questione. A seconda del contesto, il bene immateriale connesso ad attività di marketing può includere, per esempio, marchi commerciali, nomi commerciali, liste clienti, relazioni con la clientela, la disponibilità di informazioni di mercato e sulla clientela che sono usati o contribuiscono all'attività di marketing e di vendita di beni o servizi ai clienti".

6.17 In alcuni casi queste linee guida si riferiscono a beni immateriali "esclusivi e rilevanti". I beni immateriali "esclusivi e rilevanti" sono quei beni (i) che non sono comparabili a beni immateriali utilizzati o a disposizione delle parti in operazioni potenzialmente comparabili e (ii) dal cui utilizzo nell'attività operativa (ad esempio, produzione, fornitura di servizi, marketing, vendita o amministrazione) sono attesi benefici economici futuri maggiori di quelli attesi in loro assenza.

A.4 Esempi

6.18 Questa sezione illustra temi spesso considerati nelle analisi di determinazione dei prezzi di trasferimento relative a beni immateriali. Gli esempi sono volti a chiarire le disposizioni della Sezione A.1, ma non dovranno essere utilizzati in luogo di un'analisi dettagliata. Gli esempi non intendono fornire un elenco esaustivo degli elementi che possono o non possono costituire un bene immateriale. Numerosi elementi non inclusi in questo elenco possono essere beni immateriali ai fini dei prezzi di trasferimento. Gli esempi di questa sezione debbono essere adattati al contesto giuridico e normativo di ogni Paese. Inoltre, gli esempi della presente sezione devono essere considerati e valutati nel contesto dell'analisi di comparabilità (compresa l'analisi funzionale) della transazione tra imprese

associate, con l'obiettivo di meglio comprendere come specifici beni immateriali ed elementi non considerati come beni immateriali contribuiscano alla creazione di valore nel contesto delle attività globali dei gruppi multinazionali. Va sottolineato che un generico riferimento a un elemento incluso nella lista degli esempi non esime i contribuenti o l'amministrazione fiscale dall'identificare, nell'ambito di un'analisi dei prezzi di trasferimento, i beni immateriali rilevanti, con specifico riferimento alle indicazioni della Sezione A.1.

A.4.1 Brevetti

6.19 I brevetti sono strumenti giuridici che garantiscono al titolare il diritto esclusivo di utilizzare una determinata invenzione per un periodo limitato di tempo all'interno di una determinata area geografica. Un brevetto può riguardare un oggetto fisico o un processo. Le invenzioni brevettabili sono spesso sviluppate attraverso attività di ricerca e sviluppo onerose e rischiose. In alcune circostanze, tuttavia, esigue spese di ricerca e sviluppo possono portare a invenzioni brevettabili di grande valore. Chi ha sviluppato un brevetto può tentare di recuperare i costi di sviluppo (e realizzare un profitto) mediante la vendita di prodotti coperti dal brevetto, concedendo in licenza ad altri l'utilizzo dell'invenzione brevettata o vendendo il brevetto. L'esclusività garantita da un brevetto può, in alcune circostanze, consentire al titolare dello stesso di guadagnare rendimenti aggiuntivi dall'uso della sua invenzione. In altri casi, un'invenzione brevettata può fornire al proprietario dei vantaggi di costo che non sono disponibili per i concorrenti. In altre situazioni ancora, i brevetti possono non fornire un vantaggio commerciale. I brevetti sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

A.4.2 Know-how e segreti commerciali

6.20 Il *know-how* e i segreti industriali e commerciali consistono in informazioni o conoscenze di proprietà che facilitano o migliorano un'attività commerciale, ma che non sono registrate ai fini della loro protezione come avviene per un brevetto o un marchio di fabbrica. Il *know-how* e i segreti industriali e commerciali si riferiscono generalmente alle informazioni non divulgate di natura industriale, commerciale o scientifica derivanti da un'esperienza acquisita e che trovano un'applicazione pratica nella gestione di un'impresa. Il *know-how* e i segreti commerciali possono riguardare la produzione, il marketing, la ricerca e lo sviluppo o qualsiasi altra attività commerciale. Il valore del *know-how* e dei segreti commerciali spesso dipende dalla capacità dell'impresa di mantenerne la riservatezza. In alcuni settori la divulgazione di informazioni necessarie per ottenere le

protezioni brevettuali potrebbe aiutare i concorrenti nello sviluppo di soluzioni alternative. Di conseguenza, un'impresa può, per motivi commerciali, scegliere di non registrare il *know-how* brevettabile, che può comunque contribuire in modo sostanziale al successo dell'impresa. Il carattere riservato del *know-how* e dei segreti commerciali può essere protetto in una certa misura da (i) concorrenza sleale o leggi simili, (ii) contratti di lavoro e (iii) barriere economiche e tecnologiche alla concorrenza. Il *know-how* e i segreti industriali e commerciali sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

A.4.3 Marchi commerciali, denominazione commerciale e brand

6.21 Un marchio è un nome, simbolo, logo o disegno a carattere esclusivo che il proprietario può utilizzare per distinguere i propri prodotti e servizi da quelli di altre entità. I diritti di proprietà dei marchi sono spesso confermati attraverso un sistema di registrazione. La proprietà registrata di un marchio può escludere gli altri dall'utilizzo che altrimenti potrebbe creare confusione sul mercato. La registrazione del marchio può valere a tempo indeterminato se il marchio è utilizzato in modo continuo e la registrazione è opportunamente rinnovata. I marchi possono essere stabiliti per beni e servizi e applicarsi a un singolo bene o servizio o a una linea di beni o servizi. I marchi sono forse più familiari al livello di mercato del consumatore, ma possono essere riscontrati a ogni livello di mercato. I marchi sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

6.22 La denominazione commerciale (spesso, ma non sempre, il nome di un'impresa) può avere la stessa forza di penetrazione del mercato di un marchio di fabbrica e può addirittura essere registrato in alcune forme specifiche come un marchio di fabbrica. La denominazione commerciale di talune imprese multinazionali può essere facilmente riconosciuta e utilizzata nella commercializzazione di una vasta gamma di beni e servizi. Le denominazioni commerciali sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

6.23 Il termine "*brand*" è talvolta usato in modo intercambiabile con i termini "marchio di fabbrica" e "denominazione commerciale". In altri contesti un *brand* è pensato come un marchio o una denominazione commerciale intrisi di significato sociale e commerciale. Un *brand* può, infatti, rappresentare una combinazione di beni immateriali e/o di altri elementi, compresi tra gli altri, i marchi, i nomi commerciali, le relazioni con i clienti, la reputazione e l'avviamento. A volte potrebbe essere difficile o impossibile segregare o trasferire separatamente i vari elementi che contribuiscono al valore del *brand*. Un *brand* può essere costituito da un

singolo bene immateriale o da un insieme di beni immateriali, ai sensi della Sezione A.1.

A.4.4 Diritti derivanti da contratti e licenze governative

6.24 Le licenze governative e le concessioni possono essere importanti per particolari affari commerciali e possono coprire una vasta gamma di rapporti commerciali. Esse possono comprendere, tra gli altri, la garanzia governativa del diritto di sfruttamento di specifiche risorse naturali o beni pubblici (per esempio, una licenza di banda) o dell'esercizio di una specifica attività. Le licenze governative e le concessioni sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1. Tuttavia, le licenze governative e le concessioni devono essere distinte dagli obblighi di registrazione delle società che costituiscono le precondizioni per condurre gli affari in una particolare giurisdizione. Tali obbligazioni non sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

6.25 Anche i diritti derivanti da contratti possono essere importanti per un particolare tipo di commercio e possono coprire una vasta gamma di rapporti commerciali. Essi possono comprendere, tra gli altri, i contratti con fornitori e clienti chiave e gli accordi per rendere disponibili i servizi di uno o più dipendenti. I diritti derivanti da contratti sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

A.4.5 Licenze e diritti simili limitati sui beni immateriali

6.26 Diritti limitati su beni immateriali sono comunemente trasferiti per mezzo di una licenza o di altro accordo contrattuale simile, in forma scritta, orale o implicita. Tali diritti possono essere limitati in termini di utilizzo, durata di utilizzo, ambito geografico o in altri modi. Tali diritti limitati su beni immateriali sono essi stessi beni immateriali ai sensi della Sezione A.1.

A.4.6 L'avviamento e il valore dell'attività d'impresa funzionante

6.27 A seconda del contesto, il termine "avviamento" può essere utilizzato per riferirsi a diversi concetti. Nell'ambito di alcune valutazioni contabili e gestionali, l'avviamento riflette la differenza tra il valore totale di un'attività d'impresa funzionante e la somma dei valori dei singoli beni materiali e immateriali separatamente identificabili. In alternativa, l'avviamento è talvolta descritto come una rappresentazione dei benefici economici futuri associati ai beni utilizzati nell'impresa, che non possono essere individualmente identificati e separatamente rilevati. In altri contesti,

l'avviamento è definito come l'aspettativa ascrivibile all'attività futura d'impresa sulla base della clientela esistente. Il termine valore dell'attività d'impresa funzionante (*ongoing concern*) è a volte indicato come il suo valore complessivo che va oltre la somma dei valori dei singoli beni che la compongono. È generalmente riconosciuto che l'avviamento e il valore dell'attività d'impresa funzionante non possono essere segregati o trasferiti separatamente dagli altri beni dell'impresa. Si vedano i paragrafi da 9.93 a 9.95 per un'analisi della nozione di trasferimento di tutti gli elementi di un'attività d'impresa funzionante in relazione a una riorganizzazione aziendale.

6.28 Non è necessario ai fini del presente capitolo stabilire una definizione precisa di avviamento o di valore dell'attività d'impresa funzionante ai fini dei prezzi di trasferimento né definire quando l'avviamento o il valore dell'attività d'impresa funzionante possano o meno costituire un bene immateriale. È importante riconoscere, tuttavia, che una parte importante e monetariamente significativa delle remunerazioni pagate tra parti indipendenti quando alcuni o tutti i beni facenti parte di un'impresa funzionante sono trasferiti può rappresentare una remunerazione per qualcosa di riconducibile rispettivamente all'una o all'altra definizione di avviamento o di attività d'impresa funzionante. Quando simili transazioni sono effettuate tra imprese associate, tali valori devono essere presi in considerazione per determinare il valore di libera concorrenza della transazione. Quando il valore reputazionale, a volte riguardato in termini di avviamento, è trasferito o condiviso con imprese associate, in relazione al trasferimento o alla licenza di un marchio o di altro bene immateriale, quel valore reputazionale deve essere preso in considerazione nel determinare un'appropriata remunerazione. Se le caratteristiche di un'attività, quali ad esempio la reputazione nella produzione di beni di alta qualità o nella fornitura di servizi di alta qualità, consentono a quell'attività di applicare prezzi più alti per i beni o servizi rispetto a quelli applicati da un'entità priva di reputazione e tali caratteristiche possono essere identificate come avviamento o valore dell'attività d'impresa funzionante in base all'una o all'altra definizione di tali termini, tali caratteristiche devono essere tenute in conto nello stabilire i prezzi di libera concorrenza della vendita dei beni o dei servizi tra imprese associate, anche se esse non sono state caratterizzate come avviamento. In altre parole, etichettare un contributo di valore da una parte a un'altra come avviamento o valore di un'attività d'impresa funzionante non rende tale contributo non compensabile. Si veda il paragrafo 6.2.

6.29 L'obbligo di prendere in considerazione l'avviamento e il valore dell'attività d'impresa funzionante nella determinazione dei prezzi delle transazioni non implica che il valore residuo dell'avviamento scaturito da

specifiche logiche contabili o di valutazione dell'impresa costituisca necessariamente una misura appropriata del prezzo che sarebbe stato pagato per l'attività trasferita o per i diritti di licenza, insieme al relativo avviamento e al valore dell'attività d'impresa funzionante, da parti indipendenti. Le logiche contabili e di valutazione dell'avviamento e dell'attività d'impresa funzionante non corrispondono, come regola generale, al prezzo di libera concorrenza dell'avviamento o dell'attività d'impresa funzionante trasferita in un'analisi dei prezzi di trasferimento. A seconda dei fatti e delle circostanze, tuttavia, le valutazioni contabili e le informazioni che supportano tali valutazioni possono fornire un utile punto di partenza nell'eseguire un'analisi dei prezzi di trasferimento. L'assenza di un'unica definizione precisa dell'avviamento rende essenziale per i contribuenti e per l'amministrazione fiscale descrivere specificamente i beni immateriali rilevanti in relazione a un'analisi dei prezzi di trasferimento e valutare se imprese indipendenti avrebbero previsto un indennizzo per tali beni immateriali in circostanze comparabili.

A.4.7 Sinergie di gruppo

6.30 In alcune circostanze le sinergie di gruppo contribuiscono al livello dei redditi conseguiti da un gruppo multinazionale. Tali sinergie possono assumere molteplici forme, tra cui la razionalizzazione della gestione, l'eliminazione di costose duplicazioni di sforzi, i sistemi integrati, le capacità di acquisto o di indebitarsi eccetera. Tali caratteristiche possono avere un effetto sulla determinazione delle condizioni di libera concorrenza per le transazioni tra parti associate e dovranno essere utilizzate ai fini dei prezzi di trasferimento quali fattori di comparabilità. Poiché non sono di proprietà o controllate da un'impresa, esse non sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1. Si veda la Sezione D.8 del Capitolo I per un'analisi del trattamento ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento delle sinergie di gruppo.

A.4.8 Caratteristiche specifiche del mercato

6.31 Le caratteristiche specifiche di un determinato mercato possono influenzare le condizioni di libera concorrenza delle transazioni nello stesso. Ad esempio, l'alto potere d'acquisto delle famiglie in un particolare mercato può influenzare i prezzi pagati per certi beni di consumo di lusso. Allo stesso modo, un prevalente basso costo del lavoro, la vicinanza ai mercati, le condizioni meteorologiche favorevoli ed elementi simili potrebbero influenzare i prezzi pagati per beni e servizi specifici in un determinato mercato. Tali caratteristiche specifiche del mercato non sono, tuttavia, in

grado di essere possedute o controllate e, pertanto, non sono beni immateriali ai sensi della Sezione A.1 e devono essere prese in considerazione in un'analisi dei prezzi di trasferimento attraverso l'analisi di comparabilità. Si veda la Sezione D.6 del Capitolo I per le indicazioni sul trattamento dei prezzi di trasferimento delle specifiche caratteristiche del mercato.

B. Proprietà dei beni immateriali e transazioni che implicano lo sviluppo, il miglioramento, il mantenimento, la protezione e lo sfruttamento di beni immateriali

6.32 Nei casi di determinazione dei prezzi di trasferimento relativi ai beni immateriali, è fondamentale l'identificazione dell'entità o delle entità appartenenti a un gruppo multinazionale titolari effettivi del diritto a una quota dei profitti generati dal gruppo per lo sfruttamento dei beni immateriali³. Una problematica correlata riguarda l'individuazione dell'entità o delle entità del gruppo che, in via definitiva, sopportano i costi, gli investimenti e gli altri oneri associati allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali (*development, enhancement, maintenance, protection and exploitation* o funzioni DEMPE). Sebbene il titolare giuridico di un bene immateriale possa ricevere utili dallo sfruttamento dello stesso, altre entità dello stesso gruppo multinazionale potrebbero aver svolto funzioni, usato beni o assunto rischi⁴ che potrebbero aver contribuito al valore del bene immateriale. Le entità del gruppo multinazionale che svolgono tali funzioni, usano i beni e assumono i rischi devono essere ricompensate per i loro contributi sulla base del principio di libera concorrenza. La presente Sezione B conferma che l'allocazione definitiva dei profitti derivanti, per il gruppo multinazionale, dallo sfruttamento dei beni immateriali e l'allocazione definitiva dei costi e degli altri oneri relativi agli stessi tra le entità appartenenti allo stesso gruppo è ottenuta ricompensando le entità del gruppo per le funzioni svolte, i beni usati e i rischi assunti nello sviluppo, nel miglioramento, nel mantenimento, nella protezione e nello sfruttamento dei beni immateriali, in aderenza ai principi descritti nei Capitoli I-III.

³ Ai nostri fini, lo sfruttamento di un bene immateriale include sia il trasferimento dello stesso o dei diritti sullo stesso sia il suo utilizzo a fini commerciali.

⁴ Ai fini di questa Sezione B, l'utilizzo di beni include il contributo al finanziamento o al capitale per lo sviluppo, il miglioramento, il mantenimento, la protezione e lo sfruttamento dei beni immateriali. Si veda il paragrafo 6.59.

6.33 L'applicazione delle previsioni dei Capitoli I-III, per affrontare queste problematiche, può risultare molto complessa per svariate ragioni. In base alle circostanze specifiche del caso che ha ad oggetto i beni immateriali, i seguenti fattori, tra gli altri, possono creare difficoltà:

- i) mancanza di comparabilità tra le transazioni riguardanti i beni immateriali intraprese tra imprese associate e le transazioni che possono essere identificate tra imprese indipendenti;
- ii) mancanza di comparabilità tra i beni immateriali in questione;
- iii) la proprietà e/o l'uso di differenti beni immateriali da parte di differenti imprese appartenenti allo stesso gruppo multinazionale;
- iv) la difficoltà a isolare l'impatto di ogni specifico bene immateriale nella generazione dei profitti del gruppo multinazionale;
- v) il fatto che varie entità di un gruppo multinazionale possono svolgere attività relative allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento di un bene immateriale, spesso con una modalità e con un livello di integrazione che non è possibile osservare tra imprese indipendenti;
- vi) il fatto che i contributi delle varie entità del gruppo multinazionale al valore del bene immateriale possano avvenire in anni diversi rispetto agli anni in cui si realizzano i profitti associati;
- vii) il fatto che gli accordi tra imprese associate possono contenere termini contrattuali che separano la proprietà, l'assunzione di rischi e/o l'effettuazione di investimenti in beni immateriali dallo svolgimento di importanti funzioni, dal controllo del rischio e dalle decisioni relative agli investimenti, in modalità che non è possibile osservare in transazioni tra imprese indipendenti e che possono contribuire all'erosione della base imponibile e al trasferimento dei profitti.

Malgrado queste potenziali difficoltà, applicare il principio di libera concorrenza e le previsioni dei Capitoli I-III nell'ambito di un quadro stabilito può, in molti casi, produrre un'allocazione appropriata dei profitti derivanti, per il gruppo multinazionale, dallo sfruttamento dei beni immateriali.

6.34 L'analisi delle transazioni tra imprese associate che hanno ad oggetto beni immateriali comporta l'esecuzione delle seguenti fasi, coerenti con le indicazioni per l'identificazione delle relazioni commerciali o finanziarie contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I:

- i) identificare in modo specifico i beni immateriali usati o trasferiti nella transazione e i rischi specifici, economicamente rilevanti, associati allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali;
- ii) identificare tutte le disposizioni contrattuali, con particolare rilievo alla determinazione della titolarità giuridica dei beni immateriali basata sui termini e sulle condizioni, incluse le relative registrazioni, gli accordi di licenza, gli altri contratti rilevanti e gli altri indizi della titolarità giuridica, e i diritti e le obbligazioni contrattuali, inclusa l'assunzione contrattuale di rischi nelle relazioni tra imprese associate;
- iii) identificare le parti che svolgono funzioni (incluse specificamente le importanti funzioni descritte nel paragrafo 6.56), usano beni e assumono rischi relativi allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali attraverso l'analisi funzionale e, in particolare, quali parti controllano le funzioni esternalizzate e i rischi specifici ed economicamente rilevanti;
- iv) confermare la coerenza tra i termini degli accordi contrattuali rilevanti e la condotta delle parti e determinare se la parte che assume rischi economicamente significativi secondo la fase 4(i) del paragrafo 1.60 li controlla e ha la capacità finanziaria di assumere i rischi relativi allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali;
- v) delineare l'effettiva transazione tra parti associate relativa allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali, alla luce della titolarità giuridica dei beni immateriali, delle altre relazioni contrattuali stabilite dalle relative registrazioni e dai contratti e della condotta delle parti, incluso il loro contributo rilevante in termini di funzioni, beni e rischi, tenendo conto del quadro per l'analisi e l'allocazione dei rischi di cui alla Sezione D.1.2.1 del Capitolo I;
- vi) ove possibile, determinare i prezzi di libera concorrenza per queste transazioni in aderenza con il contributo di funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti da ciascuna parte, salvo che non si applichino le indicazioni di cui alla Sezione D.2 del Capitolo I.

B.1 Titolarità e termini contrattuali relativi ai beni immateriali

6.35 I diritti riconosciuti dalla legge e gli accordi contrattuali costituiscono il punto di partenza di ogni analisi dei prezzi di trasferimento relativa a transazioni che hanno ad oggetto beni immateriali. I termini di una transazione possono essere desunti da contratti scritti, registrazioni pubbliche, come marchi o brevetti, o dalla corrispondenza e/o da altre comunicazioni tra le parti. I contratti possono descrivere i ruoli, le responsabilità e i diritti delle imprese associate con riferimento ai beni immateriali. Essi possono descrivere quale o quali entità forniscono i finanziamenti, si impegnano in attività di ricerca e sviluppo, mantengono e proteggono i beni immateriali e svolgono le funzioni che necessitano dello sfruttamento dei beni immateriali, come produzione, marketing e distribuzione. Essi possono prevedere come devono essere allocati i proventi e le spese correlati ai beni immateriali di un'entità del gruppo multinazionale e possono specificare la forma e l'ammontare del pagamento a tutte le entità del gruppo per i loro contributi. I prezzi e le altre condizioni contenute in questi contratti possono o no essere coerenti con il principio di libera concorrenza.

6.36 Laddove non esistano termini scritti o laddove le circostanze del caso, inclusa la condotta delle parti, differiscano dalle clausole scritte presenti negli accordi contrattuali esistenti tra le parti, le transazioni effettive devono essere dedotte dalle circostanze del caso dimostrate, inclusa la condotta delle parti (si veda la Sezione D.11 del Capitolo I). Le imprese associate dovranno, perciò, documentare le proprie decisioni e intenzioni riguardanti l'allocazione dei diritti significativi sui beni immateriali. La documentazione relativa a queste decisioni e intenzioni, inclusi gli accordi scritti, dovrà essere in atto prima o nel momento in cui le imprese associate intraprendono transazioni volte allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione o allo sfruttamento dei beni immateriali.

6.37 Il diritto di utilizzare alcuni tipi di beni immateriali potrebbe essere protetto da specifiche leggi sulla proprietà intellettuale e da sistemi di registrazione. Brevetti, marchi e diritti d'autore sono esempi di questi beni immateriali. Generalmente, il titolare giuridico registrato di questi beni immateriali ha il diritto esclusivo di utilizzo legale e commerciale, così come il diritto di impedire ad altri l'uso o altre violazioni del bene immateriale. Questi diritti possono essere garantiti per una specifica area geografica e/o per un determinato periodo di tempo.

6.38 Esistono anche beni immateriali che non è possibile proteggere con specifici sistemi di registrazione della proprietà intellettuale, ma che sono protetti contro l'appropriazione non autorizzata o l'imitazione sulla base della normativa sulla concorrenza sleale o di altre leggi applicabili o tramite

contratto. Marchi di fabbrica, segreti commerciali e *know-how* possono rientrare in questa categoria di beni immateriali.

6.39 L'estensione e la natura della protezione disponibile dalla legge applicabile può variare da Paese a Paese, così come le condizioni alle quali è fornita questa protezione. Le differenze possono sorgere sia in virtù di differenze sostanziali nella legislazione sulla proprietà intellettuale tra Paesi che da differenze nella pratica applicazione locale di queste leggi. Ad esempio, la disponibilità della protezione legale per alcuni beni immateriali può essere assoggettata a condizioni come l'uso commerciale continuativo del bene immateriale o il periodico rinnovo delle registrazioni. Ciò significa che in alcune circostanze o giurisdizioni, la protezione di un bene immateriale può essere subordinata o ad adempimenti formali o a comportamenti attuati nella pratica.

6.40 Il titolare giuridico sarà considerato come proprietario del bene immateriale ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento. Se, sulla base della legge applicabile o dei contratti vigenti, non è identificato un titolare giuridico del bene immateriale, l'entità del gruppo multinazionale che, in base ai fatti e alle circostanze, possiede il controllo sulle decisioni concernenti lo sfruttamento del bene immateriale e ha la capacità pratica di impedire agli altri l'uso dello stesso, sarà considerato il titolare giuridico del bene immateriale ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento.

6.41 Nell'identificare il titolare giuridico dei beni immateriali, un bene immateriale e ogni licenza ad esso relativa sono considerati beni immateriali distinti ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento, ognuno avente un differente titolare. Si veda il paragrafo 6.26. Ad esempio, la società A, titolare giuridico di un marchio, potrebbe concedere una licenza esclusiva alla società B per la produzione, il marketing e la vendita dei beni attraverso l'uso del marchio. Il primo bene immateriale, il marchio, è legalmente posseduto dalla società A. Un altro bene immateriale, la licenza all'utilizzo del marchio in connessione con la produzione, il marketing e la distribuzione dei beni, è legalmente posseduto dalla società B. In base ai fatti e alle circostanze, le attività di marketing intraprese dalla società B in virtù della sua licenza potrebbero potenzialmente avere effetto sul valore dell'evidenziato bene immateriale legalmente posseduto dalla società A, sul valore della licenza della società B o su entrambi.

6.42 Nonostante la determinazione della titolarità giuridica e delle clausole contrattuali sia una importante prima fase dell'analisi, queste determinazioni sono separate e distinte dalla problematica della remunerazione in base al principio di libera concorrenza. Ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento, la titolarità giuridica dei beni immateriali, di per sé, non conferisce alcun diritto sostanziale di trattenere

profitti derivanti dallo sfruttamento del bene immateriale da parte del gruppo multinazionale, anche se questi profitti potrebbero inizialmente maturare a favore del titolare giuridico come risultato del suo diritto legale o contrattuale di sfruttamento del bene immateriale. Il profitto sostanzialmente trattenuto o attribuito al titolare giuridico dipende dalle funzioni che lo stesso svolge, dai beni che utilizza, dai rischi che assume e dai contributi apportati dalle altre entità del gruppo multinazionale attraverso le funzioni da questi svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti. Ad esempio, nel caso di un bene immateriale sviluppato internamente, se il titolare giuridico svolge funzioni non rilevanti, usa beni non rilevanti e assume rischi non rilevanti, ma agisce solo in qualità di detentore, non avrà titolo a ricevere una quota di profitto derivante, per il gruppo, dallo sfruttamento del bene immateriale che vada oltre la remunerazione secondo il principio di libera concorrenza, se esistente, in virtù del suo titolo di possesso.

6.43 La titolarità giuridica e le relazioni contrattuali servono semplicemente come punto di riferimento per identificare e analizzare le transazioni tra parti associate relative ai beni immateriali e per determinare la remunerazione appropriata. L'identificazione della titolarità giuridica, combinata con l'identificazione e la remunerazione per le funzioni rilevanti svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti da tutte le entità partecipanti, fornisce il quadro analitico per la determinazione dei prezzi di libera concorrenza e delle altre condizioni per le transazioni che coinvolgono beni immateriali. Come con ogni altro tipo di transazione, l'analisi deve tener conto di tutti i fatti e le circostanze rilevanti presenti in un caso specifico e la determinazione del prezzo deve riflettere le realistiche alternative delle relative entità del gruppo. I principi di questo paragrafo sono illustrati dagli Esempi da 1 a 6 nell'allegato al Capitolo VI.

6.44 Poiché l'effettivo esito e i modi in cui i rischi associati allo sviluppo o all'acquisizione di un bene immateriale si conosceranno solo nel tempo e non sono noti con certezza al momento in cui le entità del gruppo multinazionale assumono decisioni relativamente ai beni immateriali, è importante distinguere tra (a) remunerazione anticipata (ex ante), che si riferisce ai profitti futuri attesi dalle entità del gruppo multinazionale al tempo della transazione e (b) remunerazione effettiva (ex post) che si riferisce ai profitti effettivamente conseguiti dalle entità del gruppo attraverso lo sfruttamento del bene immateriale.

6.45 I termini della remunerazione che deve essere corrisposta alle entità del gruppo multinazionale che contribuiscono allo sviluppo, al miglioramento, al mantenimento, alla protezione e allo sfruttamento del bene immateriale sono generalmente determinati su base anticipata. Ovvero, essi sono determinati nel momento in cui le transazioni sono iniziate e prima che i rischi associati ai beni immateriali si verifichino. La forma di questa

remunerazione può essere fissa o variabile. Il profitto o la perdita effettiva (ex post) dell'affare, dopo aver ricompensato le altre entità del gruppo, può differire dai profitti anticipati in funzione di come i rischi associati ai beni immateriali o altri rischi rilevanti connessi alla transazione o agli accordi effettivamente si manifestano. La transazione accuratamente delineata, come determinata in base alla Sezione D.1 del Capitolo I, determinerà quale entità associata assume questi rischi e coerentemente ne sopporterà le conseguenze (costi o profitti aggiuntivi) quando i rischi si materializzano in modo diverso rispetto a quanto era stato previsto (si veda la Sezione B.2.4).

6.46 Un importante aspetto consiste nella modalità di determinazione della remunerazione appropriata da garantire, secondo il principio di libera concorrenza, alle entità del gruppo per le loro funzioni, beni e rischi, all'interno del quadro stabilito dagli accordi contrattuali, dalla titolarità giuridica dei beni immateriali e dalla condotta delle parti. La Sezione B.2 discute dell'applicazione del principio di libera concorrenza alle situazioni che hanno ad oggetto i beni immateriali. Essa si focalizza sulle funzioni, sui beni e sui rischi relativi ai beni immateriali. Salvo diversa indicazione, i riferimenti ai profitti e alla remunerazione di libera concorrenza nella Sezione B.2 si riferiscono a profitti e remunerazione anticipati (ex ante).

B.2 Funzioni, beni e rischi relativi ai beni immateriali

6.47 Come sopra affermato, la determinazione di una particolare entità del gruppo come titolare giuridico dei beni immateriali, di per sé, non implica necessariamente che la stessa sia titolare di ogni profitto generato dall'affare, dopo la remunerazione delle altre entità del gruppo multinazionale per i loro contributi sotto forma di funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti.

6.48 Nell'identificazione dei prezzi di libera concorrenza per le transazioni tra imprese associate, i contributi delle entità del gruppo relativi alla creazione di valore del bene immateriale dovranno essere considerati e appropriatamente ricompensati. Il principio di libera concorrenza e i principi dei Capitoli I-III richiedono che tutte le entità del gruppo ricevano un'appropriata remunerazione per le funzioni svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti in connessione con lo sviluppo, il miglioramento, il mantenimento, la protezione e lo sfruttamento dei beni immateriali. È, pertanto, necessario determinare, sulla base di un'analisi funzionale, quale entità o quali entità svolgono ed esercitano il controllo delle funzioni di sviluppo, miglioramento, mantenimento, protezione e sfruttamento dei beni immateriali, quale entità o quali entità forniscono i finanziamenti e altri beni e quale entità o quali entità assumono i diversi rischi correlati ai beni immateriali. Ovviamente, in ognuna di queste aree, può essere ricompreso o

meno il titolare giuridico del bene immateriale. Come notato nel paragrafo 6.133, nella determinazione della remunerazione secondo il principio di libera concorrenza per le funzioni svolte, i beni usati e i rischi assunti, è anche importante considerare i fattori di comparabilità che possono contribuire alla creazione di valore o alla generazione di profitti derivanti, per il gruppo multinazionale, dallo sfruttamento di beni immateriali.

6.49 La relativa importanza dei contributi alla creazione di valore del bene immateriale da parte delle entità del gruppo multinazionale sotto forma di funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti può variare in base alle circostanze. Ad esempio, assumiamo che un'entità del gruppo multinazionale acquisti da un terzo un bene immateriale pienamente sviluppato e ordinariamente sfruttabile e che sfrutti il bene in questione attraverso funzioni produttive e distributive svolte da altre entità del gruppo che sono effettivamente gestite e controllate dall'entità acquirente del bene immateriale. Assumiamo che questo bene immateriale non richieda sviluppo, richieda poca o nulla manutenzione o protezione e abbia un potenziale di sfruttamento limitato al di fuori dell'area di sfruttamento al momento dell'acquisizione. Potrebbero non esserci rischi di sviluppo correlati al bene immateriale sebbene potrebbero esserci rischi associati all'acquisizione e allo sfruttamento dello stesso. Le funzioni-chiave svolte dall'acquirente sono quelle necessarie a selezionare il più appropriato bene immateriale sul mercato, ad analizzare i suoi potenziali benefici se usato dal gruppo multinazionale e a decidere di assumere un rischio-opportunità attraverso l'acquisto del bene immateriale. Il bene-chiave utilizzato è costituito dai finanziamenti necessari all'acquisto del bene immateriale. Se l'acquirente ha la capacità ed effettivamente svolge le funzioni-chiave descritte, incluso il controllo del rischio associato all'acquisto e allo sfruttamento del bene immateriale, si potrà ragionevolmente concludere che, dopo aver effettuato i pagamenti al prezzo di libera concorrenza per le funzioni di produzione e distribuzione alle altre imprese associate, il proprietario potrà essere autorizzato a trattenere o a vedersi attribuito ogni profitto o perdita derivante dallo sfruttamento post-acquisizione del bene immateriale. Mentre l'applicazione dei Capitoli I-III può essere abbastanza semplice in un simile caso, l'analisi può risultare più difficoltosa in situazioni in cui:

- i) i beni immateriali sono sviluppati internamente da un gruppo multinazionale, specialmente quando sono trasferiti tra imprese associate mentre sono ancora in corso di sviluppo;
- ii) l'acquisto o lo sviluppo interno di beni immateriali serve come base per futuri sviluppi oppure

- iii) altri aspetti, come il marketing o la produzione, sono particolarmente rilevanti nella creazione di valore.

Le regole generalmente applicabili esposte nel prosieguo riguardano principalmente questi casi più complessi.

B.2.1 Prestazioni e controllo delle funzioni

6.50 Secondo i principi dei Capitoli I-III, ciascuna impresa di un gruppo multinazionale dovrà ricevere un pagamento di libera concorrenza per le funzioni che svolge. Nel caso di beni immateriali, le funzioni sono quelle relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento dei beni suddetti. L'identità dell'entità o delle entità di un gruppo multinazionale che svolgono funzioni relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento di beni immateriali, quindi, è una delle questioni-chiave nel determinare le condizioni di libera concorrenza in una transazione tra parti associate.

6.51 La necessità di garantire che tutte le entità di un gruppo multinazionale siano adeguatamente remunerate per le funzioni che svolgono, per i beni che utilizzano e per i rischi che si assumono implica che se il titolare giuridico dei beni immateriali avrà diritto in ultima analisi ad ottenere tutti i rendimenti derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali, lo stesso dovrà svolgere tutte le funzioni, contribuire a tutte le risorse utilizzate e assumere tutti i rischi connessi allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento dei beni in questione. Ciò non implica, tuttavia, che le imprese associate di un gruppo multinazionale devono strutturare le loro operazioni in materia di sviluppo, valorizzazione, manutenzione, protezione o sfruttamento dei beni immateriali in un modo particolare. Non è essenziale che il titolare giuridico esegua fisicamente tutte le funzioni relative allo sviluppo, al miglioramento, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento di un bene immateriale con il proprio personale affinché sia legittimato a mantenere o ad attribuirsi una parte del profitto derivante dallo sfruttamento del bene suddetto da parte di un gruppo multinazionale. Nelle transazioni tra imprese indipendenti, alcune funzioni sono talvolta esternalizzate ad altre entità. Un'impresa di un gruppo multinazionale che è titolare giuridico dei beni immateriali potrebbe in analogia esternalizzare le funzioni relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento di beni immateriali a imprese indipendenti o imprese collegate.

6.52 Se imprese associate diverse dal titolare giuridico svolgono funzioni rilevanti che contribuiranno al valore dei beni immateriali, dovranno essere remunerate a condizioni di libera concorrenza in relazione alle funzioni

svolte ai sensi dei principi enunciati nei Capitoli I-III. Per determinare la remunerazione di libera concorrenza dei contributi funzionali devono essere prese in considerazione le transazioni comparabili, se disponibili, poste in essere tra parti indipendenti, l'importanza delle funzioni svolte per la creazione di valore del bene immateriale e le opzioni realisticamente disponibili delle parti. Inoltre, anche le considerazioni specifiche descritte nei paragrafi da 6.53 a 6.58 dovranno essere prese in considerazione.

6.53 Nell'esternalizzazione di transazioni tra imprese indipendenti, è frequente che l'entità che svolge funzioni, per conto del titolare giuridico del bene immateriale, relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento del bene immateriale opererà sotto il controllo dello stesso (come discusso nel paragrafo 1.65). Nei rapporti tra le imprese associate appartenenti a un gruppo multinazionale, tuttavia, può verificarsi il caso in cui le funzioni esternalizzate eseguite da un'impresa associata siano sotto il controllo di un'altra impresa associata diversa dall'entità, appartenente allo stesso gruppo, che è titolare giuridica del bene immateriale. In tali casi, il titolare giuridico del bene immateriale dovrà anche remunerare l'entità che esegue funzioni di controllo relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali in base a condizioni di libera concorrenza. Nel valutare quale entità del gruppo multinazionale controlli le prestazioni suddette, si applicheranno i medesimi principi, riportati nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I, utili a individuare l'entità che ha il controllo del rischio. La valutazione della capacità di una determinata entità di esercitare il controllo e le prestazioni effettive di tale funzione di controllo costituiranno una parte importante dell'analisi.

6.54 Se il titolare giuridico non controlla né esegue le funzioni legate allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento del bene immateriale non avrà diritto ad alcuna prestazione derivante dall'esternalizzazione delle suddette funzioni o dal controllo delle stesse. A seconda dei fatti, una remunerazione di libera concorrenza sarà dovuta da parte del titolare giuridico ad altre imprese collegate che svolgono le funzioni relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento delle immobilizzazioni immateriali o che svolgono il controllo delle suddette funzioni e tale remunerazione può comprendere qualsiasi quota del rendimento totale derivante dallo sfruttamento dei beni immateriali. Un titolare giuridico che non svolge alcuna funzione rilevante in relazione allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento del bene immateriale non ha quindi diritto ad alcuna parte di tali rendimenti relativi all'esecuzione o al controllo delle funzioni relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento del bene immateriale. Al

contrario, lo stesso ha diritto a una remunerazione di libera concorrenza per tutte le funzioni che effettivamente svolge, tenendo conto dei rischi che effettivamente si assume e dei beni che effettivamente impiega. A tal fine, si vedano le Sezioni B.2.2 e B.2.3. Nel determinare le funzioni effettivamente svolte, i beni effettivamente utilizzati e i rischi effettivamente assunti, sono particolarmente rilevanti le indicazioni riportate nella Sezione D.1.2 del Capitolo I.

6.55 Il valore relativo dei contributi per lo sviluppo, la valorizzazione, la manutenzione, la protezione e lo sfruttamento dei beni immateriali varia a seconda delle particolari circostanze del caso in esame. Le imprese del gruppo multinazionale che effettuano i contributi più significativi in un particolare caso dovranno ricevere una remunerazione relativamente maggiore. Ad esempio, un'impresa che semplicemente finanzia la ricerca e lo sviluppo dovrà avere un rendimento inferiore rispetto ad un'impresa che, oltre a finanziare, controlla la ricerca e lo sviluppo. A parità di altre condizioni, ci dovrà essere un maggior rendimento atteso se l'entità finanzia, controlla e fisicamente esegue la ricerca e lo sviluppo. Si veda anche la discussione sul finanziamento nella successiva Sezione B.2.2.

6.56 Nel determinare la remunerazione di libera concorrenza per i contributi funzionali apportati dalle varie entità di un gruppo multinazionale, alcune importanti funzioni avranno un significato particolare. La natura di queste importanti funzioni in ogni specifico caso dipenderà dai fatti e dalle circostanze. Per i beni immateriali sviluppati internamente o per quelli sviluppati o acquisiti che servono da piattaforma per ulteriori attività di sviluppo, queste funzioni più importanti possono includere, tra l'altro, la progettazione e il controllo dei programmi di ricerca e marketing, la direzione e la definizione di attività creative, tra cui la determinazione della ricerca di base, il controllo sulle decisioni strategiche relative ai programmi di sviluppo dei beni immateriali e la gestione e il controllo dei budget. Per qualsiasi bene immateriale (sia sviluppato internamente che acquistato sul mercato) altre importanti funzioni possono includere le decisioni in materia di difesa e protezione dei beni immateriali e un continuo controllo di qualità sulle funzioni svolte da imprese indipendenti o associate che possono avere un effetto significativo sul valore del bene immateriale. Queste importanti funzioni solitamente contribuiscono in modo significativo al valore del bene immateriale e, se le stesse sono esternalizzate dal titolare giuridico ad imprese collegate, la loro esecuzione dovrà essere compensata con una quota adeguata dei rendimenti ottenuti dal gruppo multinazionale per lo sfruttamento dei beni immateriali.

6.57 Data la difficoltà di trovare transazioni comparabili che abbiano ad oggetto l'esternalizzazione di queste importanti funzioni, sarà spesso necessario utilizzare metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento

non direttamente basati sull'utilizzo di comparabili, come i metodi di ripartizione degli utili e le tecniche di valutazione *ex ante*, per valorizzare opportunamente le prestazioni di tali importanti funzioni. Qualora il titolare giuridico esternalizzi la maggior parte o tutte tali importanti funzioni ad altre imprese del gruppo, una volta remunerate le stesse per le funzioni da esse svolte, dovrà essere considerata con attenzione l'attribuzione al titolare giuridico di una parte sostanziale del reddito derivante dallo sfruttamento dei beni immateriali, prendendo in considerazione le funzioni che effettivamente svolge, i beni che effettivamente impiega e i rischi che effettivamente sostiene in conformità con le linee guida contenute nella Sezione D.1.2 del Capitolo I. Gli esempi 16 e 17 riportati nell'allegato al Capitolo VI illustrano i principi contenuti in questo paragrafo.

6.58 Poiché le importanti funzioni descritte nel paragrafo 6.56 sono spesso strumentali per la gestione delle varie funzioni svolte, dei beni impiegati e dei rischi assunti, che sono fondamentali per lo sviluppo, il miglioramento, la manutenzione, la protezione o lo sfruttamento dei beni immateriali e, di conseguenza, essenziali per la creazione di valore del bene immateriale, è necessario valutare attentamente le transazioni tra le parti che svolgono queste funzioni importanti e le altre imprese associate. In particolare, l'affidabilità di un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento unilaterale sarà ridotto se la parte o le parti che eseguono porzioni significative delle funzioni importanti sono trattate come parte o parti sottoposte a test. Si veda l'Esempio 6.

B.2.2 Utilizzo di beni

6.59 Le imprese di un gruppo multinazionale che utilizzano beni per lo sviluppo, la valorizzazione, la manutenzione, la protezione e lo sfruttamento di un bene immateriale dovranno ricevere una remunerazione appropriata per tali impieghi. Tali beni possono includere, a titolo meramente esemplificativo, altri beni immateriali utilizzati nella ricerca, nello sviluppo e nell'attività di marketing (ad esempio, il *know-how*, le relazioni con i clienti ecc.), beni materiali o finanziamenti. Un'entità di un gruppo multinazionale può finanziare una parte o tutta l'attività relativa allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione e alla protezione di un bene immateriale, mentre una o più altre entità possono eseguire tutte le funzioni rilevanti. Nel valutare, in tali circostanze, la remunerazione spettante all'attività di finanziamento, dovrà riconoscersi che, in condizioni di libera concorrenza, a un'entità che eroga finanziamenti, ma non controlla i rischi o esegue altre funzioni connesse con le attività o i beni finanziati, non dovrà essere riconosciuta una remunerazione equivalente a quella ricevuta da un altro investitore, in condizioni similari, il quale realizza e controlla

importanti funzioni e controlla rischi importanti connessi con il finanziamento delle attività. La natura e l'importo della remunerazione attribuibile a un'entità che sopporta solo i costi relativi a un bene immateriale devono essere determinati sulla base di tutti i fatti rilevanti e devono essere coerenti con similari attività di finanziamento tra entità indipendenti, ove tali accordi possano essere identificati. Si vedano le indicazioni del Capitolo I, Sezione D.1.2.1.6, e, in particolare, l'Esempio 3 nei paragrafi 1.85 e 1.103, che illustra una situazione in cui un'entità eroga il finanziamento ma non controlla i rischi finanziari connessi con il finanziamento.

6.60 L'attività di finanziamento e l'assunzione di rischi sono intrinsecamente connessi, nel senso che l'attività di finanziamento spesso coincide con l'assunzione di rischi (ad esempio, l'entità che finanzia si assume contrattualmente il rischio di perdere il suo finanziamento). La natura e l'entità del rischio assunto, tuttavia, varieranno a seconda delle caratteristiche economicamente rilevanti della transazione. Il rischio sarà, per esempio, più basso quando la parte a cui è erogato il finanziamento ha un elevato merito di credito o quando i beni sono impiegati in attività a basso rischio o l'investimento finanziato è a basso rischio rispetto a una situazione in cui il merito di credito è più basso o il finanziamento non è garantito o l'investimento finanziato è ad alto rischio. Inoltre, maggiore è la quantità dei fondi erogati più grande è il potenziale impatto del rischio sulla parte finanziatrice.

6.61 In base ai principi della Sezione D.1.2 del Capitolo I, il primo passo di un'analisi dei prezzi di trasferimento in relazione ai rischi è di identificare gli specifici rischi economicamente significativi. Nell'individuazione dei rischi specifici, in relazione a un investimento, è importante distinguere tra i rischi finanziari che sono collegati al finanziamento degli investimenti e i rischi operativi che sono legati alle attività operative per le quali è utilizzato il finanziamento, come ad esempio il rischio di sviluppo quando il finanziamento è utilizzato per lo sviluppo di un nuovo bene immateriale. Qualora la parte che eroga il finanziamento eserciti solo il controllo sul rischio finanziario associato con l'erogazione del finanziamento, senza assumersi nessun altro rischio, ivi incluso il relativo controllo, allora tale entità si aspetterà un rendimento dipendente dal rischio associato a quel finanziamento.

6.62 La transazione finanziaria sarà generalmente regolata da accordi contrattuali, chiariti e integrati dalle caratteristiche economiche della transazione riflettenti la condotta effettiva delle parti. Il rendimento che dovrà aspettarsi il finanziatore dovrà uguagliare il rendimento associato al rischio. Tale rendimento può essere determinato, per esempio, sulla base del costo del capitale o del rendimento di una realistica alternativa di

investimento con caratteristiche economiche comparabili. Nel determinare un adeguato rendimento per l'attività di finanziamento, è importante considerare le opzioni di finanziamento realisticamente disponibili per la parte ricevente il finanziamento. Ci può essere una differenza tra il rendimento atteso dal finanziatore, valutato anteriormente, e il rendimento effettivamente ricevuto. Per esempio, quando il finanziatore fa un prestito di un dato ammontare a un tasso di interesse fisso, la differenza tra i rendimenti effettivi e quelli attesi rifletterà il rischio relativo al fatto che il mutuatario non possa effettuare alcuni o la totalità dei pagamenti dovuti.

6.63 Il grado e il tipo di attività necessarie per esercitare il controllo sul rischio finanziario correlato al finanziamento dipenderanno dal livello di rischio dell'investimento per il creditore, tenendo conto della quantità di denaro in gioco e degli investimenti per i quali è utilizzato questo finanziamento. In accordo con la definizione di controllo riflessa nei paragrafi 1.65 e 1.66 di queste linee guida, l'esercizio del controllo di un rischio finanziario specifico comporta la capacità di prendere decisioni relative al rischio-opportunità, in questo caso di erogare fondi e di svolgere effettivamente le funzioni del processo decisionale. Inoltre, l'entità che esercita il controllo sul rischio finanziario deve svolgere le attività di cui ai paragrafi 1.65 e 1.66 relative alla mitigazione quotidiana del rischio quando queste attività sono esternalizzate e relative a ogni lavoro preparatorio necessario a facilitare il suo processo decisionale, se non svolge queste attività personalmente.

6.64 Quando sono erogati finanziamenti per lo sviluppo di un bene immateriale, le decisioni relative all'assunzione o al rifiuto di un'opportunità rischiosa e quelle relative al se e come rispondere ai rischi associati a questa opportunità sono decisioni relative alla concessione dei finanziamenti e delle condizioni della transazione. In dipendenza dei fatti e delle circostanze, tali decisioni possono dipendere dalla valutazione del merito di credito dell'entità che riceve i fondi e da una valutazione di come i rischi connessi ai progetti di sviluppo possono impattare sulle aspettative relative ai rendimenti dei fondi erogati o ad addizionali finanziamenti richiesti. Le condizioni sottostanti l'erogazione del finanziamento possono includere la possibilità di collegare la concessione del finanziamento alle decisioni-chiave legate allo sviluppo, le quali si rifletteranno sul rendimento del finanziamento. Ad esempio, può essere necessario prendere le decisioni sulla necessità di fare il passo successivo del progetto o consentire investimenti in beni costosi. Più elevato è il rischio di sviluppo e più strettamente connesso al rischio di sviluppo è il rischio finanziario, tanto più il finanziatore dovrà avere la capacità di valutare il progresso dello sviluppo del bene immateriale, e le conseguenze di questo progresso, per conseguire il rendimento atteso dal proprio finanziamento e tanto più strettamente il

finanziatore potrà collegare l'erogazione continuativa del finanziamento agli sviluppi operativi determinanti che possono avere un impatto sul proprio rischio finanziario. Il finanziatore deve essere in grado di effettuare stime per quanto riguarda l'erogazione continua di finanziamenti e avrà necessità di fare tali stime realmente al fine di tenerne conto al momento di prendere decisioni appropriate in merito alla erogazione dei finanziamenti.

B.2.3 Assunzione del rischio

6.65 Particolari tipi di rischio che possono essere rilevanti nel contesto di un'analisi funzionale relativa alle operazioni sui beni immateriali includono (i) i rischi connessi allo sviluppo di beni immateriali, tra cui il rischio che le costose attività di ricerca e sviluppo o di marketing si rileveranno infruttuose, tenendo conto anche della tempistica degli investimenti (ad esempio, il fatto che l'investimento intervenga in una fase iniziale, in una fase intermedia o in una fase finale del processo di sviluppo si rifletterà sul livello di rischio dell'investimento stesso); (ii) il rischio di obsolescenza dei prodotti, compresa la possibilità che i progressi tecnologici da parte dei concorrenti abbiano un effetto negativo sul valore dei beni immateriali considerati; (iii) il rischio di violazione dei diritti legali connessi ai beni immateriali, tra cui il rischio che la difesa dei diritti dei beni immateriali o la difesa contro le rivendicazioni di violazione da parte di terzi possa richiedere molto tempo, essere molto costosa o inefficace; (iv) i rischi di responsabilità civile su prodotti e i rischi simili relativi a prodotti e servizi basati su beni immateriali; (v) i rischi operativi e le incertezze relative alla performance generata dai beni immateriali. L'esistenza e il livello di tali rischi dipenderanno dai fatti e dalle circostanze del caso e dalla natura dei beni immateriali in questione.

6.66 L'identità dell'entità (o delle entità) del gruppo multinazionale che si ritiene si assumano i rischi associati allo sviluppo, al miglioramento, alla manutenzione, alla protezione e alla valorizzazione dei beni immateriali è un elemento importante da tenere in considerazione nella determinazione dei prezzi delle transazioni tra imprese associate. L'assunzione dei rischi determina quale entità (o quali entità) saranno responsabili delle conseguenze della materializzazione degli stessi. L'accurata delineazione della transazione tra le imprese associate, sulla base dei principi della Sezione D.1 del Capitolo I, può stabilire che il titolare giuridico sia in grado di assumersi i rischi o che invece altre entità del gruppo multinazionale si stiano assumendo i rischi e tali entità devono essere remunerate per il loro contributo in questo senso.

6.67 I principi della Sezione D.1.2 del Capitolo I si applicano per determinare quale entità (o quali entità) del gruppo si assumono i rischi

connessi con le attività immateriali. I punti da 1 a 5 del processo di analisi dei rischi, in una transazione tra imprese associate, descritti nel paragrafo 1.60, dovranno essere seguiti per determinare quale parte debba sostenere i rischi associati allo sviluppo, al miglioramento, alla manutenzione, alla tutela e alla valorizzazione dei beni immateriali.

6.68 È particolarmente importante garantire che l'entità (o le entità) del gruppo multinazionale che ritengono di aver titolo a una remunerazione per l'assunzione dei rischi effettivamente assumano la responsabilità per le azioni che ci sarà bisogno di intraprendere e per i costi che potranno essere sostenuti se i rischi significativi si dovessero materializzare. Se i costi sono sostenuti o le azioni sono intraprese da un'entità del gruppo multinazionale diversa da quella che si assume il rischio, come determinato nella parte di analisi dei rischi di cui al paragrafo 1.60 delle presenti linee guida, dovrà essere effettuato un aggiustamento di prezzo così che i costi siano allocati in capo alla parte che si assume il rischio e l'altra impresa associata sia appropriatamente remunerata per ogni attività intrapresa in connessione con la materializzazione dei rischi. L'esempio 7 contenuto nell'allegato al Capitolo VI illustra questo principio.

B.2.4 Rendimenti reali a posteriori

6.69 È abbastanza comune che l'effettiva redditività (o *ex post*) sia diversa dalla redditività attesa (o *ex ante*). Ciò può derivare dalla materializzazione del rischio in un diverso modo rispetto a quanto preventivato, in conseguenza del verificarsi di eventi imprevedibili. Per esempio, può accadere che un prodotto competitivo sia ritirato dal mercato, una catastrofe naturale si verifichi in un mercato rilevante, un bene strumentale di rilevanza cruciale divenga malfunzionante a causa di circostanze impreviste o sopravvenga una svolta tecnologica in seno a un concorrente che ha l'effetto di rendere obsoleti o meno desiderabili i prodotti derivanti dal bene immateriale in questione. Può altresì accadere che le previsioni finanziarie, sulle quali si basano i calcoli del reddito previsionale e gli accordi di remunerazione, abbiano tenuto adeguatamente conto dei rischi e della probabilità di eventi ragionevolmente prevedibili e che le differenze tra la redditività effettiva e quella prevista riflettano il manifestarsi di tali rischi. Infine, può accadere che le proiezioni finanziarie, su cui si basano i calcoli della remunerazione preventivata e degli accordi di remunerazione, non hanno adeguatamente preso in considerazione i rischi di diversi eventi che si possono verificare e hanno portato a una sovrastima o a una sottostima dei profitti attesi. In queste circostanze, si pone il problema se, e in caso affermativo come, gli utili o le perdite dovranno essere divisi tra le entità del gruppo multinazionale che hanno contribuito allo sviluppo,

al miglioramento, alla manutenzione, alla tutela e alla valorizzazione del bene immateriale in questione.

6.70 Per rispondere a questa domanda, si deve condurre un'attenta analisi per determinare nei fatti quale entità (o quali entità) del gruppo multinazionale assumono i rischi così come individuati allorché è stata delineata l'effettiva transazione (si veda la Sezione D.1 del Capitolo I). Come questo quadro di riferimento analitico indica, l'entità che effettivamente assume i rischi economicamente significativi può o non può essere l'impresa associata che contrattualmente si assume tali rischi, come ad esempio il titolare giuridico del bene immateriale in questione o il finanziatore degli investimenti. Un'entità a cui non è attribuito alcun rischio che dà luogo alla deviazione tra risultati attesi ed effettivi, in base ai principi contenuti nelle Sezioni da D.1.2.1.4 a D.1.2.1.6 del Capitolo I, se i rischi si materializzano, non ha diritto ad ottenere differenze tra i benefici attesi e quelli reali, né dovrà sopportare le perdite causate da tali differenze, a meno che quest'entità non svolga funzioni importanti in conformità al paragrafo 6.56 o contribuisca a controllare i rischi economicamente significativi come indicato nel paragrafo 1.105 ed è stabilito che una remunerazione di libera concorrenza di queste funzioni includa una suddivisione di profitti. Inoltre, bisogna considerare se la remunerazione *ex ante* alle entità del gruppo multinazionale per le funzioni da loro svolte, i beni impiegati e i rischi assunti sia coerente con il principio di libera concorrenza. Occorrerà anche controllare, ad esempio, se il gruppo abbia effettivamente sottovalutato o sovrastimato i benefici previsti, con conseguente difetto o eccesso di pagamento (determinato su base previsionale) per alcune entità del gruppo per il loro contributo. Le transazioni la cui valutazione è altamente incerta, al momento della conclusione, sono particolarmente sensibili a tali sottostime o sovrastime. Questo punto è discusso più dettagliatamente nella Sezione D.4.

B.2.5 Alcune implicazioni derivanti dall'applicazione delle Sezioni B.1 e B.2

6.71 Se il titolare giuridico di un bene immateriale:

- esegue e controlla tutte le funzioni (incluse le funzioni importanti descritte nel paragrafo 6.56) relative allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali;
- fornisce tutti i beni, inclusi i finanziamenti, necessari per lo sviluppo, la valorizzazione, la manutenzione, la protezione e lo sfruttamento dei beni immateriali e

- assume tutti i rischi connessi allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla tutela e allo sfruttamento dei beni immateriali,

allora avrà diritto a tutti i proventi attesi, *ex ante*, derivanti dallo sfruttamento da parte del gruppo multinazionale del bene immateriale. Nella misura in cui una o più entità del gruppo, diversi dal titolare giuridico, svolgono funzioni, usano beni o assumono rischi connessi allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento dei beni immateriali, devono essere remunerate sulla base del principio di libera concorrenza. Questa remunerazione può, a seconda dei fatti e delle circostanze, costituire tutto o una parte sostanziale del provento atteso derivante dallo sfruttamento del bene immateriale.

6.72 Il diritto di ogni entità del gruppo multinazionale ai profitti o alle perdite relativi alle differenze tra redditività effettiva (*ex post*) e una corretta stima della stessa (*ex ante*) dipenderà da quale entità o da quali entità del gruppo multinazionale di fatto assumono i rischi identificati dopo aver delineato l'effettiva transazione (si veda la Sezione D.1 del Capitolo I). Tale diritto dipenderà altresì dall'entità o dalle entità che svolgono le funzioni importanti, come specificato al paragrafo 6.56, o contribuiscono al controllo dei rischi economicamente significativi, come stabilito al paragrafo 1.105, e per le quali si determina che una remunerazione di libera concorrenza debba comprendere un elemento di condivisione degli utili.

B.3 Individuazione e determinazione dei prezzi e delle altre condizioni relative alle transazioni tra imprese associate

6.73 L'impiego dell'analisi descritta nella Sezione D.1 del Capitolo I, integrata da questo capitolo, facilita una chiara valutazione della titolarità giuridica, delle funzioni, dei beni e dei rischi associati ai beni immateriali e un'accurata identificazione delle transazioni i cui prezzi e le cui altre condizioni richiedono di essere determinati. In generale, le transazioni identificate dal gruppo nelle relative registrazioni contabili e nei contratti sono quelle i cui prezzi e le altre condizioni devono essere determinati in base al principio di libera concorrenza. Tuttavia, l'analisi può rivelare che transazioni aggiuntive o diverse dalle transazioni descritte nelle registrazioni contabili e nei contratti si sono effettivamente verificate. Coerentemente con la Sezione D.1 del Capitolo I, le transazioni (e le reali condizioni di queste) da analizzare sono quelle verificatesi coerentemente con il comportamento effettivo delle parti e con gli altri fatti rilevanti.

6.74 I prezzi di libera concorrenza e le altre condizioni delle transazioni devono essere determinati secondo le indicazioni contenute nei Capitoli I-III, tenendo conto dei contributi al valore atteso del bene immateriale, delle

funzioni svolte, dei beni utilizzati e dei rischi assunti, al momento in cui tali funzioni sono eseguite, i beni sono utilizzati e i rischi sono assunti come discusso in questa Sezione B di questo capitolo. La sezione D di questo capitolo fornisce una guida supplementare sui metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento e altre questioni relative alla determinazione dei prezzi di libera concorrenza e su altre condizioni delle transazioni relative a beni immateriali.

B.4 Applicazione dei principi precedenti in specifiche situazioni

6.75 I principi di cui alla presente Sezione B devono essere applicati in una varietà di situazioni riguardanti lo sviluppo, la valorizzazione, la manutenzione, la protezione e lo sfruttamento di beni immateriali. Una considerazione fondamentale in ogni caso è che le imprese associate che contribuiscono allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento di beni immateriali giuridicamente posseduti da un'altra entità del gruppo devono ricevere una remunerazione sulla base del principio di libera concorrenza per le funzioni che svolgono, i rischi che assumono e i beni che utilizzano. Nel valutare se le imprese associate che svolgono funzioni o assumono rischi connessi con lo sviluppo, la valorizzazione, la manutenzione, la protezione e lo sfruttamento dei beni immateriali sono state remunerate sulla base del principio di libera concorrenza, è necessario considerare (i) il livello e la natura dell'attività svolta e (ii) l'importo e la forma della remunerazione pagata. Nel valutare se la remunerazione corrisposta nella transazione tra imprese associate sia coerente con il principio di libera concorrenza si dovrà fare riferimento al livello e alla natura di attività, alla remunerazione ricevuta e alla creazione stimata di valore di beni immateriali da parte di entità comparabili indipendenti che svolgono funzioni simili. Questa sezione descrive l'applicazione di questi principi nelle situazioni più comuni.

B.4.1 Sviluppo e valorizzazione di beni immateriali connessi ad attività di marketing

6.76 Una situazione frequente in cui questi principi devono essere applicati si presenta quando un'impresa associata svolge funzioni di marketing o di vendita delle quali beneficia il titolare giuridico del marchio, ad esempio attraverso un accordo di marketing o attraverso un accordo di distribuzione/marketing. In questi casi, è necessario determinare come il promotore o il distributore dovranno essere remunerati per le proprie attività. Un problema importante è se il promotore/distributore deve essere remunerato solo per la fornitura di servizi di promozione e distribuzione o se

deve essere remunerato anche per l'aumento di valore dei marchi e di altri beni immateriali di marketing grazie alle funzioni svolte, ai beni utilizzati e ai rischi assunti.

6.77 L'analisi di questo problema richiede una valutazione (i) degli obblighi e dei diritti contenuti nei registri legali e negli accordi tra le parti; (ii) delle funzioni svolte, dei beni utilizzati e dei rischi assunti dalle parti; (iii) del valore atteso del bene immateriale da creare attraverso le attività del promotore/distributore; (iv) della remunerazione prevista per le funzioni svolte dal promotore/distributore (tenendo conto dei beni utilizzati e dei rischi assunti). Un caso relativamente chiaro si verifica quando il distributore agisce solo come agente, rimborsato per le spese promozionali e diretto e controllato nelle sue attività dal titolare giuridico dei marchi e degli altri beni immateriali connessi ad attività di marketing. In tal caso, il distributore avrà diritto soltanto a una remunerazione adeguata alle sue attività di agenzia. Esso non assume i rischi correlati all'ulteriore sviluppo del marchio e degli altri beni immateriali connessi ad attività di marketing e quindi non avrà diritto a ulteriori remunerazioni a tale riguardo.

6.78 Quando il distributore sopporta effettivamente il costo delle proprie attività di marketing (ad esempio, quando non esiste un accordo con il titolare giuridico per il rimborso delle spese), l'analisi dovrà concentrarsi sulla misura in cui il distributore è in grado di condividere i potenziali benefici derivanti dalle funzioni svolte, dai beni utilizzati e dai rischi assunti attualmente o in futuro. In generale, in transazioni conformi al principio di libera concorrenza, la capacità di una parte che non è il titolare giuridico dei marchi e degli altri beni immateriali connessi ad attività di marketing di ottenere i vantaggi delle attività di marketing che incrementano il valore di tali beni immateriali dipenderanno principalmente dai diritti sostanziali di tale parte. Ad esempio, un distributore può essere in grado di ottenere benefici dalle funzioni svolte, dai beni utilizzati e dai rischi assunti nello sviluppo del valore di un marchio e di altri beni immateriali connessi ad attività di marketing in relazione al suo fatturato e alla sua quota di mercato, quando ha un contratto a lungo termine che prevede diritti esclusivi di distribuzione per i prodotti con il marchio. In tale situazione, gli sforzi del distributore potranno aumentare il valore dei propri beni immateriali, vale a dire i diritti di distribuzione. In tali casi, la quota-parte di vantaggi del distributore dovrà essere determinata in base a ciò che un distributore indipendente dovrebbe ricevere in circostanze comparabili. In alcuni casi, un distributore può eseguire funzioni, utilizzare beni o assumere rischi superiori a quelli che un distributore indipendente con diritti simili potrebbe sostenere o eseguire a beneficio delle proprie attività di distribuzione e che creano valore al di là di quello creato da altri promotori/distributori in posizioni simili. Un distributore indipendente in tali casi richiederebbe tipicamente

un'ulteriore remunerazione dal proprietario del marchio o di altri beni immateriali. Tale remunerazione potrà assumere la forma di maggiori profitti di distribuzione (risultanti da una diminuzione del prezzo di acquisto del prodotto), di una riduzione del tasso di *royalty* o di una quota dei profitti correlati all'incrementato valore del marchio o degli altri beni immateriali connessi ad attività di marketing, al fine di compensare il distributore per le sue funzioni, attività e rischi e per la creazione di valore attesa. Gli esempi 8-13 nell'allegato al Capitolo VI illustrano con maggiori dettagli l'applicazione di questa Sezione B nel contesto degli accordi di commercializzazione e di distribuzione.

B.4.2 Accordi di ricerca, sviluppo e miglioramento dei processi

6.79 I principi contenuti nei paragrafi precedenti si applicano anche in situazioni che coinvolgono l'esecuzione di funzioni di ricerca e sviluppo da parte di un'entità di un gruppo multinazionale nell'ambito di un accordo contrattuale con un'impresa associata titolare giuridica di qualsiasi bene immateriale ne derivi. La remunerazione adeguata per i servizi di ricerca dipenderà da tutti i fatti e le circostanze, ad esempio se il team di ricerca possiede competenze ed esperienze uniche rilevanti per la ricerca, assume rischi (ad esempio, quando è eseguita una ricerca le cui applicazioni non sono immediatamente note), utilizza propri beni immateriali o è controllato e gestito da un'altra entità. Una remunerazione basata sul rimborso dei costi più un modesto margine di profitto non rispecchia in tutti i casi il valore previsto o il prezzo di libera concorrenza per i contributi del team di ricerca.

6.80 I principi di cui alla presente sezione si applicano in modo analogo in situazioni in cui un'entità di un gruppo multinazionale, per conto di un'impresa associata, fornisce servizi produttivi che possono portare a miglioramenti di processo o di prodotto all'impresa associata che assumerà la titolarità giuridica di tali miglioramenti di processo o di prodotto. Gli esempi da 14 a 17 nell'allegato al Capitolo VI illustrano in modo più dettagliato l'applicazione di questa Sezione B nel contesto degli accordi di ricerca e sviluppo.

B.4.3 Pagamenti per l'utilizzo del nome della società

6.81 Emergono spesso questioni in merito alla remunerazione basata sul principio di libera concorrenza per l'uso dei nomi del gruppo, dei nomi commerciali e di simili beni immateriali. La risoluzione di tali questioni dovrà basarsi sui principi di questa Sezione B e sugli aspetti commerciali e giuridici coinvolti. Come regola generale, nessun pagamento dovrà essere

riconosciuto ai fini dei prezzi di trasferimento per il semplice riconoscimento dell'appartenenza al gruppo o per l'utilizzo del nome del gruppo come riflesso dell'appartenenza al gruppo stesso. Si veda il paragrafo 7.12.

6.82 Quando un'entità del gruppo è proprietaria di un marchio o di altri diritti immateriali relativi al nome commerciale del gruppo e laddove l'uso del nome commerciale fornisca un beneficio finanziario alle entità del gruppo diverse da quella che possiede legalmente tale bene immateriale, dovrà ritenersi che un pagamento per il suo uso sarebbe stato effettuato in transazioni tra parti indipendenti. Allo stesso modo, tali pagamenti saranno appropriati quando un'entità del gruppo possiede un avviamento in relazione a un'attività economica rappresentata da un marchio non registrato e l'uso del marchio fornisce un chiaro vantaggio finanziario a un'entità del gruppo diversa da quella che possiede l'avviamento e il marchio non registrato, mentre l'uso di tale marchio da parte di un altro soggetto sarebbe vietato.

6.83 Nel determinare l'importo del pagamento relativo al nome commerciale di un gruppo, è importante considerare l'importo del beneficio finanziario attribuibile all'utilizzatore del nome commerciale per l'utilizzo di quel nome, i costi e i benefici associati ad altre alternative e i relativi contributi al valore del nome commerciale effettuati dal titolare giuridico, nonché dall'entità che utilizza il nome commerciale in relazione alle funzioni svolte, ai beni utilizzati e ai rischi assunti. Occorre prestare attenzione alle funzioni svolte, ai beni utilizzati e ai rischi assunti dall'utilizzatore del nome commerciale nel creare o nell'incrementare il valore del nome commerciale nel suo ambito giuridico. Occorre tener conto dei fattori che potrebbero essere importanti in un contratto di licenza relativo a un nome commerciale per un'impresa indipendente in circostanze comparabili applicando i principi contenuti nei Capitoli I-III.

6.84 Se un'impresa di successo esistente è acquisita da un'altra impresa di successo e l'impresa acquisita comincia ad utilizzare un nome commerciale, un marchio o un altro genere di bene immateriale commerciale indicativo dell'impresa acquirente, non dovrà esserci alcuna assunzione automatica di un pagamento per tale uso. Se esiste una ragionevole aspettativa di un beneficio finanziario per la società acquisita derivante dall'utilizzo del marchio della società acquirente, l'importo di qualsivoglia pagamento deve essere commisurato al livello di tale beneficio atteso.

6.85 Può anche darsi il caso che l'impresa acquirente sfrutti la posizione attuale dell'impresa acquisita per ampliare l'attività commerciale dell'acquirente nel territorio in cui opera l'impresa acquisita, attivandosi affinché quest'ultima utilizzi il marchio dell'acquirente. In questo caso, occorrerà considerare se l'acquirente dovrà effettuare un pagamento o

remunerare altrimenti l'impresa acquisita per le funzioni svolte, i rischi assunti e i beni utilizzati (ivi inclusa la sua posizione sul mercato) in relazione allo sviluppo del nome commerciale dell'acquirente.

C. Transazioni che comportano l'utilizzo o il trasferimento di beni immateriali

6.86 Oltre ad individuare in modo specifico i beni immateriali coinvolti in una particolare questione relativa ai prezzi di trasferimento e ad identificare il titolare giuridico di tali beni immateriali, è necessario individuare e caratterizzare correttamente, all'inizio di un'analisi dei prezzi di trasferimento in materia di beni immateriali, le specifiche transazioni tra parti associate che li riguardano. Si applicano i principi del Capitolo I per l'identificazione e l'accurata delimitazione delle transazioni che comportano l'utilizzo o il trasferimento di beni immateriali. Oltre alle indicazioni sull'identificazione dell'effettiva transazione (Sezione D.1 del Capitolo I) e sulle riorganizzazioni aziendali (Capitolo IX, in particolare la parte II), la Sezione C di questo capitolo descrive alcuni scenari tipici utili ad accertare se i beni immateriali o i diritti relativi a beni immateriali sono coinvolti in una transazione. Si veda l'esempio 19. La caratterizzazione di una transazione ai fini dei prezzi di trasferimento non ha alcuna rilevanza per le determinazioni ai sensi dell'articolo 12 del Modello di Convenzione OCSE. Si vedano, ad esempio, i paragrafi da 8 a 19 del Commentario all'articolo 12 Modello di Convenzione OCSE.

6.87 Ci sono due tipi generali di transazioni in cui l'identificazione e l'esame dei beni immateriali sarà rilevante ai fini dei prezzi di trasferimento. Queste sono: (i) le transazioni che comportano trasferimenti di beni immateriali o diritti relativi a beni immateriali e (ii) le transazioni che comportano l'utilizzo di beni immateriali in relazione alla vendita di beni o alla prestazione di servizi.

C.1 Transazioni che comportano il trasferimento di beni immateriali o di diritti relativi a beni immateriali

C.1.1 Trasferimento di beni immateriali o di diritti relativi a beni immateriali

6.88 I diritti relativi ai beni immateriali possono essere trasferiti in transazioni tra imprese associate. Tali transazioni possono comportare il trasferimento di tutti i diritti relativi ai beni immateriali in questione (ad esempio, una vendita di un bene immateriale o una licenza esclusiva perpetua relativa a un bene immateriale) o solo diritti limitati (ad esempio,

una licenza o un trasferimento simile di diritti all'utilizzo di un bene immateriale possono essere soggetti a restrizioni geografiche, a una durata limitata o a restrizioni riguardo al diritto di utilizzare, sfruttare, riprodurre, trasferire ulteriormente o sviluppare ulteriormente il bene immateriale). I principi dei Capitoli I-III si applicano alle operazioni che comportano il trasferimento di beni immateriali o di diritti relativi a beni immateriali. Ulteriori indicazioni sulla determinazione delle condizioni conformi al principio di libera concorrenza per tali transazioni sono contenute anche nelle Sezioni D.1, D.2 e D.3 di questo capitolo.

6.89 Nelle transazioni che comportano il trasferimento di beni immateriali o di diritti relativi a beni immateriali, è essenziale identificare in modo specifico la natura dei beni immateriali e dei diritti relativi a beni immateriali trasferiti tra le imprese associate. Nel caso in cui siano imposti limiti ai diritti trasferiti, è altresì indispensabile individuare la natura di tali limitazioni e l'estensione dei diritti trasferiti. Va notato a questo proposito che le definizioni attribuite alle transazioni non devono guidare l'analisi dei prezzi di trasferimento. Ad esempio, nel caso di un trasferimento del diritto esclusivo di sfruttamento di un brevetto nel Paese X, la decisione del contribuente di caratterizzare la transazione come una vendita di tutti i diritti di brevetto del Paese X o come licenza esclusiva perpetua di una porzione dei diritti di brevetto in tutto il mondo non influisce sulla determinazione del prezzo conforme al principio di libera concorrenza se, in entrambi i casi, la transazione in questione è un trasferimento di diritti esclusivi per sfruttare il brevetto nel Paese X per la sua vita utile rimanente. Pertanto, l'analisi funzionale dovrà identificare la natura dei diritti trasferiti relativi a beni immateriali in modo specifico.

6.90 Le restrizioni imposte nei contratti di licenza e simili all'utilizzo di un bene immateriale per l'ulteriore sviluppo di nuovi beni immateriali o di nuovi prodotti che utilizzano il bene immateriale sono molto importanti in un'analisi dei prezzi di trasferimento. È quindi importante nell'individuare la natura di un trasferimento di diritti relativi a beni immateriali valutare se il cessionario riceve il diritto di utilizzare il bene immateriale trasferito allo scopo di ulteriori attività di ricerca e sviluppo. Nelle transazioni tra imprese indipendenti, si rinvengono accordi in cui il cedente/licenziante conserva il pieno diritto relativo a qualsiasi miglioramento del bene immateriale dato in licenza che possa essere sviluppato durante il periodo della licenza. Si osservano anche transazioni tra imprese indipendenti in cui il cessionario/licenziatario conserva il diritto su qualsiasi miglioramento che possa svilupparsi, sia per la durata della licenza che per sempre. La natura di eventuali limitazioni all'ulteriore sviluppo dei beni immateriali trasferiti o della capacità del cessionario e del cedente di trarre vantaggio economico da tali miglioramenti può influire sul valore dei diritti trasferiti e sulla

comparabilità di due transazioni che implicano altrimenti identici o fortemente comparabili beni immateriali. Tali limitazioni devono essere valutate alla luce dei termini previsti negli accordi e del comportamento effettivo delle parti interessate.

6.91 Le disposizioni della Sezione D.1.1 del Capitolo I si applicano per identificare la natura specifica di una transazione che comporta un trasferimento di beni immateriali o di diritti relativi a beni immateriali, per individuare la natura di qualsiasi bene immateriale trasferito e per individuare eventuali limitazioni imposte dai termini di trasferimento sull'uso di tali beni immateriali. Ad esempio, una specifica indicazione scritta relativa al fatto che una licenza non è esclusiva o di durata limitata non deve essere rispettata dall'amministrazione fiscale se tale specifica indicazione non è coerente con il comportamento delle parti. L'esempio 18 dell'allegato al Capitolo VI illustra le disposizioni del presente paragrafo.

C.1.2 Trasferimenti di combinazioni di beni immateriali

6.92 I beni immateriali (inclusi i diritti limitati sugli stessi) possono essere trasferiti individualmente o in combinazione con altri beni immateriali. Nel valutare le transazioni che riguardano i trasferimenti di combinazioni di beni immateriali spesso sorgono due problemi correlati.

6.93 Il primo di questi problemi riguarda la natura e le conseguenze economiche derivanti dalle interazioni dei diversi beni immateriali. È possibile che alcuni beni immateriali, se combinati con altri beni immateriali, abbiano un valore nettamente superiore di quello che avrebbero se fossero considerati separatamente. È, dunque, importante identificare la natura delle interazioni legali ed economiche esistenti tra i beni immateriali trasferiti in combinazione.

6.94 Per esempio, un prodotto farmaceutico porterà spesso con sé tre o più tipi di beni immateriali. Il principio attivo del farmaco può essere protetto da uno o più brevetti. Il prodotto, inoltre, avrà superato una serie di test e un'autorità governativa può aver accordato l'immissione in commercio del prodotto in un dato mercato geografico e per specifiche indicazioni basate sui predetti test. Il prodotto può essere commercializzato con uno specifico marchio. Questi beni immateriali combinati tra loro possono risultare estremamente redditizi. Presi singolarmente, uno o più di essi possono avere un valore molto più basso. Per esempio, il marchio senza il brevetto e senza l'autorizzazione di immissione in commercio può avere un valore limitato, in quanto il prodotto non potrebbe essere venduto senza l'autorizzazione di immissione in commercio e concorrenti che non possiedono il brevetto non potrebbero essere estromessi dal mercato. Allo

stesso modo, il valore di un brevetto può essere maggiore quando è stata già ottenuta l'autorizzazione di immissione in commercio rispetto all'ipotesi di assenza dell'autorizzazione di immissione in commercio. Le interazioni tra ognuna di queste classi di beni immateriali, così come le funzioni svolte dalle parti, il sostenimento dei rischi e dei costi associati alla protezione dei beni immateriali sono, perciò, molto importanti nella conduzione di un'analisi dei prezzi di trasferimento relativamente al trasferimento di beni immateriali. È importante considerare il relativo contributo alla creazione del valore quando differenti imprese associate detengono i diritti nei beni immateriali utilizzati.

6.95 Il secondo problema riguarda l'importanza di assicurarsi che tutti i beni immateriali trasferiti in una particolare transazione siano stati identificati. Ad esempio, è possibile che i beni immateriali siano così interconnessi che risulti impossibile, sostanzialmente, trasferirne uno senza trasferire anche l'altro. Avviene spesso, infatti, che il trasferimento di un bene immateriale implichi il trasferimento di altri beni immateriali. In questi casi è importante identificare tutti i beni immateriali entrati nella disponibilità del cessionario a seguito del trasferimento, applicando i principi della Sezione D.1 del Capitolo I. Ad esempio, il trasferimento dei diritti all'utilizzo del marchio mediante un accordo di licenza implicherà anche la concessione in licenza del valore reputazionale, talvolta riferito all'avviamento, associato a quel marchio, che il licenziante ha costruito. Qualsiasi importo richiesto per la licenza dovrà considerare sia il marchio sia l'associato valore reputazionale. L'esempio 20 contenuto nell'allegato al Capitolo VI illustra i principi di questo paragrafo.

6.96 È importante identificare situazioni in cui i contribuenti o l'amministrazione fiscale potrebbero cercare artificialmente di separare beni immateriali che, sostanzialmente, due parti indipendenti non separerebbero in circostanze comparabili. Per esempio, tentativi di separare in modo artificioso marchi di fabbrica o denominazioni commerciali dall'avviamento o dal valore reputazionale di fatto associati dovranno essere identificati e analizzati in modo critico. L'esempio 21 contenuto nell'allegato al Capitolo VI illustra i principi di questo paragrafo.

6.97 Si deve tenere a mente che il processo di identificazione di tutti i beni immateriali trasferiti in una data transazione è un esercizio di identificazione, in base agli accordi scritti e al comportamento effettivo delle parti, delle reali transazioni che le stesse hanno effettivamente realizzato, applicando i principi enunciati alla Sezione D.1 del Capitolo I.

C.1.3 Trasferimento di beni immateriali o di diritti a essi correlati associato a transazioni commerciali

6.98 In alcuni casi i beni immateriali o i diritti a essi correlati potrebbero essere trasferiti in combinazione con beni materiali o con servizi. È importante, in tali circostanze, determinare se i beni immateriali sono stati effettivamente trasferiti in occasione delle predette transazioni. È anche importante che tutti i beni immateriali trasferiti in occasione di una data transazione siano identificati e tenuti in considerazione ai fini di un'analisi dei prezzi di trasferimento. Gli esempi dal 23 al 25 contenuti nell'allegato al Capitolo VI illustrano i principi di questo paragrafo.

6.99 In alcuni casi sarà possibile oltre che appropriato separare le transazioni relative ai beni materiali o ai servizi dal trasferimento dei beni immateriali o dei diritti a essi correlati al fine di eseguire un'analisi dei prezzi di trasferimento. In tali circostanze il prezzo di un contratto globale dovrà essere disaggregato con lo scopo di riscontrare che ciascun elemento della transazione sia conforme al principio di libera concorrenza. In altri casi, le transazioni potranno essere così strettamente collegate da rendere difficile separare la parte della transazione relativa ai beni materiali o ai servizi da quella relativa al trasferimento di beni immateriali o dei diritti a essi correlati. L'affidabilità di comparabili disponibili sarà un fattore rilevante nel considerare se le transazioni debbano essere aggregate o disaggregate. In particolare, è importante considerare se i comparabili disponibili permettano una valutazione accurata delle interazioni tra le transazioni.

6.100 Una situazione in cui le transazioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti a essi correlati possono essere combinate con altre transazioni riguarda il contratto di *franchising*. In virtù di tale accordo, un'entità di un gruppo multinazionale può accettare di fornire una combinazione di servizi e beni immateriali a un'impresa associata in cambio di un unico corrispettivo. Se i servizi e i beni immateriali messi a disposizione in base a tale accordo sono talmente unici da non poter essere possibile identificare comparabili per l'intero contratto globale (servizi e beni immateriali), si dovranno isolare le varie componenti della prestazione complessa al fine di una separata valutazione dei prezzi di trasferimento. Dovrà essere comunque tenuto in considerazione che l'aggregazione tra i diversi beni immateriali e servizi può incrementare il valore di entrambi.

6.101 In altre circostanze, la fornitura di un servizio e il trasferimento di uno o più beni immateriali possono essere così strettamente integrati che risulta difficoltoso separare le transazioni al fine di condurre un'analisi dei prezzi di trasferimento. Ad esempio, alcuni trasferimenti di diritti correlati al software possono essere combinati con l'impegno del licenziante di fornire

servizi continui di manutenzione del software, che possono includere aggiornamenti periodici dello stesso. In situazioni in cui i servizi e i trasferimenti di beni immateriali sono fortemente integrati, può essere necessario determinare il valore di libera concorrenza su base aggregata.

6.102 È necessario sottolineare che determinare precisamente la transazione come fornitura di prodotti o servizi o trasferimento di beni immateriali o una combinazione di entrambi non implica necessariamente l'uso di un particolare metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento. Ad esempio, un approccio basato sul metodo del costo maggiorato non sarà appropriato per tutte le transazioni relative a prestazioni di servizi e non tutte le transazioni relative ai beni immateriali richiedono valutazioni complesse o l'applicazione dei metodi di ripartizione degli utili. I fatti di ciascuna situazione specifica e i risultati di un'apposita analisi funzionale determineranno il modo in cui le transazioni saranno combinate, determinate e analizzate ai fini dei prezzi di trasferimento, nonché la scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso. L'obiettivo finale è determinare i prezzi e le altre condizioni pertinenti che verrebbero stabilite tra imprese indipendenti in transazioni comparabili.

6.103 Inoltre, si sottolinea che le valutazioni se le transazioni debbano essere aggregate o isolate ai fini dell'analisi implicano la delineazione dell'effettiva transazione realizzata, facendo riferimento agli accordi scritti e al comportamento effettivo delle parti. Le valutazioni riguardanti l'effettiva transazione realizzata costituiscono un elemento necessario per individuare il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso.

C.2 Transazioni che riguardano l'utilizzo di beni immateriali nell'ambito della vendita di beni o della prestazione di servizi

6.104 I beni immateriali possono essere utilizzati nell'ambito di transazioni tra parti associate in situazioni in cui non vi sia alcun trasferimento di beni immateriali o di diritti a essi correlati. Ad esempio, i beni immateriali possono essere utilizzati da una o da entrambe le parti in una transazione tra parti associate in relazione alla produzione di beni venduti a un'impresa associata o alla commercializzazione di beni acquistati da un'impresa associata o alla prestazione di servizi per conto di un'impresa associata. La natura di tale transazione dovrà essere chiaramente delineata e ogni bene immateriale rilevante utilizzato da ciascuna delle parti dovrà essere individuato e tenuto in considerazione ai fini dell'analisi di comparabilità,

della selezione e dell'applicazione del metodo dei prezzi di trasferimento più appropriato per tale transazione e della scelta della parte da sottoporre a test. Ulteriori indicazioni relative alla determinazione delle condizioni di libera concorrenza che riguardano transazioni che comportano l'utilizzo di beni immateriali nell'ambito della vendita di beni o della prestazione di servizi sono contenute nelle Sezioni D.1 e D.4 di questo capitolo.

6.105 La necessità di considerare l'utilizzo di beni immateriali da parte di una delle parti associate della transazione riguardante la vendita di beni può essere illustrata come segue. Supponiamo che un produttore di automobili utilizzi brevetti di proprietà di grande valore per produrre automobili che poi vende a distributori associati. Supponiamo che i brevetti contribuiscano in modo significativo alla creazione del valore delle automobili. I brevetti e il valore che essi incrementano devono essere individuati e tenuti in considerazione nell'analisi di comparabilità della transazione, che consiste nelle vendite di automobili da parte del produttore ai suoi distributori associati, nella scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato per le transazioni e nella selezione della parte da sottoporre a test. I distributori associati che acquistano le automobili non acquisiscono, tuttavia, alcun diritto sui brevetti del produttore. In questo caso, i brevetti sono utilizzati nella produzione e possono incidere sul valore delle automobili, ma non risultano trasferiti.

6.106 Come altro esempio di utilizzo di beni immateriali nell'ambito di una transazione tra imprese associate, si supponga che una società di esplorazione abbia acquisito o sviluppato dati e analisi geologiche di grande valore, nonché sofisticati software e *know-how* esplorativi. Supponiamo, inoltre, che la società utilizzi tali beni immateriali per fornire servizi di esplorazione a un'impresa associata. Questi beni immateriali dovranno essere identificati e tenuti in considerazione nell'analisi di comparabilità della transazione di prestazione dei servizi tra la società di esplorazione e l'impresa associata, nella scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato per la transazione e nella selezione della parte da sottoporre a test. Supponendo che l'impresa associata non acquisisca alcun diritto sui beni immateriali dell'impresa di esplorazione, gli stessi sono utilizzati nell'esecuzione dei servizi e possono incidere sul valore dei servizi, ma non risultano trasferiti.

D. Ulteriori indicazioni per la determinazione delle condizioni di libera concorrenza nel caso in cui siano coinvolti beni immateriali

6.107 Dopo aver identificato le transazioni rilevanti riguardanti i beni immateriali, identificando in modo specifico i beni immateriali oggetto di tali transazioni, quale entità o quali entità legalmente li possiedano così come quelle che contribuiscano alla creazione di valore, sarà possibile identificare le condizioni di libera concorrenza per le predette transazioni. I principi stabiliti nei Capitoli I-III di queste linee guida dovranno essere applicati nella determinazione delle condizioni di libera concorrenza per le transazioni che riguardano i beni immateriali. In particolare, il processo raccomandato delle nove fasi esposto al paragrafo 3.4 può essere d'aiuto nell'identificare le condizioni di libera concorrenza che riguardano i beni immateriali. Come parte essenziale per l'applicazione dei principi del Capitolo III per condurre un'analisi di comparabilità secondo il processo indicato nel paragrafo 3.4, devono essere considerati anche i principi contenuti nelle Sezioni A, B e C di questo Capitolo VI.

6.108 Tuttavia, può risultare particolarmente difficile applicare i principi dei Capitoli I-III alle transazioni tra imprese associate che riguardano i beni immateriali, i quali possono essere di natura tale da rendere complessa la ricerca di beni comparabili e, in taluni casi, difficile la determinazione del valore al momento della transazione. Inoltre, per motivi commerciali assolutamente legittimi e connessi alle relazioni che intercorrono tra le imprese associate, queste possono a volte adottare modalità di trasferimento che le imprese indipendenti non prenderebbero in considerazione. Si veda il paragrafo 1.11. L'uso o il trasferimento di beni immateriali può essere fonte di problemi impegnativi relativamente alla comparabilità, alla selezione dei metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento e alla determinazione delle condizioni di libera concorrenza per le transazioni. Questa Sezione D fornisce ulteriori indicazioni per l'applicazione dei principi dei Capitoli I-III per la determinazione delle condizioni di libera concorrenza per le transazioni tra parti associate riguardanti i beni immateriali.

6.109 La Sezione D.1 fornisce ulteriori indicazioni generali per tutte le transazioni riguardanti i beni immateriali. La Sezione D.2 fornisce ulteriori indicazioni specificamente per le transazioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. La Sezione D.3 fornisce ulteriori indicazioni sui trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali il cui valore è estremamente incerto al momento del trasferimento. La Sezione D.4 contiene un approccio per testare il prezzo di beni immateriali difficili da valutare. La Sezione D.5 fornisce ulteriori indicazioni in relazione alle transazioni relative all'utilizzo di beni

immateriali nell'ambito della vendita di beni o della prestazione di servizi in situazioni in cui non c'è un trasferimento di diritti sui beni immateriali.

D.1 Principi generali applicabili alle transazioni che riguardano i beni immateriali

6.110 La Sezione D del Capitolo I e il Capitolo III contengono i principi che devono essere considerati e un processo che si raccomanda di seguire nel condurre un'analisi di comparabilità. I principi descritti in queste sezioni delle linee guida si applicano a tutte le transazioni tra parti associate che riguardano i beni immateriali.

6.111 Nell'applicazione dei principi delle linee guida relativi al contenuto e al processo di un'analisi di comparabilità a una transazione che riguarda i beni immateriali, un'analisi di determinazione dei prezzi di trasferimento deve considerare le opzioni realisticamente a disposizione di ognuna delle parti coinvolte nella transazione.

6.112 Per valutare le opzioni realisticamente a disposizione delle parti, devono essere considerati i punti di vista di ciascuna delle parti che partecipano alla transazione. Un'analisi di comparabilità che si focalizzi solo su un lato della transazione generalmente non garantisce una base sufficiente per valutare la transazione che riguarda i beni immateriali (incluse quelle situazioni per le quali sia individuato un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento unilaterale).

6.113 Sebbene sia importante valutare i punti di vista di entrambe le parti della transazione nell'eseguire un'analisi di comparabilità, le circostanze commerciali specifiche di una delle parti non dovranno essere utilizzate per imporre un risultato contrario alle opzioni realisticamente a disposizione dell'altra parte. Per esempio, un cedente non accetterebbe un prezzo per il trasferimento di tutti o parte dei suoi diritti su un bene immateriale che sia meno vantaggioso di altre opzioni realisticamente a disposizione (inclusa anche la possibilità di non effettuare alcun trasferimento), soltanto perché una determinata impresa associata cessionaria non possiede le risorse per sfruttare effettivamente i diritti sul bene immateriale trasferito. Allo stesso modo, un cessionario non sarebbe disposto a pagare un prezzo per l'acquisizione di diritti su uno o più beni immateriali, tale da rendergli impossibile prevedere la realizzazione di un profitto nella sua attività utilizzando i diritti acquisiti sul bene immateriale. Un risultato del genere sarebbe meno favorevole al cessionario rispetto alla sua opzione realisticamente a disposizione di non effettuare affatto il trasferimento.

6.114 Un prezzo per una transazione che riguarda beni immateriali potrà essere normalmente individuato in base alle opzioni realisticamente a disposizione di ciascuna delle parti. L'esistenza di tali prezzi è conforme al presupposto che i gruppi multinazionali cercano di ottimizzare l'allocazione delle risorse. In presenza di situazioni in cui il prezzo minimo accettabile per il cedente, basato sulle sue opzioni realisticamente a disposizione, ecceda il prezzo massimo accettabile per il cessionario, basato sulle sue opzioni realisticamente a disposizione, sarà necessario considerare se l'effettiva transazione debba essere disconosciuta secondo quanto previsto nella Sezione D.2 del Capitolo I o se le condizioni della transazione debbano essere, invece, rettificata. Allo stesso modo, in presenza di situazioni in cui si possa sostenere che sia l'utilizzo corrente del bene immateriale sia un'opzione realisticamente a disposizione (cioè un utilizzo alternativo del bene immateriale) proposta non ottimizzano l'allocazione delle risorse, sarà necessario considerare se tali ipotesi siano coerenti con i fatti reali e le circostanze del caso di specie. È chiara dunque l'importanza di valutare in maniera accurata tutti i fatti e tutti gli elementi al fine di delineare accuratamente l'effettiva transazione che riguarda i beni immateriali.

D.2 Ulteriori indicazioni sui trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali

6.115 Questa sezione fornisce ulteriori indicazioni riguardanti specifiche problematiche che sorgono nell'ambito del trasferimento tra imprese associate di beni immateriali o diritti sui beni immateriali. Tali transazioni possono includere cessioni di beni immateriali o transazioni che sono economicamente equivalenti alle cessioni. Queste transazioni potranno anche includere una licenza dei diritti di utilizzazione di uno o più beni immateriali o transazioni simili. La presente sezione non intende fornire una guida onnicomprensiva sul trattamento dei prezzi di trasferimento relativi ai trasferimenti di tali beni immateriali. Serve piuttosto a integrare le previsioni altrimenti applicabili dei Capitoli I-III e le direttive contenute nelle Sezioni A, B, C e D.1 di questo capitolo, nel contesto di trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, fornendo indicazioni con riferimento ad alcuni argomenti specifici che comunemente sorgono in connessione con tali trasferimenti.

D.2.1 Comparabilità dei beni immateriali o dei diritti sui beni immateriali

6.116 Nell'applicazione delle disposizioni dei Capitoli I-III alle transazioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni

immateriali, occorre ricordare che i beni immateriali spesso hanno caratteristiche uniche e, di conseguenza, hanno il potenziale per generare rendimenti e creare benefici futuri che potrebbero differire notevolmente. Nell'eseguire un'analisi di comparabilità in relazione al trasferimento di beni immateriali è quindi essenziale considerare le caratteristiche uniche degli stessi. Ciò è particolarmente importante quando il metodo del confronto del prezzo è considerato il metodo più appropriato per la determinazione dei prezzi di trasferimento, ma assume anche importanza nell'applicazione di altri metodi che si basano sui comparabili. Nel caso di un trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali che garantisca all'impresa un vantaggio competitivo unico sul mercato, i beni immateriali e le transazioni appositamente comparabili dovranno essere attentamente esaminati. È fondamentale valutare se i potenziali comparabili in realtà presentino una simile redditività attesa.

6.117 Di seguito è riportata una descrizione delle specifiche caratteristiche dei beni immateriali che possono dimostrarsi importanti in un'analisi di comparabilità riguardante i trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. La seguente lista non è esaustiva e, in alcuni casi, ulteriori o differenti fattori possono essere parte essenziale dell'analisi di comparabilità.

D.2.1.1 Esclusività

6.118 Il fatto che nell'ambito di una specifica transazione avente ad oggetto il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, i diritti che riguardano i beni immateriali siano esclusivi o non esclusivi può avere importanti ripercussioni sulla comparabilità. Alcuni beni immateriali consentono al titolare giuridico di escludere altri soggetti dal loro utilizzo. Un brevetto, ad esempio, garantisce il diritto esclusivo di utilizzare l'invenzione coperta da brevetto per un certo periodo di tempo. Se il soggetto che detiene i diritti sul bene immateriale può escludere le altre imprese dal mercato oppure escluderle dall'uso del bene immateriale che garantisce una posizione di vantaggio sul mercato, allora tale soggetto può godere di un alto potere sul mercato o di influenza sul mercato. Un soggetto che non possiede diritti esclusivi sui beni immateriali non potrà escludere tutti i concorrenti e, di conseguenza, non avrà lo stesso grado di potere o di influenza sul mercato. Pertanto, la natura esclusiva o non esclusiva dei beni immateriali o dei diritti sui beni immateriali dovrà essere considerata nell'ambito dell'analisi della comparabilità.

D.2.1.2 Ampiezza e durata della protezione legale

6.119 L'estensione e la durata della tutela giuridica dei beni immateriali connessi a un particolare trasferimento possono rappresentare un importante fattore di comparabilità. Le protezioni legali associate ad alcuni beni immateriali possono impedire ai concorrenti di entrare in un determinato mercato. Per altri beni immateriali, come il *know-how* o i segreti commerciali, le relative tutele legali possono avere natura differente e non essere così forti o durature. Per i beni immateriali a vita utile limitata, la durata delle protezioni legali può essere importante poiché la durata dei diritti immateriali influenzerà l'aspettativa delle controparti in relazione ai benefici futuri derivanti dallo sfruttamento del bene immateriale. Ad esempio, due brevetti altrimenti comparabili non avranno valore equivalente se uno scade alla fine di un anno mentre l'altro scade solo dopo dieci anni.

D.2.1.3 Ambito geografico

6.120 L'ambito geografico dei beni immateriali o dei diritti sugli stessi comporta importanti considerazioni nell'ambito dell'analisi di comparabilità. Una concessione globale dei diritti sui beni immateriali può avere maggior valore rispetto a una concessione limitata a uno o a pochi Paesi, anche alla luce della natura del prodotto, del bene immateriale e dei mercati di riferimento.

D.2.1.4 Vita utile

6.121 Alcuni beni immateriali hanno una vita utile limitata. Com'è già stato indicato, la vita utile di specifici beni immateriali può essere influenzata dalla natura e dalla durata della protezione legale. La vita utile di alcuni beni immateriali può anche essere influenzata dal livello di obsolescenza tecnica in un settore e dallo sviluppo di nuovi prodotti tecnicamente più avanzati. Può anche accadere che la vita utile di specifici beni immateriali debba essere prorogata.

6.122 Nell'eseguire un'analisi di comparabilità, sarà pertanto utile considerare la vita utile attesa del bene immateriale in questione. In generale, ferme restando tutte le altre caratteristiche, un bene immateriale da cui ci si attende l'ottenimento di vantaggi di mercato per un periodo di tempo più lungo sarà valutato a un valore superiore rispetto a un bene immateriale simile che produce vantaggi di mercato per un periodo di tempo più breve. Nella valutazione della vita utile di un bene immateriale è, altresì, importante considerare l'uso che viene fatto dello stesso. La vita utile di un bene immateriale utilizzato per una continua attività di ricerca e

sviluppo può estendersi oltre la vita commerciale della corrente linea di prodotti derivante dallo stesso bene immateriale.

D.2.1.5 Fase dello sviluppo

6.123 Nell'eseguire un'analisi di comparabilità, è importante considerare la fase dello sviluppo degli specifici beni immateriali. Si verifica spesso che nell'ambito di una transazione tra imprese associate il bene immateriale sia trasferito immediatamente prima che sia dimostrato che lo stesso possa garantire una produzione economicamente sfruttabile. Un esempio ricorrente si verifica nel settore farmaceutico, in cui una formula chimica può essere brevettata e i brevetti (o i diritti all'uso dei brevetti) trasferiti nell'ambito di una transazione tra imprese associate in un momento anteriore rispetto a quello in cui ricerche, sviluppi e test dimostrino che la formula costituisce un sano ed efficace trattamento per particolari patologie mediche.

6.124 Come regola generale, i beni immateriali riconducibili a prodotti con commercializzazione consolidata saranno valutati a un valore superiore rispetto a beni immateriali simili relativi a prodotti la cui commercializzazione sia ancora in corso di stabilizzazione. Nell'eseguire un'analisi di comparabilità che riguarda beni immateriali parzialmente sviluppati, è importante valutare la probabilità che eventuali sviluppi porteranno significative quote di reddito nella commercializzazione. In alcune circostanze, i dati settoriali relativi ai rischi associati ai futuri sviluppi possono essere utili per tali valutazioni. Comunque, le specifiche circostanze di una particolare situazione dovranno essere sempre considerate.

D.2.1.6 Diritti su miglioramenti, revisioni e aggiornamenti

6.125 Spesso, una considerazione importante in un'analisi di comparabilità che riguarda beni immateriali è rappresentata dai diritti delle parti sui futuri miglioramenti, sulle revisioni e sugli aggiornamenti dei beni immateriali stessi. In alcuni settori di attività, i prodotti protetti da beni immateriali possono diventare obsoleti o non competitivi in tempi relativamente brevi in assenza di continui sviluppi e potenziamenti dei beni immateriali. Di conseguenza, avere accesso ad aggiornamenti e miglioramenti può fare la differenza nel conseguimento di un vantaggio a breve o a lungo termine derivante dai beni immateriali. È pertanto necessario considerare, ai fini dell'analisi di comparabilità, se una specifica concessione di diritti sui beni immateriali comprenda o meno l'accesso a miglioramenti, revisioni e aggiornamenti dei beni immateriali stessi.

6.126 Un problema analogo, spesso rilevante ai fini di un'analisi di comparabilità, include la questione riguardante l'acquisizione o meno da parte del cessionario dei beni immateriali del diritto di utilizzare gli stessi ai fini della ricerca diretta allo sviluppo di altri beni immateriali nuovi e potenziati. Ad esempio, il diritto di utilizzare una piattaforma software già esistente come base per lo sviluppo di nuovi prodotti informatici può ridurre i tempi di sviluppo e può fare la differenza tra diventare il primo a commercializzare un nuovo prodotto o un'applicazione o essere costretto a entrare in un mercato già occupato da prodotti concorrenziali consolidati. Un'analisi di comparabilità relativa ai beni immateriali, quindi, dovrà tenere in debito conto i diritti delle parti sull'utilizzo di tali beni immateriali per lo sviluppo di versioni nuove e migliorate dei prodotti.

D.2.1.7 Aspettativa di benefici futuri

6.127 Ciascuna delle precedenti considerazioni sulla comparabilità assume rilevanza con riguardo all'aspettativa delle parti coinvolte in una transazione di benefici futuri che possono derivare dall'uso dei beni immateriali in questione. Se, per qualunque motivo, si rileva una discrepanza significativa tra i benefici futuri derivanti dallo sfruttamento di un bene immateriale in luogo di un altro, è arduo considerare tali beni immateriali sufficientemente confrontabili da sostenere un'analisi dei prezzi di trasferimento basata sui comparabili, in mancanza di adeguati aggiustamenti di comparabilità. In particolare, è importante considerare la redditività realizzata e potenziale di prodotti o potenziali prodotti basati sul bene immateriale. I beni immateriali che sono alla base di prodotti o servizi ad elevata redditività, infatti, non sono verosimilmente paragonabili a beni immateriali a sostegno di prodotti o servizi con una profittabilità nella media. Ogni fattore che possa influenzare in maniera sostanziale l'aspettativa delle parti in una transazione tra parti associate di ottenere benefici futuri da un bene immateriale dovrà essere tenuto in adeguata considerazione nell'eseguire un'analisi di comparabilità.

D.2.2 Confronto del rischio nei casi di trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali

6.128 Nell'eseguire un'analisi di comparabilità che riguarda il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, l'esistenza di rischi legati alla probabilità di ottenere futuri vantaggi economici dai beni immateriali trasferiti deve essere considerata, ivi compresa la ripartizione dei rischi tra le parti che dovrà essere analizzata nel quadro definito nella Sezione D.1.2 del Capitolo I. I seguenti tipi di rischi, tra gli altri, dovranno essere considerati per valutare se i trasferimenti di beni immateriali o di combinazioni di beni

immateriale siano paragonabili e per valutare se i beni immateriali stessi siano comparabili.

- Rischi legati al futuro sviluppo dei beni immateriali. Includono la valutazione: del fatto se i beni immateriali si riferiscano a prodotti commercialmente redditizi o se possano supportare in futuro prodotti commercialmente redditizi, del costo previsto del futuro sviluppo e delle attività di *testing*, della probabilità che tale sviluppo e tali attività di *testing* avranno successo e di considerazioni simili. Le valutazioni in merito al rischio di sviluppo sono particolarmente importanti nelle situazioni che riguardano trasferimenti di beni immateriali parzialmente sviluppati.
- Rischi legati all'obsolescenza del prodotto e alla svalutazione del valore dei beni immateriali. Includono la valutazione della probabilità che i concorrenti introdurranno prodotti o servizi in futuro che possano significativamente erodere il mercato dei prodotti basati sui beni immateriali che sono analizzati.
- Rischi legati alla violazione dei diritti sui beni immateriali. Includono la valutazione: della probabilità che altri possano affermare con successo che i prodotti basati sui beni immateriali violino i loro diritti sui beni immateriali e dei possibili costi per la difesa di tali diritti contro tali pretese. Ciò comprende anche una valutazione della probabilità che il titolare dei diritti sui beni immateriali possa impedire con successo ad altri di violarli, il rischio che i prodotti contraffatti possano erodere la redditività dei mercati rilevanti e la probabilità che sostanziali danni possano verificarsi nel caso di violazione di tali diritti.
- Responsabilità del prodotto e rischi simili relativi al futuro utilizzo dei beni immateriali.

D.2.3 Aggiustamenti di comparabilità nei trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali

6.129 Si applicano i principi dei paragrafi da 3.47 a 3.54 relativi agli aggiustamenti di comparabilità in relazione alle transazioni che comportano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. È importante notare che le differenze tra i beni immateriali possono avere significative conseguenze economiche che possono essere difficili da rettificare in maniera affidabile. In particolare, in situazioni in cui gli importi attribuibili agli aggiustamenti di comparabilità rappresentano una grande percentuale della remunerazione del bene immateriale, si può

ragionevolmente ritenere, in presenza di specifici fattori, che il calcolo dell'aggiustamento non sia affidabile e che i beni immateriali che sono confrontati non sono in realtà sufficientemente paragonabili tanto da consentire un'affidabile analisi sui prezzi di trasferimento. Se non sono possibili aggiustamenti di comparabilità affidabili, sarà necessario selezionare un metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento che sia meno dipendente dall'identificazione di beni immateriali comparabili o da transazioni comparabili.

D.2.4 Utilizzo di comparabili estratti dalle banche dati

6.130 La comparabilità, e la possibilità di effettuare aggiustamenti di comparabilità, è particolarmente importante nel valutare i beni immateriali potenzialmente comparabili e le relative percentuali di *royalty* nel caso siano estratti da banche dati commerciali o da banche dati private le licenze pubblicamente disponibili o gli accordi simili. I principi della Sezione A.4.3.1 del Capitolo III si applicano integralmente alla valutazione dell'utilizzabilità delle transazioni tratte da tali fonti. In particolare, è importante valutare se i dati pubblicamente disponibili tratti da banche dati commerciali e da banche dati private siano sufficientemente dettagliati da consentire una valutazione delle caratteristiche dei beni immateriali che possono essere importanti per eseguire un'analisi di comparabilità. Nella valutazione degli accordi di licenza comparabili identificati dalle banche dati, gli elementi specifici del caso, compresa la metodologia applicata, dovranno essere considerati nel contesto delle disposizioni del paragrafo 3.38.

D.2.5 Selezione del metodo più appropriato di determinazione dei prezzi di trasferimento di una transazione che riguarda il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali

6.131 I principi di queste linee guida che riguardano la selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato alle circostanze del caso di specie sono descritti nei paragrafi da 2.1 a 2.12. Questi principi si applicano interamente ai casi che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. Nel selezionare il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato in un caso che riguarda il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, si dovrà prestare attenzione a (i) la natura dei beni immateriali rilevanti, (ii) la difficoltà ad identificare transazioni tra terze parti indipendenti comparabili per l'applicazione di alcuni dei metodi

dei prezzi di trasferimento descritti nel Capitolo II. Le problematiche discusse qui di seguito sono particolarmente importanti nella selezione dei metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento in base alle linee guida.

6.132 Nell'applicare i principi di cui ai paragrafi da 2.1 a 2.12 a questioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, è importante riconoscere che le transazioni possono essere strutturate in modi diversi, ma possono avere conseguenze economiche simili. Ad esempio, la prestazione di un servizio con l'impiego di un bene immateriale può avere conseguenze economiche molto simili a una transazione che ha ad oggetto il trasferimento di un bene immateriale (o il trasferimento di diritti sul bene immateriale), in quanto entrambe possono trasferire il valore del bene immateriale al cessionario. Di conseguenza, nella scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento in relazione a una transazione che riguarda il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, è importante considerare le conseguenze economiche della transazione piuttosto che procedere sulla base di una definizione arbitraria.

6.133 Questo capitolo chiarisce che per le questioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali è importante non semplicemente supporre che tutto l'utile residuo, dopo una limitata remunerazione a coloro che svolgono le funzioni, dovrà essere assegnato necessariamente al proprietario dei beni immateriali. La scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato dovrà essere basata su un'analisi funzionale che fornisca una chiara comprensione del processo aziendale globale del gruppo multinazionale e di come i beni immateriali trasferiti interagiscono con le altre funzioni, con i beni e con i rischi che costituiscono il processo aziendale globale. L'analisi funzionale dovrà identificare tutti i fattori che contribuiscono alla creazione di valore, che possono includere, tra gli altri, i rischi assunti, le caratteristiche dello specifico mercato, la posizione, le strategie commerciali e le sinergie del gruppo multinazionale. Il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento selezionato e gli eventuali aggiustamenti ricompresi in tale metodo basati sull'analisi di comparabilità dovranno considerare tutti i fattori rilevanti che hanno sostanzialmente contribuito alla creazione del valore, non solo i beni immateriali e le funzioni routinarie.

6.134 I principi presentati nei paragrafi 2.12, 3.58 e 3.59 sull'uso di più di un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento si applicano a questioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali.

6.135 I paragrafi da 3.9 a 3.12 e il paragrafo 3.37 forniscono indicazioni sull'aggregazione di transazioni separate ai fini dell'analisi dei prezzi di

trasferimento. Questi principi si applicano interamente ai casi che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali e sono completati dalla guida della Sezione C di questo capitolo. Infatti, accade spesso che i beni immateriali possano essere trasferiti in combinazione con altri beni immateriali o in combinazione con transazioni aventi ad oggetto la vendita di beni o la prestazione di servizi. In tali situazioni può benissimo accadere che l'analisi più affidabile dei prezzi di trasferimento prenda in considerazione le transazioni interconnesse nella loro globalità, dal momento che tale approccio è necessario per migliorare l'affidabilità dell'analisi.

D.2.6 Ulteriori indicazioni sui metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento in materie riguardanti il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali

6.136 In base ai fatti specifici, uno dei cinque metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento descritti nel Capitolo II potrebbe costituire il metodo più appropriato alle circostanze del caso di specie, qualora la transazione riguardi un trasferimento di uno o più beni immateriali tra imprese associate. L'uso di altri metodi alternativi può anche essere appropriato.

6.137 Nel caso in cui l'analisi di comparabilità identifichi informazioni affidabili in relazione a transazioni comparabili tra parti indipendenti, la determinazione dei prezzi di libera concorrenza per un trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali può essere effettuata sulla base di tali comparabili dopo aver effettuato eventuali aggiustamenti di comparabilità adeguati e affidabili.

6.138 Tuttavia, potrebbe spesso accadere in materia di trasferimenti di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali che l'analisi di comparabilità (compresa l'analisi funzionale) evidenzii l'assenza di affidabili transazioni comparabili sul libero mercato che possano essere utilizzate per determinare il prezzo di libera concorrenza e altre condizioni. Ciò può accadere se i beni immateriali in esame hanno caratteristiche uniche o se sono di tale importanza capitale che gli stessi siano trasferiti solo tra le imprese associate. Ciò può anche dipendere da una mancanza di dati disponibili su transazioni potenzialmente comparabili o da altre cause. Nonostante la mancanza di comparabili affidabili, di solito è possibile determinare il prezzo di libera concorrenza e le altre condizioni per la transazione tra imprese associate.

6.139 Qualora non possano essere identificate informazioni affidabili relative a transazioni comparabili tra parti indipendenti, il principio di libera concorrenza richiede l'uso di un altro metodo per determinare il prezzo che

parti indipendenti avrebbero accettato in circostanze analoghe. Nel fare queste valutazioni è importante considerare:

- le funzioni, i beni e i rischi delle rispettive parti della transazione;
- le ragioni commerciali di aver posto in essere la transazione;
- il punto di vista e le opzioni realisticamente a disposizione di ciascuna delle parti della transazione;
- i vantaggi competitivi conferiti dai beni immateriali, inclusa specialmente la redditività relativa ai prodotti e ai servizi o ai potenziali prodotti e servizi collegati ai beni immateriali;
- i benefici economici futuri previsti dalla transazione;
- altri fattori di comparabilità, quali le caratteristiche dei mercati locali, le economie di localizzazione, la forza lavoro organizzata e le sinergie del gruppo multinazionale.

6.140 Nell'identificazione dei prezzi e delle altre condizioni che sarebbero state concordate tra imprese indipendenti in circostanze analoghe, è spesso necessario identificare con attenzione gli aspetti idiosincratici della transazione tra parti associate che sorgono in virtù del rapporto tra le parti. Non vi è alcuna necessità che le imprese associate strutturino le loro transazioni esattamente come le imprese indipendenti potrebbero aver fatto. Tuttavia, allorché le strutture delle transazioni utilizzate dalle imprese associate non corrispondano a quelle tra i soggetti indipendenti, gli effetti di tali strutture sul prezzo o sulle altre condizioni che sarebbero state concordate tra soggetti indipendenti in circostanze analoghe dovrebbero essere presi in considerazione nella valutazione dei profitti che sarebbero stati attribuiti a ciascuna delle parti a valori di libera concorrenza.

6.141 Occorre prestare attenzione all'applicazione di alcuni metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dall'OCSE in relazione a questioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. I metodi unilaterali, compresi il metodo del prezzo di rivendita e quello del margine netto della transazione, sono metodi non affidabili per valutare direttamente i beni immateriali. In alcune circostanze tali metodi possono essere utilizzati per valutare indirettamente i beni immateriali, determinando i valori per alcune funzioni e individuando, per differenza, il valore residuo per i beni immateriali. Tuttavia, i principi del paragrafo 6.133 sono importanti quando si seguono tali approcci e l'attenzione deve essere rivolta a far sì che tutte le funzioni, tutti i rischi, tutti i beni e tutti gli altri fattori che contribuiscono alla generazione del reddito siano correttamente identificati e valutati.

6.142 L'utilizzo di metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento che tentano di stimare il valore dei beni immateriali basandosi sui costi dello sviluppo degli stessi è raramente adeguato. Vi è raramente una correlazione tra il costo dello sviluppo dei beni immateriali e il loro valore o il prezzo di trasferimento una volta sviluppato. Quindi, i metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento basati sul costo dei beni immateriali dovranno essere evitati.

6.143 Tuttavia, in alcune eccezionali circostanze, i metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento basati sui costi stimati per la riproduzione o la sostituzione del bene immateriale possono essere utilizzati. Tali approcci possono talvolta avere una valida applicazione con riferimento allo sviluppo di beni immateriali utilizzati per le operazioni aziendali interne (ad esempio, sistemi software interni), in particolare nel caso in cui i beni immateriali in questione non siano beni immateriali unici e di valore. Nel caso in cui si esaminino i beni immateriali relativi ai prodotti venduti sul mercato, tuttavia, i metodi di valutazione basati sui costi di sostituzione sollevano seri problemi di comparabilità. Tra le altre cose, è necessario valutare l'effetto dei ritardi temporali connessi allo sviluppo posticipato sul valore dei beni immateriali. Spesso, può esserci un vantaggio significativo per chi si muove per primo nell'avere un prodotto sul mercato. Di conseguenza, un prodotto identico (e i relativi beni immateriali di elevato valore) sviluppato nei periodi successivi non sarà tanto di elevato valore quanto lo stesso prodotto (e i connessi beni immateriali) disponibile nel presente. In tal caso, il costo di sostituzione stimato non sarà una valida approssimazione per il valore di un bene immateriale trasferito in quel momento. Allo stesso modo, nel caso in cui un bene immateriale sia soggetto a protezioni legali o abbia caratteristiche di esclusività, il valore rappresentato dall'essere in grado di escludere i concorrenti dal suo utilizzo non sarà individuato da un'analisi basata sul costo di sostituzione. Le valutazioni basate sul costo non sono affidabili quando sono applicate per determinare il prezzo di libera concorrenza dei beni immateriali parzialmente sviluppati.

6.144 Le disposizioni del paragrafo 2.10 relative all'utilizzo della regola empirica (c.d. *rule of thumb*) si applicano alle determinazioni del corretto prezzo di trasferimento in ogni transazione tra imprese associate, inclusi i casi che riguardano l'uso o il trasferimento di beni immateriali. Di conseguenza, la regola empirica non può essere utilizzata come prova che un prezzo o una ripartizione del reddito risponda al principio di libera concorrenza, in particolare anche nella ripartizione del reddito tra un licenziante e un licenziatario di beni immateriali.

6.145 I metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento probabilmente più adatti per i trasferimenti di uno o più beni immateriali sono il metodo del

confronto del prezzo e il metodo di ripartizione degli utili. Le tecniche di valutazione possono essere strumenti utili. Ulteriori indicazioni sui metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento applicabili ai trasferimenti di beni immateriali sono di seguito riportate.

D.2.6.1 Applicazione del metodo del confronto del prezzo

6.146 Quando possono essere individuate affidabili transazioni comparabili tra parti indipendenti, il metodo del confronto del prezzo sarà applicato per determinare le condizioni di libera concorrenza per il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. I principi generali contenuti nei paragrafi da 2.13 a 2.20 si applicano quando il metodo del confronto del prezzo è utilizzato nell'ambito delle transazioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali. Quando il metodo del confronto del prezzo è utilizzato nell'ambito del trasferimento di beni immateriali, si deve prestare particolare attenzione alla comparabilità dei beni immateriali o dei diritti sui beni immateriali trasferiti nella transazione tra imprese associate e nelle potenziali transazioni comparabili tra parti indipendenti. Bisognerà considerare le caratteristiche economicamente rilevanti o i fattori di comparabilità descritti nella Sezione D.1 del Capitolo I. Le questioni descritte nelle Sezioni da D.2.1 a D.2.4 di questo capitolo sono particolarmente importanti per la valutazione della comparabilità di specifici beni immateriali trasferiti e per la realizzazione degli aggiustamenti di comparabilità, ove possibile. È necessario riconoscere che in molti casi comparabili affidabili che riguardano beni immateriali potranno essere difficili o impossibili da individuare.

6.147 In alcune situazioni, i beni immateriali acquisiti da un gruppo multinazionale da imprese indipendenti sono trasferiti a un'entità del gruppo multinazionale in una transazione tra parti associate subito dopo l'acquisizione. In tal caso il prezzo pagato per i beni immateriali acquisiti rappresenterà (alla luce di adeguati aggiustamenti, inclusi gli aggiustamenti per i beni acquisiti non ritrasferiti) un affidabile comparabile per la determinazione del prezzo di libera concorrenza della transazione controllata in base al metodo del confronto del prezzo. In base ai fatti e alle circostanze del caso di specie, il prezzo di acquisizione da terzi in tali situazioni avrà rilevanza nella determinazione dei prezzi di libera concorrenza e delle altre condizioni per la transazione tra parti associate, anche quando i beni immateriali sono acquisiti indirettamente attraverso un acquisto di azioni o nel caso in cui il prezzo pagato a terzi per le azioni o per le attività eccede il valore contabile delle attività acquistate. Gli esempi 23 e 26 contenuti nell'allegato del Capitolo VI illustrano i principi di questo paragrafo.

D.2.6.2 Applicazione del metodo di ripartizione degli utili

6.148 Nel caso in cui non sia possibile identificare affidabili transazioni comparabili tra parti indipendenti, può essere utilizzato un metodo di ripartizione degli utili per determinare le condizioni di libera concorrenza per il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. La Sezione C del Capitolo II contiene le indicazioni da considerare nell'applicazione dei metodi di ripartizione degli utili. Le predette indicazioni sono interamente applicabili alle questioni che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali. Nel valutare l'affidabilità dei metodi di ripartizione degli utili, tuttavia, bisognerà considerare la disponibilità di dati affidabili e adeguati relativi agli utili complessivi, le spese allocabili in modo adeguato e l'affidabilità dei fattori utilizzati per la ripartizione dell'utile complessivo.

6.149 I metodi di ripartizione degli utili possono trovare applicazione in relazione alla vendita dei pieni diritti sui beni immateriali. Come per altre applicazioni del metodo di ripartizione degli utili, un'analisi funzionale completa che consideri le funzioni svolte, i rischi assunti e i beni utilizzati da ciascuna delle parti è un elemento essenziale dell'analisi. Nel caso in cui l'analisi del metodo di ripartizione degli utili sia basata sui ricavi e sui costi previsionali, è necessario prendere in considerazione le problematiche sull'affidabilità di tali previsioni descritte nella Sezione D.2.6.4.1.

6.150 L'analisi della ripartizione degli utili potrà anche essere applicata ai trasferimenti di beni immateriali sviluppati parzialmente. In tale analisi, si esamina talvolta il valore relativo dei contributi allo sviluppo dei beni immateriali prima e dopo il loro trasferimento. Tale approccio può includere il tentativo di ammortizzare il contributo del cedente al bene immateriale parzialmente sviluppato lungo la vita utile attesa di tale contributo, ipotizzando l'assenza di un ulteriore sviluppo. Tali approcci sono generalmente basati sulle proiezioni dei flussi di cassa e dei benefici che si prevede dovrebbero generarsi in una data futura, successiva al trasferimento e al presunto completamento, con esito positivo, di ulteriori attività di sviluppo.

6.151 Occorre cautela nell'applicare approcci basati sulla ripartizione degli utili per determinare le stime dei contributi delle parti alla creazione del reddito negli anni successivi al trasferimento o una ripartizione conforme al principio di libera concorrenza del reddito futuro rispetto ai beni immateriali parzialmente sviluppati. Il contributo o il valore del lavoro svolto prima del trasferimento potranno non avere nessuna correlazione col costo di tale lavoro. Ad esempio, un composto chimico con indicazioni farmacologiche potenzialmente di successo potrebbe essere sviluppato in laboratorio a costi relativamente contenuti. Inoltre, in un'analisi di ripartizione degli utili è

opportuno tener conto di una varietà di fattori difficili da valutare. Questi includono il connesso rischio e il valore dei contributi alla ricerca prima e dopo il trasferimento, il relativo rischio e il suo effetto sul valore per altre attività di sviluppo svolte prima e dopo il trasferimento, l'aliquota di ammortamento appropriata per i vari contributi al valore del bene immateriale, considerazioni che riguardano il momento in cui potrebbero essere introdotti eventuali nuovi potenziali prodotti e il valore dei contributi, diversi da quelli dei beni immateriali, alla generazione finale di utili. Le previsioni di reddito e di flussi finanziari in tali situazioni possono essere particolarmente astratte. Questi fattori possono essere combinati per richiamare l'affidabilità dell'applicazione dell'analisi di ripartizione degli utili in questione. Si veda la Sezione D.4 sui beni immateriali difficili da valutare.

6.152 Nel caso in cui nell'ambito di una licenza o di una transazione simile siano trasferiti diritti limitati su beni immateriali completamente sviluppati e non possono essere individuate affidabili transazioni comparabili tra parti indipendenti, si utilizzerà un metodo di ripartizione degli utili per valutare i rispettivi contributi apportati dalle parti alla realizzazione del reddito complessivo. Il contributo al profitto dei diritti su beni immateriali resi disponibili dal licenziante o da un altro cedente è, in tali circostanze, uno dei fattori che contribuiscono alla percezione del reddito conseguente al trasferimento. Tuttavia, anche altri fattori dovranno essere considerati. In particolare, le funzioni svolte e i rischi assunti dal licenziatario/cessionario devono essere specificamente presi in considerazione. Altri beni immateriali utilizzati dal licenziante/cedente e dal licenziatario/cessionario nelle rispettive attività dovranno allo stesso modo essere presi in considerazione, così come altri fattori rilevanti. In una tale analisi, si dovrà prestare attenzione alle limitazioni imposte dai termini del trasferimento sull'utilizzo dei beni immateriali da parte del licenziatario/cessionario e ai diritti del licenziatario/cessionario di utilizzare i beni immateriali per attività di ricerca e sviluppo in corso. Inoltre, può essere importante la valutazione dei contributi del licenziatario ai miglioramenti del valore dei beni immateriali concessi in licenza. L'allocazione del reddito dipenderà dai risultati dell'analisi funzionale, compresa l'analisi dei rischi rilevanti assunti. In un'analisi basata sulla ripartizione degli utili in relazione a un accordo di licenza non si deve supporre che tutto l'utile residuo dopo la remunerazione delle funzioni debba essere necessariamente assegnato al licenziante/cedente.

D.2.6.3 Uso delle tecniche di valutazione

6.153 In situazioni in cui non possono essere individuate affidabili transazioni comparabili tra parti indipendenti per un trasferimento di uno o più beni immateriali, può anche essere possibile utilizzare tecniche di valutazione per stimare il prezzo di libera concorrenza per i beni immateriali trasferiti tra le imprese associate. In particolare, può essere particolarmente utile, se applicata correttamente, l'applicazione di tecniche di valutazione basate sul reddito, in particolare sul calcolo del valore attualizzato dei flussi di reddito futuri o dei flussi di cassa derivanti dallo sfruttamento del bene immateriale. In base ai fatti e alle circostanze del caso di specie, le tecniche di valutazione possono essere utilizzate dai contribuenti e dall'amministrazione fiscale come parte di uno dei cinque metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dall'OCSE descritti nel Capitolo II o come uno strumento utile per identificare un prezzo di libera concorrenza.

6.154 Qualora le tecniche di valutazione siano utilizzate in un'analisi di determinazione dei prezzi di trasferimento che riguardano il trasferimento di beni immateriali o di diritti sui beni immateriali, è necessario applicare tali tecniche in modo conforme al principio di libera concorrenza e ai principi di queste linee guida. In particolare, bisognerà considerare i principi contenuti nei Capitoli I-III. I principi relativi alle opzioni realisticamente a disposizione, alle caratteristiche economicamente rilevanti, tra cui l'assunzione del rischio (si veda la Sezione D.1 del Capitolo I) e l'aggregazione delle transazioni (si vedano i paragrafi da 3.9 a 3.12), si applicano integralmente alle situazioni in cui le tecniche di valutazione sono utilizzate in un'analisi di determinazione dei prezzi di trasferimento. Inoltre, si applicano le regole delle linee guida relative alla selezione dei metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento nel determinare quando tali tecniche devono essere utilizzate (si vedano i paragrafi da 2.1 a 2.11). I principi delle Sezioni A, B, C e D.1 di questo capitolo si applicano anche quando si utilizzano tecniche di valutazione.

6.155 È fondamentale considerare le assunzioni e le altre motivazioni che sono alla base di particolari applicazioni delle tecniche di valutazione. Ai fini contabili, talune ipotesi di valutazione possono talvolta riflettere presupposti conservativi e stime del valore delle attività riflesse nel bilancio aziendale. Questo approccio prudente può portare a definizioni troppo ristrette ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento e ad approcci valutativi che non sono necessariamente coerenti con il principio di libera concorrenza. Cautela deve, perciò, essere prestata nell'accettare valutazioni effettuate a fini contabili in un'ottica di valori di libera concorrenza ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento senza un esame approfondito delle assunzioni sottostanti. In particolare, le valutazioni di

beni immateriali contenute nella determinazione dei prezzi di acquisto effettuate a fini contabili non sono determinanti ai fini della definizione dei prezzi di trasferimento e devono essere utilizzate in un'analisi dei prezzi di trasferimento con cautela e con un'accurata considerazione delle assunzioni sottostanti.

6.156 Non è intenzione di queste linee guida individuare una panoramica completa delle tecniche di valutazione utilizzate dai professionisti della valutazione. Allo stesso modo, non è intenzione di queste linee guida approvare o rigettare uno o più metodi standard di valutazione utilizzati dai professionisti della valutazione o dai contabili o di descrivere in dettaglio o approvare specificamente una o più tecniche o metodi di valutazione specifici, quali metodi particolarmente adatti da utilizzare in un'analisi dei prezzi di trasferimento. Tuttavia, qualora le tecniche di valutazione siano applicate in modo da tenere in debito conto queste linee guida, i fatti specifici del caso, i principi e le pratiche di valutazione e tengano in adeguata considerazione la validità delle assunzioni sottostanti e la loro coerenza con il principio di libera concorrenza, tali tecniche possono essere strumenti utili in un'analisi dei prezzi di trasferimento in cui non sono disponibili affidabili transazioni tra parti indipendenti comparabili. Si vedano, tuttavia, i paragrafi 6.142 e 6.143 per una discussione sull'affidabilità e sull'applicazione di tecniche di valutazione basate sui costi di sviluppo dei beni immateriali.

6.157 Le tecniche di valutazione che stimano il valore scontato dei flussi di cassa futuri derivanti dallo sfruttamento del o dei beni immateriali trasferiti sono particolarmente utili quando sono applicate correttamente. Ci sono molte varianti di queste tecniche di valutazione. In termini generali, tali tecniche misurano il valore di un bene immateriale attraverso il valore stimato dei flussi di cassa futuri che possono essere generati durante la sua durata residua. Il valore può essere calcolato scontando i flussi di cassa futuri attesi al valore attuale⁵. Secondo questa impostazione, la valutazione

⁵ Nel caso di una valutazione finanziaria basata su previsioni l'analisi è spesso basata sulle previsioni dei flussi di cassa. Le misurazioni del reddito basate sui criteri di competenza, come quelle stabilite ai fini contabili e fiscali, possono non riflettere correttamente il tempo di realizzo dei flussi di cassa e ciò può creare una differenza di risultato tra l'approccio basato sul reddito e quello basato sui flussi di cassa. Tuttavia, alla luce di una serie di considerazioni, l'utilizzo delle previsioni di reddito piuttosto che le previsioni dei flussi di cassa può, in alcuni casi, produrre un risultato più affidabile in un'analisi sui prezzi di trasferimento dal punto di vista pratico. Occorre, tuttavia, prestare attenzione per assicurare che le misurazioni del reddito o dei flussi di cassa siano applicate in modo coerente e in circostanze appropriate. I riferimenti ai flussi di cassa in questo documento dovrebbero, pertanto, essere letti in senso ampio per includere sia le misurazioni dei flussi di cassa che le misurazioni del reddito appropriatamente applicate.

richiede, tra le altre cose, di definire previsioni finanziarie realistiche e affidabili, tassi di crescita, tassi di sconto, vita utile dei beni immateriali ed effetti fiscali della transazione. Inoltre, ciò comporta prendere in considerazione i valori finali, quando è opportuno. Per pervenire alla determinazione di un prezzo di libera concorrenza, a seconda dei fatti e delle circostanze del singolo caso, il calcolo del valore scontato dei flussi di cassa attesi derivante dallo sfruttamento dei beni immateriali dovrà essere valutato dalla prospettiva di entrambe le parti coinvolte nella transazione. Il prezzo di libera concorrenza si collocherà all'interno dell'intervallo tra i valori attuali valutati dalle prospettive del cedente e del cessionario. Gli esempi da 27 a 29 dell'allegato del Capitolo VI illustrano le disposizioni di questa sezione.

D.2.6.4 Specifiche aree di interesse nell'applicazione di metodi basati sul valore scontato dei flussi di cassa attesi

6.158 Quando si applicano tecniche di valutazione, ivi incluse quelle basate sui flussi di cassa attesi, è importante riconoscere che le stime di valore basate su tali tecniche possono essere volatili. Piccole modifiche, in una o nell'altra delle assunzioni sottostanti al modello di valutazione o in uno o più dei parametri di valutazione, possono portare a grandi differenze nel valore del bene immateriale determinato dal modello. Una piccola percentuale di variazione del tasso di sconto, una piccola percentuale di cambiamento dei tassi di crescita assunti nella realizzazione di previsioni finanziarie o una piccola modifica delle ipotesi relative alla vita utile del bene immateriale possono avere ciascuno un rilevante effetto sulla valutazione finale. Inoltre, questa volatilità è spesso aggravata quando sono effettuati simultaneamente due o più assunzioni o parametri di valutazione.

6.159 L'affidabilità del valore del bene immateriale definito utilizzando un modello di valutazione è particolarmente sensibile all'affidabilità delle assunzioni e delle stime sottostanti e alla *due diligence* e al giudizio espressi nel confermare le assunzioni e la stima dei parametri di valutazione.

6.160 A causa dell'importanza delle assunzioni e dei parametri di valutazione sottostanti, i contribuenti e l'amministrazione fiscale che utilizzano tecniche di valutazione per determinare i prezzi di libera concorrenza per i beni immateriali trasferiti indicheranno esplicitamente ognuna delle assunzioni relative alla creazione del modello di valutazione, descriveranno i fondamenti dei parametri di valutazione selezionati e si prepareranno a difendere la ragionevolezza di tali assunzioni e dei parametri di valutazione. Inoltre, i contribuenti che hanno utilizzato tecniche di valutazione dovranno presentare come parte della loro documentazione sui prezzi di trasferimento alcune analisi di sensibilità che riflettono la

conseguente modifica del valore stimato del bene immateriale generato dal modello quando si utilizzano assunzioni e parametri alternativi.

6.161 Per valutare l'affidabilità di un modello di valutazione, sarà rilevante considerare gli scopi per i quali è stata effettuata la valutazione ed esaminare le assunzioni e i parametri di valutazione utilizzati dal contribuente nell'ambito di valutazioni diverse, effettuate per fini non fiscali. L'amministrazione fiscale chiederà spiegazioni su eventuali incongruenze riscontrate tra le assunzioni fatte in una valutazione di un bene immateriale nell'ambito dei prezzi di trasferimento e le valutazioni effettuate per altri scopi. Ad esempio, tali richieste saranno opportune se tassi di sconto elevati sono utilizzati in un'analisi dei prezzi di trasferimento quando l'azienda usa frequentemente tassi di sconto più bassi per valutare eventuali fusioni e acquisizioni. Tali richieste saranno anche appropriate se si afferma che determinati beni immateriali hanno una vita utile breve, ma le previsioni utilizzate in altri contesti di pianificazione aziendale dimostrano che i beni immateriali correlati producono flussi di cassa che vanno oltre la "vita utile" che è stata determinata nell'analisi dei prezzi di trasferimento. Le valutazioni utilizzate da un gruppo multinazionale nel prendere decisioni operative possono essere più attendibili di quelle predisposte esclusivamente per l'analisi dei prezzi di trasferimento.

6.162 Le seguenti sezioni individuano alcune questioni specifiche che devono essere prese in considerazione nella valutazione di alcune importanti assunzioni sottostanti i calcoli in un modello di valutazione basato su flussi di cassa attualizzati. Tali questioni sono importanti per valutare l'affidabilità della particolare applicazione di una tecnica di valutazione. Nonostante le varie preoccupazioni espresse in precedenza e descritte in dettaglio nei paragrafi successivi, a seconda delle circostanze, l'applicazione di una tale tecnica di valutazione, sia come parte di uno dei cinque metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento previsti dall'OCSE o come strumento utile, può rivelarsi più affidabile rispetto all'applicazione di qualsiasi altro metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento, in particolare quando non esistono affidabili transazioni comparabili tra parti indipendenti.

D.2.6.4.1 Precisione delle previsioni finanziarie

6.163 L'affidabilità di una valutazione di un bene immateriale trasferito, basata sui flussi di cassa attualizzati, dipende dall'accuratezza delle previsioni dei flussi di cassa futuri o del reddito su cui si basa la valutazione. Tuttavia, poiché l'accuratezza delle previsioni finanziarie è imputabile agli sviluppi del mercato che sono sconosciuti e non conoscibili al momento della valutazione, rendendo in tal modo le previsioni astratte, è essenziale

che i contribuenti e l'amministrazione fiscale esaminino attentamente le assunzioni che stanno alla base delle previsioni sia delle entrate che delle uscite future.

6.164 Nel valutare le previsioni finanziarie, la fonte e lo scopo delle previsioni sono particolarmente importanti. In alcuni casi, i contribuenti prepareranno regolarmente le previsioni finanziarie per scopi di pianificazione aziendale. Può essere che tali analisi siano utilizzate dalla direzione dell'impresa per prendere decisioni relative all'attività di impresa e agli investimenti. Di solito, le previsioni preparate per scopi di pianificazione aziendale non fiscale sono più attendibili delle previsioni preparate esclusivamente a fini fiscali o esclusivamente per l'analisi dei prezzi di trasferimento.

6.165 La lunghezza del periodo di tempo coperta dalle previsioni dovrà anche essere considerata nel valutare l'affidabilità delle previsioni. Quanto più avanti nel tempo si prevede che il bene immateriale in questione produca flussi di cassa positivi, tanto meno attendibili saranno probabilmente le proiezioni di ricavi e di spesa.

6.166 Un'ulteriore considerazione per valutare l'affidabilità delle previsioni consiste nel verificare se i beni immateriali e i beni o i servizi a cui si riferiscono dimostrino comprovati risultati finanziari. Attenzione dovrà essere sempre riposta nel presupporre che le prestazioni passate sono una guida affidabile per il futuro, in quanto molti fattori sono soggetti a cambiamenti. Tuttavia, i risultati operativi passati forniscono un'utile guida per le probabili prestazioni future di beni o servizi che fanno affidamento su beni immateriali. Le previsioni riferite ai beni o ai servizi che non sono stati introdotti sul mercato o che sono ancora in via di sviluppo sono intrinsecamente meno affidabili di quelle che prevedono una tracciatura sulla base delle operazioni effettuate in passato.

6.167 Nel decidere se includere i costi di sviluppo nelle previsioni dei flussi di cassa è importante considerare la natura del bene immateriale trasferito. Alcuni beni immateriali possono avere vita utile indefinita e possono essere sviluppati continuamente. In queste situazioni è opportuno includere i futuri costi di sviluppo nelle previsioni dei flussi di cassa. Altri beni immateriali, ad esempio uno specifico brevetto, possono essere già completamente sviluppati e non forniscono, inoltre, una piattaforma per lo sviluppo di altri beni immateriali. In queste situazioni non è necessario includere i costi di sviluppo nelle previsioni dei flussi di cassa per i beni immateriali trasferiti.

6.168 Qualora, per i motivi precedenti o per qualsiasi altro motivo, si ritenga che le previsioni alla base della valutazione siano inaffidabili o astratte, occorre rifarsi alle indicazioni contenute nelle Sezioni D.3 e D.4.

D.2.6.4.2 Assunzioni relative ai tassi di crescita

6.169 Un elemento chiave di alcune previsioni dei flussi di cassa che dovrà essere attentamente esaminato è il tasso di crescita previsto. Spesso le proiezioni dei flussi di cassa futuri si basano sui flussi di cassa correnti (o assumono flussi di cassa iniziali dopo l'introduzione del bene nel caso di beni immateriali parzialmente sviluppati) proiettati sulla base di un tasso di crescita percentuale. In questi casi, dovrà essere presa in considerazione la base del tasso di crescita presunto. In particolare, è inusuale che i ricavi derivanti da un determinato bene crescano a un tasso fisso per un lungo periodo di tempo. Occorre, pertanto, prestare attenzione nell'accettare modelli particolarmente semplici che contengano tassi di crescita lineari non giustificati sulla base dell'esperienza riferita a beni e mercati simili o non contenenti una ragionevole valutazione delle probabili condizioni di mercato future. Un'applicazione affidabile di una tecnica di valutazione basata sui flussi di cassa futuri previsti esaminerà il modello probabile di crescita delle entrate e delle uscite sulla base dell'esperienza industriale e aziendale riferita a beni simili.

D.2.6.4.3 Tassi di sconto

6.170 Il tasso o i tassi di sconto utilizzati per convertire un insieme di flussi di cassa attesi in un valore attuale è un elemento critico di un modello di valutazione. Il tasso di sconto tiene conto del valore temporale del denaro e del rischio o dell'incertezza dei flussi di cassa attesi. Poiché, utilizzando queste tecniche, piccole variazioni nei tassi di sconto selezionati possono generare grandi variazioni nel valore calcolato dei beni immateriali, è essenziale che sia prestata particolare attenzione all'analisi effettuata e alle assunzioni adottate nella scelta del tasso o dei tassi di sconto utilizzati nel modello di valutazione.

6.171 Non esiste un'unica grandezza di tasso di sconto che sia sempre appropriata ai fini di un'analisi per la determinazione dei prezzi di trasferimento. Non si dovrà supporre che un tasso di attualizzazione basato sull'approccio del costo medio ponderato del capitale (WACC), o qualsiasi altra misura, possa essere sempre utilizzato nell'ambito di un'analisi dei prezzi di trasferimento in cui è importante determinare adeguati tassi di attualizzazione. Invece, per determinare il tasso di sconto appropriato dovranno essere valutati le condizioni e i rischi specifici associati alle circostanze di un determinato caso e ai flussi di cassa in questione.

6.172 Nel determinare e valutare i tassi di sconto, in particolare quelli associati alla valutazione dei beni immateriali ancora in fase di sviluppo, dovrà tenersi presente che in alcuni casi i beni immateriali possono essere tra le componenti più rischiose dell'attività del contribuente. Dovrà altresì tenersi presente che alcune attività imprenditoriali sono intrinsecamente più rischiose di altre e alcune previsioni di flussi di cassa sono inevitabilmente più volatili di altre. Ad esempio, la probabilità che un livello di spese di ricerca e sviluppo previste possa essere sostenuto può essere superiore alla probabilità che un livello di ricavi previsti, in ultima analisi, sia generato. Il tasso o i tassi di sconto dovranno riflettere il livello di rischio nell'attività complessiva e la volatilità attesa dei diversi flussi di cassa previsti nelle circostanze di ogni singolo caso.

6.173 Poiché alcuni rischi possono essere presi in considerazione sia nel pervenire a proiezioni finanziarie sia nel calcolo del tasso di sconto, occorre prestare attenzione per evitare il doppio tasso di sconto del rischio.

D.2.6.4.4 Vita utile dei beni immateriali e valori finali

6.174 Le tecniche di valutazione sono spesso basate sulla proiezione dei flussi di cassa derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali durante la loro vita utile. In tali circostanze, la determinazione della vita utile effettiva del bene immateriale sarà una delle assunzioni critiche a supporto del modello di valutazione stesso.

6.175 La vita utile attesa di particolari beni immateriali è una questione da affrontare sulla base di tutti i fatti e di tutte le circostanze pertinenti. La vita utile di un particolare bene immateriale può essere influenzata dalla tipologia e dalla durata delle tutele legali, dal tasso d'innovazione tecnologica nel settore e da altri fattori che incidono sulla concorrenza nel settore economico di riferimento. Si vedano i paragrafi 6.121 e 6.122.

6.176 In alcune circostanze, particolari beni immateriali possono contribuire alla generazione di flussi di cassa anche in anni successivi alla scadenza delle relative tutele legali o alla cessazione della commercializzazione dei beni a cui si riferiscono nello specifico. Ciò può avvenire quando, ad esempio, una gamma di beni immateriali costituisce la base per lo sviluppo delle future generazioni di beni immateriali e di nuovi beni. Può anche accadere che una quota dei flussi di cassa derivanti dai previsti nuovi beni debba essere adeguatamente attribuita a beni immateriali la cui vita utile sia già terminata, nel caso in cui si rilevi ancora un nesso di continuità. Occorre riconoscere anche che, benché alcuni beni immateriali abbiano una vita utile indeterminata al momento in cui questa deve essere

valutata, questa circostanza non implica, tuttavia, che i profitti non ordinari siano perennemente da attribuire a tali beni immateriali.

6.177 A questo proposito, nel caso in cui degli specifici beni immateriali contribuiscano ai flussi di cassa anche oltre il periodo per il quale vi siano proiezioni finanziarie ragionevoli, potrà essere opportuno calcolare un valore finale per i flussi di cassa relativi a tali beni immateriali. Ove detti valori finali siano utilizzati nei calcoli per la valutazione, le assunzioni su cui si basa il calcolo dovranno essere chiaramente definite e accuratamente esaminate, in particolare i tassi di crescita stimati.

D.2.6.4.5 Assunzioni con riferimento alle imposte

6.178 Nel caso in cui lo scopo della procedura di valutazione sia di isolare i flussi di cassa previsti in relazione a un bene immateriale, può essere necessario valutare e quantificare l'effetto delle future imposte sul reddito dei flussi di cassa attesi. Gli effetti fiscali da prendere in considerazione includono: (i) le imposte stimate sui flussi di cassa futuri, (ii) le quote di ammortamento fiscale di cui si prevede che un eventuale cessionario potrà disporre in caso di trasferimento del bene, (iii) le imposte a cui si prevede sarà soggetto il cedente in seguito a un eventuale trasferimento.

D.2.7 Metodo di pagamento

6.179 I contribuenti hanno notevole potere discrezionale nel definire il metodo di pagamento per trasferire i beni immateriali. Nelle transazioni tra parti indipendenti, è frequente per l'acquisto di beni immateriali il pagamento di una somma in un'unica soluzione (*single lump sum*). Tuttavia, può accadere anche che per l'acquisto di beni immateriali si ricorra a pagamenti periodici nel corso del tempo. Gli accordi che implicano dei pagamenti periodici possono prevedere una serie di pagamenti rateali di ammontare fisso oppure possono essere strutturati come pagamenti potenziali direttamente correlati al livello delle vendite dei prodotti commercializzati e riferibili ai beni immateriali, alla loro redditività o a qualche altro fattore. Nella valutazione degli accordi tra contribuenti, per quanto riguarda la metodologia di pagamento prevista, dovranno essere seguiti i principi enucleati nella Sezione D.1.1 del Capitolo I.

6.180 Nel valutare i termini degli accordi tra contribuenti in relazione al tipo di pagamento prescelto, si dovrà tener presente che alcuni metodi di pagamento comporteranno un maggiore o minore livello di rischio per una delle parti. Ad esempio, una tipologia di pagamento potenziale collegato al livello delle future vendite o dei futuri profitti comporterà normalmente un

livello di rischio maggiore per il cedente; invece, una tipologia di pagamento che ha ad oggetto un'erogazione di una somma in un'unica soluzione al momento del trasferimento o anche una serie di pagamenti rateali predeterminati, a causa dell'imprevedibilità di vendite e profitti, comporterà un livello di rischio maggiore per il cessionario. La modalità di pagamento prescelta deve essere coerente con i fatti e le circostanze del caso, oltre che con le clausole contrattuali, con l'effettivo comportamento delle parti e con la capacità delle stesse di sostenere e gestire i rischi che attengono alla modalità di pagamento selezionata. In particolare, l'importo dei pagamenti prestabiliti dovrà riflettere il pertinente valore temporale del denaro e la rischiosità della forma di pagamento scelta. Ad esempio, si ipotizzi che da un procedimento di valutazione emerga la necessità di calcolare il valore attuale per un bene immateriale ceduto e che un contribuente ricorra a un tipo di pagamento basato sulla previsione delle vendite future: il tasso di sconto utilizzato per convertire il pagamento in un'unica soluzione – scaturente dalla valutazione – in un flusso di pagamenti basato sulla vita utile stimata del bene immateriale dovrà tener conto dell'aumento del rischio per il cedente che le vendite possano non rispettare le attese e che i pagamenti, pertanto, potrebbero non essere dovuti, come pure andrà valorizzato il differimento dell'incasso dei pagamenti per gli anni futuri.

D.3 Determinazione del prezzo di libera concorrenza di transazioni che coinvolgono beni immateriali per i quali la valutazione è altamente incerta al momento della transazione

6.181 I beni immateriali o i diritti su beni immateriali possono avere specifiche caratteristiche che complicano la ricerca dei comparabili e in alcuni casi rendono difficile determinare il loro valore al momento della transazione. Nel caso in cui la valutazione di un bene immateriale o di diritti relativi ad un bene immateriale al momento della transazione sia altamente incerta, si pone un problema per la determinazione del prezzo di libera concorrenza. La questione dovrà essere risolta, sia dai contribuenti che dall'amministrazione fiscale, prendendo come riferimento le modalità prescelte dalle imprese indipendenti in circostanze comparabili per tener conto dell'incertezza nella valutazione nel prezzo della transazione. A questo scopo, per lo svolgimento di una corretta analisi di comparabilità sono rilevanti gli orientamenti e il processo consigliati nella Sezione D del Capitolo I e i principi inclusi nel Capitolo III, come integrati dalle indicazioni contenute in questo capitolo.

6.182 A seconda dei fatti e delle circostanze, esistono vari meccanismi che imprese indipendenti potrebbero adottare per mitigare l'elevata incertezza

nella valutazione dei beni immateriali al momento della transazione. Ad esempio, una possibilità è di tener conto dei benefici attesi (tenendo conto di tutti i pertinenti fattori economici) come un mezzo per fissare il valore all'inizio della transazione. Nel determinare i benefici attesi, le imprese indipendenti prenderebbero in adeguata considerazione la misura in cui gli sviluppi successivi siano prevedibili e predeterminabili. In alcuni casi, le imprese indipendenti potrebbero ritenere che gli sviluppi successivi siano sufficientemente prevedibili e, pertanto, le proiezioni di benefici attesi siano sufficientemente affidabili per fissare sin dall'inizio il prezzo della transazione sulla base di tali proiezioni.

6.183 In altri casi, imprese indipendenti potrebbero ritenere che la determinazione del prezzo sulla base della sola valutazione dei benefici attesi non fornisca un'adeguata protezione contro i rischi derivanti dagli alti livelli di incertezza insiti nella valutazione del bene immateriale. In tali casi imprese indipendenti potrebbero, per esempio, adottare degli accordi di breve termine, includendo nei termini dell'accordo delle clausole di adeguamento del prezzo o accordandosi per una determinazione del prezzo che comporti dei pagamenti periodici per tutelarsi contro successivi sviluppi che potrebbero non essere sufficientemente prevedibili. A questi fini, un accordo di pagamento periodico è costituito da qualsiasi accordo di pagamento in cui l'ammontare dei pagamenti o la tempistica dei pagamenti stessi sia collegata a eventi contingenti, come il conseguimento di predeterminati obiettivi finanziari, quali le vendite o i profitti, o al raggiungimento di alcune fasi di sviluppo predeterminate (ad esempio, *royalty* o pagamenti periodici al raggiungimento di una rilevante innovazione). Ad esempio, un tasso di *royalty* potrebbe essere determinato in crescendo e aumentare in relazione a un aumento delle vendite del licenziatario oppure potrebbero essere richiesti dei pagamenti supplementari in un momento in cui siano raggiunti con successo determinati obiettivi di sviluppo. Con riferimento al trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali in una fase in cui gli stessi non siano ancora pronti per essere commercializzati ma necessitino di un ulteriore sviluppo, gli accordi di determinazione del prezzo adottati da parti indipendenti con riguardo all'iniziale prezzo di trasferimento potrebbero includere la determinazione di eventuali somme aggiuntive esigibili solo al raggiungimento di specifiche rilevanti innovazioni per il loro ulteriore sviluppo.

6.184 Inoltre, imprese indipendenti potrebbero ritenere di assumersi il rischio di sviluppi successivi imprevedibili. Tuttavia, il verificarsi di eventi importanti o di sviluppi imprevedibili dalle parti al momento della transazione o il verificarsi di eventi o sviluppi previsti ma ritenuti altamente improbabili che modificano le assunzioni fondamentali in base alle quali il prezzo è stato determinato dovrebbero portare alla rinegoziazione dei precedenti accordi

con un nuovo accordo di cui possono beneficiare entrambe le parti. Ad esempio, in regime di libera concorrenza potrebbe verificarsi una rinegoziazione di una *royalty* corrisposta sulle vendite per un farmaco brevettato il cui costo si è rivelato essere notevolmente eccessivo a causa dello sviluppo, non preventivato, di un trattamento alternativo dal costo inferiore. La *royalty* in eccesso potrebbe ridurre o eliminare il vantaggio del licenziatario nel fabbricare o vendere il farmaco; in questo caso, perciò, il licenziatario avrà un interesse alla rinegoziazione del contratto. Il licenziante potrebbe avere un interesse nel proseguire la vendita del farmaco sul mercato permettendo allo stesso licenziatario di continuare a fabbricare e vendere il farmaco, in virtù delle abilità e delle competenze del licenziatario stesso o dell'esistenza di un rapporto di cooperazione di lunga data tra di loro. In presenza di queste condizioni, le parti potrebbero rinegoziare gli accordi in via prospettica, in tutto o in parte, a loro reciproco vantaggio e prevedere un tasso di *royalty* più basso. In ogni caso, per dar luogo alla rinegoziazione, andrebbero valutati fatti e circostanze caso per caso.

6.185 Qualora imprese indipendenti in circostanze comparabili si fossero accordate per introdurre un meccanismo idoneo a rispondere all'elevata incertezza presente nella valutazione di un bene immateriale (ad esempio, una clausola di aggiustamento del prezzo), l'amministrazione fiscale dovrebbe determinare i prezzi di una transazione che riguarda un bene immateriale o taluni diritti su beni immateriali sulla base di tale meccanismo. Allo stesso modo, nell'ipotesi in cui imprese indipendenti, in circostanze comparabili, avessero considerato gli eventi successivi come fondamentali, al punto che il loro verificarsi avrebbe portato a una rinegoziazione del prezzo della transazione, tali eventi dovrebbero portare a una modifica dei prezzi della transazione anche tra imprese associate.

D.4 Beni immateriali di difficile valutazione (*hard-to-value intangibles* o *HTVI*)

6.186 L'amministrazione fiscale potrebbe incontrare difficoltà nello stabilire o nel verificare quali sviluppi o eventi debbano essere considerati pertinenti al fine di identificare il corretto prezzo di una transazione che comporta il trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali e fino a che punto il verificarsi di detti sviluppi o eventi, o la direzione che prendano, possa essere previsto o ragionevolmente prevedibile al momento in cui la transazione è stata stipulata. Gli eventi o gli sviluppi pertinenti alla valutazione di un bene immateriale sono nella maggior parte dei casi fortemente connessi al contesto aziendale in cui quel bene immateriale è sviluppato o è sfruttato. Pertanto, valutare quali eventi o sviluppi siano pertinenti e se il verificarsi di questi sviluppi o eventi, e la direzione da loro

presa, possa essere prevista o ragionevolmente prevedibile richiede delle conoscenze specialistiche, competenze e approfondimenti in ordine al contesto aziendale in cui il bene immateriale è sviluppato o sfruttato. Inoltre, in una transazione tra parti indipendenti le valutazioni sono effettuate con cautela quando si tratta di stimare il trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali; invece, quando il trasferimento avviene all'interno di un gruppo multinazionale, tali valutazioni potranno essere ritenute dallo stesso gruppo inutili o non necessarie per scopi diversi dalla valutazione dei prezzi di trasferimento, con il risultato che le stesse potranno essere incomplete. Per esempio, un'impresa potrebbe cedere dei beni immateriali in una fase iniziale di sviluppo a un'impresa associata, definire un tasso di *royalty* che non riflette il valore dei beni immateriali al tempo del trasferimento e successivamente sostenere che al momento del trasferimento non era possibile prevedere il successivo positivo sviluppo del prodotto con assoluta certezza. La differenza tra il valore del bene immateriale determinato *ex ante* e il valore rilevato *ex post* potrebbe, pertanto, essere rivendicata dal contribuente al fine di vedersi attribuiti gli sviluppi più favorevoli del previsto. In queste situazioni, l'amministrazione fiscale non può avere accesso alle informazioni aziendali specifiche o alle informazioni per poter esaminare le ragioni del contribuente e dimostrare che la differenza tra il valore dei beni immateriali determinato *ex ante* e quello rilevato *ex post* sia connessa ad ipotesi di violazione dei prezzi di libera concorrenza ad opera del contribuente. L'amministrazione fiscale che cerca di esaminare la tesi del contribuente dipende in gran parte dalle informazioni e dai chiarimenti forniti dallo stesso. Situazioni come questa, associate all'asimmetria informativa tra i contribuenti e l'amministrazione fiscale, possono far emergere casi di errata determinazione dei prezzi di trasferimento infragruppo. Si veda il paragrafo 6.191.

6.187 In situazioni che riguardano il trasferimento di un bene immateriale o di diritti su di un bene immateriale, i risultati rilevati *ex post* possono rappresentare un punto di forza per l'amministrazione fiscale al fine di rilevare la natura di transazione di libera concorrenza dell'accordo stipulato *ex ante* fra le imprese associate e l'esistenza di condizioni di incertezza al momento della transazione. Se vi sono differenze tra le previsioni *ex ante* e i risultati *ex-post* non riferibili a eventi o sviluppi imprevedibili, tali differenze indicheranno che l'accordo stipulato fra le imprese associate nel momento in cui la transazione è stata posta in essere non abbia tenuto in adeguata considerazione i pertinenti sviluppi o eventi che avrebbero potuto influenzare il valore del bene immateriale e i relativi accordi di determinazione del prezzo sottoscritti.

6.188 In risposta alle questioni esaminate in precedenza, questa sezione contiene un approccio coerente con il principio di libera concorrenza,

approccio che l'amministrazione fiscale adotterà per stabilire se gli accordi, così come stabiliti dai contribuenti, rispettino o meno il principio di libera concorrenza e siano fondati su un'adeguata ponderazione degli sviluppi o degli eventi prevedibili, pertinenti per la valutazione di alcuni beni immateriali di difficile valutazione. Secondo questo approccio, i dati rilevati *ex post* forniscono la prova presuntiva dell'esistenza di incertezze al momento della transazione, solo se il contribuente abbia adeguatamente preso in considerazione i prevedibili sviluppi o gli eventi ragionevolmente ipotizzabili al momento della transazione e dell'affidabilità delle informazioni usate *ex ante* nella determinazione dei prezzi di trasferimento concordati per la cessione di tali beni immateriali o dei diritti su beni immateriali. Tale prova presuntiva può essere soggetta a una controprova, come indicato nei paragrafi 6.193 e 6.194, nel caso in cui possa dimostrarsi che non sia stata influenzata la precisa determinazione dei prezzi di libera concorrenza. Questa situazione sarà distinta dalla situazione in cui una valutazione effettuata con il senno di poi sia utilizzata per rilevare risultati *ex post* ritenuti idonei ai fini della valutazione fiscale, senza considerare se le informazioni a supporto dei risultati stessi rilevati a posteriori avrebbero potuto o dovuto ragionevolmente essere conosciute e prese in considerazione dalle imprese associate al momento della stipula dell'accordo.

6.189 Si parla di beni immateriali di difficile valutazione in situazioni in cui per i beni immateriali o per i diritti su beni immateriali, al momento del loro trasferimento tra imprese associate:

- (i) non esistono affidabili transazioni comparabili;
- (ii) al momento della definizione dell'accordo, le proiezioni dei flussi di cassa futuri o del reddito derivante dal bene immateriale trasferito o le assunzioni utilizzate nella sua valutazione sono altamente incerte, rendendo difficile prevedere il livello di successo finale del bene immateriale trasferito.

6.190 Le transazioni che hanno ad oggetto il trasferimento o l'utilizzo di beni immateriali di difficile valutazione di cui al paragrafo 6.189 possono presentare una o più delle seguenti caratteristiche:

- il bene immateriale è solo parzialmente sviluppato al momento del trasferimento;
- il bene immateriale non è commercialmente sfruttabile finché non siano trascorsi svariati anni dopo la transazione;
- il bene immateriale non rientra nella definizione di bene immateriale di difficile valutazione di cui al paragrafo 6.189, ma è parte integrante dello sviluppo o del miglioramento di altri beni

immateriale che, invece, rientrano all'interno della definizione di bene immateriale di difficile valutazione;

- al momento del trasferimento il futuro sfruttamento del bene immateriale non è realmente ipotizzabile e l'assenza di un'esperienza di sviluppo o di sfruttamento di beni immateriali simili rende altamente incerto fare proiezioni;
- il bene immateriale, conforme alla definizione di bene immateriale di difficile valutazione ai sensi del paragrafo 6.189, è trasferito a un'impresa associata a fronte del pagamento di una somma in un'unica soluzione;
- il bene immateriale è utilizzato o sviluppato all'interno di un accordo di contribuzione dei costi o di accordi similari.

6.191 Per tali beni immateriali, l'asimmetria di informazioni tra l'amministrazione fiscale e il contribuente, compresa la tipologia di informazioni che il contribuente ha preso in considerazione nel determinare il prezzo della transazione, sarà rilevante potendo acuitizzare le difficoltà incontrate dall'amministrazione fiscale nel verificare la rispondenza al principio di libera concorrenza dei ragionamenti sulla base dei quali il contribuente ha determinato il prezzo, per le ragioni esaminate nel paragrafo 6.186. Di conseguenza, si rivelerà difficile per l'amministrazione fiscale eseguire una valutazione del rischio in relazione alla determinazione dei prezzi di trasferimento o valutare l'affidabilità delle informazioni sulle quali si è basato il contribuente nella determinazione del prezzo o, infine, giudicare se il bene immateriale o i diritti su beni immateriali siano stati trasferiti sottoprezzo o sopravvalutati rispetto al prezzo di libera concorrenza, fino a quando i successivi risultati, valutati *ex post*, non saranno disponibili negli anni successivi al trasferimento.

6.192 In queste circostanze, l'amministrazione fiscale terrà conto dei risultati rilevati *ex post* a titolo di prova presuntiva circa l'adeguatezza degli accordi sui prezzi determinati *ex ante*. Tuttavia, la sostenibilità della prova rilevata *ex post* dovrà basarsi sulla considerazione che la rilevanza di tale prova risulti necessaria per valutare l'affidabilità delle informazioni assunte a fondamento per determinare, *ex ante*, il prezzo. Laddove l'amministrazione fiscale confermasse la sostenibilità delle informazioni sulla base delle quali è stato determinato *ex ante* il prezzo, nonostante l'approccio descritto in questa sezione, non dovranno essere richiesti aggiustamenti di prezzo sulla base di rilevazioni di livelli di profitti *ex post*. Nel valutare gli accordi di determinazione dei prezzi *ex ante*, l'amministrazione fiscale utilizzerà i dati rilevati *ex post* sui risultati finanziari al fine di comprendere la rispondenza degli accordi al principio di libera concorrenza, inclusi eventuali sistemi di determinazione dei prezzi

accessori che sarebbero stati sottoscritti tra imprese indipendenti al momento della transazione, sulla base di quanto stabilito al paragrafo 6.185. A seconda dei fatti e delle circostanze del singolo caso e considerando le indicazioni riportate nella Sezione B.5 del Capitolo III, potrà essere appropriato effettuare un'analisi pluriennale di tali informazioni ai fini della corretta applicazione di questo approccio.

6.193 Questo approccio non si applica alle transazioni che comportano il trasferimento o l'utilizzo di beni immateriali di difficile valutazione rientranti nell'ambito di applicazione del paragrafo 6.189, nel caso in cui almeno una delle seguenti cause di esclusione si verificano:

- i) il contribuente fornisce:
 1. dettagli delle previsioni *ex ante* utilizzate al momento del trasferimento per determinare il prezzo, comprese le informazioni sui rischi presi in considerazione nei calcoli per determinare il prezzo (ad esempio, rapporto probabilità – effetto) e l'adeguatezza in ordine alla previsione di eventi ragionevolmente prevedibili e altri rischi, oltre alla probabilità del verificarsi degli stessi; e
 2. adeguata dimostrazione che qualsiasi differenza significativa tra le proiezioni finanziarie e i risultati effettivi è dovuta a:
 - a) sviluppi imprevedibili o eventi verificatisi dopo la determinazione del prezzo che non avrebbero potuto essere previsti dalle imprese associate al momento della transazione;
 - b) il verificarsi di risultati al di fuori di qualsiasi probabilità di previsione e che tali probabilità non sono state sopravvalutate o sottovalutate significativamente al momento della transazione;
- ii) il trasferimento dei beni immateriali di difficile valutazione è garantito da accordi bilaterali o multilaterali in tema di definizione anticipata dei prezzi di trasferimento vigenti per il periodo in questione tra il Paese del cessionario e quello del cedente;
- iii) qualsiasi differenza significativa rilevata fra le proiezioni finanziarie e i risultati effettivi menzionati nel punto i)² di cui sopra non comporta una rettifica della remunerazione determinata al momento della transazione per il trasferimento del bene immateriale di difficile valutazione di più del 20%, in diminuzione o in aumento;
- iv) sia terminato un periodo di commercializzazione di cinque anni dall'anno in cui il bene immateriale di difficile valutazione ha iniziato a generare i primi ricavi verso soggetti terzi a favore del cessionario e durante tale periodo di commercializzazione ogni differenza significativa tra le proiezioni finanziarie e i risultati

effettivi di cui al punto i) 2 che precede non è stata superiore al 20% delle proiezioni per quel periodo⁶.

6.194 La prima causa di non applicabilità deve essere intesa nel senso che, benché i risultati rilevati *ex post* relativi ai profitti finanziari forniscano informazioni pertinenti per l'amministrazione fiscale in ordine all'adeguatezza del regime dei prezzi determinato *ex ante*, in circostanze nelle quali il contribuente dimostri in modo soddisfacente ciò che era prevedibile al momento della transazione e riscontrabile nelle assunzioni alla base della politica di determinazione dei prezzi adottata e che gli sviluppi che conducono alla differenza tra le proiezioni e i risultati derivano da eventi imprevedibili, l'amministrazione fiscale non potrà apportare modifiche alla politica di determinazione dei prezzi determinati *ex ante* sulla base dei risultati rilevati *ex post*. Ad esempio, se i dati dei risultati finanziari dimostrano che le vendite di prodotti derivanti dallo sfruttamento del bene immateriale trasferito abbiano raggiunto quota 1.000 in un anno, ma la valutazione fatta *ex ante* in base alla politica di determinazione dei prezzi si era basata sulle previsioni che le vendite considerate avrebbero raggiunto un valore massimo di solo 100 in un anno, a quel punto l'amministrazione fiscale prenderà in considerazione le ragioni per le quali le vendite abbiano raggiunto tali volumi più elevati. Se i volumi più elevati sono dovuti, ad esempio, a dei picchi della domanda per i prodotti che incorporano i beni immateriali, a causa di una catastrofe naturale o alcuni altri eventi impreveduti che erano chiaramente non prevedibili al momento della transazione o erano scarsamente preventivabili, la politica di determinazione dei prezzi rilevata *ex ante* dovrà essere riconosciuta rispettosa del principio di libera concorrenza, a meno che non risultino prove diverse dai risultati finanziari rilevati *ex post* che indichino che tale impostazione di prezzo non si è basata su regole di libera concorrenza.

6.195 Sarebbe importante consentire la risoluzione dei casi di doppia imposizione derivanti dall'applicazione dell'approccio in questione con riferimento ai beni immateriali di difficile valutazione per il tramite di una procedura amichevole ai sensi del trattato applicabile.

⁶ In alcuni settori commerciali non è inusuale che un bene immateriale sia trasferito con una clausola vincolante di un secondo, o ulteriore, utilizzo. In relazione ai tipi di beni immateriali in cui ciò accade, il periodo temporale inizia di nuovo a decorrere con la nuova commercializzazione.

D.5 Linee guida supplementari per le operazioni che comportano l'utilizzo di beni immateriali collegati alla vendita di beni o alla prestazione di servizi

6.196 Questa sezione fornisce indicazioni supplementari per l'applicazione delle regole contenute nei Capitoli I–III, nei casi in cui una o entrambe le parti associate di una transazione utilizzino beni immateriali collegati alla vendita di beni o alla prestazione di servizi, senza dar luogo ad alcun trasferimento di beni immateriali o di diritti sugli stessi. Qualora fossero presenti beni immateriali, l'analisi dei prezzi di trasferimento deve considerare prudentemente l'effetto del coinvolgimento di tali beni sui prezzi e sulle altre condizioni delle transazioni tra parti associate.

D.5.1 I beni immateriali come fattore di comparabilità nelle transazioni che coinvolgono il loro utilizzo

6.197 Le regole generali della Sezione D.1 del Capitolo I e del Capitolo III si applicano anche all'analisi di comparabilità delle transazioni che comportano l'utilizzo di beni immateriali in relazione a transazioni che prevedono la vendita di beni o la prestazione di servizi. La presenza di beni immateriali, tuttavia, può comportare talvolta importanti problemi di comparabilità.

6.198 In un'analisi dei prezzi di trasferimento in cui i metodi più appropriati sono quelli del prezzo di rivendita, del costo maggiorato o del margine netto della transazione, la parte sottoposta a test, che il più delle volte è selezionata tra i soggetti coinvolti nella transazione tra parti associate, è il soggetto meno complesso. In molti casi, per la parte sottoposta a test può essere determinato un prezzo di libera concorrenza o un livello di profitto senza la necessità di valutare i beni immateriali collegati alla transazione. Questa circostanza è rinvenibile, generalmente, nel caso in cui solo la controparte non sottoposta a test utilizzi beni immateriali. In alcuni casi ancora, invece, la parte sottoposta a test può effettivamente utilizzare beni immateriali, nonostante le sue operazioni siano relativamente meno complesse. Allo stesso modo, soggetti indipendenti in transazioni potenzialmente comparabili possono utilizzare beni immateriali. Qualora si verifici uno di questi casi, bisogna considerare i beni immateriali collegati alla transazione della parte sottoposta a test e delle parti indipendenti potenzialmente comparabili come fattori di comparabilità nell'analisi.

6.199 Ad esempio, una parte sottoposta a test che si occupa di marketing e distribuzione di beni acquistati nell'ambito di transazioni tra parti associate può aver sviluppato dei beni immateriali connessi ad attività di marketing nella propria area geografica di operatività, incluse liste clienti, relazioni con

i clienti e informazioni sugli stessi. Può aver sviluppato, anche, un conveniente *know-how* logistico o un software e altri strumenti che utilizza per lo svolgimento della sua attività di distribuzione. L'impatto di tali beni immateriali sulla redditività della parte sottoposta a test, quindi, dovrà essere preso in considerazione nell'effettuare un'analisi di comparabilità.

6.200 È importante, però, notare che in molti casi in cui la parte sottoposta a test utilizza tali beni, anche i soggetti indipendenti dovranno avere la stessa tipologia di beni immateriali a loro disposizione in transazioni comparabili. Così, nel caso della società di distribuzione, è probabile che un soggetto indipendente, impegnato a fornire servizi di distribuzione nello stesso settore e mercato della parte sottoposta a test, abbia la conoscenza e i contatti con potenziali clienti, effettui la raccolta dati degli stessi, abbia propri sistemi logistici efficaci e, anche per altri fini, possieda dei beni immateriali simili alla parte sottoposta a test. Se questo è il caso, il livello di comparabilità può essere sufficientemente elevato per fare affidamento sui prezzi pagati o sui margini ottenuti dai potenziali comparabili, come misura appropriata della remunerazione di libera concorrenza sia per le funzioni svolte che per i beni immateriali di proprietà della parte sottoposta a test.

6.201 Se la parte sottoposta a test e il potenziale soggetto comparabile dispongono di beni immateriali comparabili che non costituiscono beni immateriali unici e di valore ai sensi del paragrafo 6.17, non saranno necessari aggiustamenti di comparabilità. Il soggetto potenzialmente comparabile, in queste circostanze, fornirà la miglior prova del contributo al profitto dei beni immateriali della parte sottoposta a test. Se, tuttavia, la parte sottoposta a test o il potenziale comparabile possiedono e utilizzano nella loro attività imprenditoriale beni immateriali unici e di valore, sarà necessario effettuare adeguati aggiustamenti o adottare un metodo diverso di analisi dei prezzi di trasferimento. I principi contenuti nelle Sezioni da D.2.1 a D.2.4 si applicano alla valutazione della comparabilità dei beni immateriali in tali situazioni.

6.202 Risulta opportuno, sia per i contribuenti che per l'amministrazione fiscale, limitare il rigetto di potenziali comparabili sulla base dell'utilizzo di beni immateriali da parte dei potenziali comparabili o da parte del soggetto sottoposto a test. I potenziali comparabili, infatti, non dovranno essere respinti sulla base di una dichiarata esistenza di generici beni immateriali o sulla base di un'asserita significatività dell'avviamento. Se le transazioni o le imprese individuate sono altrimenti comparabili, possono fornire la migliore indicazione disponibile dei prezzi di libera concorrenza, nonostante l'esistenza e l'utilizzo di beni immateriali di valore non significativo o da parte del soggetto sottoposto a test o da parte dei potenziali comparabili. Le transazioni potenzialmente comparabili dovranno essere disconosciute sulla base dell'esistenza e dell'utilizzo di beni immateriali non comparabili solo

laddove tali beni immateriali possano essere chiaramente e distintamente identificati e laddove siano manifestamente unici e di valore.

D.5.2 Determinazione dei prezzi di libera concorrenza per transazioni che coinvolgono l'utilizzo di beni immateriali collegati alla vendita di beni o alla prestazione di servizi

6.203 I principi contenuti nei Capitoli I-III si applicano alla determinazione dei prezzi di libera concorrenza per le transazioni che coinvolgono l'utilizzo di beni immateriali collegati alla vendita di beni o alla prestazione di servizi. Possono identificarsi due categorie generali di casi. Nella prima categoria, l'analisi di comparabilità, compresa l'analisi funzionale, rivelerà l'esistenza di comparabili sufficientemente affidabili per consentire la determinazione delle condizioni di libera concorrenza, utilizzando un metodo basato sui comparabili. Nella seconda categoria, l'analisi di comparabilità, compresa l'analisi funzionale, non sarà in grado di identificare transazioni tra parti indipendenti affidabili, spesso come conseguenza diretta dell'utilizzo di una o entrambe le parti della transazione di beni immateriali unici e di valore. Di seguito sono descritti gli approcci ai prezzi di trasferimento in queste due categorie di casi.

D.5.2.1 Situazioni in cui esistono comparabili affidabili

6.204 Sarà frequente il caso in cui, nonostante l'utilizzo di beni immateriali da parte di una o di entrambe le parti in una vendita di beni o in una prestazione di servizi tra parti associate, possono essere identificati comparabili affidabili. In relazione ai singoli casi, quando la transazione prevede l'utilizzo di beni immateriali connessi alla vendita di beni o alla prestazione di servizi tra parti associate e vi sono comparabili affidabili, uno dei cinque metodi descritti nel Capitolo II costituirà quello più appropriato per la determinazione dei prezzi di trasferimento.

6.205 Quando la parte sottoposta a test non utilizza beni immateriali unici e di valore e quando è possibile individuare comparabili affidabili, il più delle volte è possibile determinare i prezzi di libera concorrenza in base a metodi unilaterali, quali il metodo del confronto del prezzo, il metodo del prezzo di rivendita, il metodo del costo maggiorato e il metodo del margine netto della transazione. Le indicazioni fornite nei Capitoli I-III saranno sufficienti come riferimento per la determinazione dei prezzi di libera concorrenza, senza la necessità di un'analisi dettagliata della natura dei beni immateriali utilizzati dall'altra parte della transazione.

6.206 I principi descritti dalla Sezione D.2.1 alla Sezione D.2.4 di questo capitolo dovranno essere applicati per definire se l'utilizzo di beni immateriali dalla parte sottoposta a test precluda l'affidabilità di determinate transazioni tra parti indipendenti o richieda aggiustamenti di comparabilità. Solo quando i beni immateriali utilizzati dalla parte sottoposta a test sono unici e di valore sorge la necessità di effettuare aggiustamenti di comparabilità o di adottare un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento meno dipendente dall'individuazione di comparabili affidabili.

6.207 Quando la necessità di effettuare aggiustamenti di comparabilità si verifica a causa delle differenze tra i beni immateriali utilizzati dalla parte sottoposta a test in una transazione tra parti associate e quelli utilizzati da un soggetto in una transazione tra parti indipendenti potenzialmente comparabile potranno sorgere particolari criticità in termini di quantificazione affidabile dell'aggiustamento di comparabilità. Questi temi richiedono un'approfondita considerazione dei fatti e delle circostanze e dei dati disponibili concernenti l'impatto dei beni immateriali sui prezzi e sui profitti. Se l'impatto sui prezzi di una differenza nella natura dei beni immateriali è evidente, ma non è soggetto ad una stima precisa, sarà necessario utilizzare un differente metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento meno dipendente dall'identificazione di comparabili affidabili.

6.208 Occorre, inoltre, precisare che gli aggiustamenti di comparabilità per fattori diversi dalle differenze nella natura dei beni immateriali utilizzati possono essere effettuati in situazioni che riguardano l'utilizzo di beni immateriali connessi ad una vendita di beni o a una prestazione di servizi tra parti associate. In particolare, possono essere necessari aggiustamenti di comparabilità riguardo le differenze nei mercati, i vantaggi in termini di posizione, le strategie di business, la forza lavoro organizzata, le sinergie aziendali e altri fattori analoghi. Tali fattori, nonostante non possano essere beni immateriali secondo i termini descritti nella Sezione A.1 di questo capitolo, possono comunque avere importanti effetti sui prezzi di libera concorrenza in riferimento ai beni immateriali.

D.5.2.2 Situazioni in cui non esistono comparabili affidabili

6.209 Quando non possono essere individuate transazioni affidabili tra parti indipendenti, saranno generalmente utilizzati metodi di ripartizione dell'utile per determinare un'allocatione di profitti di libera concorrenza per la vendita di beni o la prestazione di servizi che comportano l'utilizzo di beni immateriali. Una circostanza in cui l'uso del metodo di ripartizione dell'utile sarà appropriato si verifica quando entrambe le parti della transazione apportino un contributo unico e di valore alla transazione.

6.210 La Sezione C del Capitolo II contiene le indicazioni da considerare nell'applicazione dei metodi di ripartizione dell'utile. Tali indicazioni sono pienamente applicabili ad aspetti che implicano l'uso di beni immateriali collegati alla vendita di beni o alla prestazione di servizi in transazioni tra parti associate.

6.211 Nell'applicare il metodo di ripartizione dell'utile in un caso che riguarda l'utilizzo di beni immateriali, occorre prestare attenzione all'individuazione dei beni immateriali in questione per valutare sia la modalità in cui gli stessi contribuiscono alla creazione di valore sia i risultati prodotti dalle altre funzioni che contribuiscono alla produzione del reddito, i rischi assunti e i beni utilizzati. Le affermazioni vaghe sull'esistenza e sull'utilizzo di generici beni immateriali non supportano l'applicazione affidabile del metodo di ripartizione dell'utile.

6.212 In circostanze appropriate, i metodi di determinazione dei prezzi di trasferimento o le tecniche di valutazione non subordinati all'individuazione di transazioni tra parti indipendenti affidabili possono essere anche utilizzati per determinare le condizioni di libera concorrenza della vendita di beni o della prestazione di servizi in caso di utilizzo di beni immateriali collegati alla transazione. L'alternativa selezionata dovrà riflettere la natura dei beni o dei servizi forniti e il contributo dei beni immateriali e di altri fattori rilevanti alla creazione di valore.

Capitolo VII

Servizi infragruppo

A. Introduzione

7.1 Il presente capitolo esamina le questioni che si pongono, in materia di prezzi di trasferimento, nel determinare se vi sia stata una prestazione di servizi da parte di un'entità del gruppo multinazionale ad altre entità dello stesso e, in caso affermativo, nello stabilire il prezzo di libera concorrenza per detti servizi infragruppo. Nel capitolo non si esaminerà, se non incidentalmente, la fattispecie dei servizi resi sulla base di un accordo sulla ripartizione dei costi e neanche, al ricorrere di tale fattispecie, la relativa determinazione del prezzo di libera concorrenza. Gli accordi sulla ripartizione dei costi formano oggetto del Capitolo VIII.

7.2 Quasi tutti i gruppi multinazionali stipulano degli accordi per fornire alle proprie entità una vasta gamma di servizi amministrativi, tecnici, finanziari e commerciali. Detti servizi possono includere funzioni di gestione, di coordinamento e di controllo per l'intero gruppo. Il costo per la fornitura di tali servizi può essere sostenuto inizialmente dalla società madre, da uno o più membri del gruppo specificamente designati ("un centro servizi del gruppo") o da altre entità del gruppo. Un'impresa indipendente che ha bisogno di un servizio può acquisire lo stesso da un fornitore specializzato in quel tipo di servizi o farsene carico essa stessa (ossia, al proprio interno). Analogamente, un'entità di un gruppo multinazionale che necessita di un servizio può acquisirlo da una società indipendente o da una o più imprese associate facenti parte dello stesso gruppo multinazionale (ossia infragruppo) o può farsene carico essa stessa. I servizi infragruppo spesso comprendono quei servizi che sono generalmente forniti all'esterno del gruppo da imprese indipendenti (come la consulenza legale e contabile), oltre a quelli che sono forniti generalmente all'interno (ad esempio, i servizi assicurati dall'impresa stessa, come la revisione contabile a livello centrale, la consulenza relativa al finanziamento o la formazione del personale). Non è nell'interesse di un gruppo multinazionale sostenere costi senza che ve ne sia la necessità; al contrario è nell'interesse di un gruppo multinazionale fornire servizi infragruppo in modo efficiente. L'utilizzo delle indicazioni contenute in questo capitolo è volto ad assicurare che i servizi siano correttamente identificati e i costi loro connessi adeguatamente ripartiti all'interno del gruppo multinazionale in conformità con il principio di libera concorrenza.

7.3 Gli accordi infragruppo per la prestazione di servizi presentano, talvolta, caratteristiche comuni a quelli relativi al trasferimento di beni materiali o immateriali (o alla concessione delle licenze ad essi relative). In alcuni casi, come per i contratti di *know-how* contenenti un elemento di servizio, può risultare molto difficile determinare l'esatta linea di demarcazione tra trasferimento di beni immateriali o di diritti di utilizzazione degli stessi e fornitura di servizi. I servizi ausiliari sono spesso associati al trasferimento di tecnologia. Potrà, pertanto, essere necessario prendere in considerazione i principi di aggregazione e disaggregazione delle transazioni di cui al Capitolo III quando si è in presenza di un trasferimento misto di beni e servizi.

7.4 I servizi infragruppo possono variare notevolmente nell'ambito dei gruppi multinazionali nella misura in cui tali servizi apportano un beneficio o un beneficio atteso a uno o più membri del gruppo. Ciascuna fattispecie è regolata da fatti e circostanze propri oltre che dagli accordi all'interno del gruppo. In un gruppo decentralizzato, ad esempio, la casa madre può limitare le proprie attività infragruppo al monitoraggio (in qualità di azionista) degli investimenti nelle proprie sussidiarie. Al contrario, in un gruppo centralizzato o integrato, il consiglio di amministrazione e la direzione generale della società madre possono adottare le decisioni più importanti relative alle attività commerciali delle controllate, mentre la stessa società madre può supportare l'implementazione di tali decisioni compiendo una serie di attività di carattere generale e amministrativo per le sue controllate così come tutta una serie di attività operative, quali la gestione della tesoreria, il marketing e la gestione della catena produttiva e distributiva.

B. Problematiche principali

7.5 Due questioni sorgono nell'analisi dei prezzi di trasferimento per i servizi infragruppo. L'una riguarda l'effettiva prestazione dei servizi e l'altra la conformità al principio di libera concorrenza dei pagamenti infragruppo per la loro prestazione. Entrambe le questioni sono esaminate più avanti.

B.1 Individuazione dei servizi infragruppo effettivamente prestati

B.1.1 Test del beneficio

7.6 In virtù del principio di libera concorrenza, per stabilire se è stato prestato un servizio infragruppo, quando un'attività è svolta a favore di una

o più entità del gruppo multinazionale da un'entità dello stesso, occorre considerare se l'attività abbia contribuito a conferire o meno alle altre entità del gruppo un vantaggio economico e commerciale inteso ad accrescere o mantenere la loro posizione commerciale. Ciò può essere determinato verificando se, in circostanze comparabili, un'impresa indipendente sarebbe stata disposta a pagare un'altra impresa indipendente per l'effettuazione di tale attività o se essa stessa l'avrebbe svolta al proprio interno. Se l'attività in questione non è tra quelle per cui l'impresa indipendente sarebbe disposta a pagare o che essa potrebbe svolgere per proprio conto, l'attività stessa non dovrà essere considerata come servizio infragruppo reso in conformità con il principio di libera concorrenza.

7.7 L'analisi di cui sopra dipende abbastanza chiaramente da fatti e circostanze specifici e non è possibile definire in maniera astratta e categorica le attività che costituiscono o meno servizi infragruppo. Tuttavia, possono essere fornite delle indicazioni al fine di chiarire le modalità di applicazione dell'analisi a categorie comuni di attività intraprese dal gruppo multinazionale.

7.8 Alcuni servizi infragruppo sono realizzati da un'entità di un gruppo multinazionale per venire incontro a un bisogno specifico di una o più entità identificate del gruppo. In tal caso, è relativamente agevole stabilire se un servizio è stato reso. Di solito, un'impresa indipendente, in circostanze comparabili, avrebbe soddisfatto il bisogno specifico o svolgendo l'attività internamente oppure facendola svolgere da un terzo. In tal caso, pertanto, si sarà in presenza di un servizio infragruppo. A titolo esemplificativo, ci si troverà in presenza di un servizio infragruppo laddove un'impresa associata si occupi di riparare attrezzature utilizzate nell'ambito dell'attività di produzione da parte di un'altra entità del gruppo multinazionale. Il contribuente dovrà fornire all'amministrazione fiscale una documentazione affidabile al fine di consentirle di verificare che i costi siano stati sostenuti dal fornitore del servizio.

B.1.2 Attività di azionista (shareholder activity)

7.9 Un'analisi più complessa è invece necessaria quando un'impresa associata intraprende delle attività che riguardano più di un'entità del gruppo o il gruppo nel suo complesso. In un numero limitato di casi, si può svolgere un'attività infragruppo a vantaggio delle entità del gruppo anche se queste non necessitano di tale attività (e non siano disposte a pagare per essa come se fossero imprese indipendenti). È solo in ragione della partecipazione al capitale di una o più entità del gruppo, cioè in qualità di azionista, che un'entità del gruppo (di solito, la società madre o una holding a livello

regionale) esercita tali attività. Tale attività non potrà essere considerata un servizio infragruppo e, quindi, non giustificherà un addebito nei confronti di altre entità del gruppo. I costi connessi a tale tipo di attività, invece, dovranno essere sostenuti e allocati a livello dell'azionista. Tale attività può essere definita come "attività di azionista" (*shareholder activity*) distinta dalla definizione più ampia di "attività di amministrazione" (*stewardship activity*), che utilizzata nel Rapporto del 1979. Le "attività di amministrazione" prevedono una serie di attività esercitate dall'azionista che possono includere la prestazione di servizi ad altre entità del gruppo, ad esempio servizi forniti da un centro di coordinamento. Questo tipo di attività, diverso dall'attività di azionista, potrà comprendere l'organizzazione dettagliata dei servizi per particolari operazioni, l'amministrazione prevista per i casi di emergenza o la consulenza tecnica (risoluzione di problemi – "trouble-shooting") o, in alcuni casi, l'assistenza nell'amministrazione quotidiana.

7.10 I seguenti sono esempi di costi connessi all'attività di azionista, in virtù dei criteri enunciati al paragrafo 7.6:

- a) costi relativi alla struttura giuridica della stessa società madre, quali l'organizzazione delle assemblee degli azionisti della società madre, l'emissione di azioni di quest'ultima, la quotazione in borsa della società madre e le spese di gestione del collegio dei supervisori;
- b) costi relativi agli obblighi di rendicontazione (inclusa l'informativa finanziaria e la revisione contabile) della società madre, inclusa la predisposizione di rendiconti consolidati; costi connessi all'attività di revisione svolta dalla società madre sui conti delle società figlie nell'esclusivo interesse della stessa e costi connessi alla predisposizione dei bilanci consolidati del gruppo (ad ogni modo, nella pratica è ammessa la possibilità che i costi sostenuti localmente dalle entità controllate non siano trasferiti alla casa madre o alla società holding laddove identificare e isolare tali costi si riveli sproporzionalmente oneroso);
- c) costi relativi alla raccolta dei fondi necessari alla società madre per l'acquisizione di partecipazioni e costi connessi alle relazioni con gli investitori, quali la strategia di comunicazione con gli azionisti della società madre, con gli analisti finanziari, con i fondi e altri portatori di interessi della casa madre;
- d) costi connessi alla conformità di casa madre alle norme tributarie;
- e) costi accessori alla gestione del gruppo multinazionale nel suo complesso.

Al contrario, se una società madre raccoglie fondi per conto di un'altra entità del gruppo, la quale, a sua volta, li utilizza per acquisire una nuova società, si dovrà considerare la società madre come fornitrice di un servizio all'entità del gruppo. Il Rapporto del 1984 citava inoltre "i costi di attività manageriali e di controllo connesse alla gestione e alla protezione dell'investimento in quanto tale nelle partecipazioni". Per determinare se tali attività ricadono o meno nell'ambito delle "attività di azionista", così come definite dalle presenti linee guida, occorrerà verificare se, in circostanze comparabili, si tratti di un'attività per la quale un'impresa indipendente sia disposta a pagare o preferisca esercitarle essa stessa. Laddove le attività così come sopra descritte siano svolte da una società del gruppo per ragioni diverse da quelle esclusivamente connesse a un interesse partecipativo in altri membri del gruppo, allora tale società del gruppo non sta svolgendo attività di azionista ma dovrà essere considerata come se stesse fornendo servizi alla società madre o alla holding, nel qual caso si applicano le linee guida di questo capitolo.

B.1.3 Duplicazione

7.11 Non dovranno considerarsi servizi infragruppo le attività intraprese da un'entità del gruppo che duplicano semplicemente un servizio che un'altra entità del gruppo già svolge per se stessa o che le è fornito da un terzo. Possono fare eccezione i casi di duplicazione temporanea dei servizi, ad esempio quando un gruppo multinazionale è in fase di riorganizzazione al fine di raggruppare, a livello centrale, le proprie funzioni amministrative. Un'altra eccezione è rappresentata dalla duplicazione intrapresa al fine di ridurre il rischio di decisioni commerciali errate (ad esempio, richiedendo un secondo parere legale su una questione). Qualsiasi considerazione di possibile duplicazione di servizi richiede una dettagliata identificazione della natura dei servizi e della ragione per cui sembra che la società stia duplicando costi contrariamente ai principi di efficienza. Il fatto che una società svolga, per esempio, servizi di marketing internamente e riceva anche addebiti per costi per servizi di marketing da parte di una società del gruppo non determina di per se stesso una duplicazione, atteso che il termine "marketing" è un termine ampio che ricomprende svariati livelli di attività. L'esame dell'informazione fornita dal contribuente può far emergere che i servizi infragruppo sono differenti, ulteriori o complementari alle attività svolte internamente. Di conseguenza si applicherà il test del beneficio (*benefit test*) per la valutazione degli elementi non duplicati dei servizi infragruppo. Alcuni settori regolamentati richiedono che le funzioni di controllo siano svolte tanto localmente quanto a livello consolidato dalla casa madre; tali obblighi non dovranno condurre a contestazioni sulla base della duplicazione.

B.1.4 Benefici incidentali

7.12 Vi sono casi in cui un servizio infragruppo, prestato da un'entità del gruppo, quale un azionista o un centro di coordinamento, va a vantaggio solo di alcune entità del gruppo stesso ma procura incidentalmente benefici alle altre entità. Può citarsi come esempio l'analisi della questione relativa alla necessità o meno di riorganizzare il gruppo, acquisire nuove entità o sopprimere una divisione. Tali attività potranno essere incluse nei servizi infragruppo offerti a particolari entità del gruppo, ad esempio a quelle entità che effettueranno l'acquisizione o sopprimeranno una delle proprie divisioni; tuttavia, esse possono apportare benefici economici anche a quelle entità non direttamente coinvolte nella potenziale decisione, dal momento che le analisi condotte potrebbero fornire informazioni utili circa le loro operazioni d'impresa. La presenza di benefici incidentali non implica che queste altre entità siano considerate come destinatarie di un servizio infragruppo, nella misura in cui le attività che apportano tali benefici non sono quelle per cui un'impresa indipendente sarebbe disposta a pagare.

7.13 Allo stesso modo, non si ritiene che un'impresa associata riceva un servizio infragruppo quando ottiene dei benefici incidentali imputabili soltanto all'essere parte di un'entità più ampia e non alla specifica attività svolta. Ad esempio, non vi è prestazione di servizio quando un'impresa associata, in ragione della propria affiliazione, dispone di un merito di credito più elevato di quanto disporrebbe se non fosse affiliata. Tuttavia, esisterà un servizio infragruppo quando il merito di credito più elevato deriva da una garanzia di un'altra entità del gruppo o quando l'impresa ha beneficiato di deliberate azioni concertate, tra le quali campagne di marketing globale (cioè di quelle attività di marketing svolte da tutto il gruppo nel suo insieme) e di pubbliche relazioni. A tale proposito, è necessario distinguere tra associazione passiva e promozione attiva delle caratteristiche del gruppo multinazionale che ha un'influenza positiva sulle previsioni di utile di particolari entità del gruppo. Ciascun caso deve essere considerato in base agli specifici fatti e circostanze. Si veda la Sezione D.8 del Capitolo I sulle sinergie nell'ambito di un gruppo multinazionale.

B.1.5 Servizi centralizzati

7.14 Le altre attività che possono interessare il gruppo nel suo insieme sono quelle centralizzate in seno alla società madre o in capo a uno o più centri di servizi del gruppo (ad esempio, la sede regionale di una società) e messe a disposizione del gruppo (o delle sue molteplici entità). La centralizzazione delle attività dipende dal settore in cui il gruppo opera e

dalla sua struttura organizzativa. In generale, queste attività possono includere: servizi di carattere amministrativo, quali programmazione, coordinamento, controllo del bilancio, consulenza finanziaria, contabilità, revisione dei conti, consulenza legale, *factoring*, servizi informatici; servizi finanziari, quali vigilanza sui flussi di cassa e solvibilità, aumenti di capitale, contratti di mutuo, gestione degli interessi e dei rischi del tasso di cambio e rifinanziamento; assistenza nel settore della produzione, dell'acquisto, della distribuzione e del marketing; servizi inerenti il personale, quali assunzione e formazione. I centri di servizi del gruppo spesso svolgono attività di gestione degli ordini, servizi ai clienti e assistenza telefonica, ricerca e sviluppo o gestione e tutela dei beni immateriali per conto di tutto o parte del gruppo multinazionale. Tali attività sono considerate come servizi infragruppo in ragione del fatto che le imprese indipendenti avrebbero pagato per esse o le avrebbero svolte autonomamente.

B.1.6 Forma della remunerazione

7.15 Nel considerare se, tra imprese associate, debba essere effettuato un pagamento per la prestazione di servizi, sarà altresì opportuno considerare la forma che avrebbe assunto un pagamento di libera concorrenza nel caso in cui la transazione avesse avuto luogo tra imprese indipendenti, operanti in condizioni di libera concorrenza. Ad esempio, per quanto concerne i servizi finanziari, quali i mutui, le operazioni di cambio e di copertura, la totalità della remunerazione verrà generalmente incorporata nell'utile e non sarà opportuno presumere che un'ulteriore commissione sia imputata in ragione del servizio prestato. Analogamente la remunerazione per alcuni servizi di acquisto o approvvigionamento può essere già inclusa nel prezzo del bene o dei servizi offerti e la previsione di una commissione separata può quindi non ritenersi appropriata.

7.16 In relazione ai servizi "su richiesta" (*on call*) sorge poi l'ulteriore problema di sapere se la disponibilità di detti servizi è essa stessa un servizio distinto, per il quale deve determinarsi un onere di libera concorrenza (oltre alla fatturazione dei servizi effettivamente resi). La società madre o uno o più centri di servizi del gruppo possono essere in grado di fornire servizi, quali consulenza finanziaria, manageriale, tecnica, legale o tributaria e assistenza alle entità del gruppo in qualunque momento. In tal caso, è offerto un servizio alle imprese associate mettendo a loro disposizione personale, impianti eccetera. Un servizio infragruppo esiste nella misura in cui si può ritenere ragionevole la possibilità, per un'impresa indipendente, in circostanze comparabili, di sostenere oneri al fine di assicurarsi la disponibilità dei servizi stessi quando questi si rendono necessari. È consuetudine per un'impresa indipendente versare annualmente una

provvigione anticipata a uno studio legale per poter fruire del diritto alla consulenza e alla rappresentanza nel caso di controversie. Si possono inoltre citare, come esempio, i contratti di assistenza che permettono di usufruire in via prioritaria delle riparazioni di una rete informatica in caso di guasto.

7.17 Detti servizi potranno essere fruiti “su richiesta” ed essere più o meno numerosi nonché rivestire una diversa importanza da un anno all’altro. È poco probabile che un’impresa indipendente sostenga delle spese quando la necessità potenziale del servizio è incerta, quando il vantaggio offerto dai servizi su richiesta è trascurabile o quando gli stessi possono essere fruiti più rapidamente, in altro modo, senza la necessità di un apposito accordo. Pertanto, prima di stabilire che un servizio infragruppo è stato reso, si dovrà tenere conto del beneficio riconosciuto alla società del gruppo dagli accordi “su richiesta” prendendo in considerazione in che misura i servizi sono stati utilizzati in un arco temporale di più anni piuttosto che esclusivamente nell’anno in cui è stato effettuato l’addebito.

7.18 Il fatto che vi sia stato un pagamento nei confronti di un’impresa associata per presunti servizi può rivelarsi utile al fine di determinare se i servizi sono stati effettivamente resi, ma la pura e semplice causale di un pagamento quale, ad esempio, “spese di gestione” non costituisce assolutamente prova del fatto che i servizi stessi siano stati prestati. Allo stesso modo, l’assenza di pagamenti o accordi contrattuali non implica automaticamente che i servizi non siano stati resi.

B.2 Determinazione del prezzo di libera concorrenza

B.2.1 In generale

7.19 Una volta stabilito che è stato prestato un servizio infragruppo si rende necessario, come per altri tipi di trasferimenti infragruppo, determinare se l’ammontare del pagamento sia stabilito sulla base del principio di libera concorrenza. Ciò significa che il pagamento per i servizi infragruppo dovrà essere quello che sarebbe stato effettuato e accettato tra imprese indipendenti, in circostanze comparabili. Pertanto, ai fini fiscali, dette transazioni non devono essere trattate in maniera differente dalle transazioni comparabili tra imprese indipendenti, semplicemente perché le transazioni hanno luogo tra imprese associate.

B.2.2 Individuazione degli accordi effettivamente stipulati per l'addebito di servizi infragruppo

7.20 Al fine di individuare l'ammontare, laddove esistente, che è stato effettivamente addebitato per i servizi, l'amministrazione fiscale avrà bisogno di identificare quali accordi, se presenti, sono stati conclusi tra le imprese associate per supportare gli addebiti effettuati tra le stesse per la fornitura dei servizi.

B.2.2.1 Metodi di imputazione diretta

7.21 In alcuni casi, si può facilmente risalire alle modalità di addebito dei servizi infragruppo. Casi del genere si verificano allorché il gruppo multinazionale utilizza un metodo di imputazione diretta, ad esempio quando alle imprese associate si richiede un pagamento per specifici servizi. Il metodo di imputazione diretta è, in generale, più conveniente per l'amministrazione fiscale poiché permette di identificare in maniera chiara il servizio fruito e la base di calcolo del pagamento. Di conseguenza, il metodo di imputazione diretta consente di determinare più facilmente se la somma addebitata è conforme al principio di libera concorrenza.

7.22 Un gruppo multinazionale dovrà adottare un sistema di imputazione diretta soprattutto nel caso in cui servizi simili a quelli resi alle imprese associate siano resi a imprese indipendenti. Se servizi specifici sono resi sia alle imprese associate che alle imprese indipendenti, in circostanze comparabili e come significativa parte della sua attività, si presume che il gruppo multinazionale abbia la capacità di dimostrare una distinta base di calcolo dell'addebito (ad esempio, contabilizzando il lavoro eseguito, la base di calcolo della commissione e i costi relativi all'esecuzione di contratti con terzi). Pertanto, in questo caso, le imprese multinazionali dovranno utilizzare il metodo di imputazione diretta nelle transazioni con le imprese associate. Resta inteso, comunque, che questo metodo non è sempre appropriato se, ad esempio, i servizi a terzi sono resi occasionalmente o marginalmente.

B.2.2.2 Metodi di imputazione indiretta

7.23 Il metodo di imputazione diretta dei servizi infragruppo risulta spesso di difficile applicazione pratica. Di conseguenza, alcuni gruppi multinazionali hanno messo a punto metodi ulteriori per addebitare i costi per servizi resi dalla casa madre o dai centri di servizio di gruppo. In tali casi, i gruppi multinazionali possono avere poche alternative all'uso di metodi di imputazione e ripartizione dei costi, i quali spesso necessitano di

alcuni livelli di stima e approssimazione, nella determinazione di una base per il calcolo di un addebito a valori di libera concorrenza nel rispetto dei principi esplicitati nella successiva Sezione B.2.3. Detti metodi sono generalmente classificati come metodi di imputazione indiretta da autorizzarsi a condizione che si presti sufficientemente attenzione al valore dei servizi resi ai beneficiari e che si determini in quale misura le prestazioni di servizi comparabili abbiano luogo tra imprese indipendenti. Questi metodi di calcolo dei prezzi non sono accettati quando servizi specifici, oggetto dell'attività di un ramo principale dell'impresa, sono forniti non solo alle imprese associate ma anche a soggetti indipendenti. Sarà necessario procedere ad un'equa tariffazione del servizio reso e qualsiasi addebito dovrà essere giustificato da una prestazione individuabile e sufficientemente prevedibile. Qualsiasi metodo di imputazione indiretta deve adeguarsi alle caratteristiche commerciali di ciascun caso (ad esempio, l'imputazione dovrà essere razionale tenendo conto delle circostanze), prevedere delle clausole di salvaguardia contro ogni tipo di manipolazione, essere conforme ai principi contabili nonché permettere di ottenere prezzi o imputazioni dei costi in misura adeguata ai benefici ottenuti o suscettibili di essere ottenuti dal beneficiario del servizio.

7.24 Talvolta, potrà essere necessario applicare il metodo di imputazione indiretta a causa della natura del servizio fornito. Un esempio si ha quando la proporzione del valore dei servizi resi ad alcune società non può essere quantificata se non su una base approssimativa o presunta. Si può verificare un simile problema quando attività di vendita promozionale elaborate a livello centrale (ad esempio, in occasione di fiere internazionali, tramite inserzioni sulla stampa internazionale oppure per mezzo di altre campagne pubblicitarie centralizzate) influiscono sulla quantità di beni prodotti o venduti da un certo numero di affiliate. Un altro caso è quello in cui una distinta registrazione e analisi delle principali attività di servizio, per ciascun beneficiario, comporti un carico di lavoro amministrativo sproporzionato rispetto alle attività in se stesse. In queste circostanze, l'addebito si determina ripartendo, tra tutti i potenziali beneficiari, i costi che non possono essere imputati direttamente, ossia i costi che non possono essere specificamente imputati ai beneficiari effettivi dei vari servizi. Al fine di conformarsi al principio di libera concorrenza il metodo di imputazione scelto deve condurre a un risultato che sia conforme a quello che imprese indipendenti comparabili sarebbero state disposte ad accettare.

7.25 L'imputazione dovrà essere fondata su un'adeguata misurazione dell'impiego del servizio che sia anche facile da verificare, ad esempio utilizzando come unità di misura il volume d'affari, il personale impiegato o criteri relativi alle attività come gli ordini processati. La scelta del metodo più appropriato può dipendere dalla natura e dall'utilizzazione del servizio.

Ad esempio, il ricorso ai servizi connessi alle retribuzioni del personale può dipendere dal numero dei dipendenti piuttosto che dal volume d'affari, mentre l'imputazione dei costi dei servizi "su richiesta" relativi ai computer potrà essere effettuata in proporzione alle spese connesse al sistema informatico, sostenute dalle diverse entità del gruppo.

7.26 Quando si utilizza un metodo di imputazione indiretta, la relazione tra addebito e servizi forniti può rivelarsi incomprensibile e può risultare difficile valutare il beneficio recato. Infatti, ciò può significare che l'impresa a cui è stato addebitato il servizio stesso non è stata in grado di collegare l'addebito con il servizio. Di conseguenza, c'è un aumento del rischio di doppia imposizione perché può essere più difficile stabilire una deduzione per costi sopportati per conto di entità del gruppo se la remunerazione non può essere agevolmente identificata o per il fruitore del servizio stabilire una deduzione di ogni ammontare pagato se non riesce a dimostrare che i servizi sono stati forniti.

B.2.2.3 Forma di remunerazione

7.27 Il pagamento dei servizi resi a un'impresa associata può essere incluso nel prezzo dovuto per altri trasferimenti. Ad esempio, il prezzo per la concessione dei diritti di utilizzazione di un brevetto o di *know-how* può includere anche il pagamento per servizi di assistenza tecnica o per servizi centralizzati forniti al concessionario o per una consulenza relativa al marketing dei beni prodotti sulla base della concessione. In questi casi, l'amministrazione fiscale e i contribuenti verificheranno che non vi siano spese aggiuntive per il servizio e che non vi sia una doppia deduzione.

7.28 Nell'individuare gli accordi per l'imputazione di qualsiasi tipo di provvigione relativa alla prestazione di servizi "su richiesta" (come indicato ai paragrafi 7.16 e 7.17), sarà necessario esaminare le condizioni di utilizzazione effettiva dei servizi, poiché queste possono includere delle disposizioni che non consentono l'imputazione per il reale utilizzo fino a quando il relativo livello non ecceda una soglia predeterminata.

B.2.3 Calcolo del prezzo di libera concorrenza

7.29 Al fine di determinare il prezzo di libera concorrenza relativo ai servizi infragruppo, occorre porsi nella prospettiva sia del fornitore del servizio che del beneficiario dello stesso. A tale proposito, i relativi pagamenti devono considerare il valore del servizio reso al beneficiario e quanto un'impresa indipendente comparabile sarebbe disposta a pagare per

quel servizio in circostanze comparabili, nonché i costi sostenuti dal fornitore del servizio.

7.30 Ad esempio, dal punto di vista dell'impresa indipendente che necessita di un servizio, i fornitori dello stesso su quel mercato possono oppure no essere disposti o in grado di fornirlo a un prezzo che l'impresa indipendente è pronta a pagare. Se i fornitori possono fornire il servizio richiesto attenendosi a una gamma di prezzi che l'impresa indipendente è disposta a pagare, l'affare sarà concluso. Dal punto di vista del fornitore, i fattori importanti da considerare sono il prezzo al di sotto del quale non fornirebbe il servizio e il costo da esso sostenuto, ma essi non sono necessariamente decisivi in ogni caso ai fini del risultato.

B.2.3.1 Metodi

7.31 Il metodo da utilizzare per determinare il prezzo di trasferimento dei servizi infragruppo deve basarsi sulle linee guida di cui ai Capitoli I, II e III. Spesso, l'applicazione di tali linee guida farà sì che si utilizzi il metodo del confronto del prezzo o un metodo basato sul costo (metodo del costo maggiorato o metodo del margine netto della transazione basato sul costo) ai fini della determinazione del prezzo dei servizi infragruppo. Un metodo del confronto del prezzo è verosimilmente quello più appropriato laddove si sia in presenza di un servizio comparabile fornito tra imprese indipendenti sul mercato del beneficiario oppure quando l'impresa associata fornisce servizi ad un'impresa indipendente in circostanze comparabili. È così, ad esempio, nel caso dei servizi relativi a contabilità, revisione contabile, consulenza legale o informatica, fermo restando che le transazioni tra imprese associate e imprese indipendenti siano comparabili. In assenza del metodo del confronto del prezzo sarebbe opportuno applicare un metodo basato sul costo quando la natura delle attività interessate, i beni utilizzati e i rischi assunti sono comparabili a quelli delle imprese indipendenti. Come indicato al Capitolo II, parte II, quando si utilizza il metodo del costo maggiorato, le transazioni tra imprese associate e imprese indipendenti dovranno essere omogenee tra loro in relazione a tutte le categorie di costo che sono considerate. In casi eccezionali, ad esempio quando né il metodo del confronto del prezzo né i metodi basati sui costi possono essere utilizzati, potrà risultare utile prendere in considerazione più di un metodo (si veda il paragrafo 2.11) per determinare correttamente il prezzo di libera concorrenza.

7.32 Può essere necessario effettuare un'analisi funzionale delle varie entità del gruppo al fine di individuare la relazione tra i servizi in questione e le attività e i risultati delle entità medesime. Inoltre, può essere necessario considerare non solo l'impatto immediato di un servizio ma anche i suoi

effetti a lungo termine, tenendo presente che alcuni costi non produrranno, di fatto, i benefici che si presumeva sarebbero stati ottenuti al momento in cui gli stessi sono stati sostenuti. Ad esempio, le spese che devono essere sostenute in previsione di un'operazione di marketing potrebbero a prima vista apparire troppo elevate per un'entità del gruppo, alla luce delle sue risorse attuali; al fine di determinare se un prezzo possa ritenersi di libera concorrenza, è necessario prendere in considerazione i benefici attesi dall'operazione in questione nonché la possibilità che l'ammontare e il momento dell'addebito relativi al prezzo stesso, nell'ambito di alcuni accordi di libera concorrenza, possano dipendere dai risultati di detta operazione. Il contribuente dovrà, in tali casi, essere pronto a dimostrare la ragionevolezza dei costi imputati alle imprese associate.

7.33 Laddove si stabilisca che un metodo basato sul costo sia il più appropriato alle circostanze del caso, occorrerà esaminare se i costi sostenuti dal fornitore dei servizi del gruppo necessitano di correzioni al fine di rendere attendibile il confronto della transazione tra imprese associate con quelle tra imprese indipendenti.

7.34 Quando un'impresa associata agisce solo in qualità di agente o intermediario nella fornitura di un servizio, è importante, se si applica un metodo basato sul costo, che il margine di utile sia appropriato alle funzioni di agente piuttosto che alla prestazione dei servizi stessi. In tal caso, non si determinerà il prezzo di libera concorrenza applicando un margine al prezzo di costo dei servizi, ma ai costi delle funzioni stesse di agenzia. Ad esempio, un'impresa associata può sostenere dei costi per la concessione di spazi pubblicitari per conto di altre entità del gruppo, costi che le stesse entità avrebbero sostenuto direttamente se fossero state indipendenti. In tal caso, sarà opportuno trasferire detti costi alle predette entità del gruppo senza un margine, applicando detto margine solo ai costi sostenuti dall'intermediario nello svolgimento delle proprie funzioni di agente.

B.2.3.2 Considerazioni sull'inclusione di un elemento di profitto

7.35 A seconda del metodo utilizzato per determinare un prezzo di libera concorrenza relativo ai servizi infragruppo, è necessario sapere se il prezzo debba essere tale da apportare un utile a vantaggio del fornitore del servizio. In una transazione di libera concorrenza, l'impresa indipendente è portata a imputare l'onere relativo ai servizi in maniera tale da realizzare un utile piuttosto che a fornire i servizi stessi a prezzo di costo. Per stabilire un prezzo di libera concorrenza, è altrettanto necessario considerare le alternative economiche a disposizione di colui cui viene fornito il servizio. Tuttavia, vi sono circostanze (come sottolineato nell'ambito delle strategie d'impresa al Capitolo I) nelle quali un'impresa può non realizzare un utile

dalla sola prestazione dei servizi, ad esempio quando i costi del fornitore (previsti o effettivi) eccedono il prezzo di mercato, ma il fornitore accetta di fornire il servizio per incrementare la propria redditività anche attraverso l'integrazione della propria gamma di attività. Quindi, il prezzo di libera concorrenza non sempre si traduce in utile per l'impresa associata che effettua il servizio infragruppo.

7.36 Ad esempio, è possibile che il valore di mercato dei servizi infragruppo non ecceda i costi sostenuti dal fornitore del servizio. Ciò potrebbe accadere, ad esempio, laddove il servizio non sia un'attività ordinaria o ricorrente del fornitore ma sia offerto occasionalmente a vantaggio delle entità del gruppo multinazionale. Nel determinare se i servizi infragruppo abbiano lo stesso valore monetario di quelli che potrebbero essere forniti dall'impresa indipendente, sarà opportuno effettuare un confronto tra le funzioni e i vantaggi previsti al fine di determinare la comparabilità delle transazioni. Un gruppo multinazionale può decidere di fornire il servizio all'interno del gruppo piuttosto che ricorrere ad un terzo per una serie di motivi, tra cui altri benefici infragruppo (per i quali può risultare appropriato un pagamento di libera concorrenza). Non sarà opportuno in tal caso incrementare il prezzo del servizio al di là di quello che sarebbe stabilito attraverso l'adozione del metodo del confronto del prezzo, semplicemente per assicurarsi che l'impresa associata realizzi un utile. Tale risultato sarebbe contrario al principio di libera concorrenza. Tuttavia, è importante garantire che tutti i vantaggi del beneficiario siano adeguatamente presi in considerazione.

7.37 In linea di principio, le amministrazioni fiscali e i contribuenti dovrebbero cercare di stabilire un prezzo corretto di libera concorrenza, ma non va dimenticato che possono sussistere ragioni pratiche per le quali un'amministrazione fiscale può, in via del tutto eccezionale, essere disposta, nell'ambito dei propri poteri discrezionali, a rinunciare alla valutazione e all'imposizione di un prezzo di libera concorrenza relativo alla prestazione di servizi; tale evenienza è diversa da quella di permettere al contribuente, nelle circostanze appropriate, una mera imputazione dei costi per la fornitura di detti servizi. Ad esempio, in alcuni casi un'analisi costi-benefici potrebbe dimostrare che le entrate fiscali addizionali suscettibili di essere riscosse non giustificano i costi e gli oneri amministrativi per la determinazione di quello che sarebbe un prezzo di libera concorrenza adeguato. In tali situazioni, un risultato soddisfacente per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali potrebbe essere ottenuto dall'imputazione di tutti i principali costi e non di un prezzo di libera concorrenza. È improbabile che tale concessione sia riconosciuta dalle amministrazioni fiscali quando la prestazione del servizio costituisca l'attività principale dell'impresa associata, quando il fattore utile sia relativamente importante o quando sia possibile applicare un

metodo di imputazione diretta per determinare il prezzo di libera concorrenza.

C. Alcuni esempi di servizi infragruppo

7.38 La presente sezione affronta svariati problemi di determinazione dei prezzi di trasferimento relativi all'offerta di servizi infragruppo. I casi sono citati solo a titolo di esempio. Per ciascun caso particolare è necessario tenere conto delle circostanze al fine di valutare l'opportunità di applicare l'uno o l'altro metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento.

7.39 Un primo esempio si riferisce alle attività di factoring finalizzate al recupero dei crediti, quando un gruppo multinazionale decide di centralizzarle per ragioni economiche. Per esempio, può risultare prudente centralizzare tutte le predette attività per gestire al meglio la liquidità, i rischi valutari e di indebitamento e garantire efficienze amministrative. Un organismo centrale responsabile di tali funzioni sarà ritenuto fornitore di servizi infragruppo, per i quali sarà richiesto un pagamento di libera concorrenza. A tale proposito, può risultare appropriata l'applicazione del metodo del confronto del prezzo.

7.40 Un altro esempio di attività che può comportare la presenza di servizi infragruppo è quella afferente operazioni di produzione o assemblaggio. Tali attività possono assumere una varietà di forme inclusa quella che è comunemente definita come attività di produzione su commessa (*contract manufacturing*). In alcuni casi di produzione su commessa il produttore può operare sulla base di istruzioni dettagliate impartite dalla controparte su cosa produrre, in quale quantità e qualità. In alcuni casi, le materie prime o i componenti possono essere resi disponibili al produttore dalla controparte. Alla società produttrice può essere garantita che la sua intera produzione sarà acquistata, laddove siano rispettati i requisiti imposti. In tal caso la società produttrice potrà essere considerata come una società che offre un servizio a basso rischio alla controparte e il metodo del costo maggiorato risulterà il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato, in base ai principi espressi al Capitolo II.

7.41 L'attività di ricerca è parimenti un esempio di attività che può comportare servizi infragruppo. I termini contrattuali regolanti l'attività possono essere concordati con la controparte committente del servizio in un contratto dettagliato, comunemente definito contratto di ricerca. L'attività può coinvolgere personale altamente specializzato e variare notevolmente nella sua natura e nella rilevanza che riveste nel determinare il successo del gruppo. Gli accordi reali possono assumere forme differenti che vanno dalla definizione di programmi dettagliati da parte dell'impresa committente ad

accordi in base ai quali la società di ricerca ha facoltà di organizzare il proprio lavoro secondo linee direttrici generiche. In quest'ultimo caso le funzioni complementari relative all'identificazione di aree con prospettive commerciali interessanti e alla valutazione dei rischi di ricerche infruttuose possono essere un elemento determinante nell'evoluzione del gruppo nel suo complesso. È quindi fondamentale intraprendere un'analisi funzionale dettagliata e ottenere una chiara comprensione della natura della ricerca e di come le attività siano state condotte dalla società, prima di qualsiasi valutazione sulla metodologia appropriata di determinazione dei prezzi di trasferimento. Anche la valutazione delle opzioni realisticamente disponibili per la parte committente può rivelarsi utile nella selezione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato. Si veda la Sezione B.2 del Capitolo VI.

7.42 La gestione delle concessioni di licenza costituisce un altro esempio di servizi infragruppo. A tale riguardo, la gestione e la protezione dei diritti relativi ai beni immateriali vanno tenute distinte dallo sfruttamento di detti diritti. La protezione di una concessione di licenza potrà essere esercitata dal centro di servizi del gruppo, incaricato della vigilanza sui diritti di concessione.

D. Servizi infragruppo a basso valore aggiunto

7.43 Questa sezione fornisce una guida specifica relativa a una particolare categoria di servizi infragruppo rappresentata dai servizi infragruppo a basso valore aggiunto. La Sezione D.1 contiene la definizione di servizi a basso valore aggiunto. La Sezione D.2 definisce un approccio facoltativo semplificato volto alla determinazione di addebiti di libera concorrenza a fronte di servizi infragruppo a basso valore aggiunto, fornendo una versione semplificata del test del beneficio. La Sezione D.3 contiene una guida dei requisiti documentali e di reportistica che dovranno essere rispettati da un gruppo multinazionale che decida di adoperare tale approccio semplificato. Infine, la Sezione D.4 affronta alcune questioni connesse all'applicazione di ritenute d'imposta per addebiti relativi a servizi infragruppo a basso valore aggiunto. Riepilogando, l'approccio semplificato riconosce che il prezzo di libera concorrenza per servizi infragruppo a basso valore aggiunto sia strettamente connesso ai costi, imputi i costi connessi alla fornitura di ogni categoria di tali servizi a quelle società del gruppo che beneficino degli stessi e poi applichi il medesimo margine di utile a tutte le categorie di servizi. I gruppi multinazionali che non scelgano di adottare l'approccio semplificato trattato in questa sezione dovranno affrontare le tematiche afferenti i servizi a basso valore aggiunto secondo quanto previsto nelle Sezioni A e B sopra esposte.

D.1 Definizione di servizi infragruppo a basso valore aggiunto

7.44 Questa sezione affronta questioni definitorie connesse ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto ai fini dell'applicazione dell'approccio facoltativo semplificato trattato nella Sezione D.2. Essa inizia con l'individuare le caratteristiche che i servizi devono avere al fine di essere ricondotti alla fattispecie dei servizi infragruppo a basso valore aggiunto per consentire l'applicazione del predetto approccio. Successivamente individua una serie di attività che non si qualificano come servizi infragruppo a basso valore aggiunto ai fini dell'applicazione dell'approccio. Infine, contiene una lista di esempi di servizi che hanno le caratteristiche per qualificarsi quali servizi infragruppo a basso valore aggiunto ai fini dell'applicazione dell'approccio.

7.45 I servizi infragruppo a basso valore aggiunto ai fini dell'applicazione dell'approccio semplificato si identificano quali servizi svolti da una o più entità di un gruppo multinazionale per conto di una o più entità del medesimo gruppo e che:

- abbiano natura di supporto;
- non siano parte dell'attività principale del gruppo multinazionale (ossia non favoriscano la creazione di attività profittevoli o contribuiscano ad attività economicamente significative del gruppo multinazionale);
- non richiedano l'uso di beni immateriali unici e di valore e non portino alla creazione di beni immateriali unici e di valore;
- non comportino l'assunzione o il controllo di un rischio sostanziale o significativo da parte del fornitore del servizio né tantomeno generino in capo al medesimo l'insorgere di un rischio significativo.

7.46 Le indicazioni contenute in questa sezione non si applicano ai servizi che comunemente si qualificano quali servizi infragruppo a basso valore aggiunto laddove gli stessi siano resi a clienti indipendenti. In tali casi ci si può attendere che esistano comparabili interni affidabili utili ai fini della determinazione del prezzo di libera concorrenza per i servizi infragruppo.

7.47 Alle attività di seguito elencate non è possibile applicare l'approccio semplificato delineato nella presente sezione:

- servizi che rappresentino l'attività principale del gruppo multinazionale;

- servizi di ricerca e sviluppo (compreso lo sviluppo di software, a meno che lo stesso ricada nell'ambito dei servizi informativi di cui al paragrafo 7.49);
- servizi relativi alle attività di lavorazione e produzione;
- attività di acquisto di materie prime o altri beni utilizzati nel processo di lavorazione o produzione;
- attività di vendita, marketing e distribuzione;
- transazioni finanziarie;
- estrazione, esplorazione o trasformazione di risorse naturali;
- assicurazione e riassicurazione;
- servizi di gestione della direzione aziendale (diversi dalla supervisione manageriale dei servizi individuati quali servizi infragruppo a basso valore aggiunto nell'ambito della definizione di cui al paragrafo 7.45).

7.48 Il fatto che un'attività non si qualifichi, in base alle definizioni fornite al paragrafo 7.45, per l'applicazione dell'approccio semplificato non dovrà comportare che l'attività generi di per sé elevati profitti. L'attività potrebbe comunque apportare un basso valore e la determinazione del ricarico a condizioni di libera concorrenza per tale attività, se presente, dovrà essere determinata secondo le linee guida individuate ai paragrafi da 7.1 a 7.42.

7.49 Il seguente elenco fornisce esempi di servizi che integrano la definizione di servizi a basso valore aggiunto fornita nel paragrafo 7.45:

- attività di contabilità e revisione, per esempio attività di raccolta e di esame delle informazioni utili ai fini della predisposizione del bilancio d'esercizio; tenuta delle scritture contabili, predisposizione dei bilanci; predisposizione o assistenza negli audit operativi e finanziari; verifica dell'autenticità e dell'affidabilità delle registrazioni contabili e assistenza nella preparazione dei budget attraverso la compilazione di dati e il reperimento di informazioni;
- lavorazione e gestione dei crediti e debiti, per esempio raccolta delle informazioni relative ai clienti ai fini della fatturazione e controllo dell'esposizione creditizia;
- attività connesse alle risorse umane:
 - o assunzioni e selezioni, per esempio procedure di assunzione, assistenza nella valutazione dei candidati, selezione e nomina del personale, inserimento dei nuovi dipendenti, valutazione della

performance e assistenza nell'individuare prospettive di carriera, assistenza nelle procedure volte al licenziamento del personale, assistenza nell'elaborazione di programmi per personale in esubero;

- o attività di formazione e crescita del personale, ad esempio individuazione dei bisogni di formazione, creazione di percorsi di formazione interni e sviluppo di programmi, creazione di figure manageriali e programmi di sviluppo professionale;
- o servizi connessi alla retribuzione, ad esempio fornire consigli e individuare politiche per la retribuzione e i benefici da riconoscere ai dipendenti, quali ad esempio assistenza sanitaria e assicurazioni sulla vita, piani di assegnazione delle azioni ai dipendenti e fondi pensione; verifica delle presenze e delle ore lavorate, servizi paga, inclusa l'elaborazione dei dati e il rispetto della disciplina fiscale;
- o sviluppo e monitoraggio di procedure volte alla salute dei lavoratori, sicurezza e rispetto di standard ambientali adeguati;
- monitoraggio e predisposizione di dati connessi alla salute, alla sicurezza, al rispetto di standard ambientali e ad ulteriori ambiti che regolano il settore di appartenenza;
- servizi informativi (*information technology*) che non rientrino nell'attività principale del gruppo, ad esempio installazione, manutenzione e aggiornamento di sistemi informativi usati nell'ambito dell'attività, supporto ai sistemi informativi (attività che può includere il sistema informativo usato nell'ambito della contabilità, della produzione, delle relazioni con la clientela, dell'ufficio paga e del personale e sistemi di posta elettronica); formazione sull'uso o sull'impiego dei sistemi informativi così come sul materiale impiegato per acquisire, processare ed esporre le informazioni; sviluppo di linee guida e fornitura di servizi di telecomunicazioni; organizzazione di un servizio di assistenza informatica ai clienti; implementazione e manutenzione di sistemi di sicurezza informatica; supporto, revisione e gestione delle reti informative (reti a livello locale, su vasta scala e internet);
- servizi di comunicazione interni ed esterni e supporto all'area delle pubbliche relazioni (ad eccezione di attività specifiche di pubblicità e marketing e di attività di sviluppo delle sottostanti strategie);
- servizi legali, ad esempio servizi legali generali svolti internamente da consulenti legali, come stesura e revisione di contratti, accordi e altri documenti legali, riunioni legali e pareri, rappresentanza della società (in contenziosi legali, procedimenti arbitrali, procedure

amministrative); ricerca legale e servizi legali e amministrativi per la registrazione e protezione della proprietà intellettuale;

- attività afferenti gli obblighi tributari, ad esempio acquisizione e predisposizione delle informazioni necessarie per l'elaborazione delle dichiarazioni dei redditi (imposte sui redditi; imposta sulle vendite; imposta sul valore aggiunto; imposte sul patrimonio; dazi e accise) e pagamento delle tasse; assistenza ai controlli dell'autorità fiscale e predisposizione di pareri in materia fiscale;
- servizi generali di natura burocratica o amministrativa.

7.50 I seguenti esempi individuano un elemento importante ai fini della definizione di servizi infragruppo a basso valore aggiunto, vale a dire che tali servizi non dovranno comprendere quei servizi che sono parte dell'attività principale del gruppo multinazionale. Servizi che possono apparire a prima vista simili nella natura (ad esempio, l'analisi del rischio di credito) possono configurarsi oppure no quali servizi infragruppo a basso valore aggiunto a seconda del contesto specifico e delle circostanze. Gli esempi illustrano, inoltre, il fatto che i servizi possono non qualificarsi quali servizi infragruppo a basso valore aggiunto in quanto nello specifico contesto di riferimento gli stessi creano un rischio significativo o beni immateriali unici e di valore.

- a) La società A, residente nello Stato A, è un produttore e distributore all'ingrosso di scarpe nelle regioni del Nord ovest. La sua partecipata al 100% B residente nello Stato B è un distributore all'ingrosso di scarpe prodotte da A nelle regioni del Sud est. Come parte della sua attività, la società A regolarmente svolge un'analisi del rischio di credito sui propri clienti sulla base di rendiconti acquisiti da un'agenzia *ad hoc*. A svolge, per conto di B, la stessa analisi del rischio di credito rispetto ai clienti di B usando gli stessi metodi e approcci. Sulla base dei fatti e delle circostanze, si potrà ragionevolmente concludere che il servizio che A fornisce a B è un servizio infragruppo a basso valore aggiunto.
- b) La società X è una filiale di un gruppo di investimento bancario su base globale. La società X svolge un'analisi del rischio di credito con riferimento alle potenziali controparti per le transazioni che riguardano contratti finanziari derivati e prepara report creditizi per l'intero gruppo a livello mondiale. Le analisi creditizie svolte da X sono utilizzate all'interno del gruppo per fissare i prezzi dei derivati finanziari da praticare ai clienti del gruppo. Il personale dipendente della società X ha sviluppato una competenza specifica e impiega modelli riservati di analisi del rischio di credito, algoritmi e software tutti internamente sviluppati. Sulla base dei fatti e delle circostanze

del caso specifico, non si può ritenere che il servizio che la società X fornisce all'intero gruppo sia un servizio a basso valore aggiunto.

7.51 La definizione di servizi infragruppo a basso valore aggiunto fa riferimento alla natura di supporto di tali servizi che non rientrano nell'attività principale del gruppo multinazionale. La fornitura di servizi infragruppo a basso valore aggiunto può, infatti, essere l'attività principale dell'entità legale che eroga lo stesso, ad esempio un centro di servizio, purché tali servizi non afferiscano l'attività principale del gruppo. A titolo esemplificativo, si ipotizzi il caso in cui un gruppo multinazionale sia coinvolto nello sviluppo, nella produzione, nel marketing e nella vendita di prodotti caseari su scala mondiale. Il gruppo ha istituito una società di servizi condivisi la cui sola attività consiste nell'agire quale centro globale di assistenza informatica. Dal punto di vista del fornitore del servizio di assistenza informatica, la fornitura dei servizi informativi costituisce l'attività principale della società. Tuttavia, dal punto di vista dell'utilizzatore del servizio e dal punto di vista del gruppo multinazionale nel complesso, il servizio non è un'attività principale e può di conseguenza qualificarsi quale servizio infragruppo a basso valore aggiunto.

D.2 Calcolo semplificato di addebiti di libera concorrenza per servizi infragruppo a basso valore aggiunto

7.52 Questa sottosezione individua gli elementi di un meccanismo semplificato di addebito per servizi infragruppo a basso valore aggiunto. Questo metodo semplificato è fondato sul presupposto che tutti i costi del servizio a basso valore aggiunto sostenuti nel supportare l'attività delle entità del gruppo multinazionale siano imputati a tali entità. I benefici fondamentali nell'usare tale approccio semplificato includono: (1) ridurre gli sforzi per conformarsi al test del beneficio e dimostrare l'addebito a valori di libera concorrenza; (2) fornire una maggiore certezza ai gruppi multinazionali che il prezzo addebitato per le suddette attività sarà accettato dall'amministrazione fiscale che hanno recepito l'approccio semplificato, laddove le condizioni dell'approccio semplificato menzionate nel paragrafo 7.45 siano rispettate; (3) fornire alle autorità fiscali documentazione *ad hoc* che consenta la verifica puntuale dei rischi di *compliance*. Un gruppo multinazionale che opti per l'adozione di tale approccio semplificato dovrebbe, laddove fattibile, adoperarlo su una base coerente ed estesa al gruppo in tutti i Paesi in cui opera.

7.53 Laddove un'amministrazione fiscale non abbia recepito l'approccio semplificato e di conseguenza il gruppo multinazionale si conformi ai requisiti nazionali di quella giurisdizione, tale conformità non preclude al

gruppo multinazionale l'adozione dell'approccio semplificato in altre giurisdizioni. Inoltre, non tutti i gruppi multinazionali sono verticalmente integrati e possono al contrario avere dei sottogruppi regionali o divisionali con le proprie strutture di gestione e supporto. Di conseguenza, i gruppi multinazionali possono decidere di adottare l'approccio semplificato a livello di una società sub-holding e applicarlo su base coerente per tutte le filiali della medesima società. Quando il gruppo multinazionale, avendone i requisiti, adotta l'approccio semplificato, gli addebiti per servizi infragruppo a basso valore aggiunto che sono o sono stati determinati in aderenza alle linee guida fornite in questa sezione sono considerati allineati al principio di libera concorrenza. Un approccio alternativo per trattare le questioni discusse in questa sottosezione sarebbe l'uso di accordi sulla ripartizione dei costi, trattati nel Capitolo VIII.

D.2.1 Impiego del test del beneficio ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto

7.54 Come discusso nel paragrafo 7.6 in base al principio di libera concorrenza l'obbligo di pagare per un servizio infragruppo sorge solo laddove il test del beneficio sia soddisfatto, vale a dire l'attività deve fornire all'entità del gruppo dalla quale ci si attende il pagamento del servizio un valore economico o commerciale tale da far accrescere o mantenere la propria posizione di mercato, valore che è determinato stabilendo se una società indipendente in circostanze simili sarebbe stata disposta a pagare per l'attività svolta a suo favore da una società indipendente o avrebbe svolto l'attività internamente. Comunque, a causa della natura dei servizi infragruppo a basso valore aggiunto discussi in questa sezione, tale valutazione può essere difficoltosa o può richiedere un sforzo maggiore dell'importo degli addebiti garantiti. L'amministrazione fiscale, pertanto, si asterrà dal controllare o contestare il test del beneficio quando l'approccio semplificato è stato applicato sulla base delle condizioni e delle circostanze discusse in questa sezione e, in particolare, in conformità con la documentazione e la reportistica trattate nella successiva Sezione D.3.

7.55 Mentre è indubbio che i servizi infragruppo a basso valore aggiunto possano procurare benefici a tutti gli utilizzatori degli stessi, possono sorgere problematiche circa l'entità dei benefici e se le parti indipendenti sarebbero state disposte a pagare per tali servizi o li avrebbero svolti internamente. Data la natura dei servizi infragruppo a basso valore aggiunto, laddove il gruppo multinazionale abbia seguito le indicazioni dell'approccio semplificato, la documentazione e la reportistica trattate nella successiva Sezione D.3 dovranno fornire una prova sufficiente a dimostrare che il test del beneficio è soddisfatto. Nel valutare il test del beneficio,

L'amministrazione fiscale terrà conto dei benefici solo per categorie di servizi e non sulla base di specifici costi addebitati. Di conseguenza, il contribuente è tenuto esclusivamente a dimostrare che sia stata fornita assistenza, per esempio, nell'ambito della lavorazione delle paghe, piuttosto che essere tenuto a specificare ciascun atto compiuto che abbia dato origine ai costi addebitati. Nella misura in cui le informazioni previste dal paragrafo 7.64 siano rese disponibili all'amministrazione fiscale, una fattura annuale recante la descrizione della categoria di servizi sarà sufficiente a giustificare l'addebito e non dovrà essere richiesta la corrispondenza o ulteriore prova di atti individuali. Con riferimento ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto a vantaggio di una sola entità all'interno del gruppo multinazionale i benefici dell'utilizzatore dovranno essere dimostrati separatamente.

D.2.2 Determinazione degli aggregati dei costi

7.56 La fase iniziale ai fini dell'applicazione dell'approccio semplificato ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto è per il gruppo multinazionale quella di calcolare, su base annua, l'insieme di tutti i costi sostenuti da tutte le entità del gruppo nello svolgere ciascuna categoria di servizi. I costi da aggregare sono i costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio così come, laddove significativa, la quota parte adeguata di spese operative (ad esempio, spese di regia, generali e amministrative). I costi dovranno essere aggregati secondo le categorie di servizi ed essere associati ai centri di costo utilizzati per creare il dato aggregato. I costi riaddebitati senza l'aggiunta di margini di profitto dovranno essere identificati nell'ambito dei costi aggregati ai fini dell'applicazione del paragrafo 7.61. I costi aggregati dovranno escludere i costi riferibili ad attività svolta internamente che rechi benefici esclusivamente alla società che la svolge (incluse le attività degli azionisti svolte dalla società controllante).

7.57 Come fase successiva, il gruppo multinazionale dovrà individuare e rimuovere dal dato aggregato quei costi che sono imputabili a servizi svolti da una sola entità del gruppo per conto di un'altra entità del gruppo. Nel creare un gruppo di costi afferenti la gestione paghe, ad esempio, se la società A appartenente al gruppo fornisce servizi paga solo alla società B del gruppo i costi afferenti dovranno essere separatamente individuati ed esclusi dal dato aggregato. Tuttavia, se la società A svolge servizi di gestione paghe per se stessa e per la società B, i costi afferenti dovranno permanere nel dato aggregato.

7.58 A questo punto del calcolo, il gruppo multinazionale ha identificato un dato aggregato di costi associati alle categorie di servizi infragruppo a basso valore aggiunto che sono erogati a più entità del gruppo.

D.2.3 Imputazione dei costi per servizi a basso valore aggiunto

7.59 La terza fase in tale metodo semplificato di addebito di servizi a basso valore aggiunto è di ripartire i costi del dato aggregato tra le entità che beneficiano dei servizi. Il contribuente selezionerà uno o più criteri di ripartizione da adoperare nel rispetto di questi principi. Il criterio o i criteri di ripartizione adeguati dipenderanno dalla natura dei servizi. Lo stesso o gli stessi criteri di ripartizione devono essere utilizzati su base costante per tutte le imputazioni di costi riferibili alla stessa categoria di servizi. Nel rispetto delle linee guida delineate al paragrafo 7.24 il criterio o i criteri di ripartizione selezionati con riferimento ai costi per ciascuna rilevante categoria di servizi dovranno ragionevolmente riflettere il livello di beneficio atteso che dovrebbe essere conseguito da ciascun utilizzatore dello specifico servizio. Come regola generale il criterio o i criteri di ripartizione dovranno rispecchiare il bisogno sottostante al servizio specifico. A titolo esemplificativo, il criterio di ripartizione per servizi connessi al personale potrà impiegare la quota parte di ciascuna società sul totale dell'organico del gruppo, nel caso di servizi informativi si potrà impiegare la quota di ciascuna società sugli utilizzatori totali, nel caso della gestione del parco auto si potrà utilizzare la quota di ciascuna società sul totale veicoli, per i servizi di supporto alla contabilità si potrà utilizzare la quota di partecipazione di ciascuna società al totale delle transazioni significative o dei beni materiali complessivi. In molti casi si può rivelare significativo un criterio di ripartizione basato sul fatturato.

7.60 Gli esempi di criteri di ripartizione individuati nel precedente paragrafo non intendono costituire una lista esaustiva. A seconda dei fatti e delle circostanze, criteri di ripartizione più sofisticati potranno essere adoperati. Ad ogni modo, dovrà essere raggiunto un compromesso tra complessità teorica e approccio pratico, tenendo a mente che i costi coinvolti non stanno apportando un gran valore al gruppo. In tale contesto, potrà non esserci alcun bisogno di impiegare criteri di ripartizione multipli laddove il contribuente sia in grado di spiegare le ragioni che lo hanno indotto a considerare che un singolo criterio di ripartizione fornisca un'adeguata misura dei rispettivi benefici. Per motivi di coerenza, lo stesso criterio o gli stessi criteri di ripartizione dovranno essere applicati per tutti i beneficiari dello stesso tipo di servizio a basso valore aggiunto e per la stessa ragione saranno utilizzati in modo costante negli anni, tranne che vi sia una motivata ragione per modificarli. L'amministrazione fiscale e il contribuente devono tenere a mente che il cambiamento del criterio di ripartizione potrebbe comportare una notevole complessità. Ci si attende che il contribuente descriverà nella documentazione (si veda il paragrafo 7.64) le ragioni per

concludere che il criterio di ripartizione produce esiti che ragionevolmente riflettono i benefici attesi da ciascun beneficiario del servizio.

D.2.4 Margine di profitto

7.61 Nel determinare il riaddebito di libera concorrenza per i servizi infragruppo a basso valore aggiunto, il fornitore di servizi del gruppo multinazionale dovrà applicare un margine di profitto a tutti i costi del gruppo ad eccezione dei costi riaddebitati senza l'applicazione di margini di profitto così come individuati nei paragrafi 2.99 e 7.34. Il medesimo margine di profitto dovrà essere utilizzato per tutti i servizi a basso valore aggiunto indipendentemente dalla categoria dei servizi. Il margine di profitto dovrà essere pari al 5% dei costi rilevanti determinati in base alle previsioni della Sezione D.2.2. Il margine di profitto previsto per l'approccio semplificato non necessita di essere giustificato mediante uno studio di comparabilità. Il medesimo margine di profitto può essere applicato ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto resi da un'entità del gruppo esclusivamente per conto di un'altra entità del gruppo, i cui costi sono separatamente identificati sulla base delle linee guida contenute nel paragrafo 7.57. Il margine di profitto applicato ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto non dovrà, in assenza di motivazioni e ulteriori analisi, essere usato quale valore di riferimento per la determinazione del prezzo di libera concorrenza per servizi non rientranti nella definizione di servizi infragruppo a basso valore aggiunto né per servizi simili non rientranti all'interno dello schema facoltativo semplificato.

D.2.5 Addebito per servizi a basso valore aggiunto

7.62 In base alle previsioni del paragrafo 7.55, l'addebito per servizi a ciascuna entità del gruppo multinazionale individuata dovrà essere pari alla somma (i) dei costi sostenuti da un'altra entità del gruppo nel fornire servizi specificamente all'entità del gruppo così come previsto nella seconda fase descritta al paragrafo 7.57, più il margine di profitto evidenziato e (ii) la quota dei costi aggregati imputata all'entità del gruppo in base al criterio di ripartizione prescelto alla luce di quanto previsto alla terza fase descritta al paragrafo 7.59, più il margine di profitto evidenziato. L'addebito va corrisposto all'entità del gruppo che ha sostenuto i costi aggregati del gruppo e, laddove tali costi siano stati sostenuti da più di un'entità del gruppo, in proporzione alla quota di pertinenza di partecipazione ai costi dell'aggregato.

D.2.6 Soglia per l'applicazione dell'approccio semplificato

7.63 Le amministrazioni fiscali che adottino l'approccio semplificato ai servizi infragruppo a basso valore aggiunto definiti in questa sezione possono prevedere una soglia idonea a consentire loro di riesaminare l'adozione dell'approccio semplificato laddove tale soglia sia stata superata. Tale soglia potrebbe, per esempio, essere basata su rapporti finanziari prefissati (ad esempio, rapporto fra costi per servizi infragruppo sul totale dei costi o sul fatturato o sul profitto ante-addebito dei servizi infragruppo) o potrebbe essere determinata con riferimento a un rapporto, da applicare su base estesa al gruppo, tra costi totali per servizi e fatturato del gruppo multinazionale o su altri valori di riferimento adeguati. Laddove tale soglia sia adottata, l'amministrazione fiscale non sarà obbligata ad accettare l'adozione dell'approccio semplificato se il livello degli oneri per servizi infragruppo a basso valore aggiunto ecceda la soglia e potrà richiedere un'analisi funzionale e di comparabilità, incluso il test del beneficio applicato agli specifici addebiti.

D.3 Documentazione e reportistica

7.64 I gruppi multinazionali che scelgano di applicare questa metodologia semplificata dovranno predisporre le seguenti informazioni e documentazione e renderle disponibili dietro richiesta all'amministrazione fiscale di ciascuna entità all'interno del gruppo sia che effettui sia che riceva un pagamento per servizi infragruppo a basso valore aggiunto:

- una descrizione delle categorie di servizi infragruppo a basso valore aggiunto erogati; l'identità dei beneficiari; le ragioni per le quali ciascuna categoria di servizi rappresenti servizi infragruppo a basso valore aggiunto nell'ambito della definizione di cui alla Sezione D.1; la motivazione logica alla base della fornitura di servizi all'interno del contesto di business del gruppo multinazionale; una descrizione dei benefici o dei benefici attesi per ciascuna categoria di servizi; una descrizione dei criteri di ripartizione prescelti e delle motivazioni che giustifichino perché tali criteri producono risultati che ragionevolmente riflettono i benefici ricevuti e una conferma del margine di profitto applicato;
- contratti o accordi scritti per la fornitura di servizi e ogni modifica a tali contratti e accordi che rifletta il consenso delle varie entità del gruppo ad essere obbligate/vincolate alle regole di imputazione previste da tale sezione. Tali contratti scritti o accordi potranno assumere la forma di un documento che contemporaneamente

identifichi le entità coinvolte, la natura dei servizi e i termini e le condizioni in base ai quali tali servizi sono forniti;

- documentazione e calcoli che mostrino la quantificazione dell'aggregato dei costi come definito nella Sezione D.2.2 e del margine di profitto applicato di conseguenza, in particolare una lista dettagliata di tutte le categorie e di tutti gli importi dei costi rilevanti, inclusi i costi di qualsiasi servizio fornito esclusivamente a un solo membro del gruppo;
- calcoli che mostrino l'applicazione dei criteri di ripartizione indicati.

D.4 Applicazione della ritenuta d'imposta sugli addebiti per servizi a basso valore aggiunto

7.65 L'applicazione di ritenute d'imposta sulla fornitura di servizi a basso valore aggiunto può impedire che il fornitore del servizio recuperi la totalità dei costi sostenuti per fornire il servizio. Quando un elemento di profitto o un margine di profitto è incluso nell'addebito dei servizi le amministrazioni fiscali che riscuotono la ritenuta d'imposta sono incoraggiate ad applicarla solo sull'ammontare di quell'elemento di profitto o del margine di profitto.

Capitolo VIII

Accordi sulla ripartizione dei costi

A. Introduzione

8.1 Il presente capitolo tratta degli accordi sulla ripartizione dei costi (CCA o *cost contribution arrangements*) tra due o più imprese associate. Lo scopo di questo capitolo è di fornire indicazioni generali che consentano di determinare se le condizioni previste da imprese associate per le transazioni regolate da un accordo sulla ripartizione dei costi siano conformi al principio di libera concorrenza. L'analisi della struttura di tali accordi dovrà essere svolta nel rispetto delle previsioni di questo capitolo e delle ulteriori previsioni di queste linee guida e dovrà basarsi su una documentazione adeguata a supporto dell'accordo stesso.

8.2 La Sezione B fornisce una definizione e una panoramica generale del concetto di accordo sulla ripartizione dei costi e la Sezione C fornisce indicazioni per l'applicazione del principio di libera concorrenza. La Sezione C include indicazioni sulle modalità di misurazione degli apporti a un accordo sulla ripartizione dei costi, laddove siano necessari pagamenti compensativi (ossia somme tra partecipanti volte ad aggiustare la loro quota proporzionale di contribuzione) e indicazioni su come i contributi e i pagamenti compensativi dovranno essere trattati ai fini fiscali. Tale sezione affronta, inoltre, l'individuazione dei partecipanti all'accordo sulla ripartizione dei costi e le questioni correlate all'ingresso o all'uscita dei partecipanti e alla fine dell'accordo. Infine, la Sezione D fornisce alcuni suggerimenti per strutturare e documentare gli accordi sulla ripartizione dei costi.

B. Nozione di accordo sulla ripartizione dei costi

B.1 In generale

8.3 Un accordo sulla ripartizione dei costi è un contratto tra imprese per condividere apporti e rischi nel congiunto sviluppo, produzione od

ottenimento di beni immateriali, beni materiali o servizi con l'obiettivo che tali beni immateriali, beni materiali o servizi creino benefici per l'attività d'impresa svolta da ciascuno dei partecipanti. Un accordo sulla ripartizione dei costi si estrinseca in un contratto piuttosto che necessariamente in un'entità giuridica distinta o in una sede fissa di affari di tutti i partecipanti. Un accordo sulla ripartizione dei costi non richiede che i partecipanti combinino le loro operazioni al fine, ad esempio, di sfruttare congiuntamente ogni bene immateriale risultante o di dividere i ricavi o i profitti. I partecipanti a un accordo sulla ripartizione dei costi possono, infatti, servirsi dei vantaggi forniti dall'accordo per i soli fini della loro attività. Le questioni legate ai prezzi di trasferimento si focalizzano sulle relazioni commerciali o finanziarie tra i partecipanti e sui loro apporti, i quali creano i presupposti per il conseguimento dei risultati.

8.4 Come indicato nella Sezione D.1 del Capitolo I la delineazione della transazione effettiva intrapresa rappresenta la prima fase di qualsiasi analisi dei prezzi di trasferimento. I termini contrattuali definiscono il punto di partenza per delineare l'effettiva transazione. A tal riguardo, non esiste alcuna differenza tra un'analisi dei prezzi di trasferimento di un accordo sulla ripartizione dei costi e qualsiasi altro accordo la cui analisi funzionale determini un'identica ripartizione delle responsabilità, dei rischi e dei risultati attesi. Le indicazioni sull'identificazione delle ulteriori caratteristiche economicamente rilevanti sono parimenti applicabili a un accordo sulla ripartizione dei costi così come a qualsiasi altro accordo ivi inclusa una valutazione sulla circostanza che le parti che contrattualmente si assumono i rischi li stanno in realtà assumendo coerentemente con la struttura individuata all'interno del paragrafo 1.60 di queste linee guida. Come conseguenza, le parti che svolgano un'attività contrattualizzata con caratteristiche economiche simili dovranno ricevere profitti attesi simili, indipendentemente dal fatto che l'accordo contrattuale nel caso particolare rechi la denominazione di accordo sulla ripartizione dei costi. Ad ogni modo, vi sono specifiche caratteristiche degli accordi sulla ripartizione dei costi che meritano una considerazione speciale.

8.5 Una caratteristica fondamentale di un accordo sulla ripartizione dei costi è la condivisione degli apporti. Coerentemente col principio di libera concorrenza, al momento dell'ingresso in un accordo sulla ripartizione dei costi, ciascuna quota proporzionale di partecipazione al totale degli apporti deve essere coerente con la quota proporzionale di partecipazione al totale dei benefici attesi. Inoltre, in presenza di un accordo che preveda lo sviluppo, la produzione o l'ottenimento di beni immateriali o materiali, il vantaggio derivante dal possesso di ciascun bene immateriale o materiale scaturente dall'accordo o dei diritti ad usare o sfruttare tali beni immateriali

o materiali dovrà essere contrattualmente previsto per ciascun partecipante. Nel caso di accordo sulla ripartizione dei costi per la fornitura di servizi, ciascun partecipante avrà diritto contrattualmente a ricevere i servizi oggetto dell'accordo. In entrambi i casi, i partecipanti possono godere dei vantaggi, dei diritti o dei titoli senza pagare un ulteriore ammontare (rispetto agli apporti e ai pagamenti compensativi descritti rispettivamente nelle Sezioni C.4 e C.5) per tali vantaggi, diritti o titoli.

8.6 Alcuni benefici dell'accordo sulla ripartizione dei costi possono essere previsti in anticipo, mentre altri restano incerti. Alcuni tipi di attività coperte dagli accordi produrranno benefici attuali, mentre altri tipi hanno una struttura più a lungo termine o possono non produrre benefici. Ciò nonostante, in un accordo sulla ripartizione dei costi c'è sempre un beneficio atteso a cui ogni partecipante ambisce per il contributo apportato, ricomprendendo in tale ambito il diritto implicito a partecipare alla corretta gestione dell'accordo medesimo. Ciascun interesse dei partecipanti ai risultati dell'attività coperta dall'accordo dovrà essere stabilito a priori, anche nel caso in cui l'interesse risulti correlato a quello di altri partecipanti, ad esempio la proprietà di beni immateriali o materiali sviluppati può essere attribuita a un solo partecipante, ma tutti i partecipanti avranno alcuni diritti ad usare o sfruttare i beni immateriali o materiali così come stabilito contrattualmente (nel caso, ad esempio, di licenze/concessioni perpetue e gratuite per il territorio nel quale il partecipante opera).

8.7 In alcuni casi gli accordi sulla ripartizione dei costi possono fornire un'utile semplificazione di transazioni multiple (tenendo a mente che le conseguenze fiscali delle transazioni sono determinate coerentemente con le leggi locali applicabili). Nella situazione in cui imprese associate svolgono contemporaneamente attività per altre entità del gruppo e contestualmente traggono beneficio dalle attività svolte da altre entità del gruppo, un accordo sulla ripartizione dei costi può fornire un meccanismo per sostituire un insieme di pagamenti di libera concorrenza distinti con un sistema più semplificato di pagamenti netti, basato sui benefici e sui contributi aggregati connessi a tutte le attività coperte dall'accordo (si vedano anche i paragrafi da 3.9 a 3.17 delle linee guida). Un accordo sulla ripartizione dei costi per la partecipazione allo sviluppo di beni immateriali può eliminare il bisogno di complessi accordi di concessione reciproca di licenze e la connessa allocazione del rischio, sostituendoli con una condivisione semplificata di apporti e rischi, con la conseguenza che i vantaggi derivanti dalla titolarità dei beni immateriali sviluppati risultino condivisi nel rispetto dei termini dell'accordo. In ogni caso l'ottimizzazione dei flussi che può scaturire dall'adozione di un accordo sulla ripartizione dei costi non impatta sulla valutazione degli apporti separati attesi dalle parti.

8.8 A titolo di esempio di un accordo sulla ripartizione dei costi si consideri un gruppo multinazionale che produce prodotti attraverso tre imprese, ciascuna con un proprio sito produttivo e un proprio team di ricerca e sviluppo coinvolto in più progetti volti al miglioramento dei processi di produzione. Le tre imprese stipulano un accordo sulla ripartizione dei costi finalizzato al miglioramento dei processi di produzione e, di conseguenza, mettono insieme le loro competenze e ne condividono i rischi. Dal momento che un accordo sulla ripartizione dei costi garantisce a ciascun partecipante diritti nei risultati dei progetti, l'accordo sostituisce gli accordi di concessione reciproca di licenze che sarebbero potuti scaturire in assenza di un accordo sulla ripartizione dei costi se le imprese avessero individualmente sviluppato taluni beni immateriali e garantito i diritti alle altre imprese.

B.2 Collegamento con altri capitoli

8.9 Come illustrato nel paragrafo 8.4 non c'è alcuna differenza nell'impostazione di fondo tra l'analizzare i prezzi di trasferimento degli accordi sulla ripartizione dei costi e l'analizzare quelli di altre forme di rapporti contrattuali. Le indicazioni contenute nella Sezione D del Capitolo I sono applicabili alle analisi di tutte le transazioni tra imprese associate e si utilizzano per identificare le caratteristiche economicamente rilevanti delle relazioni commerciali o finanziarie tra le parti come delineate in un accordo sulla ripartizione dei costi. I termini contrattuali di un accordo sulla ripartizione dei costi forniscono il punto di partenza per individuare la transazione tra le parti e la modalità con la quale si è inteso allocare le responsabilità, i rischi e i risultati attesi al momento della conclusione degli accordi. Ad ogni modo, come evidenziato dalle predette indicazioni, l'evidenza della condotta delle parti può chiarire o integrare alcuni aspetti dell'accordo. Il quadro di riferimento nell'ambito dell'analisi del rischio contenuto nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I è rilevante al fine di determinare se le parti si assumono rischi in base all'accordo sulla ripartizione dei costi, come esplicitato nella Sezione C.2 di questo capitolo, e le conseguenze in caso di apporti di fondi in assenza di assunzione di rischio o di svolgimento di altre funzioni. Il Capitolo VI fornisce indicazioni sull'individuazione delle condizioni di libera concorrenza per le transazioni che coinvolgono l'uso o il trasferimento di beni immateriali. I paragrafi da 6.60 a 6.64 forniscono importanti indicazioni su come esercitare il controllo sul rischio finanziario laddove il finanziamento sia utilizzato per investimenti in progetti di ricerca e sviluppo. Le indicazioni contenute nelle Sezioni D.3 e D.4 del Capitolo VI sui beni immateriali di difficile valutazione sono parimenti applicabili agli accordi sulla ripartizione dei

costi. Il Capitolo VII fornisce indicazioni su questioni che emergono nel determinare, per motivazioni afferenti politiche di determinazione dei prezzi di trasferimento, se i servizi siano stati resi da un'entità del gruppo multinazionale ad altre entità del medesimo gruppo e, in caso affermativo, nello stabilire i prezzi di libera concorrenza per tali servizi infragruppo. L'obiettivo di questo capitolo è di fornire indicazioni aggiuntive in situazioni in cui le risorse e le abilità sono raggruppate e il corrispettivo ricevuto è, in parte o in toto, la ragionevole aspettativa di benefici reciproci. Pertanto, le previsioni dei Capitoli VI e VII e di tutti gli altri capitoli di questa guida continueranno ad applicarsi in misura rilevante, ad esempio, nella misurazione del valore di un apporto a un accordo sulla ripartizione dei costi come parte di un processo volto a determinare le quote proporzionali di contribuzione. I gruppi multinazionali dovranno rispettare le linee guida di questo capitolo al fine di assicurare che i loro accordi sulla ripartizione dei costi operino nel rispetto del principio di libera concorrenza.

B.3 Categorie di accordi sulla ripartizione dei costi

8.10 Solitamente ci si imbatte in due tipi di accordi sulla ripartizione dei costi: quelli stabiliti per il congiunto sviluppo, produzione od ottenimento di beni immateriali o materiali (denominati di seguito "accordi di sviluppo") e quelli denominati accordi di servizi per l'ottenimento di servizi (di seguito "accordi di servizi"). Sebbene ciascun tipo di accordo andrebbe valutato sulla base di fatti e circostanze proprie, la differenza cardine tra questi due tipi di accordi è da ricercare nel fatto che dagli accordi di sviluppo ci si attende la creazione di benefici attuali e futuri per i partecipanti, mentre gli accordi di servizio generano esclusivamente benefici attuali. Gli accordi di sviluppo, con particolare riferimento ai beni immateriali, spesso coinvolgono rischi significativi associati a benefici incerti e distanti nel tempo, mentre gli accordi di servizio spesso offrono più benefici certi e meno rischiosi. Tali distinzioni sono utili perché la crescente complessità degli accordi di sviluppo può richiedere indicazioni più raffinate, in modo particolare sul profilo della valutazione degli apporti, rispetto a quanto può essere richiesto per gli accordi di servizio. In ogni caso, l'analisi di un accordo sulla ripartizione dei costi non dovrà essere basata su distinzioni superficiali: in taluni casi un accordo sulla ripartizione dei costi per ottenere servizi correnti può anche creare o accrescere un bene immateriale che fornisce benefici continui nel tempo e incerti, così come alcuni beni immateriali sviluppati sulla base di un accordo sulla ripartizione dei costi possono fornire benefici a breve termine e relativamente certi.

8.11 In base a un accordo di sviluppo ciascun partecipante gode di un diritto sui beni immateriali o materiali sviluppati. Con riferimento ai beni

immateriale, tali diritti spesso assumono la forma di diritti specifici di utilizzare il bene immateriale in un luogo geografico specifico o di destinarlo ad un impiego particolare. Tali specifici diritti possono essere rappresentativi della proprietà del bene; in alternativa, può accadere che un solo partecipante all'accordo di sviluppo sia il proprietario del bene, ma gli altri partecipanti godano di taluni diritti di uso o sfruttamento del bene stesso. Nei casi in cui i partecipanti godono di tali diritti su qualsiasi bene sviluppato nell'ambito di un accordo di sviluppo, non c'è alcun bisogno di pagamento di *royalty* o di altre somme per l'uso del bene sviluppato, coerentemente al fatto che il partecipante aderisce all'accordo sulla ripartizione dei costi (in ogni caso, l'apporto di un partecipante può necessitare aggiustamenti nel caso in cui non sia proporzionale ai benefici attesi; si veda la Sezione C.5).

C. Applicazione del principio di libera concorrenza

C.1 In generale

8.12 Affinché le condizioni previste da un accordo sulla ripartizione dei costi siano conformi al principio di libera concorrenza, il valore dei contributi apportati deve essere conforme a quello che imprese indipendenti sarebbero state disposte ad apportare in circostanze comparabili, tenuto conto della propria quota percentuale di benefici che ragionevolmente ci si si sarebbe atteso di conseguire mediante l'accordo. Ciò che contraddistingue gli apporti in un accordo sulla ripartizione dei costi da un trasferimento ordinario infragruppo di beni o servizi è che, in parte o in tutto, la remunerazione attesa dai partecipanti è costituita dagli utili previsti per ciascuno di essi sulla base della condivisione di risorse e competenze. Inoltre, in particolar modo nei casi di accordi di sviluppo, i partecipanti si impegnano a condividere le conseguenze a monte e a valle dei rischi connessi all'ottenimento di risultati anticipati. Di conseguenza, c'è una distinzione tra la concessione in licenza all'interno del gruppo di un bene immateriale dove il concedente ha sopportato in proprio il rischio di sviluppo e si attende la remunerazione attraverso i canoni che percepirà una volta che il bene sarà pienamente implementato e un accordo di sviluppo nel quale tutte le parti sostengono gli oneri e condividono le conseguenze dei rischi emergenti dallo sviluppo del bene immateriale e stabiliscono che ciascuna di loro, per il tramite dei suddetti apporti, acquisisca un diritto nel bene immateriale.

8.13 La previsione di un vantaggio reciproco e proporzionato è fondamentale per l'accettazione da parte delle imprese indipendenti di un accordo finalizzato alla condivisione delle conseguenze dei rischi emergenti

e all'aggregazione di risorse e abilità. Imprese indipendenti richiederebbero che il valore di ciascuna quota dei partecipanti agli oneri totali effettivi sia coerente con la quota di partecipazione ai benefici attesi derivanti dall'accordo. Per poter applicare il principio di libera concorrenza a un accordo sulla ripartizione dei costi deve sussistere, di conseguenza, una condizione necessaria che tutte le parti dell'accordo abbiano una ragionevole aspettativa di conseguire un beneficio. Il passaggio successivo consiste nel calcolare il valore dell'apporto di ciascun partecipante all'attività congiunta e, infine, determinare se la ripartizione degli oneri dell'accordo (eventualmente modificata in seguito a pagamenti compensativi tra i partecipanti) corrisponde alla loro quota di benefici attesi. Si deve riconoscere che tali valutazioni comportano verosimilmente un grado di incertezza, in particolar modo per quanto concerne gli accordi di sviluppo. Può accadere che gli oneri siano allocati tra i partecipanti in modo che si generi una maggiore allocazione di profitti tassabili in alcuni Paesi e un abbattimento di profitti tassabili in altri Paesi, in violazione del principio di libera concorrenza. Per tale motivo i contribuenti dovranno essere pronti a comprovare il fondamento delle proprie pretese nell'ambito di un accordo sulla ripartizione dei costi (si veda la Sezione E).

C.2 Individuazione dei partecipanti

8.14 Dal momento che la nozione di vantaggio reciproco è fondamentale per un accordo sulla ripartizione dei costi, la parte non può essere considerata un partecipante se non nutre una ragionevole aspettativa di trarre benefici dal conseguimento degli obiettivi dell'attività di cui all'accordo stesso (e non solo dallo svolgere in parte o in tutto l'oggetto dell'attività), ad esempio, dallo sfruttamento della titolarità o di diritti sui beni immateriali o materiali o dall'uso dei servizi derivanti dall'accordo. Un partecipante deve essere destinatario di un interesse o di un diritto sui beni immateriali, materiali o servizi che formano oggetto dell'accordo sulla ripartizione dei costi e nutrire un'aspettativa ragionevole di essere in grado di trarre beneficio da quegli interessi o diritti. Un'impresa che eserciti esclusivamente l'oggetto dell'attività, svolgendo ad esempio funzioni di ricerca, ma che non riceva alcun beneficio dal risultato finale dell'accordo, non potrà essere considerata parte dell'accordo, ma piuttosto una fornitrice di servizi per l'accordo stesso. Di conseguenza, la stessa dovrà essere remunerata nel rispetto del principio di libera concorrenza per i servizi che svolge al di fuori dell'accordo sulla ripartizione dei costi. Si veda il paragrafo 8.18. In egual modo, una parte non sarà considerata aderente all'accordo laddove non sia capace in alcun modo di sfruttare il risultato dell'accordo stesso all'interno della propria attività.

8.15 Una parte non sarà, inoltre, considerata aderente all'accordo se la stessa non esercita il controllo dei rischi specifici assunti in virtù dell'accordo stesso e non ha la capacità finanziaria di assumere tali rischi, di talché tale parte, sulla base delle funzioni che effettivamente svolge, non avrà titolo di condividere il risultato a cui si perverrà attraverso l'accordo sulla ripartizione dei costi. I principi generali descritti nel Capitolo I sull'assunzione dei rischi si applicano analogamente alle situazioni in cui sono presenti accordi sulla ripartizione dei costi. Ciascun partecipante apporta specifici contributi per le finalità dell'accordo e contrattualmente si assume alcuni rischi. Le indicazioni della Sezione D.1 del Capitolo I che mirano a individuare la transazione sottostante si applicheranno all'analisi dei prezzi di trasferimento in relazione a questi rischi. Ciò significa, inoltre, che una parte che si assuma i rischi nell'ambito di un accordo sulla ripartizione dei costi rispettando la fase 4(i) del quadro descritto per l'analisi dei rischi al paragrafo 1.60 deve porre attenzione ai rischi specifici che sopporta in base all'accordo e deve avere la capacità finanziaria di assumere i suddetti rischi. In particolar modo, ciò implica che un partecipante a un accordo sulla ripartizione dei costi deve avere la capacità (i) di prendere decisioni sull'accettazione, sulla sospensione o sul rifiuto della possibilità di assumersi il rischio insito alla partecipazione all'accordo e deve in effetti svolgere tale funzione decisionale e (ii) di prendere decisioni su come e se fronteggiare i rischi connessi a tale opportunità e in effetti dare seguito a tale funzione decisionale. Poiché non è necessario per la parte svolgere quotidianamente attività di mitigazione del rischio con riferimento alle attività nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi, al ricorrere di tali casi, la stessa deve avere: la capacità di determinare gli obiettivi di tale attività di mitigazione del rischio in modo che la stessa possa essere svolta da un'altra parte, la capacità di affidare a tale altra parte le funzioni di mitigazione del rischio e di verificare se gli obiettivi sono stati adeguatamente raggiunti e, laddove necessario, decidere di adattare o terminare il contratto e deve nei fatti dare seguito a tale valutazione e tale decisione. Coerentemente ai principi di gestione prudente, l'entità dei rischi insiti nell'accordo determinerà l'entità delle capacità e del controllo richiesti. Le indicazioni contenute nei paragrafi da 6.60 a 6.64 consentono di effettuare una valutazione se la parte che eroga fondi abbia la capacità funzionale di esercitare un controllo sui rischi finanziari connessi ai propri contributi all'accordo di ripartizione e se la stessa in realtà svolga tali funzioni. Si vedano gli esempi 4 e 5 nella parte allegata a questo capitolo per un'illustrazione di tale principio.

8.16 Nella misura in cui i contributi specifici apportati da ciascun partecipante all'accordo siano vari nella natura, ad esempio i partecipanti svolgono tipi di attività di ricerca e sviluppo molto varie tra di loro o una

delle parti vanta la titolarità del bene e un'altra apporta attività di ricerca e sviluppo, restano in ogni caso applicabili le indicazioni contenute nel paragrafo 6.64. Ciò significa che più alto è il rischio di sviluppo connesso all'attività svolta da un'altra parte e più strettamente il rischio assunto da tale parte è correlato al rischio di sviluppo, più la prima parte necessiterà di avere la capacità di valutare il progresso della creazione del bene immateriale e le conseguenze di tale progresso per l'ottenimento dei benefici attesi e più direttamente tale parte necessiterà di collegare la sua capacità decisionale in relazione agli apporti all'accordo agli sviluppi chiave che possono impattare sui rischi specifici che la stessa si assume nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi. Un accordo di sviluppo nel quale i benefici sono incerti e lontani nel tempo fa verosimilmente sorgere rischi maggiori di quanto faccia un accordo di servizi nel quale i benefici sono attuali.

8.17 Come descritto nei precedenti paragrafi, non è necessario per i partecipanti all'accordo svolgere tutte le attività di cui all'accordo stesso attraverso il proprio personale. In alcuni casi i partecipanti all'accordo possono scegliere di esternalizzare alcune funzioni connesse all'attività in oggetto a un'entità separata non aderente all'accordo in base ai criteri di cui al paragrafo 8.14. In tali situazioni, i partecipanti all'accordo dovranno individualmente soddisfare i requisiti sull'esercizio del controllo dei rischi specifici assunti dagli stessi in virtù dell'accordo. Tali requisiti includono l'esercizio, da parte di almeno uno dei partecipanti all'accordo, del controllo sulle funzioni esternalizzate. Nei casi in cui l'oggetto dell'accordo sulla ripartizione dei costi sia di sviluppare un bene immateriale, almeno uno dei partecipanti all'accordo dovrà, inoltre, esercitare il controllo sulle importanti funzioni esternalizzate di sviluppo, miglioramento, assistenza, protezione e sfruttamento. Quando l'apporto di un partecipante a un accordo sulla ripartizione si estrinseca in attività diverse dal controllo delle funzioni esternalizzate, le indicazioni contenute nel paragrafo 8.15 consentono di valutare se tale parte possiede la capacità funzionale di esercitare il controllo sui rischi specifici che si assume in virtù dell'accordo e, in particolare, se tali rischi siano strettamente connessi alle funzioni esternalizzate.

8.18 Nei casi in cui le attività dell'accordo sulla ripartizione dei costi siano esternalizzate, una remunerazione di libera concorrenza risulterà appropriata per compensare l'entità per i servizi o gli altri contributi resi ai partecipanti dell'accordo. Laddove l'entità sia un'impresa associata di uno o più dei partecipanti all'accordo, la remunerazione di libera concorrenza verrà determinata in base ai principi generali di cui ai Capitoli I-III, incluse, tra le altre, le considerazioni delle funzioni svolte, dei beni utilizzati e dei rischi assunti, così come le considerazioni particolari connesse alle remunerazioni di libera concorrenza per i servizi e/o correlati ai beni

immateriali, così come descritti nei Capitoli VII e VI (incluse le linee guida sui beni immateriali di difficile valutazione).

C.3 Benefici attesi dall'accordo sulla ripartizione dei costi

8.19 Le quote di benefici attesi potranno essere stimate sulla base del profitto addizionale atteso o sulla base dei costi risparmiati o di altri benefici ricevuti da ciascun partecipante in seguito alla conclusione dell'accordo. Un approccio frequentemente adottato nella pratica, più tipicamente per gli accordi di servizi, è di suddividere le quote proporzionali dei benefici attesi dai partecipanti utilizzando un criterio di ripartizione. Nella scelta dei criteri di ripartizione si può far riferimento alle vendite, ai profitti, alle unità impiegate, prodotte o vendute, al numero di lavoratori e così via.

8.20 Nella misura in cui ci si attenda che una parte significativa o la totalità dei benefici dell'attività oggetto di un accordo sulla ripartizione dei costi sia realizzabile nel futuro e non esclusivamente negli anni in cui i costi sono sostenuti, come nel caso tipico degli accordi di sviluppo, l'allocazione degli oneri dovrà tenere conto delle proiezioni delle quote di partecipazione a tali benefici. L'impiego di dati previsionali può far sorgere problemi per l'amministrazione fiscale al momento della verifica delle assunzioni sulla base delle quali tali previsioni sono state effettuate e nel trattare i casi in cui le proiezioni si discostino notevolmente dai risultati conseguiti. Tali problemi possono essere aggravati laddove l'attività oggetto di un accordo sulla ripartizione dei costi termini diversi anni prima che i benefici attesi si manifestino. In modo particolare nel caso di benefici attesi, occorrerà prevedere per la durata dell'accordo sulla ripartizione dei costi possibili aggiustamenti delle quote di contribuzione su base prospettica per riflettere i cambiamenti delle circostanze reali che hanno generato modifiche nelle quote di partecipazione ai benefici. In situazioni in cui le quote effettive di benefici differiscano considerevolmente da quelle prospettiche, l'amministrazione fiscale richiederà se le previsioni fatte sarebbero state considerate accettabili da imprese indipendenti in circostanze simili, tenuto conto di tutti gli sviluppi che erano ragionevolmente prevedibili da parte dei partecipanti, senza ricorrere al senno di poi. Quando i benefici attesi da un accordo sulla ripartizione dei costi si estrinsecano in un diritto su un bene immateriale di difficile valutazione già dal momento dello sviluppo del progetto o se i beni immateriali preesistenti di difficile valutazione rientrano negli apporti all'accordo sulla ripartizione dei costi si applicheranno le indicazioni contenute nelle Sezioni D.3 e D.4 del Capitolo VI per valorizzare gli apporti di ciascun partecipante all'accordo.

8.21 Se un accordo regola più attività, se ne dovrà tenere conto nello scegliere il metodo di ripartizione, in modo che il valore degli apporti di ciascun partecipante sia debitamente correlato ai relativi benefici attesi da ciascuno. Un approccio (sebbene non sia l'unico) è quello di usare più di un criterio di ripartizione. Per esempio, se all'accordo sulla ripartizione dei costi prendono parte cinque membri, uno dei quali non può trarre vantaggio da talune attività intraprese nell'ambito dell'accordo, allora in assenza di qualsiasi forma di remunerazione o riduzione del proprio apporto, gli oneri associati a tali attività devono essere ripartiti solo tra gli altri quattro partecipanti. In tal caso, possono essere utilizzati due criteri di ripartizione per ripartire gli oneri. L'adeguatezza di ciascun criterio di ripartizione o di più criteri dipende dalla reale natura dell'attività dell'accordo sulla ripartizione dei costi e dalla relazione tra il/i criterio/i di ripartizione e i benefici attesi. Le indicazioni contenute nel Capitolo VII sull'uso di metodi indiretti per determinare gli addebiti di libera concorrenza nel caso di servizi (paragrafi da 7.23 a 7.26) possono rivelarsi utili in tale contesto. Al contrario, le tre imprese che operano nei siti produttivi nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi di cui al paragrafo 8.8 si attendono tutte di trarre beneficio dai progetti multipli per migliorare i processi produttivi e possono adottare un criterio di ripartizione basato, ad esempio, sulla rispettiva capacità produttiva. Se una delle imprese sceglie di non implementare il risultato derivante da un progetto, ciò non dovrebbe condizionare la propria quota di benefici o il criterio di ripartizione utilizzato. Ad ogni modo, in tali circostanze dovrebbe essere effettuata una prudente valutazione della motivazione per cui l'impresa ha scelto di non implementare il risultato del progetto, se la stessa avesse una ragionevole intenzione di comportarsi così, se i benefici attesi avrebbero dovuto essere modificati al momento dell'accordo sulla ripartizione dei costi e quando le sue intenzioni sono mutate.

8.22 Qualunque sia il metodo utilizzato per valutare le quote di partecipazione ai benefici attesi, si possono rendere necessari degli aggiustamenti alla misura utilizzata per valorizzare gli apporti in modo da tenere conto delle differenze tra le rispettive quote di benefici attesi e quelle effettivamente conseguite dai partecipanti. L'accordo sulla ripartizione dei costi dovrà prevedere rivalutazioni *vis à vis* periodiche della quota dei benefici attesi, al fine di vagliare se gli apporti futuri necessitano di essere aggiustati di conseguenza. Quindi, il/i criterio/i di ripartizione più significativo/i per ciascun accordo sulla ripartizione dei costi può mutare nel tempo portando ad aggiustamenti prospettici. Tali aggiustamenti possono riflettere sia il fatto che le parti abbiano a disposizione informazioni più affidabili sugli eventi futuri prevedibili (ma incerti) con il passare del tempo sia il fatto che ci si trovi in presenza di eventi imprevedibili.

C.4 La valorizzazione degli apporti dei partecipanti

8.23 Al fine di stabilire se un accordo sulla ripartizione dei costi soddisfi il principio di libera concorrenza, ossia se la quota di ciascun partecipante agli apporti totali sia coerente con la quota di partecipazione ai benefici attesi totali, è necessario misurare il valore del contributo apportato da ciascun partecipante all'accordo.

8.24 I contributi apportati ad un accordo sulla ripartizione dei costi possono assumere svariate forme. Per gli accordi di servizio, i contributi consistono principalmente nello svolgimento dei servizi. Per gli accordi di sviluppo, i contributi tipicamente includono lo svolgimento di una serie di attività connesse allo sviluppo stesso (ad esempio, ricerca e sviluppo e marketing) e spesso ricomprendono contributi aggiuntivi attinenti l'accordo di sviluppo, come ad esempio beni immateriali o materiali preesistenti. Indipendentemente dal tipo di accordo sulla ripartizione dei costi, tutti i contributi di valore attuale o preesistente devono essere individuati e contabilizzati adeguatamente nel rispetto del principio di libera concorrenza. Dal momento che il valore di ciascuna quota di contribuzione dovrà accordarsi al valore dei benefici attesi, possono essere richiesti pagamenti compensativi per assicurare tale coerenza. Il termine "apporti" così come adoperato in questo capitolo ricomprende tanto i valori preesistenti che quelli attuali apportati dai partecipanti all'accordo sulla ripartizione dei costi.

8.25 In base al principio di libera concorrenza il valore dell'apporto di ciascun partecipante dovrà essere coerente col valore che imprese indipendenti in circostanze comparabili avrebbero attribuito al proprio apporto. Ossia i contributi devono essere stimati sulla base del valore che gli stessi hanno nel momento in cui sono apportati, tenendo in mente la reciproca condivisione dei rischi, così come la natura e la portata dei benefici attesi dai partecipanti all'accordo, nel rispetto del principio di libera concorrenza. Nel determinare il valore degli apporti a un accordo sulla ripartizione dei costi si deve tenere conto delle linee guida ovunque enunciate in tale documento.

8.26 Nel valorizzare gli apporti, bisogna operare delle distinzioni tra gli apporti di valori preesistenti e quelli di valori attuali. Ad esempio, in un accordo per lo sviluppo di un bene immateriale, l'apporto di una tecnologia brevettata da uno dei partecipanti rappresenta un contributo di un valore preesistente che è utile ai fini dello sviluppo di un bene immateriale oggetto dell'accordo sulla ripartizione dei costi. Il valore della suddetta tecnologia dovrà essere determinato nel rispetto del principio di libera concorrenza,

seguendo le linee guida contenute nei Capitoli I-III e VI, incluso, laddove opportuno, l'utilizzo di tecniche di stima come delineate in quest'ultimo capitolo. L'attività di ricerca e sviluppo svolta correntemente da una o più imprese associate nell'ambito di un accordo di sviluppo rappresenta un apporto attuale. La valorizzazione degli apporti funzionali attuali non può essere basata sul valore potenziale derivante dall'ulteriore impiego della tecnologia, ma va tarata sul valore delle funzioni svolte. Il valore potenziale dell'ulteriore impiego della tecnologia è valutato attraverso il valore degli apporti preesistenti e attraverso la condivisione del rischio di sviluppo in proporzione alla quota di benefici attesi dai partecipanti all'accordo sulla ripartizione dei costi. Il valore degli apporti attuali dovrà essere determinato tenendo conto delle linee guida di cui ai Capitoli I-III, VI e VII. Come sottolineato nel paragrafo 6.79, la remunerazione basata sul rimborso dei costi più un modesto margine di profitto non rifletterà in ogni caso il valore anticipato o il prezzo di libera concorrenza del contributo del team di ricerca.

8.27 Mentre tutti i contributi apportati dovrebbero essere misurati al valore (ma si veda il successivo paragrafo 8.28), per i contribuenti può risultare di più facile gestione valorizzare gli apporti attuali al costo. Ciò può rivelarsi particolarmente importante nel caso degli accordi di sviluppo. Laddove tale approccio sia adottato, gli apporti preesistenti dovranno bilanciare il costo-opportunità dell'impegno assunto *ex ante* per apportare risorse all'accordo. Per esempio, un accordo sulla ripartizione dei costi che impiega un team esistente di lavoratori del reparto di ricerca e sviluppo per realizzare un'attività a beneficio dell'accordo dovrà riflettere nell'ambito dei contributi preesistenti il costo-opportunità degli impieghi alternativi dell'attività di ricerca e sviluppo (ad esempio, il valore attuale del margine di profitto di libera concorrenza sui costi di ricerca e sviluppo), mentre dovrà contribuire alle attività correnti al valore di costo (si veda l'esempio 1A di cui all'allegato al presente capitolo).

8.28 Laddove non si possa assumere che il valore degli apporti preesistenti coincida con i costi, capita a volte che si utilizzi il costo come un mezzo per valorizzare gli apporti attuali. Nel caso in cui la differenza tra il valore e i costi sia relativamente modesta, per ragioni pratiche, gli apporti di natura simile nei casi di accordi per servizi possono essere misurati al costo. Ad ogni modo, in altri casi (per esempio, quando i contributi apportati dai partecipanti differiscono in natura e includono varie tipologie di servizi e/o beni immateriali o altri beni) misurare gli apporti attuali al costo non consente di fornire una base affidabile ai fini della determinazione del valore dei contributi dei partecipanti e conduce a risultati non conformi al principio di libera concorrenza. Per gli accordi di sviluppo, la misurazione al costo dei contributi attuali non è in grado di fornire una base affidabile ai fini

dell'applicazione del principio di libera concorrenza. Si vedano, a titolo illustrativo, gli esempi 1-3 nell'allegato al capitolo. Laddove si sostenga che accordi tra parti indipendenti siano comparabili a quelli tra imprese associate e stabiliscano che gli apporti siano fatti a costo, è importante considerare la comparabilità di tutte le caratteristiche economiche rilevanti delle transazioni nel più ampio contesto dell'accordo, ivi incluso l'impatto di ogni più ampio accordo che includa transazioni economicamente correlate che possono esistere tra le parti indipendenti e la condivisione dei rischi. Dovrà porsi un'attenzione particolare anche al caso di ulteriori pagamenti nell'ambito di accordi tra parti indipendenti, ad esempio, pagamenti per stadi di avanzamento o pagamenti compensativi che potrebbero essere stati effettuati in aggiunta al rimborso dei costi.

8.29 Dal momento che gli apporti sono parametrati ai benefici attesi, ciò implica che laddove si ammetta una valutazione degli apporti attuali assumendo quale base il rimborso dei costi, l'analisi dovrà inizialmente basarsi sui costi previsti. Ciò non necessariamente significa fissare i costi, dal momento che la struttura del budget può adattarsi alla variabilità derivante dai fattori impiegati, quale ad esempio livelli di domanda variabili (per esempio, i costi a budget possono essere espressi come una percentuale fissa delle vendite effettive). Inoltre, è probabile che emergano differenze tra i costi a budget e quelli effettivamente sostenuti nel corso della durata dell'accordo sulla ripartizione dei costi. In una situazione di libera concorrenza, le condizioni fissate tra le parti stabilirebbero come gestire tali differenze, dal momento che, come affermato nel paragrafo 2.96, parti indipendenti non sarebbero disposte a usare costi di budget senza concordare quali fattori prendere in considerazione nel formulare il budget e senza stabilire come trattare i casi imprevisti. Si dovrà porre un'attenzione alle motivazioni di ogni scostamento significativo tra costi a budget e costi effettivi dal momento che tali differenze possono portare a un mutamento dello scopo delle attività, con la conseguenza di arrecare benefici a tutti i partecipanti in un modo diverso da come avrebbero dovuto arrecare in origine. In termini generali, comunque, laddove si reputi che il costo sia una misura adeguata per valutare gli apporti attuali, è sufficiente utilizzare i costi effettivi come base di riferimento.

8.30 È importante che il processo valutativo individui tutti i contributi apportati dai partecipanti all'accordo. Ciò include i contributi apportati da una o più parti dall'inizio dell'accordo sulla ripartizione dei costi (come l'apporto di beni immateriali preesistenti) così come gli apporti effettuati per tutta la durata dell'accordo. I contributi da prendere in considerazione includono beni o servizi che sono usati esclusivamente nell'ambito dell'attività dell'accordo, ma anche beni o servizi condivisi che sono in parte

impiegati nell'ambito dell'attività dell'accordo sulla ripartizione dei costi e in parte impiegati nelle distinte attività d'impresa dei partecipanti. Può rivelarsi difficile misurare i contributi che coinvolgono beni o servizi condivisi, ad esempio nel caso in cui un partecipante apporti l'uso parziale di beni come uffici e sistemi informativi o svolga funzioni di supervisione, d'ufficio e amministrative contemporaneamente sia nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi che per la propria attività. Sarà necessario determinare la quota di beni utilizzati o servizi che afferiscono l'attività dell'accordo in un modo commercialmente sostenibile, nel rispetto dei principi contabili e della situazione concreta, e gli aggiustamenti, se significativi, possono rivelarsi necessari per raggiungere una certa coerenza in caso di più giurisdizioni coinvolte. Una volta che la quota è individuata, il contributo può essere misurato nel rispetto dei principi contenuti nel resto del capitolo.

8.31 Per gli accordi di sviluppo, apporti nella forma del controllo e della gestione dell'accordo, delle attività e dei rischi connessi, sono considerati quali funzioni importanti, così come descritto nel paragrafo 6.56, nello sviluppo, nella produzione e nell'ottenimento di beni immateriali e materiali e dovranno essere valutati nel rispetto dei principi enunciati al Capitolo VI.

8.32 Lo scenario seguente illustra le linee guida per l'individuazione dei partecipanti, per la condivisione dei benefici e per la valutazione degli apporti.

8.33 La società A residente nello Stato A e la società B residente nello Stato B appartengono a un gruppo multinazionale e hanno sottoscritto un accordo per lo sviluppo di beni immateriali. La società B, in base all'accordo, gode di un diritto di sfruttamento del bene immateriale nello Stato B e la società A gode, sempre in base all'accordo, del diritto di sfruttamento in tutto il resto del mondo. Le parti si attendono che la società A consegua il 75% delle vendite totali e la società B il 25% e i benefici attesi dall'accordo rispettano la proporzione 75:25. Sia A che B hanno esperienza nel campo dello sviluppo di beni immateriali e hanno il proprio personale di ricerca e sviluppo. Entrambe controllano il proprio rischio di sviluppo derivante dall'accordo sulla ripartizione dei costi nel rispetto delle condizioni previste dai paragrafi da 8.14 a 8.16. La società A apporta dei beni immateriali preesistenti all'accordo, beni che ha recentemente acquistato da una terza parte. La società B apporta tecniche analitiche brevettate che ha sviluppato per migliorare l'efficienza e la velocità di risposta al mercato. Entrambi gli apporti di beni preesistenti dovranno essere valorizzati sulla base delle indicazioni contenute nei Capitoli I-III e VI. I contributi attuali sotto forma di ricerca quotidiana saranno apportati all'80% dalla società B e al 20% da A sotto la guida di un team formato da personale di entrambe le società nel rapporto di 90:10 a favore della società A. Tali

due tipi di apporti attuali dovranno essere separatamente analizzati e valorizzati sulla base delle indicazioni contenute nei Capitoli I-III e VI. Quando i benefici attesi di un accordo sulla ripartizione dei costi si estrinsecano in un diritto su un bene immateriale di difficile valutazione all'inizio del progetto di sviluppo o se i beni immateriali preesistenti di difficile valutazione sono parte degli apporti al progetto di cui all'accordo, al fine di valorizzare gli apporti di ciascun partecipante all'accordo sono applicabili le indicazioni contenute nelle Sezioni D.3 e D.4 del Capitolo VI.

C.5 Pagamenti compensativi

8.34 Un accordo sulla ripartizione dei costi sarà considerato conforme al principio di libera concorrenza laddove il valore della quota di partecipazione di ciascun partecipante sul totale degli apporti all'accordo (tenendo in considerazione anche i pagamenti compensativi già effettuati) sia coerente con la quota di partecipazione al totale dei benefici derivanti dall'accordo. Laddove il valore della partecipazione al totale degli apporti non risulti coerente con tale quota di partecipazione ai benefici attesi, gli apporti effettuati da almeno uno dei partecipanti saranno considerati inadeguati e gli apporti effettuati da almeno un altro partecipante saranno considerati eccessivi. In tal caso, l'applicazione del principio di libera concorrenza porterà a un aggiustamento. Lo stesso assumerà la forma di un aggiustamento operato mediante l'effettuazione o l'allocazione di un (ulteriore) pagamento compensativo. Tale pagamento compensativo incrementa il valore degli apporti del soggetto pagante e decrementa quello del beneficiario.

8.35 I pagamenti compensativi possono essere effettuati dai partecipanti per "integrare" il valore dei propri apporti quando la loro quota di contribuzione è inferiore alla loro quota di benefici attesi. Tali aggiustamenti possono essere anticipati dai partecipanti prima di sottoscrivere l'accordo sulla ripartizione dei costi o possono essere il risultato di rivisitazioni periodiche della propria quota di benefici attesi e/o della valorizzazione dei propri apporti (si veda il paragrafo 8.22).

8.36 Pagamenti compensativi possono essere, inoltre, richiesti dall'amministrazione fiscale laddove il valore di contribuzione di beni o servizi al momento in cui sono stati apportati o la quota di benefici attesi del partecipante siano stati determinati in modo errato, ossia laddove il criterio di ripartizione fisso o variabile a seconda delle circostanze non rispecchi adeguatamente la quota di benefici attesi. L'aggiustamento dovrà essere effettuato per il tramite di pagamenti compensativi effettuati o imputati per il periodo in esame da uno o più partecipanti ad un altro.

8.37 Nel caso di accordi di sviluppo potranno verificarsi variazioni nella quota di un partecipante al totale dei contributi e al totale dei benefici attesi in un particolare anno. Se l'accordo sulla ripartizione dei costi per altri aspetti è ammissibile ed è attuato fedelmente, tenendo presenti le indicazioni della Sezione E, l'amministrazione fiscale si asterrà dal fare aggiustamenti sulla base dei risultati di un singolo periodo d'imposta. Si dovrà valutare se la quota di partecipazione del partecipante sia coerente con la quota di partecipazione ai benefici attesi dall'accordo sulla base di un periodo di riferimento pluriennale (si vedano i paragrafi 3.75-3.79). Pagamenti compensativi distinti possono essere effettuati per contributi preesistenti e attuali. In alternativa, può rivelarsi più affidabile o gestibile effettuare un pagamento compensativo totale avendo riguardo ai contributi preesistenti e attuali nel loro complesso. Si veda l'Esempio 4 nell'allegato a questo capitolo.

8.38 Nell'esempio di cui al paragrafo 8.33, i partecipanti, le società A e B, si attendono di beneficiare dell'accordo sulla ripartizione dei costi nel rapporto 75:25. Nel primo anno il valore dei loro contributi preesistenti è 10 milioni per la società A e 6 milioni per la società B. Di conseguenza, la società A dovrà effettuare un pagamento compensativo netto di 2 milioni (ossia 4,5 milioni da parte della società A a B meno 2,5 milioni da parte della società B ad A), al fine di incrementare l'apporto di A a 12 milioni (75% del totale dei contributi) e ridurre l'apporto di B a 4 milioni (25% del totale).

C.6 Accurata delineazione della transazione effettiva

8.39 Come anticipato nel paragrafo 8.9, le caratteristiche economiche rilevanti dell'accordo, individuate sulla base delle indicazioni contenute nella Sezione D del Capitolo I, possono mostrare che la transazione sottostante differisce dai termini dell'accordo sulla ripartizione dei costi concordati dai partecipanti. Ad esempio, uno o più partecipanti coinvolti possono non nutrire alcuna ragionevole aspettativa di beneficio dall'attività oggetto dell'accordo. Sebbene in linea di principio l'esiguità della quota dei benefici attesi non sia di impedimento alla partecipazione, se un partecipante che sta svolgendo tutta l'attività oggetto dell'accordo dovesse conseguire solo una piccola parte del totale dei benefici attesi, ci si può domandare se la realtà degli accordi con riferimento a questo soggetto sia quella di aggregare risorse e condividere rischi o se l'apparente condivisione dei benefici reciproci sia stata congegnata per ottenere vantaggi di tipo fiscale. L'esistenza di rilevanti pagamenti compensativi derivanti da una differenza significativa tra le quote proporzionali di contributi e benefici attesi può anch'essa far sorgere dubbi sull'effettiva esistenza dei benefici reciproci o

sul fatto che l'accordo dovrebbe essere accuratamente ricondotto, tenendo conto di tutte le caratteristiche economiche rilevanti, ad un trasferimento di fondi.

8.40 Come esplicitato al paragrafo 8.33, le indicazioni contenute nel Capitolo VI sui beni immateriali di difficile valutazione si applicheranno anche a situazioni in cui siano presenti accordi sulla ripartizione dei costi. Sarà questo il caso se l'obiettivo dell'accordo è di sviluppare un nuovo bene immateriale di difficile valutazione al momento dell'inizio del progetto, ma anche nel caso della valorizzazione degli apporti di beni immateriali preesistenti. Laddove l'accordo considerato nella sua interezza difetti di una ragionevolezza commerciale rispetto ai criteri di cui alla Sezione D.2 del Capitolo I può essere disconosciuto.

C.7 Il trattamento fiscale degli apporti e dei pagamenti compensativi

8.41 Gli apporti, inclusi i pagamenti compensativi, versati da un partecipante a un accordo sulla ripartizione dei costi saranno trattati ai fini fiscali secondo le norme tributarie generali che sarebbero applicabili al partecipante se gli apporti fossero stati versati al di fuori di un accordo sulla ripartizione dei costi, al fine di svolgere l'attività di cui all'oggetto dell'accordo medesimo. La natura dell'apporto dipenderà dalla natura dell'attività intrapresa in base all'accordo e sarà determinante ai fini della sua classificazione ai fini tributari.

8.42 Negli accordi di servizio, l'apporto di un partecipante all'accordo stesso determinerà benefici sotto forma di risparmio di costi (nel qual caso può non essere previsto alcun ricavo generato direttamente dall'accordo). Negli accordi di sviluppo, i benefici attesi possono non manifestarsi se non entro un certo lasso di tempo dopo che gli apporti sono stati effettuati e, di conseguenza, non vi sarà la possibilità di riconoscere nell'immediato il ricavo dei partecipanti rispetto agli apporti al momento in cui gli stessi sono effettuati.

8.43 Ciascun pagamento compensativo dovrà essere considerato come un'integrazione all'apporto del soggetto che paga e una riduzione dell'apporto del beneficiario. Come per gli apporti in generale, la natura e il trattamento fiscale di ogni pagamento compensativo sarà valutato in aderenza alle ordinarie disposizioni tributarie applicabili, tenendo conto, laddove applicabili, anche dei trattati fiscali.

D. Adesione, recesso o conclusione del contratto

8.44 I cambiamenti nella compagine di un accordo sulla ripartizione dei costi generalmente innescano una redistribuzione delle quote di apporti dei partecipanti e dei benefici attesi. Un'entità che fa ingresso in un accordo sulla ripartizione dei costi preesistente potrà trarre un vantaggio dai risultati conseguiti nell'ambito dell'attività dell'accordo ante ingresso, come ad esempio beni immateriali o materiali realizzati o in fase di sviluppo. In tal caso, coloro che già aderivano all'accordo di fatto trasferiscono al nuovo membro la quota dei loro rispettivi interessi nei risultati della precedente attività oggetto dell'accordo. In virtù del principio di libera concorrenza, qualsiasi trasferimento di beni immateriali o materiali deve essere compensato sulla base di un valore di libera concorrenza. Tale remunerazione è definita come "pagamento da parte del soggetto entrante" (*"buy-in payment"*).

8.45 L'ammontare del pagamento da parte del soggetto entrante dovrà essere calcolato valorizzando a valore normale (ossia al prezzo di libera concorrenza) il diritto che il nuovo membro dell'accordo sulla ripartizione dei costi consegue sui beni immateriali e/o materiali, tenendo in considerazione la quota che lo stesso conseguirebbe sul totale dei benefici attesi nell'ambito dell'accordo. Si possono verificare anche casi nei quali il nuovo membro apporta all'accordo beni immateriali o materiali preesistenti e, in tal caso, potrà sorgere la necessità di pagamenti compensativi da parte degli altri partecipanti come riconoscimento di tale contributo. Ogni pagamento compensativo effettuato a favore del nuovo membro potrà essere nettato dal pagamento dallo stesso dovuto per aderire, sebbene debbano essere tenute adeguate scritture volte a individuare ai fini fiscali le somme complessive dei distinti pagamenti.

8.46 Questioni simili potranno insorgere laddove un partecipante receda dall'accordo sulla ripartizione dei costi. In particolare, un partecipante che receda dall'accordo può disporre dei propri diritti agli esiti dell'accordo medesimo, laddove esistenti, conseguiti fino a quel momento (inclusi i lavori in corso di esecuzione) a favore degli altri partecipanti. Questo trasferimento dovrà essere remunerato nel rispetto del principio di libera concorrenza. Tale remunerazione è definita quale "pagamento da corrispondere al soggetto uscente" (*"buy-out payment"*).

8.47 Le indicazioni contenute nei Capitoli I-III e VI sono pienamente applicabili per la determinazione della somma di libera concorrenza di qualsivoglia pagamento al soggetto entrante/uscente o per pagamenti compensativi. Vi possono essere casi in cui, nel rispetto del principio di libera concorrenza, non è richiesto alcun pagamento, ad esempio nel caso di un accordo sulla ripartizione dei costi per la condivisione di servizi

amministrativi, il quale dovrebbe esclusivamente produrre benefici per i partecipanti su una base corrente, piuttosto che sulla base di valutazioni dei risultati attesi.

8.48 I pagamenti da parte dei soggetti entranti e ai soggetti uscenti saranno trattati ai fini fiscali nello stesso modo in cui verrebbero trattati in base alle regole generali dell'ordinamento tributario (tenendo conto delle convenzioni contro le doppie imposizioni) applicabili ai rispettivi partecipanti nel caso in cui tali pagamenti fossero effettuati al di fuori dell'accordo sulla ripartizione dei costi, quali remunerazioni del conseguimento o della rinuncia all'interesse nei risultati dell'attività espletata nell'ambito dell'accordo fino a quel momento.

8.49 Quando un accordo sulla ripartizione dei costi si conclude, il principio di libera concorrenza richiede che ciascun partecipante trattenga un diritto ai risultati, laddove conseguiti, nell'ambito dell'attività di cui all'accordo medesimo coerentemente con la propria quota di contribuzione all'accordo per tutta la durata dello stesso (rettificato di ogni pagamento compensativo effettuato, inclusi quelli connessi alla conclusione dell'accordo) o sia adeguatamente ricompensato nel caso di trasferimento di tale diritto ad altri partecipanti.

E. Strutturazione e documentazione degli accordi sulla ripartizione dei costi

8.50 Un accordo sulla ripartizione dei costi tra imprese associate dovrà rispettare le seguenti condizioni:

- a) tra i partecipanti devono includersi solo imprese che ci si attende possano conseguire benefici reciproci e proporzionali dall'attività di cui all'accordo stesso (e non solo imprese svolgenti, in tutto o in parte, quell'attività). Si veda il paragrafo 8.14;
- b) nell'accordo dovranno essere specificati la natura e la portata dell'interesse di ciascun partecipante ai risultati dell'attività di cui all'accordo medesimo, così come la rispettiva quota di benefici attesi;
- c) non dovrà essere effettuato alcun pagamento ulteriore rispetto agli apporti, agli adeguati pagamenti compensativi e ai pagamenti del soggetto entrante, per l'interesse o i diritti nei beni immateriali, materiali o servizi generati nell'ambito dell'accordo;
- d) il valore degli apporti dei partecipanti sarà determinato nel rispetto di queste linee guida e, laddove necessario, saranno effettuati

pagamenti compensativi per assicurare che le quote di contribuzione risultino allineate alle quote di benefici attesi dall'accordo;

- e) l'accordo può prevedere pagamenti compensativi e/o cambiamenti nell'allocazione degli apporti da effettuarsi, eventualmente, dopo un periodo di tempo ragionevole, al fine di riflettere cambiamenti significativi, tra i membri dell'accordo, nella quota di partecipazione ai benefici attesi;
- f) ove necessario, saranno effettuate rettifiche (inclusa la possibilità di pagamenti da parte del soggetto entrante e al soggetto uscente) a seguito dell'ingresso o della rinuncia di un partecipante e successivamente alla conclusione dell'accordo.

8.51 La documentazione sui prezzi di trasferimento così come definita nel Capitolo V dovrà dare evidenza all'interno del master file di importanti accordi di servizio e di importanti accordi connessi a beni immateriali, ricomprendendo gli accordi sulla ripartizione dei costi. La documentazione nazionale richiede che sia data evidenza di informazioni sulle transazioni compresa la descrizione delle transazioni, l'ammontare dei pagamenti e gli incassi, l'indicazione delle imprese associate coinvolte, la copia dei contratti infragruppo significativi e informazioni sulle modalità di determinazione del prezzo, inclusa una descrizione delle ragioni che hanno condotto alla conclusione che le transazioni siano valorizzate nel rispetto del principio di libera concorrenza. Al fine di conformarsi a tali richieste documentali, i partecipanti ad un accordo sulla ripartizione dei costi prepareranno o acquisiranno informazioni sulla natura dell'attività oggetto dell'accordo, sulle condizioni dello stesso e sulla sua conformità al principio di libera concorrenza. Resta inteso che ogni partecipante dovrà avere pieno accesso alle informazioni di dettaglio delle attività da svolgersi nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi, dell'identità e della sede delle altre parti coinvolte nell'accordo, delle previsioni sulla base delle quali sono effettuati gli apporti e individuati i benefici attesi e delle spese correnti e previsionali connesse all'attività di cui all'accordo a un livello di dettaglio commisurato al grado di complessità e di importanza dell'accordo per il contribuente. Tutte queste informazioni saranno importanti e utili per l'amministrazione fiscale in un contesto in cui operi un accordo sulla ripartizione dei costi e, se non incluse nel master file o nella documentazione nazionale, i contribuenti dovrebbero essere pronti a predisporle per fornirle dietro richiesta. Le informazioni significative per ciascun tipo di accordo dipenderanno dai fatti e dalle circostanze del caso. Si rende necessario sottolineare che le informazioni descritte nella seguente lista non rappresentano né uno standard minimo cui conformarsi né una lista esauriente delle informazioni che l'amministrazione fiscale può essere autorizzata a richiedere.

8.52 In ogni caso, i contribuenti predisporranno le informazioni di seguito elencate:

- a) una lista dei partecipanti;
- b) l'elenco di ogni altra impresa associata che sarà coinvolta nell'ambito dell'attività oggetto dell'accordo o che si pensa possa sfruttare o utilizzare i risultati derivanti dalla citata attività;
- c) l'obiettivo delle attività e i progetti specifici previsti dall'accordo e le modalità con le quali tali attività sono gestite e controllate;
- d) la durata dell'accordo;
- e) il metodo di valutazione della quota percentuale di ciascun partecipante in rapporto ai benefici attesi, oltre a qualsiasi proiezione utilizzata ai fini di detta valutazione;
- f) la modalità con la quale ci si attende di poter sfruttare ogni vantaggio futuro (ad esempio, nel caso dei beni immateriali);
- g) la forma e il valore dei contributi iniziali di ciascun partecipante e una descrizione dettagliata delle modalità di valutazione degli apporti iniziali e in corso (inclusa ogni rettifica attuale rispetto a quella previsionale), nonché dell'applicazione uniforme dei principi contabili a tutti i partecipanti nella determinazione delle spese e del valore degli apporti medesimi;
- h) la ripartizione iniziale di responsabilità e compiti e i meccanismi per gestire e controllare tali responsabilità e compiti, in modo particolare quelli legati allo sviluppo, al potenziamento, all'assistenza, alla protezione o allo sfruttamento di beni immateriali o materiali impiegati nell'ambito dell'attività oggetto dell'accordo;
- i) le procedure e le conseguenze relative all'adesione o al recesso di un partecipante all'accordo e alla cessazione dell'accordo stesso;
- j) ogni disposizione afferente i pagamenti compensativi o le modifiche delle condizioni dell'accordo che possano riflettere i cambiamenti avvenuti a livello economico.

8.53 Nel corso della durata dell'accordo sulla ripartizione dei costi, si predisporranno le seguenti informazioni:

- a) qualsiasi variazione dell'accordo (ad esempio, nelle condizioni contrattuali, nei partecipanti, nell'oggetto dell'attività) e gli effetti di tali variazioni;

- b) confronto tra proiezioni utilizzate per il calcolo degli utili attesi derivanti dall'attività regolata dall'accordo e risultati reali ottenuti (va, tuttavia, tenuto conto del paragrafo 3.74);
- c) spese annuali sostenute per lo svolgimento dell'attività regolata dall'accordo, forma e valore degli apporti di ciascun partecipante effettuati nel corso dell'accordo, nonché descrizione dettagliata di come è stato calcolato il valore di detti apporti.

Capitolo IX

Aspetti relativi ai prezzi di trasferimento nell'ambito delle riorganizzazioni aziendali

Introduzione

A. Oggetto del capitolo

A.1 Riorganizzazioni aziendali che rientrano nell'oggetto del presente capitolo

9.1 Non esiste una definizione giuridica o universalmente accettata della nozione di riorganizzazione aziendale. Nell'ambito del presente capitolo, l'espressione riorganizzazione aziendale si riferisce alla riorganizzazione transnazionale delle relazioni commerciali o finanziarie tra imprese associate, inclusa la risoluzione o la rinegoziazione sostanziale di accordi già esistenti. Una riorganizzazione può essere motivata o condizionata da relazioni con terze parti (ad esempio, fornitori, subappaltatori, clienti).

9.2 Le riorganizzazioni aziendali possono spesso comportare la centralizzazione di rischi, funzioni o beni immateriali, nonché del potenziale di profitto a essi connesso. Esse solitamente comprendono:

- conversione di distributori a pieno rischio (che sono imprese con un livello relativamente più elevato di funzioni e rischi) in distributori a rischio limitato o commissionari (che sono imprese con un livello relativamente più basso di funzioni e rischi) per un'impresa associata straniera che può svolgere il ruolo di società committente;
- conversione di produttori a pieno rischio (che sono imprese con un livello relativamente più elevato di funzioni e rischi) in produttori su commessa (*contract manufacturer*) o produttori conto terzi (*toll manufacturer*) (che sono imprese con un livello relativamente più basso di funzioni e rischi) per un'impresa associata che può svolgere il ruolo di società committente;

- trasferimenti di beni immateriali o di diritti su beni immateriali a un'entità centrale (la cosiddetta “*IP company*”) all'interno del gruppo;
- concentrazione di funzioni in un'entità centrale o regionale, con la corrispondente riduzione delle funzioni in termini di numero o ampiezza svolte localmente; quali esempi si possono citare le attività di approvvigionamento, l'assistenza alle vendite e la logistica relativa alle forniture.

9.3 Alcune riorganizzazioni aziendali comportano, inoltre, il trasferimento di più beni immateriali o rischi a entità operative (ad esempio, a produttori o distributori). Le riorganizzazioni aziendali possono anche essere costituite dalla razionalizzazione, dalla specializzazione o dalla de-specializzazione di attività (siti e/o processi produttivi, attività di ricerca e sviluppo, vendita, servizi), ivi compreso il ridimensionamento o la cessazione di attività. Il principio di libera concorrenza e le indicazioni fornite nell'ambito del presente capitolo si applicano allo stesso modo a tutti i tipi di transazioni comprese nella riorganizzazione aziendale, a prescindere dal fatto che conducano a un modello aziendale più o meno centralizzato.

9.4 Le ragioni addotte dai contribuenti per le riorganizzazioni aziendali sono la volontà di massimizzare le sinergie di gruppo e le economie di scala, di ottimizzare la gestione delle linee di business e migliorare l'efficienza della catena produttiva e distributiva, traendo vantaggio dallo sviluppo delle tecnologie basate sulla rete internet che ha favorito l'apparizione di organizzazioni globali. Inoltre, le riorganizzazioni aziendali possono essere necessarie per preservare la redditività o limitare le perdite, ad esempio in situazioni di eccedenza di capacità produttiva o in periodi di congiuntura economica negativa.

A.2 Problematiche che rientrano nell'oggetto del presente capitolo

9.5 Il presente capitolo esamina gli aspetti legati ai prezzi di trasferimento delle riorganizzazioni aziendali, ossia l'applicazione dell'articolo 9 (Imprese associate) del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE e delle presenti linee guida alle riorganizzazioni aziendali.

9.6 Le riorganizzazioni aziendali sono solitamente accompagnate da una redistribuzione degli utili tra le entità del gruppo multinazionale, effettuata immediatamente dopo la riorganizzazione o dilazionata su più anni. Uno dei principali obiettivi del presente capitolo, ai sensi dell'Articolo 9, è di esaminare in che misura tale redistribuzione del potenziale di profitto sia

conforme al principio di libera concorrenza e, più in generale, in che modo tale principio si applichi alle riorganizzazioni aziendali. L'attuazione di modelli aziendali integrati e lo sviluppo di organizzazioni globali possono complicare l'applicazione del principio di libera concorrenza, che determina il profitto dei membri di un gruppo multinazionale facendo riferimento alle condizioni che sarebbero state applicate tra imprese indipendenti in caso di transazioni e circostanze comparabili. Le presenti linee guida riconoscono tale difficoltà concettuale nell'applicazione pratica del principio di libera concorrenza (si vedano i paragrafi 1.10-1.11). Ciononostante, le linee guida rispecchiano la forte adesione dei Paesi membri dell'OCSE al principio di libera concorrenza e agli sforzi volti a descrivere la sua applicazione e a perfezionare il suo funzionamento nella pratica (si vedano i paragrafi 1.14-1.15). Nel prendere in esame i problemi legati alle riorganizzazioni aziendali, l'OCSE ha tenuto conto di questa difficoltà concettuale nel tentativo di sviluppare approcci realistici e sufficientemente pragmatici.

9.7 Il presente capitolo tratta esclusivamente delle transazioni tra imprese associate ai sensi dell'articolo 9 del Modello di convenzione fiscale dell'OCSE e non si occupa dell'attribuzione degli utili in seno ad un'unica impresa ai sensi dell'articolo 7 del Modello, giacché questo aspetto è trattato nel Rapporto sull'attribuzione dei profitti alle stabili organizzazioni del 2010¹.

9.8 Non rientrano nell'oggetto del presente capitolo le norme anti-abuso e la legislazione relativa alle società estere controllate (*Controlled Foreign Companies*). Non rientra nell'oggetto di questo capitolo anche il trattamento fiscale interno di un pagamento effettuato conformemente al principio di libera concorrenza, ivi comprese le regole riguardanti la deducibilità di tale pagamento e come si possono applicare le disposizioni fiscali interne sulle plusvalenze. Non sono trattate, inoltre, l'IVA e le imposte indirette, malgrado il fatto che sollevino rilevanti problemi nel contesto delle riorganizzazioni aziendali.

B. Applicazione dell'Articolo 9 del modello di Convenzione OCSE e di queste linee guida alle riorganizzazioni aziendali: quadro teorico

¹ Si veda il Rapporto sull'attribuzione di profitti alle stabili organizzazioni, approvato dal Comitato Affari Fiscali dell'OCSE il 22-23 giugno 2010 e dal Consiglio per la pubblicazione il 22 luglio 2010.

9.9 Il presente capitolo parte dall'ipotesi che il principio di libera concorrenza e le presenti linee guida devono essere applicati ugualmente sia alle riorganizzazioni o alle transazioni post-riorganizzazione sia alle transazioni strutturate come tali sin dall'inizio. Ciò che è importante sottolineare, in base all'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale dell'OCSE e al principio di libera concorrenza, è se vi sono delle condizioni stabilite o imposte di una riorganizzazione aziendale che differiscono da quelle che sarebbero state concordate tra imprese indipendenti. Tutte le indicazioni fornite nel presente capitolo devono essere interpretate alla luce di questo quadro teorico. Il presente capitolo è composto da due parti: la prima parte fornisce indicazioni sulla determinazione di un indennizzo per la riorganizzazione aziendale in linea con il principio di libera concorrenza; la seconda parte affronta la remunerazione delle transazioni tra imprese associate post-riorganizzazione. Le due parti vanno lette congiuntamente e applicate in conformità con le indicazioni fornite nel resto delle linee guida e, in particolare, in conformità con il Capitolo I.

Parte 1: Remunerazione di libera concorrenza della riorganizzazione in sé

A. Introduzione

9.10 Una riorganizzazione aziendale può implicare il trasferimento all'estero di elementi di valore, ad esempio beni immateriali di valore, anche se questo non sempre è il caso. Può anche, o in alternativa, comportare la risoluzione o la rinegoziazione sostanziale di accordi preesistenti, ad esempio accordi di produzione, di distribuzione, di licenza o di prestazione di servizi ecc.. Il primo passo da intraprendere nell'analizzare i prezzi di trasferimento nell'ambito di una riorganizzazione aziendale è delineare accuratamente le transazioni comprese nella riorganizzazione, identificando le relazioni commerciali o finanziarie e le condizioni connesse a tali relazioni che conducono a un trasferimento di valore tra le entità di un gruppo multinazionale. Questo aspetto è discusso nella Sezione B. La Sezione C discute l'identificazione delle transazioni accuratamente delineate che costituiscono parte della riorganizzazione aziendale. La relazione tra una riorganizzazione aziendale e la riallocazione del potenziale di profitto è trattata nella Sezione D. Le conseguenze, in termini di prezzi di

trasferimento, del trasferimento di un elemento di valore sono discusse nella Sezione E di questa parte, mentre le conseguenze della risoluzione o della sostanziale rinegoziazione di accordi esistenti sono discusse nella Sezione F.

9.11 Ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento, l'obiettivo dell'analisi è determinare se, ai sensi dell'Articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale dell'OCSE, le condizioni convenute o imposte in transazioni comprese nella riorganizzazione aziendale differiscono da quelle che sarebbero state convenute o imposte tra imprese indipendenti e, se del caso, determinare 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, e includerli tra gli utili di tale impresa e tassarli di conseguenza.

9.12 L'applicazione del principio di libera concorrenza esige una valutazione delle condizioni accettate o imposte tra imprese associate a livello di ognuna di esse. Il fatto che una riorganizzazione aziendale possa essere motivata da valide ragioni commerciali a livello di gruppo multinazionale, ad esempio dalla volontà di accrescere le sinergie nel gruppo, non consente di determinare se è conforme al principio di libera concorrenza dal punto di vista di ognuna delle entità coinvolte.

B. Comprendere la riorganizzazione in sé

9.13 L'applicazione del principio di libera concorrenza alle riorganizzazioni aziendali deve cominciare, come per ogni transazione controllata, con l'identificazione delle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate coinvolte nella riorganizzazione aziendale e delle condizioni e circostanze economicamente rilevanti connesse alle suddette relazioni, così da delineare accuratamente le transazioni tra imprese associate comprese nella riorganizzazione aziendale. Al riguardo sono valide le indicazioni generali contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I. Queste indicazioni richiedono l'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti delle relazioni commerciali o finanziarie tra le imprese associate e, in particolare, i termini contrattuali della riorganizzazione aziendale (Sezione D.1.1), le funzioni svolte da ciascuna parte nell'ambito della riorganizzazione, prima e dopo la riorganizzazione, prendendo in considerazione i beni utilizzati e i rischi assunti (Sezione D.1.2), le condizioni economiche delle parti (Sezione D.1.4) e le strategie commerciali (Sezione D.1.5). Inoltre, nell'analisi dovrà essere presente un'indicazione delle ragioni commerciali e dei benefici attesi dalla riorganizzazione, ivi compreso il ruolo delle sinergie e le opzioni realisticamente a disposizione delle parti. Come affermato nel paragrafo 1.33, le suddette condizioni e circostanze economicamente rilevanti delle transazioni accuratamente

delineate comprese nella riorganizzazione aziendale saranno poi comparate con le condizioni e le circostanze economicamente rilevanti di transazioni comparabili tra imprese indipendenti.

9.14 Gli aspetti dell'identificazione delle relazioni commerciali o finanziarie esistenti tra le parti che sono particolarmente rilevanti per determinare le condizioni in linea con il principio di libera concorrenza delle riorganizzazioni aziendali sono analizzate nelle seguenti sezioni:

- l'accurata delimitazione delle transazioni coinvolte nella riorganizzazione aziendale e le funzioni, i beni e i rischi prima e dopo la riorganizzazione (si veda la Sezione B.1);
- le motivazioni commerciali della riorganizzazione e i benefici attesi, ivi compreso il ruolo delle sinergie (si veda la Sezione B.2);
- le alternative realisticamente a disposizione delle parti (si veda la Sezione B.3).

B.1 Accurata delimitazione delle transazioni che integrano le riorganizzazioni aziendali: funzioni, beni e rischi prima e dopo la riorganizzazione

9.15 Le riorganizzazioni aziendali possono assumere diverse forme e interessare due o più entità di un gruppo multinazionale. Ad esempio, un semplice accordo intercorso prima della riorganizzazione può riguardare un produttore a pieno rischio che produce beni e li vende a un distributore a pieno rischio associato affinché li rivenda sul mercato. La riorganizzazione può comportare una modifica di questo accordo bilaterale, in virtù della quale il distributore diventa un distributore a basso rischio o un commissionario e i rischi fino ad allora assunti dal distributore a pieno rischio sono trasferiti al produttore, tenendo conto delle indicazioni contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I. Le riorganizzazioni aziendali saranno spesso più complesse, in quanto le funzioni svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti da una delle parti o da entrambe le parti prima della riorganizzazione saranno trasferiti a una o più entità del gruppo.

9.16 Per calcolare se una remunerazione, a valore di libera concorrenza, avrebbe dovuto corrispondersi al momento della riorganizzazione a una qualche entità ristrutturata all'interno di un gruppo multinazionale e, laddove la risposta fosse affermativa, per individuare l'ammontare di detta remunerazione nonché quale entità del gruppo dovrà sostenerla, è importante delineare accuratamente le transazioni intercorse tra l'entità

ristrutturata e una o più entità del gruppo. A tali fini si rimanda alle dettagliate indicazioni della Sezione D del Capitolo I di queste linee guida.

9.17 Quando le condizioni di una riorganizzazione aziendale sono state formalizzate dal gruppo multinazionale in forma scritta (ad esempio, accordi contrattuali scritti, corrispondenza e/o altre comunicazioni), tali accordi costituiscono il punto di partenza per determinare le transazioni che integrano una riorganizzazione aziendale all'interno del gruppo multinazionale coinvolto. I termini contrattuali potranno descrivere ruoli, responsabilità e diritti dell'entità ristrutturata previsti dagli accordi previgenti la riorganizzazione (inclusi, nelle circostanze del singolo caso, quelli previsti in conformità al diritto civile e commerciale) e in quale modo e misura i diritti e gli obblighi suddetti mutino ad esito della riorganizzazione. In ogni caso, quando non sussistano termini contrattuali in forma scritta o quando le specifiche circostanze di fatto, compresa la condotta delle parti, differiscano o modifichino materialmente le condizioni scritte di qualsiasi accordo tra le dette parti, la transazione effettiva che integra una riorganizzazione aziendale dovrà essere ricavata dalle circostanze di fatto così come si manifestano, compresa la condotta delle parti (si veda la Sezione D.1.1 del Capitolo I).

9.18 L'accurata delimitazione delle transazioni che integrano le riorganizzazioni aziendali richiede l'effettuazione di un'analisi funzionale che conduca ad identificare le attività svolte e gli obblighi assunti ed economicamente rilevanti, i beni utilizzati o forniti e i rischi assunti dalle parti coinvolte prima e dopo la riorganizzazione. Conseguentemente, l'analisi andrà a concentrarsi sulle attività e sulle capacità effettive delle parti, così come sulla tipologia e sulla natura dei beni utilizzati o forniti dalle stesse nel contesto preesistente la riorganizzazione. Si veda la Sezione D.1.2 del Capitolo I. Attesa la rilevanza del rischio nell'analisi delle riorganizzazioni aziendali, la sezione seguente fornisce una guida specifica all'analisi del rischio nelle transazioni che integrano una riorganizzazione aziendale.

B.1.1 L'analisi del rischio nel contesto della riorganizzazione aziendale

9.19 I rischi assumono un'importanza essenziale nell'ambito delle riorganizzazioni aziendali. In condizioni di libera concorrenza, l'assunzione del rischio associato a un'opportunità commerciale incide sul potenziale profitto di quell'opportunità e l'allocazione del rischio assunto tra le parti dell'accordo incide sulla distribuzione dei profitti e delle perdite risultanti dalla transazione attraverso la determinazione a valori di libera concorrenza

della stessa. Spesso le riorganizzazioni aziendali si traducono nella conversione delle operazioni locali in operazioni a basso rischio (ad esempio “distributori a basso rischio” o “produttori su commessa a basso rischio”) e nella loro remunerazione con un ritorno relativamente basso (ma generalmente stabile) in ragione del fatto che i rischi economicamente rilevanti sono assunti da un'altra parte alla quale sono allocati i profitti e le perdite associati a detti rischi. Per tale motivo un esame dell'allocazione dei rischi tra imprese associate prima e dopo la riorganizzazione è una parte essenziale dell'analisi funzionale. Tale analisi consentirà all'amministrazione fiscale di valutare il trasferimento dei rischi economicamente rilevanti dell'attività che è riorganizzata e le conseguenze di detto trasferimento ai fini dell'applicazione del principio di libera concorrenza alla riorganizzazione in sé considerata e alle transazioni a questa successive.

9.20 Il quadro di riferimento sull'analisi dei rischi riportato nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I trova applicazione nel contesto delle riorganizzazioni aziendali e, in particolar modo, al fine di determinare quale parte si assuma gli specifici rischi in riferimento al loro controllo e alla capacità finanziaria di assumerli. È essenziale applicare questo quadro di riferimento al fine di determinare quale parte si assuma specifici rischi prima della riorganizzazione e quale in seguito ad essa. Ad esempio, quando una riorganizzazione comporti il trasferimento del rischio di magazzino, è importante esaminare non soltanto i termini contrattuali, ma anche la condotta delle parti in conformità alla fase 3 del quadro di riferimento (ad esempio, quando si proceda a delle svalutazioni di magazzino prima e dopo la riorganizzazione, laddove sia dovuta una qualche forma di indennizzo per queste svalutazioni, quale parte o parti eserciti le funzioni di controllo dei rischi e abbia la capacità finanziaria di assumerseli). Gli esiti di quest'analisi potrebbero stabilire che prima della riorganizzazione una parte abbia assunto il rischio di magazzino e la stessa continui a sostenerlo dopo la riorganizzazione, nonostante un mutamento nei termini contrattuali. In presenza di queste circostanze il rischio continuerà ad essere allocato alla stessa parte. Nel contesto delle indicazioni contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I dovranno essere consultati i riferimenti, all'interno di questo Capitolo, al “trasferimento del rischio”, alla “riallocazione del rischio”, al “mutamento del rischio” o alla “cessazione del rischio”. In particolare, il destinatario del rischio si considera tale quando le condizioni fissate nel quadro di riferimento per l'analisi dei rischi nelle transazioni tra parti associate (Sezione D.1.2.1 del Capitolo I) siano rispettate.

9.21 Un secondo esempio si riferisce al presunto trasferimento del rischio di credito come parte di una riorganizzazione aziendale. L'analisi in

conformità alla Sezione D.1.2.1 del Capitolo I dovrà considerare i termini contrattuali prima e dopo la riorganizzazione, ma anche esaminare come le parti operano in relazione al rischio prima e dopo la riorganizzazione. L'analisi dovrà poi esaminare se la parte che si assume contrattualmente il rischio lo controlli effettivamente attraverso una significativa capacità, anche decisionale, come definita nel paragrafo 1.65, e abbia la capacità finanziaria di assumersi detto rischio come definita nel paragrafo 1.64. È importante rilevare come una parte che, prima della riorganizzazione, non si sia assunta il rischio conformemente all'analisi di cui alla Sezione D.1.2.1 del Capitolo I non possa trasferirlo a un'altra parte e una parte che dopo la riorganizzazione non si sia assunta il rischio conformemente all'analisi di cui alla Sezione D.1.2.1 del Capitolo I non dovrà essere destinataria del potenziale di profitto associato a detto rischio.

- Per esempio, si supponga che prima della riorganizzazione aziendale, un distributore a pieno rischio si assuma contrattualmente il rischio di deterioramento del credito, che è evidenziato nel bilancio di fine anno. In ogni caso, l'analisi sopra descritta determina che prima della riorganizzazione aziendale le decisioni relative alle dilazioni dei termini di pagamento dei crediti commerciali e al recupero degli stessi fossero prese da un'impresa associata e non dal distributore e che l'impresa associata rifondesse i costi dei crediti inesigibili. È altresì stabilito che l'impresa associata sia la sola entità a controllare il rischio e abbia la capacità finanziaria di assumerlo, portando alla conclusione che, prima della riorganizzazione aziendale, il rischio non fosse assunto dal distributore. In presenza di una simile fattispecie non vi è per il distributore alcun rischio di deterioramento del credito da trasferire nell'ambito della riorganizzazione aziendale.
- In altre fattispecie potrebbe essere riscontrato che prima della riorganizzazione aziendale il distributore controllasse il rischio di deterioramento del credito e avesse la capacità finanziaria di sostenere il rischio contrattualmente assunto, ma mitigasse i suoi rischi attraverso polizze assicurative o contratti di cartolarizzazione stipulati con un'impresa associata a fronte di un'adeguata remunerazione. A esito della riorganizzazione aziendale, il rischio di deterioramento del credito è assunto contrattualmente dall'impresa associata che, come stabilito in conformità all'analisi sopra descritta, ora controlla il rischio e ha la capacità finanziaria per assumerlo. Il rischio è dunque stato trasferito, ma l'impatto sui profitti futuri del distributore in rapporto a quelli precedenti, risultante dal trasferimento del solo rischio, risulterà limitato, in ragione delle

misure assunte prima della riorganizzazione e dei costi sostenuti al fine di mitigare i rischi di risultato del distributore.

9.22 In qualsivoglia analisi dei rischi nelle transazioni tra imprese associate è importante determinare se un rischio sia economicamente rilevante, ossia se assicuri un significativo potenziale di profitto, e, conseguentemente, se detto rischio possa essere alla base di una rilevante riallocazione del potenziale di profitto. La rilevanza del rischio dipenderà dalla probabilità che lo stesso si materializzi e dalla dimensione dei potenziali profitti e perdite derivanti dal rischio. Le rilevazioni contabili potranno fornire informazioni utili sulla probabilità e sulla misura di certi rischi (ad esempio, i rischi di deterioramento del credito, i rischi di magazzino), laddove gli accadimenti del passato costituiscano un indicatore dei rischi attuali, ma vi sono altresì rischi economicamente rilevanti che potrebbero non essere contabilizzati come tali separatamente (ad esempio, i rischi di mercato). Se un rischio è giudicato non economicamente rilevante per l'entità, allora detto rischio non sarà posto alla base di un significativo potenziale di profitto della stessa. In regime di libera concorrenza non ci si attende che una parte rinunci a un rischio che è percepito come economicamente insignificante in cambio di una rilevante contrazione del suo potenziale di profitto.

9.23 Per esempio, quando un distributore a pieno rischio è convertito in un distributore a rischio limitato o in un commissionario, in ragione della riduzione o eliminazione del rischio di magazzino nella propria attività ristrutturata, al fine di determinare se un simile rischio sia economicamente rilevante l'amministrazione fiscale tra l'altro analizzerà:

- il ruolo del magazzino nel modello di attività (per esempio, il tempo di commercializzazione, la gamma completa);
- la natura delle rimanenze (per esempio, pezzi di ricambio, fiori freschi);
- il livello di investimento nel magazzino;
- i fattori di crescita delle svalutazioni di magazzino o di obsolescenza (per esempio deperibilità, aumento dei prezzi, celerità delle innovazioni tecnologiche, condizioni di mercato);
- la storia delle svalutazioni e dell'obsolescenza delle rimanenze e se vi siano cambiamenti commerciali che incidano sull'affidabilità del rendimento storico come indicatore del rischio attuale;
- il costo di assicurazione contro i danni o le perdite di magazzino;
- la storia dei danni e delle perdite (in assenza di assicurazione).

B.2 Comprendere le ragioni commerciali della riorganizzazione e i benefici attesi, ivi compreso il ruolo delle sinergie

9.24 Secondo il punto di vista delle imprese, a prescindere dai prodotti che commercializzano e dal loro settore di attività, le imprese multinazionali riorganizzano le loro strutture per centralizzare maggiormente il controllo e la gestione delle funzioni di produzione, ricerca e distribuzione. In un contesto economico globale caratterizzato da un'incessante crescita della concorrenza, la riduzione dei costi determinata dalle economie di scala, la necessità di specializzazione e l'esigenza di guadagnare in efficienza e ridurre i costi sono citate come ragioni fondamentali delle riorganizzazioni aziendali. Quando un contribuente indica che l'obiettivo di realizzare sinergie è la ragione commerciale alla base di una riorganizzazione dovrà predisporre, al momento in cui decide o realizza la riorganizzazione, una documentazione per spiegare le sinergie previste e le assunzioni sulle quali si fondano tali previsioni. Questo tipo di documentazione sarà probabilmente prodotta a livello di gruppo a fini non fiscali, a sostegno del processo decisionale relativo alla riorganizzazione. Per le finalità dell'articolo 9, il contribuente dovrà documentare la fonte di queste sinergie e in che modo esse incidono, a livello dell'entità, sull'applicazione del principio di libera concorrenza (si veda la Sezione D.8 del Capitolo I). Ci si dovrà assicurare che, nel caso in cui le azioni di gruppo deliberate di concerto passino attraverso una riorganizzazione aziendale, le imprese associate che contribuiscono al beneficio sinergico siano remunerate in maniera appropriata dopo la riorganizzazione (si veda l'esempio nel paragrafo seguente). Inoltre, anche se le previsioni relative alle sinergie sono rilevanti per comprendere le modalità di una riorganizzazione aziendale, occorre evitare l'uso del senno di poi nella successiva analisi (si veda il paragrafo 3.74).

9.25 Ad esempio, una riorganizzazione aziendale può includere la predisposizione da parte di un gruppo multinazionale di un'operazione di centralizzazione dell'approvvigionamento che sostituisca le attività di approvvigionamento delle diverse imprese associate. In coerenza alle indicazioni del paragrafo 1.160 il gruppo multinazionale ha gestito i passaggi per centralizzare l'acquisto in una singola società del gruppo al fine di avvantaggiarsi degli sconti basati sui volumi di acquisto e dei potenziali risparmi nei costi amministrativi. In accordo con il Capitolo I, i benefici dovuti all'azione di gruppo deliberata di concerto dovranno essere attribuiti alle imprese associate i cui contributi hanno creato la sinergia. Tuttavia, in una riorganizzazione aziendale, la società che si occupa di acquisto

centralizzato può anche contrattualmente assumere il rischio connesso all'acquisto, al mantenimento e alla vendita dei beni. Come stabilito nella sezione precedente, un'analisi dei rischi sulla base della struttura prevista nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I determinerà l'importanza economica del rischio e quale parte se lo assume. Sebbene la centrale di acquisto sia destinataria di un potenziale profitto nascente dall'assunzione del rischio associato col comprare, mantenere e vendere beni, non è titolata alla ritenzione dei profitti derivanti dal potere di acquisto del gruppo perché non ha contribuito alla creazione delle sinergie (si veda il paragrafo 1.168).

9.26 Il fatto che una riorganizzazione aziendale possa essere motivata da previsioni di sinergie non significa necessariamente che dopo la riorganizzazione gli utili del gruppo multinazionale di fatto aumenteranno. Ad esempio, se l'obiettivo della riorganizzazione è il mantenimento della competitività e non necessariamente la sua crescita può accadere che il miglioramento delle sinergie consenta al gruppo multinazionale di ottenere utili più elevati rispetto a quelli che sarebbero stati realizzati in futuro se la riorganizzazione non fosse stata attuata, ma potrebbero non necessariamente esserci utili supplementari rispetto a quelli ottenuti prima della riorganizzazione. Inoltre, le sinergie previste non sempre si realizzano. Può succedere che l'adozione di un modello operativo globale studiato per accrescere le sinergie del gruppo generi in realtà costi supplementari e perdite di efficienza.

B.3 Altre opzioni realisticamente a disposizione delle parti

9.27 Il principio di libera concorrenza si basa sull'idea che, per valutare le condizioni di una possibile transazione, le imprese indipendenti confronteranno tale transazione con altre opzioni realisticamente a loro disposizione e concluderanno la transazione solo nel caso in cui non trovino un'alternativa che offra una più interessante opportunità di perseguire il loro obiettivo commerciale. In altri termini, le imprese indipendenti non porteranno a termine una transazione se esiste un'altra opzione più vantaggiosa. L'esame delle altre opzioni possibili sarà utile nell'analisi di comparabilità, per comprendere le rispettive posizioni delle parti.

9.28 Pertanto, per applicare il principio di libera concorrenza, l'amministrazione fiscale dovrà valutare ogni transazione come accuratamente delineata nella Sezione D del Capitolo I e dovrà considerare le caratteristiche economicamente rilevanti tenute in conto dalle parti per giungere alla conclusione che non c'è una opzione realisticamente disponibile che offra una opportunità di perseguire i loro obiettivi commerciali chiaramente più interessante rispetto alla riorganizzazione

adottata (si veda il paragrafo 1.38). Nel fare detta valutazione, potrà essere necessario o utile valutare le transazioni che fanno parte della riorganizzazione aziendale nel contesto di un più ampio accordo di transazioni economicamente connesse.

9.29 In condizioni di libera concorrenza, esistono situazioni in cui l'entità ristrutturata non avrebbe altre opzioni realisticamente a disposizione chiaramente più vantaggiose che accettare le condizioni della riorganizzazione, come ad esempio accettare la risoluzione di un contratto (con o senza indennizzo, come spiegato nella Sezione F sottostante). Nei contratti a lungo termine, questa situazione può presentarsi, ad esempio, quando ci si avvale di una clausola di recesso che autorizza l'una o l'altra parte a risolvere in anticipo un contratto per giusta causa. Nei contratti che consentono alle parti il diritto di recesso, la parte che se ne avvale può scegliere di farlo perché ritiene, tenuto conto dei termini della clausola relativa alla risoluzione del contratto, che è più vantaggioso per essa smettere di utilizzare una funzione o svolgerla internamente oppure ricorrere a un fornitore più economico o più efficiente o ancora cercare soluzioni più redditizie. Se l'entità ristrutturata trasferisse diritti o altri beni o un'attività a un'altra parte, potrebbe esigere una remunerazione per tale trasferimento come indicato nella Sezione E sottostante.

9.30 In condizioni di libera concorrenza, esistono anche situazioni in cui un'entità avrebbe avuto una o più opzioni realisticamente a disposizione che avrebbero offerto opportunità chiaramente più interessanti per raggiungere i propri obiettivi piuttosto che accettare le condizioni della riorganizzazione (tenuto conto di tutte le condizioni pertinenti, ivi comprese le future condizioni commerciali e di mercato, il potenziale di utile delle diverse soluzioni e la remunerazione o l'indennizzo eventuale ai fini della riorganizzazione), ivi compresa l'opzione di non concludere la transazione della riorganizzazione. In tal caso, un'impresa indipendente non avrebbe accettato le condizioni della riorganizzazione e sarebbero stati necessari aggiustamenti alle condizioni stabilite o imposte.

9.31 Il riferimento alla nozione di opzioni realisticamente a disposizione delle parti non ha lo scopo di costringere i contribuenti a documentare tutte le opzioni ipotetiche realisticamente disponibili. L'intento è piuttosto quello di indicare che, se esiste un'opzione realisticamente a disposizione chiaramente più vantaggiosa, essa deve essere presa in considerazione nell'analisi delle condizioni della riorganizzazione.

B.4 La documentazione ai fini dei prezzi di trasferimento in caso di riorganizzazione aziendale

9.32 Nel master file (si veda l'Allegato I al Capitolo V), ai contribuenti è richiesto di descrivere ogni rilevante transazione di riorganizzazione aziendale intervenuta durante l'anno. In più, nella documentazione nazionale, i contribuenti dovranno indicare se l'entità locale è stata coinvolta o interessata dalle riorganizzazioni aziendali intervenute nel corso dell'anno o negli anni immediatamente precedenti e spiegare gli aspetti di queste transazioni che hanno interessato l'entità locale (si veda l'allegato II al Capitolo V).

9.33 Come parte della loro documentazione ai fini dei prezzi di trasferimento, i gruppi multinazionali dovranno documentare le loro decisioni e intenzioni riguardanti le riorganizzazioni aziendali, specialmente con riferimento alle loro decisioni di assumere o trasferire rilevanti rischi, prima che intervengano transazioni rilevanti, e di documentare la valutazione delle conseguenze sul potenziale utile derivante dalle allocazioni di rischi significativi risultanti dalla riorganizzazione. Nel descrivere l'assunzione dei rischi come parte della riorganizzazione aziendale, i contribuenti dovranno utilizzare lo schema esposto nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I.

C. Riconoscimento delle transazioni accuratamente delineate che riguardano la riorganizzazione aziendale

9.34 Le imprese multinazionali sono libere di organizzare le loro operazioni imprenditoriali come ritengono opportuno. L'amministrazione fiscale non può imporre a un'impresa multinazionale come organizzare la propria struttura o dove allocare le proprie operazioni aziendali. Nell'assumere decisioni commerciali, le considerazioni relative alla tassazione possono essere rilevanti. Tuttavia, l'amministrazione fiscale ha la potestà di determinare le conseguenze fiscali della struttura posta in essere dall'impresa multinazionale, soggetta all'applicazione dei Trattati e, in particolare, dell'Articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE. Ciò significa che l'amministrazione fiscale, ove opportuno, può effettuare aggiustamenti ai profitti in linea con l'Articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE nonché altri tipi di aggiustamento previsti dal loro diritto nazionale (ad esempio, in virtù di norme antiabuso generali o speciali), nella misura in cui detti aggiustamenti siano compatibili con gli obblighi derivanti dai trattati.

9.35 Le riorganizzazioni aziendali spesso portano i gruppi multinazionali a realizzare modelli aziendali globali che quasi mai si realizzano tra imprese indipendenti, traendo vantaggio dal fatto che sono gruppi multinazionali e che possono lavorare in maniera integrata. Per esempio, i gruppi multinazionali possono realizzare catene produttive e distributive globali o funzioni centralizzate che si possono non trovare tra imprese indipendenti. La mancanza di comparabili non implica che la realizzazione di tali modelli aziendali globali non sia effettuata a condizioni di libera concorrenza. Dovrà essere fatto ogni sforzo per determinare il prezzo per le transazioni della riorganizzazione aziendale come sarebbe determinato in virtù del principio di libera concorrenza. L'amministrazione fiscale non disconoscerà parte o tutte le riorganizzazioni o sostituire a queste altre transazioni, a meno che non ricorrano le circostanze eccezionali descritte nel paragrafo 1.122. In questi casi, quanto stabilito nella Sezione D.2 del Capitolo I sarà applicabile. La struttura che, ai fini dei prezzi di trasferimento, sostituisce quella effettivamente adottata dai contribuenti dovrà avvicinarsi il più possibile ai fatti della transazione concretamente effettuata permettendo però di raggiungere un risultato previsto, commercialmente razionale, che avrebbe permesso alle parti di arrivare ad un prezzo accettabile per entrambe al tempo in cui l'accordo fu concluso. Per esempio, laddove un elemento di un accordo di riorganizzazione aziendale coinvolga la chiusura di una fabbrica, la struttura adottata ai fini dei prezzi di trasferimento non può ignorare la realtà che la fabbrica non opera più. Allo stesso modo, laddove un elemento della riorganizzazione aziendale coinvolga la delocalizzazione di funzioni aziendali sostanziali, la struttura adottata ai fini dei prezzi di trasferimento non può ignorare il fatto che queste funzioni sono state realmente delocalizzate.

9.36 Nel valutare la razionalità commerciale di una riorganizzazione aziendale secondo quanto previsto in merito al disconoscimento nella Sezione D.2 del Capitolo I, potrà sorgere la questione se guardare a una transazione singola o esaminare la questione in un più ampio contesto, tenendo conto anche di altre transazioni economicamente connesse. A tal fine, sarà appropriato fare riferimento alla razionalità commerciale della riorganizzazione nel complesso. Per esempio, laddove si esamini la vendita di un bene immateriale che è parte di una più ampia riorganizzazione aziendale che coinvolge cambiamenti degli accordi relativi allo sviluppo e all'utilizzo dello stesso, la razionalità commerciale della vendita del bene immateriale non dovrà essere analizzata separatamente da questi cambiamenti. Diversamente, laddove una riorganizzazione aziendale comporti cambiamenti a più di un elemento o di un aspetto di un'impresa che non siano economicamente collegati, la razionalità commerciale di cambiamenti particolari dovrà essere considerata separatamente. Ad

esempio, una riorganizzazione aziendale potrà comportare la centralizzazione della funzione di acquisto di un gruppo e la centralizzazione della titolarità di un importante bene immateriale non connesso alla funzione di acquisto. In questo caso, la razionalità commerciale della centralizzazione della funzione di acquisto e la centralizzazione della titolarità di un importante bene immateriale dovranno essere valutati separatamente l'uno dall'altro.

9.37 Ci possono essere ragioni imprenditoriali di gruppo che portano un gruppo multinazionale a riorganizzarsi. Tuttavia, è importante ribadire che il principio di libera concorrenza considera le entità di un gruppo multinazionale come entità separate piuttosto che come parti inseparabili di una singola impresa unificata (si veda il paragrafo 1.6). Di conseguenza, non è sufficiente, nella prospettiva dei prezzi di trasferimento, che un accordo di riorganizzazione aziendale abbia senso da un punto di vista commerciale per il gruppo come entità unica: l'accordo dovrà essere a condizioni di libera concorrenza per ogni contribuente individualmente considerato, tenendo conto dei suoi diritti e degli altri beni, dei benefici previsti dall'accordo (e cioè qualunque considerazione dell'accordo post-riorganizzazione più, se applicabile, qualunque pagamento previsto come remunerazione per la riorganizzazione stessa) e delle opzioni realisticamente disponibili. Laddove una riorganizzazione aziendale abbia senso da un punto di vista commerciale per il gruppo come entità unica a livello pre-imposte, ci si aspetta che un appropriato prezzo di trasferimento (e cioè, qualunque remunerazione per l'accordo post-ristrutturazione più, se applicabile, qualunque pagamento a titolo di remunerazione per la riorganizzazione stessa) dovrebbe essere disponibile per remunerare a condizioni di libera concorrenza ogni transazione accuratamente delineata compresa nella riorganizzazione aziendale per ogni membro partecipante del gruppo.

9.38 Secondo l'Articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale OCSE, il fatto che un accordo di riorganizzazione aziendale sia motivato dallo scopo di ottenere benefici fiscali non giustifica di per sé la conclusione che non sia un accordo a condizioni di libera concorrenza². La presenza di una motivazione o di un fine fiscale non giustifica di per sé il mancato riconoscimento della qualificazione o della struttura dell'accordo fatta dalle parti. Tuttavia, i benefici fiscali a livello di gruppo non determinano se il principio di libera concorrenza è soddisfatto a livello di singola entità coinvolta dalla riorganizzazione (si vedano i precedenti paragrafi). Inoltre,

² Come indicato nel paragrafo 9.8, le norme nazionali anti-abuso non sono tra gli scopi di questo capitolo.

come indicato nel paragrafo 1.122, il fatto che un gruppo multinazionale unitariamente considerato sia lasciato in una situazione peggiore su una base pre-imposte potrà essere un importante indicatore nel decidere della razionalità commerciale della riorganizzazione.

D. Riallocazione della redditività attesa in seguito ad una riorganizzazione aziendale

D.1 Redditività attesa

9.39 Un'impresa indipendente non riceve necessariamente una remunerazione quando un cambiamento nei suoi accordi riduce la sua redditività attesa o i suoi utili futuri. Il principio di libera concorrenza non richiede una remunerazione o un indennizzo per una semplice riduzione dei profitti attesi da un'entità. Nell'applicare il principio di libera concorrenza alle riorganizzazioni aziendali, occorre determinare l'eventuale esistenza di un trasferimento di un elemento di valore (un bene o un altro tipo di attività), di una risoluzione o rinegoziazione sostanziale di accordi già in atto e se tali trasferimento, risoluzione o rinegoziazione avrebbero comportato una remunerazione tra parti indipendenti in circostanze comparabili. Queste due situazioni sono esaminate nelle Sezioni D ed E sottostanti.

9.40 Nelle presenti linee guida, per "redditività attesa" si intendono i "profitti futuri attesi". L'espressione può, in alcuni casi, includere delle perdite. La nozione di "redditività attesa" è spesso utilizzata a fini di valutazione, per determinare una remunerazione di libera concorrenza per un trasferimento di beni immateriali o di un'attività o per calcolare la remunerazione di libera concorrenza per la risoluzione o la rinegoziazione sostanziale di accordi preesistenti, dal momento in cui si è accertato che tale remunerazione o indennizzo sarebbe stato corrisposto tra parti indipendenti in circostanze comparabili.

9.41 Nel contesto delle riorganizzazioni aziendali, la redditività attesa non deve essere semplicemente interpretata come gli utili che si sarebbero realizzati o le perdite che si sarebbero subite se gli accordi preesistenti alla riorganizzazione fossero perdurati indefinitamente. Se un'entità non ha diritti né beni chiaramente identificabili al momento della riorganizzazione, allora non esiste una redditività attesa che giustifichi una remunerazione. Inversamente, un'entità che detiene diritti o beni significativi al momento della riorganizzazione potrà avere un alto potenziale di profitto che deve essere adeguatamente remunerato affinché l'entità accetti di perderlo.

9.42 Per determinare se, in condizioni di libera concorrenza, la riorganizzazione vera e propria potrebbe dare diritto a una qualsiasi forma di remunerazione, è importante comprendere la riorganizzazione, in particolare i cambiamenti avvenuti e la loro incidenza sull'analisi funzionale delle parti, le ragioni commerciali che la motivano e gli utili attesi, nonché le opzioni realisticamente a disposizione delle parti, come esaminato nella Sezione B.

D.2 Ripartizione dei rischi e della redditività attesa

9.43 La Sezione D.1.2.1 del Capitolo I fornisce indicazioni generali sugli aspetti relativi ai rischi in materia di prezzi di trasferimento e la riallocazione dei rischi derivante da una riorganizzazione aziendale dovrà essere analizzata sulla base di quanto stabilito in quella Sezione, in modo da determinare se il soggetto a cui è allocato il rischio derivante dalla riorganizzazione lo controlli e abbia la capacità finanziaria di assumerlo.

9.44 Si prenda l'esempio della conversione di un produttore a pieno rischio in un produttore su commessa. In tale caso, mentre l'applicazione del metodo del costo maggiorato potrà dar luogo a una remunerazione di libera concorrenza per le attività di subappalto post-riorganizzazione, occorre tuttavia determinare se il produttore debba ugualmente ricevere un indennizzo di libera concorrenza a fronte della modifica degli accordi preesistenti, in quanto ciò comporterà un maggior rischio di perdita della redditività attesa, tenuto conto dei diritti, degli altri beni e delle caratteristiche economicamente rilevanti da quest'ultimo possedute. L'argomento dell'indennizzo è discusso nella Sezione F.

9.45 Si pensi al caso in cui un distributore a pieno rischio operi in virtù di un accordo contrattuale a tempo indeterminato per uno specifico tipo di transazione. Si supponga che, contrattualmente, l'impresa abbia la possibilità di decidere se accettare o rifiutare la conversione in distributore a basso rischio di una consociata estera e che la remunerazione di libera concorrenza stimata per tale attività di distribuzione sia pari a un profitto stabile del 2% annuo, mentre la redditività attesa in eccesso unitamente ai rischi associati sarà ora da attribuire alla consociata estera. Ai fini del predetto esempio, si presume che la riorganizzazione aziendale conduca alla rinegoziazione degli accordi contrattuali preesistenti, ma non comporti alcun trasferimento di attività oltre ai diritti regolati dal contratto a tempo indeterminato. Dal punto di vista del distributore, si pone il problema di stabilire se il nuovo accordo (tenendo conto sia della remunerazione per le operazioni post-riorganizzazione che dell'indennizzo a fronte della riorganizzazione stessa) possa ritenersi ugualmente remunerativo rispetto alle sue alternative realisticamente disponibili, quantunque più rischiose. In

caso contrario, ciò comporterà che l'accordo post-riorganizzazione non sia a condizioni di libera concorrenza e che occorreranno ulteriori forme di indennizzo per remunerare adeguatamente il distributore per la riorganizzazione o che possa essere necessario un giudizio sulla ragionevolezza economica della transazione, sulla base di quanto previsto alla Sezione D.2. Ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento, inoltre, è importante stabilire se i rischi trasferiti contrattualmente come parte di una riorganizzazione aziendale siano assunti dalle consociate estere sulla base delle indicazioni contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I.

9.46 In condizioni di libera concorrenza, la risposta dipende dai diritti e dalle altre attività svolte dalle parti, dalla redditività attesa del distributore e della sua consociata in relazione ad entrambi i modelli di business e dalla durata prevista del nuovo accordo. In particolare, nel valutare la redditività attesa, è necessario stabilire se gli utili pregressi (calcolati sulla base del principio di libera concorrenza) siano un indicatore della futura redditività attesa o se ci siano stati dei cambiamenti nell'ambito del business durante la riorganizzazione, tali che i risultati del passato non costituiscano un indicatore della redditività attesa. Prodotti dei concorrenti, ad esempio, potrebbero avere l'effetto di erodere i margini di profitto e una nuova tecnologia o le preferenze dei consumatori potrebbero rendere i prodotti meno appetibili. La presa in considerazione di questi fattori dal punto di vista del distributore può essere illustrata con il seguente esempio:

Nota: Questo esempio ha solo finalità illustrative. Non ha lo scopo di dire alcunché sulla scelta del metodo più appropriato di determinazione dei prezzi di trasferimento, sull'aggregazione delle transazioni o sulla percentuale di remunerazione a valori di libera concorrenza delle attività distributive. Si assume in questo esempio che il cambiamento nell'allocazione dei rischi del distributore derivi dalla rinegoziazione degli accordi esistenti che comportano la riallocazione dei rischi tra le parti. Questo esempio è volto a illustrare la prospettiva del distributore. Esso non prende in considerazione la prospettiva dell'impresa estera associata (il committente), nonostante entrambe le prospettive dovrebbero essere prese in considerazione ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento.

	Scenario	Scenario 2	Scenario 3
Profitti del distributore prima della conversione: dati storici degli ultimi 5 anni (attività a pieno rischio)	Anno 1: - 2% Anno 2: 4% Anno 3: 2% Anno 4: 0% Anno 5: 6%	Anno 1: 5% Anno 2: 10% Anno 3: 5% Anno 4: 5% Anno 5: 10%	Anno 1: 5% Anno 2: 7% Anno 3: 10% Anno 4: 8% Anno 5: 6%
Profitti futuri attesi dal distributore per i prossimi 3 anni (se fosse rimasto distributore a pieno rischio)	[(-2)% a 6%] con incertezze significative entro questo intervallo	[5% a 10%] con incertezze significative entro questo intervallo	[0% a 4%] con incertezze significative entro questo intervallo (ad esempio, a causa di nuove pressioni competitive)
Profitti futuri attesi dal distributore dopo la riorganizzazione per i prossimi tre anni (attività di distributore a basso rischio)	2% all'anno	2% all'anno	2% all'anno

9.47 Nello scenario n. 1, il distributore rinuncia a una redditività attesa che comporta incertezze significative a fronte di un livello di redditività relativamente basso ma stabile. Determinare se una parte indipendente sarebbe disposta a fare questa scelta dipende dal rendimento atteso nei due scenari, dalla sua propensione al rischio, dalle opzioni realisticamente a disposizione e dalla remunerazione potenziale per la riorganizzazione stessa. Nel caso n. 2, parti indipendenti, trovandosi nella situazione del distributore, non accetterebbero di trasferire senza remunerazione i rischi e la redditività attesa ad essi associata se avessero un'altra alternativa. Lo scenario n. 3 mostra che l'analisi deve tener conto della redditività attesa e che, se si verificano cambiamenti importanti nel contesto commerciale o economico, i dati storici non costituirebbero una base di analisi sufficiente.

E. Trasferimento di un elemento di valore

9.48 Le Sezioni da E.1 a E.3 sottostanti trattano di alcuni trasferimenti tipici che possono avvenire nell'ambito delle riorganizzazioni aziendali: trasferimento di beni materiali, di beni immateriali e diritti sugli stessi e di attività d'impresa funzionanti (*ongoing concern*).

E.1 Beni materiali

9.49 Le riorganizzazioni aziendali comportano a volte il trasferimento di beni materiali (ad esempio, attrezzature industriali e commerciali) da un'entità ristrutturata a una consociata estera. Uno dei problemi più frequenti riguarda la valutazione del magazzino trasferito al momento della riorganizzazione dalla società produttrice o distributrice ristrutturata a una consociata estera (ad esempio, un committente), quando quest'ultima acquista la proprietà del magazzino a partire dall'applicazione del nuovo modello operativo e della nuova organizzazione della catena produttiva e distributiva.

Illustrazione

Nota: Il seguente esempio serve esclusivamente ad illustrare il problema della valutazione dei trasferimenti del magazzino. Non si intende effettuare un'analisi delle transazioni della riorganizzazione aziendale come accuratamente delineate nella Sezione D.1 del Capitolo I, né si intende dimostrare che un dato metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento sia sempre valido nell'ambito delle operazioni di riorganizzazione aziendale.

9.50 Si supponga che un contribuente, appartenente a un gruppo multinazionale, abbia svolto un'attività di produttore e distributore a pieno rischio. Secondo il modello operativo anteriore alla riorganizzazione, il contribuente acquistava le materie prime, fabbricava i prodotti finiti utilizzando i beni materiali e immateriali che possedeva, noleggiava o prendeva in licenza, svolgeva funzioni di marketing e di distribuzione e vendeva i prodotti finiti a clienti terzi. Nel fare questo, assumeva una serie di rischi, quali i rischi di magazzino, di insolvenza e di mercato.

9.51 Si supponga che questa organizzazione sia stata ristrutturata e che il contribuente operi ormai come un cosiddetto "produttore conto terzi" e un "distributore a rischio limitato". Nell'ambito della riorganizzazione, è creata un'impresa associata estera che acquisisce diversi beni immateriali

industriali e commerciali da diverse imprese collegate, ivi compreso il contribuente. In seguito alla riorganizzazione, le materie prime sono acquistate dalla società estera associata, messe in deposito nei locali del contribuente per la fabbricazione dei prodotti, in cambio di una remunerazione dei servizi di produzione. Il magazzino di prodotti finiti sarà in seguito di proprietà della consociata estera e i prodotti saranno acquistati dal contribuente per essere immediatamente rivenduti a clienti terzi (ovvero il contribuente acquista i prodotti finiti solo dopo aver concluso una vendita con un cliente). Nell'ambito di questo nuovo modello operativo, la consociata estera assume contrattualmente i rischi di magazzino che erano precedentemente sostenuti dal contribuente e soddisfa i requisiti sul controllo sul rischio e sulla capacità finanziaria di assumerlo.

9.52 Si consideri ora l'ipotesi in cui, nel passaggio dal vecchio al nuovo modello operativo, le materie prime e i prodotti finiti iscritti nel bilancio del contribuente al momento della riorganizzazione siano trasferiti alla consociata estera. Il problema che si pone è come determinare il prezzo di libera concorrenza delle scorte di magazzino al momento della conversione. Si tratta di un problema che si può riscontrare in caso di passaggio da un modello operativo a un altro. Il principio di libera concorrenza si applica ai trasferimenti di scorte di magazzino tra imprese associate con sede in giurisdizioni fiscali diverse. La scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento appropriato dipende dall'analisi di comparabilità (in particolare, da quella funzionale) delle parti. È possibile che l'analisi funzionale debba coprire un periodo di transizione durante il quale è attuato il trasferimento. Ad esempio, nel caso di cui sopra:

- si potrebbe determinare il prezzo di libera concorrenza delle materie prime e dei prodotti finiti basandosi sui prezzi comparabili sul libero mercato, nella misura in cui tali prezzi soddisfino i fattori di comparabilità, ossia nella misura in cui le condizioni della transazione tra imprese indipendenti siano comparabili con quelle del trasferimento effettuato nell'ambito della riorganizzazione;
- un'altra possibilità potrebbe essere quella di determinare il prezzo di trasferimento dei prodotti finiti, come prezzo di rivendita ai clienti meno una congrua remunerazione (remunerazione di libera concorrenza) per le funzioni di marketing e di distribuzione che ancora devono essere svolte;
- un'ulteriore possibilità potrebbe essere quella di partire dai costi di produzione e aggiungere un congruo margine di profitto (margine di libera concorrenza) volto a remunerare il produttore per le funzioni da lui svolte, per i beni che ha utilizzato e per i rischi assunti con

riferimento al suo magazzino. Ci sono comunque casi in cui il valore di mercato del magazzino è troppo basso per poter costituire un elemento di profitto da aggiungere ai costi di produzione in condizioni di libera concorrenza.

9.53 La scelta del corretto metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento dipende anche da quale parte della transazione sia meno complessa e possa essere valutata con maggiore certezza (le funzioni svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti dal produttore o le funzioni di marketing e di vendita che continuano ad essere svolte, tenuto conto dei beni impiegati e dei rischi assunti per il loro svolgimento). Si vedano i paragrafi 3.18–3.19 che trattano della scelta della parte da sottoporre a test.

9.54 In pratica, con riferimento alle scorte di magazzino al momento della riorganizzazione ci si dovrà comportare come parti indipendenti nella definizione dei termini dell'accordo complessivo e il magazzino dovrà essere analizzato come una parte rappresentativa delle transazioni effettive che riguardano la riorganizzazione aziendale. Una considerazione fondamentale è come affrontare i rischi inerenti il magazzino e come evitare una duplice contabilizzazione, ossia la parte che riduce i propri rischi non dovrebbe ricevere un corrispettivo che tenga conto dei rischi a cui ha rinunciato e che non può valorizzare. Se le materie prime che costano 100 hanno ora un prezzo di mercato di 80 o 120, allora un trasferimento cristallizzerebbe una perdita o un guadagno che potrebbe costituire un ostacolo significativo a una delle parti della riorganizzazione. La questione si potrà verosimilmente risolvere all'interno delle condizioni generali della riorganizzazione e dovrebbe essere analizzata di conseguenza. In pratica, potrebbe esserci un periodo di transizione durante il quale le scorte sono gradualmente ridotte prima di avviare i nuovi accordi, evitando così il trasferimento di magazzino, in particolare quando ci possono essere diverse complicazioni al di là dei prezzi di trasferimento che riguardano il trasferimento transfrontaliero della proprietà delle scorte di magazzino.

E.2 Beni immateriali

9.55 Il trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali pone problemi complessi che riguardano sia l'identificazione dei beni trasferiti sia la loro valutazione. L'identificazione può rivelarsi difficile in quanto non tutti i beni immateriali di valore godono di protezione giuridica e sono registrati e non tutti sono identificati o registrati ai fini contabili. I beni immateriali possono comprendere i diritti di utilizzazione di beni industriali, quali brevetti, marchi di fabbrica o di commercio, disegni o modelli, nonché diritti d'autore su opere letterarie, artistiche e scientifiche (ivi compreso il

software) e la proprietà intellettuale, come il *know-how* e i segreti industriali o commerciali. Possono anche comprendere liste clienti, reti di distribuzione, denominazioni uniche, simboli o immagini. Un aspetto essenziale dell'analisi di una riorganizzazione aziendale consiste nell'identificare i beni immateriali significativi o i diritti sugli stessi che sono stati (eventualmente) trasferiti e nel determinare se soggetti indipendenti avrebbero remunerato il loro trasferimento e quale sia il loro valore di libera concorrenza.

9.56 La determinazione del prezzo di libera concorrenza per il trasferimento dei beni immateriali o dei diritti sugli stessi dovrà essere condotta secondo le indicazioni contenute nella Sezione D.1 del Capitolo VI. Essa sarà influenzata da diversi fattori, tra cui l'ammontare, la durata e la rischiosità degli utili attesi dallo sfruttamento del bene immateriale, la natura del diritto sul bene e le restrizioni a cui potrebbe essere oggetto (restrizioni relative alle modalità di utilizzo o di sfruttamento, restrizioni geografiche, limiti di durata), l'estensione e la durata residua della (eventuale) tutela giuridica ed ogni possibile clausola di esclusività che potrebbe essere connessa al diritto sul bene. Si veda la Sezione D.2 del Capitolo VI. La stima del valore dei beni immateriali può essere complessa e incerta. Le indicazioni generali relative ai beni immateriali e agli accordi sulla ripartizione dei costi fornite nei Capitoli VI e VIII sono applicabili alle riorganizzazioni aziendali.

E.2.1 Trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali da un'entità locale a un'entità centrale (impresa estera associata)

9.57 Talvolta le riorganizzazioni aziendali comportano il trasferimento della proprietà di beni immateriali o di diritti su beni immateriali, precedentemente appartenuti a una o più entità locali, a un'entità centrale con sede in un'altra giurisdizione fiscale (ad esempio, una consociata estera che opera in qualità di società committente o cosiddetta "*IP company*"). In alcuni casi, il cedente continua a utilizzare il bene immateriale trasferito, ma lo fa con un'altra veste giuridica (ad esempio, come licenziatario del cessionario o attraverso un contratto che includa diritti limitati sul bene immateriale, come un contratto di produzione che implichi l'utilizzo dei brevetti trasferiti o un accordo di distribuzione a rischio limitato che implichi l'utilizzo di un marchio che è stato trasferito). Secondo le indicazioni fornite nel Capitolo VI, è importante ricordare che la proprietà di un bene immateriale di per sé non conferisce alcun diritto a trattenere i rendimenti derivanti dallo sfruttamento dello stesso da parte del gruppo

multinazionale (si veda il paragrafo 6.42). Al contrario, la remunerazione che deve essere corrisposta alle imprese consociate che svolgono o regolano lo svolgimento di funzioni legate allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento dei beni immateriali può comprendere qualsiasi quota del rendimento totale che si prevede possa derivare dai beni immateriali (si veda il paragrafo 6.54). Pertanto, il passaggio di proprietà di un bene immateriale all'interno di una riorganizzazione aziendale può non avere effetto con riferimento alla parte che ha diritto a trattenere i rendimenti che derivano da quel bene immateriale.

9.58 I gruppi multinazionali possono avere valide ragioni commerciali per centralizzare la proprietà dei beni immateriali o dei diritti sui beni immateriali. Ne è un esempio, nell'ambito delle riorganizzazioni aziendali, il trasferimento della proprietà di beni immateriali che segue la specializzazione dei siti produttivi di un gruppo multinazionale. In un contesto pre-riorganizzazione, ogni entità produttiva può detenere e gestire una serie di brevetti, ad esempio, quando i siti produttivi, insieme ai relativi beni immateriali, sono stati storicamente acquisiti da terze parti. Nell'ambito di un modello operativo globale, invece, ogni sito produttivo può specializzarsi per tipologia di processo produttivo o per zona geografica, piuttosto che per brevetto. In seguito a questo tipo di riorganizzazione, il gruppo multinazionale potrebbe trasferire tutti i brevetti posseduti dalle entità locali presso un'entità centrale che, a sua volta, concederà i diritti contrattuali (licenze o accordi di produzione) a tutti i siti produttivi del gruppo perché fabbrichino i prodotti che ricadono nella loro nuova sfera di competenza, utilizzando i brevetti di cui erano inizialmente proprietari o che appartenevano a un'altra entità del gruppo. In un simile scenario sarà importante delineare l'effettiva transazione e capire se il trasferimento della proprietà sia dovuto ad esigenze di semplificazione (come nell'Esempio 1 dell'allegato al Capitolo VI) o se la riorganizzazione modifichi l'identità delle parti che svolgono o controllano lo svolgimento delle funzioni legate allo sviluppo, al miglioramento, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento di beni immateriali.

9.59 L'applicazione del principio di libera concorrenza richiede una valutazione delle condizioni concordate o imposte per ognuna delle imprese associate. Il fatto che la centralizzazione della proprietà dei beni immateriali sia motivata da valide ragioni commerciali a livello di gruppo multinazionale non permette di determinare se le condizioni del trasferimento siano conformi al principio di libera concorrenza dal punto di vista del cedente e del cessionario.

9.60 Anche nel caso in cui un'entità locale trasferisca la proprietà dei beni immateriali a una società estera associata e continui ad utilizzarli dopo il trasferimento, ma lo faccia con una diversa veste giuridica (ad esempio, in qualità di licenziatario), le condizioni del trasferimento dovranno essere valutate sia dal punto di vista del cedente che da quello del cessionario. La determinazione di una remunerazione di libera concorrenza per il conseguente possesso, controllo e sfruttamento del bene immateriale trasferito dovrà tener conto della rilevanza delle funzioni svolte, dei beni utilizzati e dei rischi assunti dalle parti in relazione allo stesso bene immateriale e analizzare, in particolare, il controllo dei rischi e il controllo delle funzioni svolte in relazione allo sviluppo, alla valorizzazione, alla manutenzione, alla protezione o allo sfruttamento dei beni immateriali.

9.61 Quando la riorganizzazione prevede che il trasferimento di un bene immateriale sia seguito dalla conclusione di un nuovo accordo ai sensi del quale il cedente continua ad utilizzare il bene immateriale trasferito, è opportuno esaminare l'intero accordo commerciale tra le parti, al fine di delineare accuratamente la transazione. Se una parte indipendente trasferisse un bene con l'intenzione di continuare a sfruttarlo, dovrebbe negoziare le condizioni della futura utilizzazione (ad esempio, nell'ambito di un accordo di licenza) parallelamente alle condizioni di trasferimento. In effetti, esiste un legame tra la determinazione di una remunerazione di libera concorrenza per il trasferimento di beni, la determinazione di una remunerazione di libera concorrenza per le transazioni post-riorganizzazione relative ai beni trasferiti, come i futuri canoni di licenza che il cedente dovrebbe pagare per continuare ad utilizzare il bene, e gli utili che il cedente prevede di ottenere dal futuro sfruttamento del bene. Ad esempio, in un accordo ai sensi del quale un brevetto è trasferito al prezzo di 100 nell'anno *n* e simultaneamente è concluso un accordo di licenza in virtù del quale il cedente continuerà ad utilizzare il brevetto trasferito in cambio di un canone di 100 all'anno per 10 anni, almeno uno dei due prezzi non sarà di libera concorrenza o l'accordo dovrà qualificarsi come qualcosa di diverso da una vendita concomitante a un contratto di licenza. In alcune circostanze, l'accurata delineazione della transazione potrà portare a concludere che gli accordi riflettono l'erogazione di un finanziamento, come illustrato nell'Esempio 16 dell'Allegato del Capitolo VI.

E.2.2 Beni immateriali trasferiti in un momento in cui la loro valutazione è altamente incerta

9.62 Difficoltà possono sorgere nel contesto di una riorganizzazione aziendale quando la valutazione di un bene immateriale o dei diritti su di un

bene immateriale al momento della transazione risulta altamente incerta. In questi casi, si pone il problema di come determinare il prezzo di libera concorrenza. La soluzione consiste, tanto per il contribuente quanto per l'amministrazione fiscale, nel fare riferimento al modo in cui le imprese indipendenti si comporterebbero in circostanze comparabili per tenere conto dell'incertezza della valutazione nello stabilire il prezzo della transazione. A tale scopo, si dovrà fare riferimento alle indicazioni contenute nella Sezione D.3 del Capitolo VI.

9.63 Inoltre, nel caso in cui il bene immateriale trasferito a seguito della riorganizzazione soddisfi i criteri per essere considerato un bene immateriale di difficile valutazione di cui al paragrafo 6.189, si dovrà fare riferimento alle indicazioni contenute nella Sezione D.4 del Capitolo VI.

E.2.3 Beni immateriali locali

9.64 Quando un'entità locale a pieno rischio è convertita in un'entità a rischio ridotto, ridotti beni immateriali e ridotta remunerazione, il problema che si pone è quello di sapere se questa conversione comporti il trasferimento, dall'entità locale ristrutturata a una consociata estera, di beni immateriali di valore e se esistono beni immateriali locali che sono mantenuti dall'entità locale.

9.65 In particolare, nel caso di una conversione di un distributore a pieno rischio in un distributore a basso rischio o in un commissionario, sarà importante esaminare se il distributore abbia sviluppato beni immateriali locali di marketing nel corso degli anni precedenti la riorganizzazione e, in caso affermativo, determinare la natura e il valore di questi beni e se sono stati trasferiti a una consociata. Se tali beni immateriali locali esistono e sono stati trasferiti a una consociata estera, il principio di libera concorrenza deve essere applicato per determinare se e in che modo remunerare questo trasferimento, basandosi su ciò che avrebbero concordato parti indipendenti in circostanze comparabili. A questo proposito, è opportuno notare che il cedente dovrà ricevere (oltre a una remunerazione a valore di libera concorrenza per i beni immateriali trasferiti) una remunerazione a valore di libera concorrenza quando dopo la riorganizzazione esso continua a svolgere funzioni relative allo sviluppo, alla valorizzazione, all'aggiornamento, alla protezione o allo sfruttamento del bene immateriale locale trasferito (si veda la Sezione B.2.1 del Capitolo VI). Se invece i beni immateriali locali esistono e sono stati mantenuti dall'entità ristrutturata, gli stessi dovranno essere presi in considerazione nell'analisi funzionale delle attività poste in essere dopo la riorganizzazione. Possono di conseguenza influenzare la selezione e l'applicazione del metodo di determinazione dei prezzi di

trasferimento più appropriato per le transazioni tra imprese associate post-riorganizzazione, in modo che possa essere determinata una remunerazione appropriata³.

E.2.4 Diritti contrattuali

9.66 I diritti contrattuali possono rappresentare beni immateriali di valore. Il trasferimento tra imprese associate di diritti contrattuali di valore (o la rinuncia a tali diritti) dovrà comportare una remunerazione di libera concorrenza che tenga conto del valore dei diritti trasferiti tanto dal punto di vista del cedente che da quello del cessionario.

9.67 Particolari problemi sorgono in merito a situazioni, riscontrate nella pratica, in cui un'entità decide di risolvere un contratto che le conferiva dei vantaggi per consentire a una consociata estera di concludere un contratto simile e trarre vantaggio dalla redditività attesa ad esso associata. Si supponga, ad esempio, che la società A abbia concluso, con clienti indipendenti, contratti a lungo termine che comportano una redditività attesa elevata per A. Si supponga che, a un certo momento, A risolva volontariamente i contratti secondo modalità tali che i predetti clienti indipendenti siano, per ragioni legali o commerciali, costretti a concludere accordi simili con la società B, un'entità estera appartenente allo stesso gruppo multinazionale della società A. Ne consegue che i diritti contrattuali e la redditività attesa ad essi associata che spettavano ad A spettano ora a B. Se, nei fatti, B poteva concludere contratti con i clienti solo a condizione che A rinunciasse ai propri diritti contrattuali a suo vantaggio e se A ha risolto i contratti che la legavano ai suoi clienti solo perché sapeva che questi ultimi, per ragioni legali o commerciali, sarebbero stati costretti a concludere accordi simili con B, ci troviamo in realtà in presenza di una transazione tripartita che costituirà un trasferimento di diritti contrattuali di valore da A a B e darà luogo a una remunerazione di libera concorrenza, in funzione del valore dei diritti ai quali A ha rinunciato, sia dal punto di vista di A che di quello di B.

E.3 Trasferimento di attività d'impresa funzionante (*ongoing concern*)

E.3.1 Valutazione del trasferimento di attività

³ Si veda la Parte II di questo capitolo per un approfondimento della remunerazione degli accordi post-riorganizzazione.

9.68 A volte una riorganizzazione aziendale comporta il trasferimento di un'attività d'impresa funzionante, ossia di un'unità operativa economicamente integrata. In questo contesto, per trasferimento di attività d'impresa funzionante si intende il trasferimento di beni associati alla capacità di svolgere certe funzioni e di sostenere certi rischi. Tali funzioni, beni e rischi possono includere, in particolare: beni materiali e immateriali; passività associate al possesso di taluni beni e allo svolgimento di talune funzioni, quali le attività di ricerca e sviluppo e di produzione; la capacità di eseguire le attività svolte dal cedente prima del trasferimento; nonché eventuali risorse, capacità e diritti. La valutazione del trasferimento di un'attività d'impresa funzionante deve rispecchiare tutti gli elementi di valore che darebbero luogo a una remunerazione tra imprese indipendenti in circostanze comparabili. Si veda la Sezione A.4.6 del Capitolo VI. Ad esempio, nel caso di una riorganizzazione aziendale che comporta il trasferimento di un'unità operativa dotata di infrastrutture di ricerca in cui lavorano ricercatori esperti, la valutazione della predetta attività d'impresa funzionante deve riflettere, tra le altre cose, il valore delle infrastrutture e l'impatto (per esempio, tempo e risparmio di costi) delle risorse umane a valore di libera concorrenza. Per un approfondimento del trattamento delle risorse umane dal punto di vista dei prezzi di trasferimento, si veda la Sezione D del Capitolo I.

9.69 La determinazione della remunerazione di libera concorrenza di un trasferimento di attività d'impresa funzionante non corrisponde necessariamente alla somma delle valutazioni distinte di ogni singolo elemento compreso nel trasferimento. In particolare, se il trasferimento di un'attività d'impresa funzionante implica diversi trasferimenti simultanei di funzioni, beni o rischi correlati tra loro, la valutazione di tali trasferimenti su base aggregata sarà necessaria per ottenere la stima più affidabile del prezzo di libera concorrenza dell'attività. Le tecniche di valutazione utilizzate nelle operazioni di acquisizione tra parti indipendenti possono rivelarsi utili per valutare il trasferimento di un'attività d'impresa funzionante tra imprese associate. Le indicazioni sull'utilizzo delle tecniche di valutazione per le transazioni che coinvolgono il trasferimento di beni immateriali o di diritti su beni immateriali contenute nella Sezione D.2.6.3 del Capitolo VI dovranno essere tenute in considerazione.

9.70 Si consideri, ad esempio, il caso in cui un'attività di produzione precedentemente svolta da M1, entità di un gruppo multinazionale, è trasferita a un'altra entità (ad esempio, per realizzare economie di localizzazione). Si supponga che M1 trasferisca a M2 i suoi impianti e le sue macchine, nonché scorte, brevetti, processi di produzione e *know-how* e i principali contratti che ha concluso con i suoi fornitori e clienti. Si assuma

che diversi dipendenti di M1 siano ricollocati in M2 per aiutarla ad avviare l'attività di produzione trasferita. Supponiamo che tale trasferimento sarebbe considerato come un trasferimento di attività d'impresa funzionante se fosse avvenuto tra imprese indipendenti. Per determinare la remunerazione di libera concorrenza tra imprese associate di tale trasferimento, lo stesso dovrà essere confrontato con un trasferimento di un'attività d'impresa funzionante tra imprese indipendenti e non con il trasferimento di beni isolati.

E.3.2 Attività in perdita

9.71 Le riorganizzazioni che implicano una perdita di funzioni, di beni e/o di rischi per l'entità ristrutturata non comportano necessariamente una perdita effettiva degli utili futuri attesi. In alcuni casi, le circostanze sono tali che, invece di far perdere all'entità ristrutturata una redditività attesa, l'operazione la protegge in realtà da perdite potenziali. Un'entità può accettare una riorganizzazione perché questa opzione le sembra più favorevole che cessare la sua attività. Se l'entità ristrutturata prevede che senza riorganizzazione subirà delle perdite (ad esempio, perché sfrutta uno stabilimento che non rende più a causa della crescente concorrenza delle importazioni a basso costo), è probabile allora che la riorganizzazione non le faccia perdere una redditività attesa, ma piuttosto le consenta il proseguimento della sua attività esistente. In tali circostanze, la riorganizzazione può avere effetti benefici sull'entità ristrutturata, in quanto riduce o elimina le perdite future, se tali perdite sono superiori ai costi della riorganizzazione.

9.72 Sarebbe da chiedersi se il cessionario debba ricevere una remunerazione dal cedente in cambio della ripresa di un'attività in perdita. Per rispondere a questo quesito occorre sapere se, in circostanze comparabili, un'impresa indipendente sarebbe stata disposta a pagare per liberarsi dell'attività in perdita o se avrebbe preso in considerazione altre opzioni, come quella di cessare l'attività e se una terza parte sarebbe stata disposta ad acquisire l'attività in perdita (ad esempio, a causa di sinergie eventuali con le proprie attività) e, in tal caso, a quali condizioni (ad esempio, in cambio di una remunerazione). Possono verificarsi casi in cui un'impresa indipendente sia disposta a pagare, ad esempio se i costi finanziari e i rischi sociali di una cessazione d'attività sono tali che il cedente consideri più vantaggioso pagare un cessionario che cercherà di riconvertire l'attività e assumerà la responsabilità di un eventuale piano di licenziamento.

9.73 La situazione potrebbe essere diversa nel caso in cui l'attività in perdita abbia generato altri vantaggi quali, ad esempio, sinergie con altre

attività svolte dallo stesso contribuente. È anche possibile che un'attività in perdita sia mantenuta perché presenta un interesse economico per l'intero gruppo. In tal caso, è opportuno determinare se, in condizioni di libera concorrenza, l'entità che continua a svolgere l'attività in perdita sarebbe remunerata da chi trae vantaggio dal suo mantenimento. Si veda la Sezione D.3 del Capitolo I.

E.4 Esternalizzazione

9.74 In caso di esternalizzazione, può succedere che una parte decida volontariamente di procedere a una riorganizzazione aziendale e di sostenerne i costi perché spera di realizzare risparmi di spese. Si supponga ad esempio che un contribuente che produce e vende prodotti in una giurisdizione in cui i costi sono elevati decida di esternalizzare la sua attività di produzione affidandola a una consociata con sede in una giurisdizione in cui i costi sono più bassi. Dopo la riorganizzazione il contribuente acquisterà i prodotti finiti dall'impresa associata e continuerà a venderli a clienti terzi. La riorganizzazione avrà probabilmente un costo per il contribuente, ma, al tempo stesso, gli consentirà risparmi sui futuri approvvigionamenti rispetto ai propri costi di produzione. Le imprese indipendenti adottano questo tipo di accordo di esternalizzazione senza esigere necessariamente dal cessionario una remunerazione esplicita se i risparmi di spese attesi dal cedente sono superiori ai costi della riorganizzazione⁴.

F. Indennizzo dell'entità ristrutturata per la risoluzione o la rinegoziazione sostanziale di accordi preesistenti

9.75 La Sezione F affronta la questione se l'entità ristrutturata, in condizioni di libera concorrenza, dovrebbe ricevere una remunerazione, sotto forma di indennizzo, in occasione della risoluzione o della rinegoziazione sostanziale dei suoi accordi esistenti, a prescindere da un trasferimento di qualcosa di valore (collocato nella sezione precedente). Ai fini del presente capitolo, indennizzo significa qualsiasi tipo di risarcimento che possa essere corrisposto per le perdite subite dall'entità ristrutturata,

⁴ Un ulteriore problema discusso nella Sezione D.6 del Capitolo I e nella Sezione E della parte II di questo capitolo è se e, in caso affermativo, in che modo il risparmio derivante dall'economia di localizzazione dovrà essere ripartito tra le parti in condizioni di libera concorrenza.

sotto forma di pagamento anticipato, di ripartizione dei costi di riorganizzazione, di più basso (o più alto) prezzo di acquisto (o di vendita) nel contesto delle operazioni di post-riorganizzazione o di qualsiasi altra forma.

9.76 Le risoluzioni o le rinegoziazioni di accordi generalmente comportano cambiamenti nei rischi e nei profili funzionali delle parti, con conseguenze per l'assegnazione della redditività attesa tra di loro. Inoltre, la risoluzione o la rinegoziazione di rapporti contrattuali nel contesto di una riorganizzazione aziendale potrebbero causare danni agli enti ristrutturati, come i costi di ristrutturazione (ad esempio, svalutazione delle attività, cessazione dei contratti di lavoro), i costi di riconversione (ad esempio, per adattare l'operatività esistente ad altre esigenze del cliente) e/o la perdita di redditività attesa. In queste situazioni si pone la questione se, in condizioni di libera concorrenza, un indennizzo debba essere pagato all'entità ristrutturata e, se così fosse, come debba essere determinato.

9.77 Quando la risoluzione o la rinegoziazione di accordi esistenti implica il trasferimento di beni di valore (ad esempio, la risoluzione di un contratto di distribuzione è talvolta accompagnata da un trasferimento di beni immateriali), le indicazioni contenute nella Sezione E si applicano ai trasferimenti di beni di valore e la sezione considera se ulteriori indennizzi possono essere giustificati per eventuali danni subiti.

9.78 Non si deve presumere che tutte le cessazioni di contratti o le rinegoziazioni sostanziali debbano dare il diritto a indennizzi secondo il principio di libera concorrenza, in quanto ciò dipenderà dai fatti e dalle circostanze di ciascun caso. L'analisi in merito alla necessità che un indennizzo in condizioni di libera concorrenza sia garantito dovrà essere effettuata sulla base di un'accurata delineazione degli accordi prima e dopo la riorganizzazione (sulla base delle indicazioni contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I e nella Sezione B.1 di questa Parte) e delle opzioni realisticamente disponibili alle parti.

9.79 Dopo aver accuratamente delineato i meccanismi di riorganizzazione e valutato le opzioni realisticamente disponibili alle parti, occorre considerare i seguenti aspetti:

- se il diritto commerciale supporta i diritti di indennizzo per l'entità ristrutturata in base ai fatti del caso come accuratamente delineati (cfr. Sezione F.1);
- se l'esistenza o l'assenza di una clausola di indennizzo o di disposizioni analoghe (così come i termini di una clausola siffatta, laddove esista), secondo le condizioni dell'accordo, come

accuratamente delineata, sia a condizioni di libera concorrenza (cfr. Sezione F.2);

- quale parte dovrà in ultima analisi sopportare i costi legati all'indennizzo della parte che subisce la risoluzione o la rinegoziazione dell'accordo (cfr. Sezione F.3).

F.1 Se il diritto commerciale supporta i diritti di indennizzo per l'entità ristrutturata in base ai fatti del caso come accuratamente delineati

9.80 Nell'esaminare la conformità al principio di libera concorrenza delle condizioni della risoluzione o del mancato rinnovo di un accordo preesistente, gli eventuali diritti azionabili in giudizio previsti dal diritto commerciale possono fornire utili chiarimenti. La legislazione e la giurisprudenza commerciale possono fornire informazioni utili sui diritti all'indennizzo e sulle condizioni e sui termini che si potrebbero riscontrare in caso di risoluzione di alcuni tipi di accordi, ad esempio un accordo di distribuzione. È ad esempio possibile che, in virtù di queste norme, la parte che subisce la risoluzione abbia diritto a ricorrere in tribunale per ottenere un indennizzo, indipendentemente dal fatto che un risarcimento sia stato previsto, oppure no, nel contratto. Tuttavia, se le parti appartengono allo stesso gruppo multinazionale, è in realtà poco probabile che la parte che subisce la risoluzione adisca le vie legali contro una consociata per ottenere un risarcimento. Di conseguenza, le condizioni della risoluzione possono differire da quelle che prevarrebbero tra imprese indipendenti in circostanze similari.

F.2 Se l'esistenza o l'assenza di una clausola di indennizzo o di disposizioni analoghe (così come i termini di una clausola siffatta, laddove esista), secondo le condizioni dell'accordo, come accuratamente delineata, sia a condizioni di libera concorrenza

9.81 L'accurata delineazione della transazione individuerà se una clausola o un accordo di indennizzo è in atto dopo la risoluzione, il mancato rinnovo o la rinegoziazione degli accordi. Per farlo, il punto di partenza dovrà essere di considerare se sia prevista una clausola di indennizzo o una disposizione analoga per la risoluzione, il mancato rinnovo o la rinegoziazione e se le condizioni di risoluzione, mancato rinnovo o rinegoziazione del contratto siano state rispettate (ad esempio, in ordine a qualsiasi periodo di preavviso

richiesto). Tuttavia, l'esame delle condizioni del contratto tra imprese associate può non essere sufficiente dalla prospettiva dei prezzi di trasferimento, poiché il semplice fatto che un determinato contratto sia stato cessato, non rinnovato o rinegoziato non fornendo un indennizzo o qualcosa di simile non significa necessariamente che sia a condizioni di libera concorrenza, come discusso di seguito.

9.82 Come indicato al paragrafo 1.46, nelle transazioni tra imprese indipendenti, la divergenza di interessi tra le parti garantisce: (i) termini contrattuali che riflettano l'interesse di entrambe le parti; (ii) che le parti tendono normalmente ad attenersi reciprocamente alle condizioni del contratto e (iii) che i termini contrattuali saranno ignorati o modificati generalmente solo se è nell'interesse di entrambe le parti. Tuttavia, questa stessa divergenza di interessi può non esistere nel caso delle imprese associate o può essere gestita in modo facilitato dal rapporto esistente tra di loro e può non solo o principalmente essere gestita mediante accordi contrattuali. Per questo motivo, quando le circostanze del caso differiscono dai termini scritti dell'accordo tra le parti o quando non esistono termini scritti, l'assenza o l'esistenza (e le sue condizioni) di una clausola di indennizzo dovrà essere dedotta dalla condotta delle parti. Ad esempio, può essere che, sulla base delle circostanze del caso e del comportamento effettivo delle imprese associate, si stabilisce che il termine del contratto è più lungo di quello stabilito nel contratto scritto, che darebbe diritto a qualche indennizzo in favore della parte cessata in caso di risoluzione anticipata.

9.83 Una volta stabilita l'esistenza o l'assenza di una clausola di indennizzo a favore dell'impresa ristrutturata dopo la cessazione, il mancato rinnovo o la rinegoziazione sostanziale degli accordi, l'analisi dovrà quindi concentrarsi sulla valutazione del fatto che tale clausola di indennizzo e le sue condizioni (o l'assenza di condizioni) siano di libera concorrenza. Se i dati comparabili evidenziano una clausola di indennizzo simile (o l'assenza di essa) in circostanze analoghe, una clausola di indennizzo (o l'assenza di essa) in un'operazione tra parti associate sarà considerata a condizioni di libera concorrenza.

9.84 Tuttavia, nei casi in cui tali dati comparabili non siano trovati, stabilire se la clausola di indennizzo (o la sua assenza) sia a condizioni di libera concorrenza deve tener conto dei diritti e delle altre attività delle parti al momento dell'entrata in vigore del contratto e della sua risoluzione o rinegoziazione. Quest'analisi sarà assistita dall'esame delle opzioni realisticamente disponibili alle parti, dal momento che in alcune situazioni può verificarsi che, in circostanze comparabili, un soggetto indipendente non avrebbe avuto alcuna opzione realisticamente disponibile che sarebbe

stata chiaramente più interessante rispetto ad accettare le condizioni di risoluzione o rinegoziazione sostanziale del contratto. Si applicano le indicazioni contenute nella Sezione D del Capitolo I, nonché le indicazioni contenute nella Sezione B di questa parte.

9.85 Un altro aspetto che può essere necessario esaminare per valutare se le condizioni di un accordo, in relazione a una clausola di indennizzo, siano a valore di libera concorrenza è la remunerazione delle operazioni che sono oggetto dell'accordo e le condizioni finanziarie della sua cessazione, in quanto le stesse possono essere correlate. In effetti, i termini di una clausola di cessazione (o la sua assenza) possono costituire un elemento significativo dell'analisi funzionale delle operazioni e, in particolare, dell'analisi dei rischi delle parti e possono, pertanto, essere presi in considerazione nella determinazione di una remunerazione per le transazioni. Analogamente, la remunerazione delle transazioni inciderà sulla determinazione se le condizioni di risoluzione del contratto siano a condizioni di libera concorrenza.

9.86 Le riorganizzazioni aziendali possono causare la risoluzione dei contratti di lavoro dei membri di una forza-lavoro organizzata. A tal proposito, nel determinare se la riorganizzazione sia stata realizzata in condizioni di libera concorrenza, l'analisi dovrà esaminare i fatti e le circostanze, prima e dopo la riorganizzazione, relativi alla forza-lavoro organizzata, tra cui la possibilità che un elemento di valore sia stato trasferito al momento della risoluzione degli accordi tra imprese associate e, per esempio, la possibilità che nei contratti di lavoro delle risorse umane vi siano clausole restrittive implicite o esplicite (ad esempio, clausole di non concorrenza), alle quali dovrà corrispondere un importo da includere nell'indennizzo che dovrà essere pagato dalla parte che precedentemente operava ricorrendo a questa forza-lavoro.

9.87 Una situazione che merita un'attenzione particolare è quella in cui il contratto concluso richiedeva a una delle parti di realizzare un significativo investimento dal quale poteva ragionevolmente sperare un rendimento di libera concorrenza soltanto se il contratto fosse rimasto in vigore per un esteso periodo di tempo. Ciò esponeva la parte che doveva realizzare l'investimento a un rischio finanziario elevato in caso di risoluzione del contratto prima della scadenza di tale periodo di tempo. L'entità del rischio dipendeva dal fatto se l'investimento fosse altamente specializzato o potesse essere riutilizzato (con gli opportuni adeguamenti) per altri clienti. Se si trattava di un rischio sostanziale, parti indipendenti avrebbero dovuto, in circostanze comparabili, tenerne conto durante la negoziazione del contratto.

9.88 Per illustrare questa situazione, si prenda l'esempio di un contratto di produzione tra imprese associate che impone al produttore di investire in una nuova unità di produzione. Supponiamo che, al momento della conclusione del contratto, il produttore possa ragionevolmente sperare in un rendimento di libera concorrenza dell'investimento, a condizione che il contratto duri almeno cinque anni, che possano essere prodotte almeno x unità all'anno e che la remunerazione dell'attività di produzione sia calcolata su una base (ad esempio, y dollari/unità) che presumibilmente generi un rendimento di libera concorrenza dell'investimento totale nella nuova unità di produzione. Si supponga che dopo tre anni l'impresa associata risolva il contratto conformemente alle disposizioni contrattuali, nell'ambito di una riorganizzazione delle attività di produzione che coinvolge l'intero gruppo. Si supponga, inoltre, che l'unità di produzione sia altamente specializzata e che il produttore, dopo la risoluzione del contratto, non abbia altra scelta che eliminare l'attività.

9.89 In condizioni di libera concorrenza, il produttore può minimizzare i rischi inerenti all'investimento:

- includendo nel contratto un'adeguata clausola di indennizzo o delle sanzioni in caso di risoluzione anticipata o un'opzione a favore della parte che realizza l'investimento di cederlo all'altra parte a un determinato prezzo, se la prima non può più sfruttare il predetto investimento a causa della risoluzione anticipata del contratto da parte della seconda;
- tenendo conto del rischio legato alla possibile risoluzione del contratto nella determinazione della remunerazione delle attività contemplate dal contratto (ad esempio, includendo questo rischio nella determinazione della remunerazione delle attività di produzione, dove possono essere identificate terze parti comparabili che assumono rischi simili, magari includendo meccanismi basati su commissioni anticipate). In un tale contesto, la parte che realizza l'investimento accetta consapevolmente il rischio e riceve in cambio una remunerazione; non si ritiene, perciò, necessario il versamento di un indennizzo distinto per la risoluzione del contratto.

9.90 La minimizzazione del rischio inerente all'investimento da parte del produttore assume rilevanza soltanto se il produttore sostiene il rischio. Nella pratica, l'investimento realizzato da un'impresa associata in uno stabilimento produttivo, nel caso in cui detta impresa sia interamente dipendente da un'altra impresa associata in relazione alla capacità di generare proventi, richiede un attento esame in relazione all'identificazione dei rischi e di chi li sostiene. Come spiegato nell'Esempio 2 nei paragrafi

1.84 e 1.102, quando rischi significativi associati con la generazione di proventi da attività produttive sono posti in capo solamente a un'altra parte (che ha anche la capacità finanziaria di assumerli), allora a quell'altra parte competono le conseguenze positive e negative di quei rischi, inclusa la sottoutilizzazione, la svalutazione e i costi di chiusura. In questo caso, il produttore non dovrà sopportare le conseguenze finanziarie di una risoluzione anticipata, dal momento che non ha sostenuto i rischi economicamente significativi che hanno contribuito alla chiusura; non si ritiene neanche che il produttore debba minimizzare dei rischi che, di fatto, non si è assunto.

9.91 Un problema simile può sorgere quando una parte ha sostenuto spese di sviluppo che comportano all'inizio perdite o rendimenti bassi, ma consentono di prevedere rendimenti superiori alla media nei periodi successivi alla risoluzione del contratto. In tal caso, sarà necessario analizzare molto attentamente i reali accordi presi, al fine di determinare se la parte abbia sostanzialmente preso parte ai rendimenti delle spese di sviluppo o abbia semplicemente accettato dilazioni nei termini di pagamento. Nell'effettuare l'analisi saranno rilevanti le indicazioni concernenti l'assunzione dei rischi presenti nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I. Se la parte si assume i rischi, si ritiene che cercherà di tutelarsi dal rischio del mancato recupero dell'investimento, mediante clausole penali o di indennizzo. Se la parte non si è assunta i rischi del mancato recupero dell'investimento, allora i termini contrattuali non corrisponderanno a condizioni di libera concorrenza.

9.92 Nel caso in cui le condizioni concordate o imposte tra imprese associate, relativamente alla risoluzione, al mancato rinnovo o alla sostanziale rinegoziazione delle disposizioni esistenti, siano diverse da quelle che sarebbero state concordate tra imprese indipendenti, allora gli utili che in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle entità, ma che a causa di tali condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili della predetta entità e tassati di conseguenza.

F.3 Quale parte dovrà in definitiva sostenere i costi relativi all'indennizzo da corrispondere alla parte che sopporta la risoluzione o la rinegoziazione del contratto

9.93 L'analisi dei prezzi di trasferimento riguardante la corrispondenza a condizioni di libera concorrenza delle condizioni della risoluzione o della sostanziale rinegoziazione di un contratto deve tener conto sia del punto di vista del cedente che di quello del cessionario. Il punto di vista del cessionario è importante non solo per valutare l'importo di un eventuale

indennizzo in condizioni di libera concorrenza, ma anche per identificare la parte che deve versarlo. Non essendo possibile dare una risposta unica appropriata a tutti i casi, la scelta della soluzione dovrà essere basata su un esame dei fatti e delle circostanze del caso di specie e, in particolare, dei diritti e degli altri beni delle parti, della logica economica che sottende la risoluzione, dell'identificazione della o delle parti che traggono vantaggio dall'accordo e delle opzioni realisticamente disponibili alle parti. Gli esempi che seguono illustrano questo approccio.

9.94 Supponiamo che un contratto di produzione tra due imprese associate, l'entità A e l'entità B, sia risolto da A (essendo B il produttore). Supponiamo che A decida di ricorrere a un altro produttore associato, l'entità C, per continuare le attività di produzione precedentemente svolte da B. Come sottolineato nel paragrafo 9.78, non bisogna presumere che tutte le risoluzioni o rinegoziazioni sostanziali di contratti debbano comportare un risarcimento in condizioni di libera concorrenza. Supponiamo che si osservi, conformemente alle indicazioni fornite nella presente sezione, che nelle circostanze del caso, in condizioni di libera concorrenza, B sarebbe in condizione di chiedere un indennizzo per il danno subito dalla risoluzione del contratto. Il problema consiste nel determinare in definitiva quale parte dovrà sostenere il risarcimento da pagare a B: A (ovvero la parte che ha risolto il contratto), C (ovvero la parte che è subentrata nell'attività di produzione svolta precedentemente da B) o un'altra parte all'interno del gruppo multinazionale che tragga vantaggio dalla riorganizzazione. L'analisi dovrà iniziare con un'accurata delineazione delle effettive transazioni che costituiscono la riorganizzazione aziendale e prendere in considerazione le transazioni economiche con altre imprese nel gruppo multinazionale che possano aiutare a definire la transazione tra le imprese associate (si vedano i paragrafi 1.36-1.38).

9.95 È possibile che, in determinate situazioni, A sia disposto ad assumere il costo dell'indennizzo in condizioni di libera concorrenza, perché pensa ad esempio che la risoluzione del contratto che lo lega a B gli consentirà di realizzare risparmi di spese in virtù del nuovo accordo di produzione con C e che il valore attuale di tali risparmi di spese attesi è superiore all'importo dell'indennizzo.

9.96 In altri casi, C potrà essere disposto a corrispondere una commissione anticipata per ottenere i diritti relativi al contratto di produzione con A, in particolare se il valore attuale degli utili attesi dal nuovo contratto di produzione è tale da giustificare l'investimento da parte di C. In questi casi, il pagamento da parte di C può essere effettuato secondo diverse modalità, ad esempio sotto forma di pagamento di C ad A, o C potrà pagare indirettamente A soddisfacendo l'obbligo d'indennizzo di

quest'ultima nei confronti di B. È anche possibile che C paghi B, ad esempio, nel caso in cui B possieda determinati diritti e C intenda pagare B per ottenere il trasferimento di tali diritti.

9.97 È anche possibile che, in condizioni di libera concorrenza, A e C siano disposti a condividere il costo dell'indennizzo. Nei casi in cui i vantaggi derivanti dalla riorganizzazione vadano a favore di un'altra parte all'interno del gruppo multinazionale, allora quest'altra parte dovrà sostenere il costo dell'indennizzo, direttamente o indirettamente.

Parte II: Remunerazione di transazioni tra imprese associate post-riorganizzazione

A. Riorganizzazione e strutturazione

A.1 Principio generale: un'applicazione univoca del principio di libera concorrenza

9.98 Il principio di libera concorrenza e le presenti linee guida non si applicano diversamente e non devono essere applicate diversamente alle transazioni poste in essere dopo la riorganizzazione e a quelle che sono state strutturate come tali fin dall'inizio. Agire diversamente, altererebbe la concorrenza tra gli attori del mercato esistenti che riorganizzano le loro attività e i nuovi partecipanti che applicano lo stesso modello operativo senza dover riorganizzare le loro attività.

9.99 Le situazioni comparabili devono essere trattate allo stesso modo, a prescindere dal fatto che esse siano sorte in seguito a una riorganizzazione aziendale di una struttura già esistente. La scelta e l'applicazione pratica di un adeguato metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento devono basarsi sulle caratteristiche economicamente rilevanti che portano alla delineazione accurata dell'effettiva transazione.

9.100 Tuttavia, le riorganizzazioni aziendali comportano cambiamenti e il principio di libera concorrenza deve essere applicato non solo alle operazioni post-riorganizzazione, ma anche alle operazioni che compongono la riorganizzazione aziendale. L'applicazione del principio di libera concorrenza a queste ultime operazioni è discussa nella parte I di questo capitolo.

9.101 Inoltre, come spiegato qui di seguito, l'analisi di comparabilità di un accordo scaturente da una riorganizzazione aziendale potrebbe presentare alcune differenze di fatto rispetto all'analisi di un accordo strutturato come

tale sin dall'inizio. Queste differenze di fatto non incidono sul principio di libera concorrenza e sul modo in cui è opportuno interpretare e applicare la presenti linee guida, ma possono influire sull'analisi di comparabilità e, di conseguenza, sul risultato della loro applicazione. Si veda la Sezione D per il confronto delle situazioni prima e dopo la riorganizzazione.

A.2 Eventuali differenze di fatto tra le situazioni derivanti da una riorganizzazione aziendale e quelle che sono state strutturate come tali sin dall'inizio

9.102 Quando un accordo tra imprese associate sostituisce un accordo preesistente (riorganizzazione), possono emergere differenze di fatto tra la situazione iniziale dell'entità ristrutturata e quella di un'entità creata *ex novo*. Spesso, l'accordo concluso dopo la riorganizzazione è stato negoziato tra parti che intrattenevano già relazioni contrattuali e commerciali. A seconda delle circostanze del caso di specie, in particolare dei diritti e degli obblighi acquisiti dalle parti in virtù di accordi precedenti, ciò può incidere sulle opzioni realisticamente a loro disposizione per negoziare i termini del nuovo accordo e, di conseguenza, sulle condizioni della riorganizzazione e degli accordi post-riorganizzazione (si vedano i paragrafi 9.27-9.31 per una discussione delle opzioni realisticamente disponibili nel contesto della determinazione della remunerazione per la riorganizzazione stessa). Si supponga, ad esempio, che una consociata abbia in passato fornito la prova della propria capacità di svolgere efficacemente il ruolo di “distributore a pieno titolo”, esercitando diverse funzioni di marketing e di vendita, utilizzando e creando beni immateriali di valore e assumendo, nell'ambito della sua attività, una serie di rischi, come il rischio di giacenza di magazzino, il rischio di insolvenza e il rischio di mercato. Si supponga che il suo contratto di distribuzione sia rinegoziato e convertito in un contratto di “distribuzione a rischio limitato”, nell'ambito del quale svolgerà funzioni di marketing limitate sotto la supervisione di una consociata estera, utilizzerà beni immateriali di marketing limitati e assumerà rischi limitati nel rapporto con l'impresa consociata estera e con i clienti. In una situazione del genere, il distributore ristrutturato non sarà nella stessa posizione di un distributore di nuova costituzione.

9.103 Se esiste una relazione commerciale tra le parti prima e dopo la riorganizzazione, potrebbe anche esserci una correlazione tra le condizioni delle attività prima della riorganizzazione e/o della riorganizzazione stessa, da un lato, e le condizioni degli accordi posti in essere dopo la riorganizzazione, dall'altro. Tale aspetto è esaminato nella Sezione C sottostante.

9.104 Alcune differenze tra la situazione dell'entità ristrutturata e quella di un'entità di nuova costituzione possono dipendere dal fatto che l'entità ristrutturata ha una presenza ben consolidata. Ad esempio, se si confronta una situazione in cui un "distributore a pieno titolo" solidamente affermato è convertito in un "distributore a rischio limitato", con una situazione in cui un "distributore a rischio limitato" è inserito in un mercato in cui il gruppo non aveva prima una presenza commerciale, il nuovo arrivato dovrà probabilmente adottare misure volte a facilitare la sua penetrazione del mercato, che non saranno necessarie per l'entità ristrutturata. Ciò può incidere sull'analisi di comparabilità e sulla determinazione della remunerazione di libera concorrenza, in entrambi i casi.

9.105 Anche quando si confronta una situazione in cui un "distributore a pieno titolo" solidamente affermato è convertito in un "distributore a rischio limitato" con una situazione in cui un "distributore a rischio limitato" ha lo stesso numero di anni di presenza sul mercato, possono esistere delle differenze, giacché il "distributore a pieno titolo", prima della sua conversione, ha probabilmente svolto certe funzioni, sostenuto alcune spese (ad esempio, di marketing), assunto certi rischi e contribuito alla creazione di alcuni beni immateriali, ciò che non avrà fatto il "distributore a rischio limitato", benché presente sul mercato da lunga data. È allora opportuno domandarsi se, in condizioni di libera concorrenza, tali funzioni, beni e rischi supplementari debbano incidere unicamente sulla remunerazione del distributore prima della sua conversione, se debbano essere presi in considerazione nel calcolare la remunerazione dei trasferimenti al momento della conversione (e, in caso affermativo, secondo quali modalità), se debbano incidere sulla remunerazione del "distributore a rischio limitato" dopo la riorganizzazione (e, in caso affermativo, secondo quali modalità) o se occorra considerare una soluzione che combini queste tre possibilità. Ad esempio, nel caso in cui le attività prima della riorganizzazione svolte dal "distributore a pieno titolo" gli abbiano consentito di acquisire la proprietà di alcuni beni immateriali, ma che questo non sia il caso del "distributore a rischio limitato" presente sul mercato da lunga data, il principio di libera concorrenza potrà esigere che questi beni immateriali siano remunerati al momento della riorganizzazione se sono stati trasferiti dal "distributore a pieno titolo" a una consociata estera oppure che siano presi in considerazione per calcolare la remunerazione di libera concorrenza delle attività poste in essere dopo la riorganizzazione, nel caso in cui non siano stati trasferiti (cfr. Sezione E.2 della Parte I e il Capitolo VI di queste linee guida).

9.106 Quando una riorganizzazione comporta un trasferimento di rischi assunti precedentemente da un contribuente a una consociata estera, sarà

importante esaminare se tale trasferimento riguardi unicamente i rischi futuri che deriveranno dalle attività svolte dopo la riorganizzazione o anche i rischi che esistevano al momento della riorganizzazione, come conseguenza delle attività anteriori. Ad esempio, si consideri una situazione in cui un distributore aveva assunto il rischio di insolvenza, che non assumerà più in seguito alla sua ristrutturazione come “distributore a rischio limitato” ed esso è comparato con un “distributore a rischio limitato” presente sul mercato da lungo tempo, che non ha mai dovuto assumere questo tipo di rischi. Per confrontare le due situazioni, basandosi su quanto descritto nella Sezione D.1.2.1 del Capitolo I, sarà importante esaminare se il “distributore a rischio limitato” nato dalla riorganizzazione assuma ancora i rischi di insolvenza sorti prima della riorganizzazione, ossia quando era “distributore a pieno titolo”, o se sono stati trasferiti tutti i rischi di insolvenza, ivi compresi quelli preesistenti al momento della conversione.

9.107 Tali osservazioni e interrogativi valgono anche per altri tipi di riorganizzazioni, che si tratti di forme diverse di riorganizzazione di attività di vendita o della riorganizzazione di attività di produzione, di ricerca e di sviluppo o di altre attività di prestazione di servizi.

B. Applicazione alle riorganizzazioni aziendali: scelta e applicazione di un metodo di determinazione del prezzo di trasferimento per le transazioni tra imprese associate poste in essere dopo la riorganizzazione

9.108 La scelta e l'applicazione di un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento alle transazioni tra imprese associate poste in essere dopo la riorganizzazione devono derivare dall'analisi delle caratteristiche economicamente rilevanti della transazione così come è stata accuratamente delineata. È fondamentale capire la natura delle funzioni, dei beni e dei rischi in gioco nelle transazioni post-riorganizzazione e identificare quale parte rispettivamente le svolge, li utilizza e li assume. Ciò presuppone di disporre di informazioni su funzioni, beni e rischi di entrambe le parti della transazione, ad esempio l'entità ristrutturata e la consociata estera con la quale sta trattando. L'analisi non dovrà limitarsi alla mera definizione assegnata all'entità ristrutturata, giacché è possibile che un'entità definita “commissionario” o “distributore a rischio limitato” possieda beni immateriali locali di valore e continui ad assumere rischi di mercato significativi e che un “produttore su commessa” svolga importanti attività di ricerca e sviluppo e possieda e utilizzi beni immateriali unici. Per quanto riguarda le transazioni poste in essere dopo la riorganizzazione, è opportuno prestare un'attenzione particolare all'identificazione dei beni immateriali di

valore e dei rischi economici significativi che l'entità ristrutturata continua ad assumere nella realtà (ivi compresi, ove opportuno, i beni immateriali locali non protetti) e verificare se tale ripartizione di rischi e beni immateriali sia conforme al principio di libera concorrenza. La forma della remunerazione non può determinare allocazioni di rischio inappropriate. È la determinazione di come le parti effettivamente controllano i rischi e se hanno la capacità finanziaria di assumerli, come indicato nell'ambito dell'analisi dei rischi nel Capitolo I, che determinerà l'assunzione dei rischi tra le parti e conseguentemente determinerà la selezione del metodo più appropriato di determinazione dei prezzi di trasferimento. I temi relativi ai rischi e ai beni immateriali sono discussi nella Parte I di questo capitolo.

9.109 Se la riorganizzazione instaura un modello operativo raramente riscontrato tra imprese indipendenti, gli accordi stipulati dopo la riorganizzazione possono sollevare talune difficoltà nell'identificazione di potenziali comparabili. Bisogna notare che il semplice fatto che non si riscontri un accordo tra imprese indipendenti non significa che lo stesso non sia conforme al principio di libera concorrenza o che sia commercialmente irrazionale. Inoltre, occorre fare ogni sforzo per determinare il valore delle transazioni di una riorganizzazione aziendale così come accuratamente delineate nell'ambito del principio di libera concorrenza.

9.110 È possibile che esistano dei comparabili (ivi compresi comparabili interni), fatte salve eventuali rettifiche da effettuare. Un esempio di applicazione del metodo del confronto del prezzo sarà il caso in cui un'impresa, che era precedentemente in affari in modo indipendente con il gruppo multinazionale, sia acquisita e che tale acquisizione sia seguita da una riorganizzazione delle transazioni che sono ormai transazioni tra imprese associate. Fatta salva l'analisi dei cinque fattori di comparabilità e del possibile effetto della realizzazione delle transazioni tra imprese associate e sul libero mercato in momenti diversi, le condizioni in cui si svolgevano le transazioni tra imprese indipendenti prima dell'acquisizione forniranno un prezzo comparabile di libero mercato per le transazioni tra imprese associate posteriori all'acquisizione. Anche nel caso in cui le condizioni delle transazioni siano ristrutturate, sarà possibile, a seconda dei fatti e delle circostanze del caso di specie, procedere a rettifiche di comparabilità per tenere conto dei trasferimenti di funzioni, beni e rischi realizzati all'atto della riorganizzazione. Ad esempio, si potrà procedere a una rettifica di comparabilità se una parte diversa assume il rischio di insolvenza.

9.111 Un altro esempio di applicazione del metodo del confronto del prezzo è costituito dal caso in cui parti indipendenti effettuino attività di produzione, di vendita o di prestazione di servizi comparabili a quelli

effettuati dalla consociata ristrutturata. Considerata la recente diffusione delle attività di esternalizzazione, è in alcuni casi possibile riscontrare operazioni di esternalizzazione tra parti indipendenti in base alle quali applicare il metodo del confronto del prezzo al fine di determinare la remunerazione di libera concorrenza di transazioni poste in essere dopo la riorganizzazione tra imprese associate. Ciò suppone ovviamente che le operazioni di esternalizzazione soddisfino i criteri richiesti per essere considerate come transazioni di libera concorrenza e che l'analisi dei cinque fattori di comparabilità indichi con sufficiente certezza che non esistono differenze notevoli tra le condizioni delle operazioni di esternalizzazione concluse tra imprese indipendenti e quelle delle transazioni tra imprese associate post-riorganizzazione o che possono essere (e sono realmente) effettuate rettifiche di comparabilità sufficientemente affidabili per eliminare tali differenze.

9.112 Quando è proposto un comparabile, è importante assicurare che sia effettuata un'analisi di comparabilità delle transazioni tra imprese associate e tra parti indipendenti al fine di individuare eventuali differenze materiali tra di loro e, ove necessario e possibile, effettuare rettifiche per eliminare gli effetti di tali differenze. In particolare, è possibile che l'analisi di comparabilità riveli che l'entità ristrutturata continua ad esercitare funzioni importanti e di valore e/o che beni immateriali locali e/o rischi significativi sono ancora presenti nell'entità "a rischio limitato" a seguito della riorganizzazione, che non risultano nei comparabili proposti. Si veda la Sezione A per le eventuali differenze tra attività ristrutturate e attività di nuova costituzione.

9.113 L'identificazione di potenziali comparabili mira a trovare quelli più affidabili nelle circostanze specifiche, tenendo conto che la disponibilità delle informazioni può essere limitata e il loro ottenimento costoso (si vedano i paragrafi 3.2 e 3.80). Occorre riconoscere che i dati non saranno sempre perfetti. Esistono anche casi in cui non si trovano dati comparabili, ad esempio quando la riorganizzazione ha portato alla frammentazione delle funzioni integrate in varie società del gruppo in maniera dissimile rispetto alle parti non correlate. Ciò non significa necessariamente che la transazione tra parti associate non sia conforme al principio di libera concorrenza. Nonostante le difficoltà che si incontreranno nella ricerca di comparabili, occorre trovare una soluzione ragionevole per tutti i casi che riguardano la determinazione dei prezzi di trasferimento. Conformemente alle indicazioni del paragrafo 2.2, anche quando i dati comparabili sono scarsi e imperfetti, la scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato al caso di specie deve essere coerente con la natura della

transazione controllata, identificata in particolare mediante un'analisi funzionale.

C. Correlazione tra remunerazione della riorganizzazione e remunerazione post-riorganizzazione

9.114 In alcune circostanze, può esistere una stretta correlazione tra la remunerazione delle operazioni di riorganizzazione e la remunerazione di libera concorrenza per la gestione dell'impresa dopo la riorganizzazione. Ciò può verificarsi, ad esempio, quando un contribuente cede delle attività d'impresa a un'impresa associata con la quale deve intrattenere in seguito relazioni commerciali nell'ambito delle predette attività. Il paragrafo 9.74 dedicato all'esternalizzazione fornisce un esempio di questa correlazione.

9.115 Un altro esempio potrebbe essere il caso in cui un contribuente che svolge attività di produzione e di distribuzione procede a una riorganizzazione cedendo la propria attività di distribuzione a una consociata estera alla quale venderà in seguito i prodotti da lui fabbricati. La consociata estera si aspetterà di poter ottenere una remunerazione di libera concorrenza in cambio dell'investimento generato dall'acquisizione e dalla gestione dell'attività. In una tale situazione, il contribuente concorderà probabilmente con la consociata estera di rinunciare a tutto o a parte della remunerazione iniziale alla quale avrebbe diritto in condizioni di libera concorrenza, ottenendo in cambio benefici economici comparabili che trarrà, a lungo termine, dalla vendita dei prodotti alla consociata estera a prezzi superiori a quelli che quest'ultima accetterebbe di pagare se dovesse versare un pagamento iniziale. In alternativa, le parti potrebbero stabilire un pagamento iniziale per la riorganizzazione che sia in parte compensato dai prezzi di trasferimento per i prodotti finiti più bassi di quelli che sarebbero stati definiti in altre circostanze. Si veda la Parte I del presente capitolo per un'analisi delle situazioni nelle quali è dovuta una remunerazione di libera concorrenza per la riorganizzazione vera e propria.

9.116 In altri termini, nella situazione in cui il contribuente continua ad avere, in qualità di fornitore, una relazione commerciale con la consociata estera che riprende l'attività dallo stesso precedentemente svolta, il contribuente e la consociata estera hanno la possibilità di trarre vantaggi economici e commerciali da questa relazione (ad esempio, riguardo ai prezzi di vendita dei prodotti), che possono giustificare l'assenza di remunerazione iniziale per l'attività o prezzi di trasferimento futuri per i prodotti diversi da quelli che sarebbero stati concordati in assenza di riorganizzazione. Tuttavia, nella realtà, è a volte difficile strutturare e controllare un tale accordo. Benché i contribuenti siano liberi di scegliere di essere remunerati

mediante un pagamento iniziale o un pagamento scaglionato nel tempo, l'amministrazione fiscale, nell'esaminare tali accordi, vorranno sapere quale incidenza ha avuto sulla remunerazione dell'attività post-riorganizzazione l'aver rinunciato a una remunerazione per la riorganizzazione. Più precisamente, in tal caso, le autorità fiscali vorranno esaminare la totalità degli accordi e richiederanno una valutazione separata della remunerazione di libera concorrenza della riorganizzazione e di quella delle transazioni poste in essere dopo la riorganizzazione.

D. Confronto delle situazioni prima e dopo la riorganizzazione

9.117 Un interrogativo importante riguarda l'eventuale ruolo dei confronti che possono essere effettuati tra gli utili effettivamente realizzati da una delle parti associate della transazione prima e dopo la riorganizzazione. In particolare, ci si può domandare se sarebbe appropriato determinare gli utili realizzati da un'entità dopo la sua riorganizzazione sulla base di quelli che realizzava prima di essere ristrutturata, effettuando aggiustamenti per tener conto del trasferimento o della rinuncia ad alcune funzioni o ad alcuni beni e rischi⁵.

9.118 Un problema importante posto da tali confronti "prima e dopo" è che un confronto degli utili ottenuti dalle transazioni tra imprese associate poste in essere dopo la riorganizzazione con gli utili realizzati nelle transazioni tra imprese associate prima della riorganizzazione non basta a soddisfare l'obbligo di un confronto con transazioni indipendenti ai sensi dell'articolo 9 del Modello di Convenzione fiscale dell'OCSE. I confronti delle transazioni tra imprese associate con altre transazioni tra imprese associate non sono significativi per l'applicazione del principio di libera concorrenza e non saranno quindi utilizzati né dall'amministrazione fiscale per una rettifica dei prezzi di trasferimento né dal contribuente per giustificare la sua politica di determinazione dei prezzi di trasferimento.

9.119 Un altro problema posto dai confronti "prima e dopo" riguarda le difficoltà che possono sorgere nel valutare il gruppo di funzioni, beni e rischi ai quali l'entità ristrutturata ha rinunciato, considerato che tali funzioni, beni e rischi non sempre sono trasferiti ad un'altra parte.

9.120 Ciononostante, nell'ambito delle riorganizzazioni aziendali, i confronti "prima e dopo" consentiranno di capire meglio la riorganizzazione e contribuire ad un'analisi di comparabilità "prima e dopo" (in particolare,

⁵ Si tratta di un problema diverso da quello della redditività attesa trattato nella Parte I del presente capitolo.

un'analisi funzionale), in modo da poter individuare quali cambiamenti hanno determinato le variazioni nella ripartizione degli utili/delle perdite tra le parti. In effetti, le informazioni sugli accordi esistenti prima della riorganizzazione e sulle condizioni di quest'ultima possono rivelarsi essenziali per comprendere il contesto nel quale gli accordi post-riorganizzazione sono stati realizzati e per valutare se sono conformi al principio di libera concorrenza. Possono anche far luce sulle opzioni realisticamente a disposizione dell'entità ristrutturata⁶.

9.121 L'analisi dell'attività "prima e dopo" la riorganizzazione può rivelare che mentre alcune funzioni, beni e rischi sono stati trasferiti, altre funzioni possono ancora essere svolte dall'entità "spogliata". Tipicamente, come parte della riorganizzazione, l'entità può essere stata spogliata di beni immateriali o di rischi, ma dopo la riorganizzazione continua a svolgere alcune o tutte le funzioni precedentemente svolte. A seguito della riorganizzazione, tuttavia, l'entità "spogliata" esegue tali funzioni sotto contratto con un'impresa associata estera. L'accurata delineazione dell'effettiva transazione tra l'impresa associata estera e l'entità "spogliata" determinerà le relazioni commerciali o finanziarie effettive fra esse, ivi incluso se i termini contrattuali siano coerenti con la condotta delle parti e con le altre circostanze del caso. La remunerazione a condizioni di libera concorrenza per ciascuna parte dovrà essere coerente con le funzioni effettivamente svolte, con i beni utilizzati e con i rischi assunti dopo la riorganizzazione.

9.122 Ad esempio, un'impresa multinazionale produce e distribuisce prodotti il cui valore non è determinato dalle loro caratteristiche tecniche, ma dal riconoscimento del marchio da parte del consumatore⁷. L'impresa multinazionale vuole differenziarsi dai suoi concorrenti attraverso lo sviluppo di marchi di rilevante valore, attuando una strategia di marketing costosa e accuratamente sviluppata. I marchi di fabbrica, i nomi commerciali e gli altri beni immateriali corrispondenti al brand sono di proprietà della società A nel paese A, la quale assume i rischi connessi alla proprietà, allo sviluppo e allo sfruttamento di tali beni immateriali. Lo sviluppo, la gestione

⁶ Si vedano i paragrafi 9.27-9.31 per un'analisi delle opzioni realisticamente disponibili. Si vedano anche i paragrafi 9.127-9.132 per un'analisi delle differenze fattuali che possono esistere tra situazioni derivanti da una riorganizzazione e situazioni che sono state strutturate come tali sin dall'inizio e l'incidenza di queste differenze sulle opzioni realisticamente a disposizione delle parti nell'ambito della negoziazione dei termini di un nuovo accordo e, di conseguenza, sulle condizioni della riorganizzazione e/o delle transazioni post-riorganizzazione.

⁷ Per una spiegazione del termine "marchio", si veda il paragrafo 6.23.

e l'attuazione di una strategia di marketing a livello mondiale sono le principali determinanti della creazione di valore (*value drivers*) nell'impresa multinazionale e tali compiti sono eseguiti da 125 dipendenti presso la sede della società A. Il valore dei beni immateriali si riflette nell'elevato prezzo al consumo dei prodotti. La sede della società A fornisce anche servizi centrali per le affiliate del gruppo (ad esempio, gestione delle risorse umane, servizi legali e fiscali). I prodotti sono fabbricati da filiali legate ad A da accordi di produzione su commessa. I prodotti sono distribuiti da filiali, che li acquistano dalla Società A. Gli utili ricavati dalla società A, dopo la remunerazione di libera concorrenza dei suoi produttori su commessa e distributori, si assumono coincidenti con la remunerazione dei beni immateriali, delle attività di marketing e dei servizi centrali della società A.

9.123 Supponiamo che si proceda a una riorganizzazione. La proprietà dei marchi di fabbrica, dei nomi commerciali e degli altri beni immateriali corrispondenti al brand è trasferita dalla società A alla società Z, una nuova filiale creata nel Paese Z, in cambio di un pagamento in unica soluzione. Dopo la riorganizzazione, la società A è remunerata in base al metodo del costo maggiorato per i servizi che fornisce alla società Z e al resto del gruppo. La remunerazione dei produttori su commessa e dei distributori è sempre la stessa. Gli utili residui, dopo la remunerazione dei produttori su commessa, dei distributori e della società A per i servizi forniti dalla sua sede centrale, sono conseguiti dalla società Z. L'analisi di comparabilità porta a trarre le seguenti conclusioni:

- la società Z è gestita da una fiduciaria locale. Non dispone di personale (dipendenti o amministratori) che possa o abbia la facoltà di esercitare funzioni di controllo sui rischi associati allo sviluppo strategico dei marchi. Non possiede inoltre la capacità finanziaria di assumere tali rischi;
- i dirigenti della sede centrale della società A si recano una volta all'anno nel Paese Z per approvare le decisioni strategiche indispensabili al funzionamento della società. Tali decisioni sono preparate dalla sede centrale della società A nel Paese A prima dello svolgimento della riunione nel Paese Z. Il gruppo multinazionale ritiene che tali attività siano prestazioni di servizi esercitate dalla sede della società A per Z. Tali attività del processo decisionale strategico sono remunerate secondo il metodo del costo maggiorato, allo stesso modo dei servizi centrali (ad esempio, gestione delle risorse umane, consulenza legale e fiscale);

- lo sviluppo, la gestione e l'esecuzione della strategia di marketing mondiale sono svolti dagli stessi dipendenti della sede della società A e sono remunerati secondo il metodo del costo maggiorato.

9.124 La valutazione di tutti i fatti e le circostanze porta alla conclusione che la società continua ad esercitare le stesse funzioni e sopportare gli stessi rischi preesistenti alla riorganizzazione. In particolare, la società A continua ad avere la capacità di effettuare, e concretamente effettua, funzioni di controllo in relazione al rischio di sfruttamento dei beni immateriali. Inoltre, svolge le funzioni relative allo sviluppo, alla gestione e all'attuazione della strategia di marketing a livello mondiale. La società Z non possiede la capacità di esercitare funzioni di controllo, e non esercita concretamente le funzioni di controllo, necessarie per sopportare i rischi connessi ai beni immateriali. Conseguentemente, l'accurata delineazione della transazione dopo la riorganizzazione aziendale porta a ritenere che nella sostanza si tratti di un finanziamento tra la Società A e la Società Z, piuttosto che di una riorganizzazione volta alla centralizzazione della gestione dei beni immateriali. Può essere necessario valutare la razionalità commerciale dell'operazione sulla base delle indicazioni contenute nella Sezione D.2 del Capitolo I, tenendo conto dei fatti e delle circostanze complete dell'operazione⁸.

9.125 Esistono anche casi in cui è possibile effettuare confronti "prima e dopo" in quanto le transazioni realizzate prima della riorganizzazione non erano transazioni tra imprese associate, ad esempio se la riorganizzazione è avvenuta in seguito a un'acquisizione e se possono essere effettuate rettifiche affidabili per eliminare gli effetti delle differenze tra le transazioni in condizioni di libera concorrenza realizzate prima della riorganizzazione e le transazioni tra imprese associate poste in essere dopo la riorganizzazione. Si veda l'esempio citato al paragrafo 9.110. Occorrerà seguire le indicazioni del paragrafo 3.2 per determinare se le transazioni in condizioni di libera concorrenza forniscono comparabili affidabili.

E. Economie di localizzazione

9.126 Le economie di localizzazione sono le economie che possono essere realizzate da un gruppo multinazionale che trasferisce alcune attività verso un luogo in cui i costi (quali i costi di manodopera, i costi immobiliari ecc.) sono meno elevati rispetto a quelli del luogo in cui svolgeva inizialmente le

⁸ Ciò a prescindere dall'applicazione della norma generale anti-abuso e dal problema della sede della direzione effettiva della società Z.

sue attività, tenuto conto degli eventuali costi di delocalizzazione (quali i costi di chiusura dell'attività esistente, gli eventuali maggiori costi delle infrastrutture nel Paese in cui l'attività è delocalizzata, gli eventuali maggiori costi di trasporto se la nuova entità è più distante dal mercato, i costi di formazione del personale locale ecc.). Le indicazioni fornite nella Sezione D.1.5 sono utili nei casi in cui una strategia aziendale volta a realizzare economie di localizzazione sia adottata come motivazione commerciale di una riorganizzazione.

9.127 Quando una riorganizzazione produce economie di localizzazione importanti, occorre domandarsi se e come tali economie devono essere condivise dalle parti. Nell'affrontare la questione, si applicheranno le indicazioni fornite nella Sezione D.6 del Capitolo I.

9.128 Si prenda l'esempio di un'impresa che disegna, produce e vende abiti di marca. Si supponga che il processo di produzione sia semplice e che il marchio sia famoso e costituisca un bene immateriale di alto valore. Supponiamo, inoltre, che l'impresa sia costituita nel Paese A, nel quale i costi della manodopera sono elevati, e che decida di cessare le sue attività di produzione in quel Paese per trasferirle a una consociata, costituita nel Paese B, dove i costi della manodopera sono molto più bassi. L'impresa del Paese A mantiene i diritti sul marchio e continua a disegnare gli abiti. Dopo la predetta riorganizzazione, gli abiti saranno prodotti dalla consociata nel Paese B, nell'ambito di un accordo di produzione su commessa. Tale accordo non implica né l'utilizzo di beni immateriali di valore di cui la consociata detiene la proprietà o la concessione né l'assunzione di rischi significativi da parte della consociata nel Paese B. Gli abiti prodotti dalla consociata nel Paese B saranno in seguito venduti all'impresa del Paese A che li rivenderà a clienti terzi. Supponiamo che tale riorganizzazione consenta al gruppo formato dall'impresa del Paese A e dalla consociata del Paese B di realizzare economie di localizzazione significative. È opportuno domandarsi se tali economie di localizzazione debbano essere attribuite all'impresa del Paese A, alla consociata del Paese B o ad entrambe (e, in quest'ultimo caso, in quale proporzione).

9.129 Nell'esempio di cui sopra, poiché l'attività delocalizzata è sottoposta a una forte concorrenza, l'impresa del Paese A avrà probabilmente come opzioni realisticamente a disposizione la possibilità di ricorrere sia alla consociata del Paese B sia a un produttore terzo. Di conseguenza, dovrebbe essere possibile reperire dati comparabili per determinare le condizioni in cui una terza parte sarebbe disposta, nell'ambito di una transazione di libera concorrenza, a produrre abiti per la suddetta impresa. In una situazione di questo tipo, un produttore su commessa che opera in condizioni di libera concorrenza si vedrebbe attribuire una quota infima, o nulla, delle economie

di localizzazione. Ragionando diversamente, la consociata nel Paese B si troverebbe in una situazione differente rispetto a quella di un produttore indipendente e ciò sarebbe contrario al principio di libera concorrenza.

9.130 Si prenda ora l'esempio di un'impresa nel Paese X che fornisce servizi d'ingegneria altamente specializzati a clienti indipendenti. Il prezzo che fattura ai suoi clienti indipendenti si basa su una tariffa oraria fissa paragonabile a quella applicata dai suoi concorrenti per servizi simili sullo stesso mercato. Si supponga che gli stipendi versati agli ingegneri qualificati nel Paese X siano elevati. L'impresa conseguentemente subappalta una gran parte dei lavori di ingegneria a una nuova consociata nel Paese Y. La consociata nel Paese Y assume ingegneri che possiedono la stessa qualifica, ma percepiscono uno stipendio nettamente più basso, riuscendo in questo modo a realizzare economie di localizzazione considerevoli per il gruppo costituito dalla stessa impresa e dalla consociata. I clienti continuano a trattare direttamente con l'impresa nel Paese X e non sono necessariamente al corrente del fatto che questa subappalti le sue attività. Per un certo periodo, questa nota impresa nel Paese X continua a praticare le stesse tariffe orarie, nonostante la riduzione significativa dei suoi costi. Tuttavia, dopo un po' di tempo, la concorrenza la costringe ad abbassare le sue tariffe orarie (ad un importo che non consentirebbe all'impresa di far fronte al pagamento dei salari degli ingegneri qualificati nel Paese X, ma che comporterebbe comunque un guadagno se quei servizi fossero resi da ingegneri qualificati nel Paese Y). I clienti beneficerebbero di una parte delle sue economie di localizzazione. Anche in questo caso, occorre domandarsi a quale, o a quali, entità del gruppo multinazionale sia opportuno attribuire la parte delle economie di localizzazione non trasferita ai clienti, affinché il principio di libera concorrenza sia rispettato: alla filiale nel Paese Y, all'impresa nel Paese X o ad entrambe (e, in quest'ultimo caso, in quale proporzione).

9.131 Nel determinare a quale, o a quali, entità del gruppo multinazionale sia opportuno attribuire le economie di localizzazione affinché il principio di libera concorrenza sia rispettato sarà importante considerare le funzioni, i rischi e i beni delle parti, nonché le opzioni realisticamente disponibili per ognuna di esse. In questo esempio, supponiamo che vi sia una forte domanda per il tipo di servizi di ingegneria che l'impresa rende nel Paese X. Supponiamo, inoltre, che la filiale nel Paese Y sia l'unica società che opera in una sede a basso costo che sia in grado di fornire tali servizi con lo standard qualitativo richiesto e che la Società Y sia in grado di resistere alle pressioni dei prezzi da parte della concorrenza perché il *know-how* tecnico che ha agisce come ostacolo alla concorrenza. Inoltre, l'impresa del Paese X non ha la possibilità di assumere ingegneri qualificati nel Paese X per

fornire tali servizi, in quanto il costo dei loro salari sarebbe troppo elevato rispetto alla tariffa oraria addebitata ai clienti. Considerando questo, l'impresa nel Paese X non dispone di molte altre opzioni, ma deve utilizzare questo fornitore di servizi. La remunerazione dovuta dall'impresa X alla Società Y dovrà tener conto delle economie di localizzazione create dalla Società Y oltre al valore dei servizi resi, inclusi i beni immateriali utilizzati per la fornitura di tali servizi. In alcuni casi, la natura dei contributi effettuati dall'impresa nel Paese X e dalla sua filiale nel Paese Y può giustificare l'utilizzo di un metodo di ripartizione dell'utile.

Elenco degli allegati

- Allegato alla Linee guida dell'OCSE: Indicazioni per le procedure di monitoraggio relative alle Linee guida dell'OCSE applicabili in materia di prezzi di trasferimento e partecipazione delle imprese
- Allegato I al Capitolo II: Sensibilità degli indicatori di utile lordo e di utile netto
- Allegato II al Capitolo II: Esempio per illustrare l'applicazione del metodo della ripartizione dell'utile residuo
- Allegato III al Capitolo II: Illustrazione delle differenti misure dei profitti nel metodo di ripartizione dell'utile
- Allegato al Capitolo III: Esempio di aggiustamento del capitale circolante netto
- Allegato I al Capitolo IV: Modello di protocollo di intesa tra autorità competenti per la sottoscrizione di *safe harbour* bilaterali
- Allegato II al Capitolo IV: Linee guida per la conclusione di accordi preventivi sui prezzi di trasferimento nell'ambito delle procedure amichevoli
- Allegato I al Capitolo V: La documentazione sui prezzi di trasferimento – Master file
- Allegato II al Capitolo V: La documentazione sui prezzi di trasferimento – Documentazione nazionale
- Allegato III al capitolo V: Documentazione in materia di prezzi di riferimento - Rendicontazione Paese per Paese
- Allegato IV al Capitolo V: Pacchetto attuativo per la Rendicontazione Paese per Paese
- Allegato al Capitolo VI: Esempi per illustrare l'applicazione delle linee guida in materia di beni immateriali
- Allegato al Capitolo VIII: Esempi sulle linee guida sugli accordi sulla ripartizione dei costi

- Appendice: Raccomandazione del Consiglio sulla determinazione dei prezzi di trasferimento tra imprese associate [C(95)126/finale e successive modifiche]

Allegato alla Linee guida dell'OCSE

**Indicazioni per le procedure di monitoraggio relative alle
Linee guida dell'OCSE applicabili in materia di prezzi di
trasferimento e partecipazione delle imprese**

omissis

Allegato I al Capitolo II

Sensibilità degli indicatori di utile lordo e di utile netto

Il Capitolo II, parte III, sezione B, delle presenti linee guida contiene indicazioni generali sul metodo del margine netto della transazione.

Le ipotesi riguardanti gli accordi conformi al principio di libera concorrenza sono riportati nei seguenti esempi a soli fini illustrativi, che pertanto non intendono stabilire norme in materia di aggiustamenti e di accordi basati sul principio di libera concorrenza in situazioni reali o in settori particolari. Tali esempi tentano di illustrare la corretta applicazione dei principi contenuti nelle sezioni delle linee guida alle quali si riferiscono, tenuto conto ad ogni modo che tali principi devono essere applicati in base ai fatti e alle circostanze del caso di specie.

Inoltre, i commenti riportati qui di seguito riguardano l'applicazione di un metodo del margine netto della transazione in situazioni in cui, tenuto conto dei fatti e delle circostanze del caso di specie e, in particolare, dell'analisi di comparabilità (ivi compresa l'analisi funzionale) della transazione e dell'esame dei dati disponibili sulle transazioni tra parti indipendenti comparabili, tale metodo si rivela il più adeguato.

1. È riconosciuto che il metodo del margine netto della transazione può essere meno sensibile a certe differenze nelle caratteristiche dei prodotti rispetto ai metodi di confronto del prezzo o del prezzo di rivendita. Nella pratica, quando si applica il metodo del margine netto della transazione, si pone maggiormente l'accento sulla comparabilità funzionale che sulle caratteristiche dei prodotti. Il metodo del margine netto della transazione può essere meno sensibile ad alcune differenze nelle funzioni che si manifestano attraverso variazioni di spese operative, come illustrato qui di seguito.

Illustrazione 1: Effetti di differenze nella dimensione e nella complessità dell'attività di marketing svolta da un distributore

L'esempio sottostante è riportato solo a fini illustrativi. Non intende fornire indicazioni sulla scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o sulla scelta dei comparabili, sull'efficienza dei distributori o sul tasso di rendimento di libera concorrenza, ma mira esclusivamente ad illustrare gli effetti delle differenze di dimensione e di complessità dell'attività di marketing di un distributore e dei comparabili.

	Caso 1 Il distributore svolge un'attività di marketing limitata	Caso 2 Il distributore svolge un'attività di marketing più importante
Vendite di prodotto (a fini illustrativi, si suppone che i due distributori vendano lo stesso volume dello stesso prodotto sullo stesso mercato allo stesso prezzo)	1,000	1,000
Prezzo d'acquisto da un produttore, tenuto conto dell'importanza dell'attività di marketing del distributore, conformemente all'analisi funzionale	600	480 (*)
Margine lordo	400 (40%)	520 (52%)
Spese di marketing	50	150
Altre spese (spese generali)	300	300
Margine netto	50 (5%)	70 (7%)

(*) Si suppone che, nel presente caso, la differenza pari a 120 nel prezzo della transazione corrisponda alla differenza nella dimensione e nella complessità dell'attività di marketing svolta dal distributore (spesa supplementare pari a 100 più la remunerazione dell'attività del distributore)

2. Nell'illustrazione 1, se un contribuente tratta con un produttore associato nelle condizioni del caso 2, mentre una terza parte "comparabile" opera nelle condizioni del caso 1, e supponendo che le differenze nella dimensione e nella complessità dell'attività di marketing non siano identificate per mancanza di informazioni sufficientemente dettagliate sulle

terze parti “comparabili”, il rischio di errore nell’applicare un metodo basato sul margine lordo potrebbe essere pari a 120 (12% x 1 000), mentre sarebbe pari a 20 (2% x 1 000) se si applicasse un metodo del margine netto della transazione. Ciò illustra il fatto che, a seconda delle circostanze del caso di specie e, in particolare, dell’effetto delle differenze funzionali sulla struttura dei costi e sui proventi conseguiti dai “comparabili”, i margini netti possono essere meno sensibili dei margini lordi alle differenze di dimensione e di complessità di alcune funzioni.

Illustrazione 2: Effetti di una differenza del livello di rischio assunto da un distributore

L’esempio sottostante è riportato solo a fini illustrativi. Non intende fornire indicazioni sulla scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o dei comparabili, sull’efficienza dei distributori o sul tasso di rendimento di libera concorrenza, ma mira esclusivamente ad illustrare gli effetti delle differenze di livello di rischio assunto da un distributore e dai “comparabili”.

	Caso 1 Il distributore non assume il rischio di obsolescenza dei prodotti perché usufruisce di una “clausola di riacquisto degli stock” ai sensi della quale il produttore si impegna a riacquistare gli stock invenduti	Caso 2 Il distributore assume il rischio di obsolescenza dei prodotti. Non usufruisce di una “clausola di riacquisto degli stock” nella sua relazione contrattuale con il produttore
Vendite di prodotto (a fini illustrativi, si suppone che i due distributori vendano lo stesso volume dello stesso prodotto sullo stesso mercato allo stesso prezzo)	1,000	1,000
Prezzo d’acquisto da un produttore, tenuto conto del rischio di obsolescenza, conformemente all’analisi funzionale	700	640 (*)
Margine lordo	300 (30%)	360 (36%)
Perdite sugli stock obsoleti	0	50
Altre spese (spese generali)	250	250
Margine netto	50 (5%)	60 (6%)

(*) Si suppone che, nel presente caso, la differenza pari a 60 nel prezzo della transazione corrisponda alla differenza nella ripartizione del rischio di obsolescenza tra il produttore e il distributore (perdita supplementare pari a 50 più la remunerazione del distributore), ossia il prezzo della clausola contrattuale di "riacquisto di stock".

3. Nell'illustrazione 2, se una transazione tra imprese associate è effettuata nelle condizioni del caso 1 allorché le terze parti "comparabili" operano nelle condizioni del caso 2, e supponendo che la differenza nel livello di rischio non sia identificata per mancanza di informazioni sufficientemente dettagliate sulle terze parti "comparabili", il rischio di errore nell'applicare un metodo basato sul margine lordo potrebbe essere pari a 60 ($6\% \times 1\,000$), mentre sarebbe pari a 10 ($1\% \times 1\,000$) se si applicasse il metodo del margine netto della transazione. Ciò illustra che, a seconda delle circostanze del caso di specie e, in particolare, degli effetti delle differenze nel livello di rischio sulla struttura dei costi e sui proventi conseguiti dai "comparabili", i margini netti possono essere meno sensibili dei margini lordi alle differenze nel livello di rischi (fermo restando che la ripartizione dei rischi sia conforme alle condizioni di libera concorrenza).

4. Di conseguenza, le imprese che svolgono funzioni diverse possono avere un intervallo di margine lordo molto ampio, pur realizzando utili netti globalmente simili. Ad esempio, i commentatori economici indicano che il metodo del margine netto della transazione sarebbe meno sensibile alle differenze di volume, di dimensione e di complessità di alcune funzioni e del livello delle spese operative. Allo stesso tempo, tale metodo può essere più sensibile del metodo del costo maggiorato e del metodo del prezzo di rivendita alle differenze nell'utilizzazione delle capacità, giacché i divari tra il livello di assorbimento dei costi fissi indiretti (ad esempio, costi di produzione fissi e costi di distribuzione fissi) inciderebbe sull'utile netto, mentre non avrebbe necessariamente un impatto sul margine lordo o sul ricarico lordo sui costi, se questi ultimi non si traducono in differenze di prezzo, come illustrato qui di seguito.

Illustrazione 3: Effetti di una differenza nell'utilizzo delle capacità del produttore

L'esempio sottostante è riportato solo a fini illustrativi. Non intende fornire indicazioni sulla scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o dei comparabili o sul tasso di rendimento di libera concorrenza, ma mira esclusivamente ad illustrare gli effetti delle differenze di utilizzo delle capacità del produttore e dei "comparabili".

In unità monetarie (u.m.)	Caso 1 Il produttore lavora a piena capacità: 1 000 unità all'anno	Caso 2 Il produttore lavora in eccedenza di capacità. Produce l'80% di quello che potrebbe produrre a piena capacità: 800 unità all'anno
Vendite di prodotti manifatturieri (a fini illustrativi, si suppone che i due produttori abbiano la stessa capacità totale e producano e vendano lo stesso prodotto sullo stesso mercato allo stesso prezzo di 1 u.m. per prodotto) (*)	1,000	800
Costo delle merci vendute: costi diretti più ripartizione standard dei costi di produzione indiretti (a fini illustrativi, si suppone che i due produttori abbiano lo stesso costo variabile di produzione delle merci vendute per unità, ossia 0,75 u.m. per prodotto e costi fissi di personale pari a 50)	Variabile: 750 Fisso: 50 Totale: 800	Variabile: 600 Fisso: 50 Totale: 650
Ricarico lordo sui costi dei prodotti venduti	200 (25%)	150 (23%)
Costi indiretti (a fini illustrativi, si suppone che i due produttori abbiano gli stessi costi indiretti)	150	150
Margine netto	50 (5%)	Breakeven

(*) Ciò presuppone che l'utilizzazione delle capacità del produttore non incida sul prezzo di libera concorrenza dei prodotti manifatturieri.

5. Nell'illustrazione 3, se una transazione tra imprese associate è effettuata nelle condizioni del caso 1 allorché le terze parti "comparabili" operano nelle condizioni del caso 2, e supponendo che la differenza nell'utilizzazione delle capacità non sia identificata per mancanza di informazioni sufficientemente dettagliate sulle terze parti "comparabili", il rischio di errore nell'applicare un metodo basato sul margine lordo potrebbe essere pari a 16 ($2\% \times 800$), mentre sarebbe pari a 50 ($5\% \times 1\,000$) se si applicasse il metodo del margine netto della transazione. Ciò illustra che i margini netti possono essere meno sensibili dei margini lordi alle differenze di utilizzazione delle capacità, a seconda delle circostanze del caso di specie e, in particolare, della proporzione dei costi fissi e dei costi variabili e del fatto che sia il contribuente oppure il "comparabile" ad essere in situazione di sovraccapacità produttiva.

Allegato II al Capitolo II

Esempio per illustrare l'applicazione del metodo di ripartizione dell'utile residuo

Il Capitolo II, parte III, sezione C, delle presenti linee guida contiene indicazioni generali sul metodo di ripartizione dell'utile.

Gli aggiustamenti e le ipotesi riguardanti gli accordi conformi al principio di libera concorrenza sono riportati nei seguenti esempi a soli fini illustrativi, che pertanto non intendono stabilire norme in materia di aggiustamenti e di accordi basati sul principio di libera concorrenza in situazioni reali o in settori particolari. Tali esempi tentano di illustrare la corretta applicazione dei principi contenuti nelle sezioni delle linee guida alle quali si riferiscono, tenuto conto ad ogni modo che tali principi devono essere applicati in base ai fatti e alle circostanze del caso di specie.

1. Il successo di un prodotto elettronico è legato all'innovativo *design* tecnico sia dei suoi processi elettronici sia del suo principale componente. Tale componente è concepito e prodotto dalla consociata A, trasferito alla consociata B e distribuito dalla consociata C. Si dispone di informazioni che consentono di verificare attraverso il metodo del prezzo di rivendita che le funzioni di distribuzione e i rischi assunti dalla società C sono remunerati in modo adeguato dal prezzo di trasferimento del prodotto finito da B a C.

2. Il metodo più appropriato di valutazione del prezzo del componente trasferito da A a B potrebbe essere il metodo del confronto del prezzo, se si potesse trovare un comparabile sufficientemente simile. Si veda il paragrafo 2.15 delle presenti linee guida. Tuttavia, poiché il componente trasferito da A a B rappresenta l'innovazione tecnologica di cui usufruisce la società A su questo mercato, non è possibile nel presente esempio (dopo aver effettuato le analisi funzionali e le analisi di comparabilità appropriate) trovare un comparabile affidabile per fare una stima del prezzo esatto che A potrebbe esigere per il suo prodotto in base al principio di libera concorrenza. Il

calcolo del rendimento dei costi di produzione di A potrebbe, tuttavia, consentire di stimare l'elemento di profitto che remunererebbe le funzioni di produzione di A, trascurando l'elemento di profitto attribuibile al bene immateriale utilizzato nella predetta società. Calcoli simili potrebbero essere effettuati sui costi di produzione della società B, al fine di procedere a una stima dell'utile che B trae dalle sue attività di produzione, trascurando l'elemento di profitto legato al bene immateriale. Poiché il prezzo di vendita da B a C è conosciuto e considerato come conforme al principio di libera concorrenza, è possibile determinare l'importo dell'utile residuo congiunto ottenuto da A e B per lo sfruttamento dei loro rispettivi beni immateriali. Si vedano i paragrafi 2.114 e 2.127 delle presenti linee guida. A questo stadio, non è possibile determinare la quota dell'utile residuo che può essere imputato a ciascuna impresa.

3. L'utile residuo può essere ripartito sulla base di un'analisi dei fatti e delle circostanze in grado di indicare le modalità di ripartizione della remunerazione aggiuntiva in condizioni di libera concorrenza. Si veda il paragrafo 2.127 delle presenti linee guida. L'attività di ricerca e sviluppo di ciascuna società è orientata alla concezione tecnica delle stesse categorie di prodotti ed è stabilito nell'ambito del presente esempio che gli importi rispettivi delle spese di ricerca e sviluppo costituiscono degli indicatori affidabili del relativo valore dei contributi delle società. Si veda il paragrafo 2.126 delle presenti linee guida. Ciò significa che il contributo di ciascuna società all'innovazione tecnologica del prodotto può essere indicato in modo affidabile dal rispettivo importo delle loro spese di ricerca e sviluppo, di modo che se le spese di sviluppo di A sono pari a 15 e quelle di B a 10, l'utile residuo può essere frazionato in $\frac{3}{5}$ per A e $\frac{2}{5}$ per B.

4. Alcune cifre possono aiutare a capire meglio l'esempio:

a) **Profitti e perdite di A e B**

	A	B
Vendite	50	100
Meno:		
Acquisti	(10)	(50)
Costi di produzione	(15)	<u>(20)</u>
Utile lordo	<u>25</u>	30
Meno:		
R&D	15	10
Spese operative	10 (25)	10 (20)
Utile netto	<u>0</u>	<u>10</u>

b) **Determinazione dell'utile realizzato da A e B sulle loro attività di produzione routinarie e calcolo dell'utile residuo totale**

5. È stabilito, per i due Paesi, che le imprese terze comparabili che non dispongono di beni immateriali legati a progetti d'innovazione ottengono un rendimento sui loro costi di produzione (eccetto gli acquisti) pari al 10% (rapporto tra utile netto e costi diretti e indiretti di produzione)¹. Si veda il

¹ Tale rendimento del 10% non corrisponde tecnicamente all'applicazione di un ricarico sul costo in senso stretto perché produce un utile netto e non un utile lordo. Ma tale rendimento del 10% non corrisponde neanche a un margine netto sul costo di produzione in senso stretto, giacché la base dei costi non include le spese operative. Il rendimento netto sui costi di produzione è utilizzato come una prima fase comoda e pratica del metodo di ripartizione dell'utile, poiché semplifica la determinazione dell'utile netto residuo imputabile ai beni immateriali.

paragrafo 2.127 delle presenti linee guida. I costi di produzione di A sono pari a 15, ragion per cui calcolando il rendimento rispetto ai costi, si attribuirebbe ad A un utile pari a 1,5 sulle attività di produzione. I costi equivalenti di B sono pari a 20 e, di conseguenza, calcolando il rendimento rispetto ai costi, si attribuirebbe a B un utile sull'attività di produzione pari a 2,0. L'utile residuo è quindi di 6,5, ottenuto deducendo dall'utile netto combinato pari a 10, l'utile combinato sulle attività di produzione che è pari a 3,5.

c) Imputazione dell'utile residuo

6. L'imputazione iniziale dell'utile (1,5 ad A e 2,0 a B) remunera le funzioni di produzione di A e B, ma non prende in considerazione il valore delle loro rispettive attività di ricerca e sviluppo che hanno condotto alla concezione di un prodotto tecnologicamente avanzato. Tale valore residuo può quindi essere diviso tra A e B sulla base della loro quota sui costi totali di ricerca e sviluppo, poiché, ai fini del presente esempio², si può considerare senza rischio di errore che le rispettive spese di ricerca e sviluppo delle due società riflettono esattamente i rispettivi contributi al valore dell'innovazione tecnologica contenuta nei prodotti. La spesa di ricerca e sviluppo di A è pari a 15 e quella di B è pari a 10, ossia una spesa combinata pari a 25. Il residuo è di 6,5 di cui 15/25 possono essere attribuiti ad A e 10/25 a B, ossia rispettivamente una quota di 3,9 e 2,6, come indicato qui di seguito:

Quota di A $6,5 \times 15/25 = 3,9$

Quota di B $6,5 \times 10/25 = 2,6$.

d) Nuovo calcolo degli utili

7. Gli utili netti di A diventerebbero quindi $1,5 + 3,9 = 5,4$.

Gli utili netti di B diventerebbero quindi $2,0 + 2,6 = 4,6$.

² Ma si veda il paragrafo 6.27 delle presenti linee guida.

Il conto economico (profitti e perdite) revisionato apparirebbe come segue:

	A	B
Vendite	55,4	100
Meno:		
Acquisti	(10)	(55,4)
Costi di produzione	(15)	(20)
Utile lordo	30,4	24,6
Meno:		
R&D	15	10
Spese operative	10 (25)	10 (20)
Utile netto	5,4	4,6

Nota

8. L'esempio ha lo scopo di illustrare in modo semplice i meccanismi di una ripartizione dell'utile residuo e non dovrebbe essere inteso come una indicazione generale sul modo in cui occorre applicare il principio di libera concorrenza nell'identificazione di transazioni comparabili e nella determinazione di una ripartizione adeguata. È importante che i principi che l'esempio tenta di illustrare siano applicati tenendo conto dei fatti e delle circostanze del caso di specie. In particolare, è opportuno notare che l'imputazione delle quote dell'utile residuo suppone che si compiano in pratica notevoli affinamenti al fine di identificare e di valutare la base di ripartizione adeguata. Nell'utilizzare le spese di ricerca e sviluppo, può essere necessario prendere in considerazione le differenze tra i tipi di attività di ricerca e sviluppo condotte, giacché ad esempio i diversi tipi di attività possono corrispondere a livelli diversi di rischio e, di conseguenza, a livelli diversi di rendimento atteso in condizioni di libera concorrenza. È, inoltre, possibile che i rispettivi livelli di spesa corrente di ricerca e sviluppo non riflettano in modo adeguato il contributo all'ottenimento degli utili correnti imputabile ai beni immateriali creati o acquisiti in passato.

Allegato III al Capitolo II

Illustrazione delle differenti misure dei profitti nel metodo di ripartizione dell'utile

Il capitolo II, parte III, sezione C, delle presenti linee guida contiene indicazioni generali sul metodo di ripartizione dell'utile.

Le ipotesi riguardanti gli accordi conformi al principio di libera concorrenza sono riportati nei seguenti esempi a soli fini illustrativi, che pertanto non intendono stabilire norme in materia di aggiustamenti e di accordi basati sul principio di libera concorrenza in situazioni reali o in settori particolari. Tali esempi tentano di illustrare la corretta applicazione dei principi contenuti nelle sezioni delle linee guida alle quali si riferiscono, tenuto conto ad ogni modo che tali principi devono essere applicati in base ai fatti e alle circostanze del caso di specie.

Inoltre, i commenti riportati qui di seguito riguardano l'applicazione di un metodo della ripartizione dell'utile in situazioni in cui, tenuto conto dei fatti e delle circostanze del caso di specie e, in particolare, dell'analisi di comparabilità (ivi compresa l'analisi funzionale) della transazione e dell'esame dei dati disponibili sulle transazioni tra parti indipendenti comparabili, tale metodo si rivela il più adeguato.

1. I paragrafi sottostanti illustrano l'effetto della scelta di una misurazione dei profitti per calcolare gli utili combinati da distribuire quando si applica un metodo di ripartizione degli utili.
2. Supponiamo che A e B siano due consociate stabilite in Paesi diversi. Entrambe producono gli stessi articoli e sostengono spese per la creazione di un bene immateriale che possono utilizzare reciprocamente. Ai fini del presente esempio, si suppone che la natura di questo particolare bene sia tale che il valore dei contributi attribuiti ad A e B durante l'anno in questione sia proporzionale alle spese rispettive di A e B sostenute per la creazione del bene in quell'anno. Occorre notare che tale ipotesi non sarà sempre conforme alla realtà. In effetti in alcuni casi, i valori dei contributi per la creazione di un bene imputabili a ciascuna delle parti saranno calcolati

in base alla spesa accumulata negli anni precedenti e nell'anno in corso). Supponiamo che A e B vendano esclusivamente prodotti a terze parti. Supponiamo che sia stabilito che il metodo più affidabile sia quello della ripartizione dell'utile residuo, che le attività di produzione di A e di B siano routinarie alle quali sia necessario imputare un rendimento iniziale del 10% del costo delle merci vendute e che l'utile residuo debba essere distribuito in funzione della spesa di A e di B in beni immateriali. I dati della tabella sottostante sono forniti solo a fini illustrativi:

	A	B	Combinati A + B
Vendite	100	300	400
Costo delle merci vendute	60	170	230
Utile lordo	40	130	170
Spese generali (<i>overhead</i>)	3	6	9
Altre spese operative	2	4	6
Spesa in beni immateriali	30	40	70
Utile operativo	5	80	85

3. **Prima fase:** determinare il rendimento iniziale per funzioni di produzione routinarie (Costo delle merci vendute + 10% nel presente esempio)

A	$60 + (60 * 10\%) = 66$	→ Rendimento iniziale delle transazioni di produzione di A =	6
B	$170 + (170 * 10\%) = 187$	→ Rendimento iniziale delle transazioni di produzione di B =	17
Totale utili attribuiti in funzione dei rendimenti iniziali (6+17) =			23

4. **Seconda fase:** determinare l'utile residuo da ripartire

a) *Se è determinato come l'utile operativo:*

Utile operativo combinato		85
Utile già attribuito (rendimenti iniziali delle transazioni di produzione)		23
Utile residuo da ripartire in proporzione ai contributi di A e B alla spesa per beni immateriali		62
Utile residuo attribuito ad A:	$62 * 30/70$	26,57
Utile residuo attribuito a B:	$62 * 40/70$	35,43
Utili totali attribuiti ad A:	6 (utile iniziale) + 26,57 (utile residuo)	32,57
Utili totali attribuiti a B :	17 (utile iniziale) + 35,43 (utile residuo)	52,43
Totali		85

b) *Se è determinato come l'utile operativo prima delle spese generali (overhead) (supponendo che sia stabilito che le spese generali di A e B non siano legate alla transazione esaminata e dovrebbero essere escluse dalla determinazione degli utili combinati da ripartire):*

	A	B	Combinati A + B
Vendite	100	300	400
Costo delle merci vendute	60	170	230
Utile lordo	40	130	170
Altre spese di esercizio	2	4	6
Spesa in beni immateriali	30	40	70
Utile operativo prima delle spese generali (overhead)	8	86	94
Spese generali (overhead)	3	6	9
Utile operativo	5	80	85

Utile operativo combinato prima delle spese generali (<i>overhead</i>)		94
Utile già attribuito (rendimenti iniziali delle funzioni di produzione)		23
Utile residuo da ripartire in proporzione ai contributi di A e B alla spesa legata ai beni immateriali		71
Utile residuo attribuito ad A:	$71 * 30/70$	30,43
Utile residuo attribuito a B:	$71 * 40/70$	40,57
Utali totali attribuiti ad A	6 (utile iniziale) + 30,43 (utile residuo) – 3 (spese generali)	33,43
Utali totali attribuiti a B	17 (utile iniziale) + 40,57 (utile residuo) – 6 (spese generali)	51,57
Totale		85

5. Come dimostra il predetto esempio, escludere alcune voci specifiche dalla determinazione degli utili combinati da ripartire implica che ogni parte rimane responsabile degli elementi reddituali corrispondenti a dette voci. Di conseguenza, la decisione di includere o meno alcuni elementi specifici deve essere coerente con l'analisi di comparabilità (ivi compresa quella funzionale) della transazione.

6. In altri casi, ad esempio, può essere opportuno escludere una determinata categoria di spese, nella misura in cui il criterio di ripartizione utilizzato nella distribuzione dell'utile residuo dipende da tali spese. Ad esempio, nel caso in cui le spese che hanno contribuito allo sviluppo di un bene immateriale siano considerate il fattore più appropriato di ripartizione degli utili, gli utili residui possono essere basati sugli utili operativi prima di tali spese. Dopo aver determinato la ripartizione degli utili residui, ognuna delle consociate sottrae le spese da essa sostenute per lo sviluppo del bene immateriale. Di seguito si fornisce un'illustrazione. Supponiamo che i fatti siano identici a quelli dell'esempio del paragrafo 2 sopramenzionato e che le spese generali non siano escluse dalla determinazione dell'utile residuo da ripartire.

7. **Prima fase:** determinare il rendimento iniziale delle attività di produzione (Costo delle merci vendute + 10% nel presente esempio)

Stesso metodo del paragrafo 3.

8. **Seconda fase:** determinare l'utile residuo da ripartire

a) *Nel caso in cui sia determinato come utile operativo dopo il contributo alle spese in beni immateriali:*

Stesso metodo del paragrafo 4, caso a)

b) *Nel caso in cui sia determinato come utile operativo prima del contributo alle spese in beni immateriali:*

	A	B	A + B Combinati
Vendite	100	300	400
Costo merci vendute	60	170	230
Utile lordo	40	130	170
Spese generali (overhead)	3	6	9
Altre spese operative	2	4	6
Contributo alla spesa in beni immateriali	35	120	155
Spesa in beni immateriali	30	40	70
Utile operativo	5	80	85

Utile operativo combinato prima della spesa in beni immateriali		155
Utile già attribuito (rendimenti iniziali delle transazioni di produzione)		23
Utile residuo da ripartire in proporzione ai contributi di A e B alla spesa legata ai beni immateriali		132
Utile residuo attribuito ad A:	$132 * 30/70$	56,57
Utile residuo attribuito ad B:	$132 * 40/70$	75,43
Utile totale attribuito ad A:	6 (utile iniziale) + 56,57 (utile residuo) – 30 (spesa in beni immateriali)	32,57
Utile totale attribuito ad B:	17 (rendimento iniziale) + 75,43 (utile residuo) – 40 (spesa in beni immateriali)	52,43
Totale		85

ovvero sono attribuiti ad A e B gli stessi utili che avrebbero avuto nel caso in cui l'utile da ripartire fosse stato determinato come l'utile di esercizio dopo le spese in beni immateriali. Si veda il caso a) di cui sopra.

9. Questo esempio illustra il fatto che, qualora il criterio di ripartizione utilizzato per ripartire l'utile residuo sia legato a una categoria di spese sostenute durante il periodo, l'utile residuo da ripartire può essere determinato prima delle predette spese, che possono a loro volta essere dedotte da ciascuna parte, oppure l'utile residuo da ripartire può essere determinato dopo tali spese, indifferentemente. Tuttavia, il risultato può essere diverso se il criterio di ripartizione è legato agli oneri accumulati dell'anno in corso e degli anni precedenti (si veda il paragrafo 2 riportato qui sopra).

Allegato al Capitolo III

Esempio di aggiustamento del capitale circolante netto

Si veda il Capitolo III, sezione A.6, delle presenti linee guida per indicazioni generali sugli aggiustamenti di comparabilità.

Le assunzioni riguardanti gli accordi conformi al principio di libera concorrenza sono riportate nei seguenti esempi a soli fini illustrativi e, pertanto, non dovrebbero stabilire norme in materia di aggiustamenti e di accordi basati sul principio di libera concorrenza in casi reali o in settori particolari. Tali assunzioni tentano di illustrare l'uso dei principi contenuti nelle sezioni delle linee guida ai quali si riferiscono, ma saranno i fatti e le circostanze particolari del caso di specie a determinare la loro applicazione nella pratica.

L'esempio è riportato a soli fini illustrativi, poiché si tratta di uno dei metodi di calcolo di tale aggiustamento, ma non necessariamente l'unico.

Inoltre, i commenti riportati qui di seguito riguardano l'applicazione di un metodo del margine netto della transazione in situazioni in cui, tenuto conto dei fatti e delle circostanze del caso di specie e, in particolare, dell'analisi di comparabilità (ivi compresa l'analisi funzionale) della transazione e dell'esame dei dati disponibili su comparabili tra parti indipendenti, tale metodo si rivela il più adeguato.

Introduzione

1. Questo semplice esempio mostra come procedere a un aggiustamento per tener conto delle differenze nei livelli di capitale circolante netto tra una parte sottoposta a test (TestCo) e un comparabile (CompCo). Si vedano i paragrafi 3.47-3.54 delle presenti linee guida per indicazioni generali sugli aggiustamenti di comparabilità. Gli aggiustamenti del capitale circolante netto possono essere giustificati quando si applica il

metodo del margine netto della transazione. Nella pratica, tali aggiustamenti sono generalmente effettuati quando si applica un metodo del margine netto della transazione, sebbene potrebbero essere applicabili anche per i metodi del costo maggiorato o del prezzo di rivendita. Gli aggiustamenti del capitale circolante netto dovrebbero essere presi in considerazione unicamente quando consentono di migliorare l'affidabilità dei comparabili ed è possibile effettuare aggiustamenti ragionevolmente accurati. Non dovrebbero essere effettuati automaticamente e non dovrebbero essere automaticamente accettati dall'amministrazione fiscale.

Perché effettuare un aggiustamento di capitale circolante netto?

2. In un contesto concorrenziale, il denaro ha un valore correlato al tempo. Se una società concede un termine di pagamento a 60 giorni, il prezzo delle merci deve essere uguale al prezzo corrispondente al pagamento immediato più 60 giorni di interesse su tale prezzo. Nel concedere crediti verso clienti di importo elevato, un'impresa consente ai clienti termini di pagamento relativamente estesi. Si dovrebbe ricorrere a prestiti di denaro per finanziare le condizioni di pagamento e/o sostenere una riduzione dell'importo delle eccedenze di cassa che altrimenti potrebbero essere a disposizione per l'investimento. In un contesto concorrenziale, il prezzo dovrebbe quindi includere un elemento che rifletta tali termini di pagamento e compensi l'effetto di tali scadenze.

3. L'opposto si applica ai debiti verso fornitori maggiormente rilevanti. Nel contrarre debiti verso fornitori di importo elevato, una società usufruisce di termini di pagamento relativamente lunghi da parte dei fornitori. Si dovrebbe chiedere meno denaro in prestito per finanziare i propri acquisti e/o usufruire di un aumento della liquidità disponibile per investire. In un contesto concorrenziale, il costo delle merci vendute dovrebbe quindi includere un elemento che rifletta tali termini di pagamento e compensi l'effetto di tali scadenze.

4. Un'impresa che mantiene livelli elevati di magazzino dovrebbe ricorrere a prestiti di denaro per finanziare l'acquisto oppure ridurre l'importo dell'eccedenza di cassa che è in grado di investire. Da notare che il tasso d'interesse può essere influenzato dalla struttura di finanziamento (ad esempio, quando l'acquisto delle scorte in magazzino è finanziato in parte da capitale proprio) o dal rischio associato al possesso di particolari tipi di scorte in magazzino.

5. Effettuare un aggiustamento del capitale circolante netto è un tentativo di correggere le differenze legate al valore del denaro nel tempo tra la parte sottoposta a test e i potenziali comparabili, in base all'ipotesi che tale

differenza dovrebbe riscontrarsi negli utili. Il ragionamento sottostante è il seguente:

- Una società avrà bisogno di un finanziamento per coprire il periodo di tempo compreso tra il momento in cui ha investito denaro (effettua i pagamenti ai fornitori) e il momento in cui raccoglie i frutti del suo investimento (riceve i pagamenti dai clienti).
 - Questo periodo di tempo è calcolato come segue: periodo necessario per vendere le scorte in magazzino ai clienti + periodo necessario per ricevere i pagamenti dei clienti – termine concesso per il pagamento dei debiti ai fornitori.
6. Procedura di calcolo degli aggiustamenti del capitale circolante netto:
- a) identificare le differenze nei livelli di capitale circolante netto. In generale, i crediti commerciali, il magazzino e i debiti commerciali sono le tre voci considerate. Il metodo del margine netto della transazione è applicato rispetto a una base appropriata, ad esempio i costi, le vendite o i beni (si veda il paragrafo 2.64 delle linee guida). Se le vendite costituiscono la base appropriata, allora tutte le differenze nei livelli di capitale circolante netto dovrebbero essere misurate rispetto ad esse;
 - b) calcolare il valore delle differenze nei livelli di capitale circolante netto tra la parte sottoposta a test e il comparabile corrispondente in funzione della base ritenuta adeguata e determinare il valore del denaro nel tempo applicando un tasso di interesse appropriato;
 - c) correggere il risultato per riflettere le differenze nei livelli di capitale circolante netto. Nell'esempio seguente, il risultato del comparabile è corretto per riflettere i livelli di capitale circolante netto della parte sottoposta a test. Calcoli alternativi permetteranno di correggere i risultati della parte sottoposta a test per riflettere i livelli di capitale circolante netto del comparabile o correggere i risultati sia della parte presa in esame che del comparabile per riflettere un capitale circolante netto uguale a “zero”.

Esempio pratico di calcolo degli aggiustamenti del capitale circolante netto

7. Il calcolo seguente è ipotetico. Mira solo a dimostrare come può essere calcolato un aggiustamento del capitale circolante netto.

TestCo	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Vendite	\$179.5m	\$182.5m	\$187m	\$195m	\$198m
Risultato ante oneri finanziari e imposte (EBIT)	\$1.5m	\$1.83m	\$2.43m	\$2.54m	\$1.78m
EBIT/Vendite (%)	0.8%	1%	1.3%	1.3%	0.9%
Capitale circolante netto (alla fine dell'anno)¹					
Crediti commerciali (CC)	\$30m	\$32m	\$33m	\$35m	\$37m
Magazzino (M)	\$36m	\$36m	\$38m	\$40m	\$45m
Debiti Commerciali (DC)	\$20m	\$21m	\$26m	\$23m	\$24m
Crediti Commerciali (CC) + Magazzino (M) – Debiti Commerciali (DC)	\$46m	\$47m	\$45m	\$52m	\$58m
(CC + M – DC) / Vendite	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%

CompCo	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Vendite	\$120.4m	\$121.2m	\$121.8m	\$126.3m	\$130.2m
Risultato ante oneri finanziari e imposte (EBIT)	\$1.59m	\$3.59m	\$3.15m	\$4.18m	\$6.44m
EBIT/Vendite (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
Capitale circolante netto (alla fine dell'anno)					
Crediti commerciali (CC)	\$17m	\$18m	\$20m	\$22m	\$23m
Magazzino (M)	\$18m	\$20m	\$26m	\$24m	\$25m
Debiti Commerciali (DC)	\$11m	\$13m	\$11m	\$15m	\$16m
Crediti Commerciali (CC) + Magazzino (M) – Debiti Commerciali (DC)	\$24m	\$25m	\$35m	\$31m	\$32m
(CC + M – DC) / Vendite	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%

¹ Si veda il commento al paragrafo 8.

Aggiustamento al capitale circolante netto	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
TestCo (CC + M – DC) / Vendite	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%
CompCo (CC + M – DC) / Vendite	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%
Differenza (D)	5.7%	5.1%	-4.7%	2.1%	4.7%
Tasso d'interesse (i)	4.8%	5.4%	5.0%	5.5%	4.5%
Aggiustamento (D*i)	0.27%	0.28%	-0.23%	0.12%	0.21%
CompCo EBIT/Vendite (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
Capitale circolante netto corretto	1.59%	3.24%	2.35%	3.43%	5.16%
EBIT / Vendite per CompCo					

8. Alcune osservazioni:

- Un problema che si pone nell'effettuare aggiustamenti del capitale circolante netto riguarda il momento in cui i crediti, il magazzino e i debiti della parte sottoposta a test e dei comparabili sono confrontati. L'esempio sopramenzionato confronta i loro livelli nell'ultimo giorno dell'esercizio. Tuttavia, non è necessariamente una buona scelta se tale data non fornisce un livello rappresentativo del capitale circolante netto dell'anno. In tali casi, si potrebbero utilizzare delle medie, se riflettono meglio il livello di capitale circolante netto dell'anno.
- Un problema più rilevante nella formazione degli aggiustamenti del capitale circolante netto riguarda la selezione dell'appropriato tasso (tassi) di interesse da applicare. Il tasso (o tassi) dovrebbe essere generalmente determinato con riferimento al tasso (o tassi) di interesse applicabile a un'impresa commerciale che opera sullo stesso mercato della parte sottoposta a test. Nella maggior parte dei casi sarà appropriato un tasso di interesse sui prestiti commerciali. Se il saldo del capitale circolante netto della parte sottoposta a test è negativo (cioè Debiti > Crediti + Magazzino), può essere appropriato utilizzare un altro tasso d'interesse. Il tasso utilizzato nell'esempio di cui sopra riflette il tasso a cui la TestCo può ottenere un prestito sul mercato locale. Questo esempio suppone anche che lo stesso tasso d'interesse sia appropriato per debiti, crediti e magazzino, ma questo

non è necessariamente ciò che avviene nella realtà. Laddove diversi tassi di interesse risultino appropriatamente applicabili a singole classi di attività o passività, il calcolo può essere notevolmente più complesso di quello mostrato sopra.

- Gli aggiustamenti del capitale circolante netto hanno lo scopo di migliorare l'affidabilità dei comparabili. Occorre chiarire se si debba procedere agli aggiustamenti se si osserva che i risultati di alcuni comparabili possono essere corretti in modo affidabile, mentre i risultati di altri comparabili non possono esserlo.

Allegato I al Capitolo IV

**Modello di protocollo di intesa tra autorità competenti per la
sottoscrizione di *safe harbour* bilaterali**

omissis

Allegato II al capitolo IV

**Linee guida per la conclusione di accordi preventivi sui prezzi
di trasferimento nell'ambito delle procedure amichevoli**

omissis

Allegato I al Capitolo V

La documentazione sui prezzi di trasferimento – Master file

omissis

Allegato II al Capitolo V

**La documentazione sui prezzi di trasferimento –
Documentazione nazionale**

omissis

Allegato III al Capitolo V

**Documentazione in materia di prezzi di riferimento -
Rendicontazione Paese per Paese**

omissis

Allegato IV al Capitolo V

Pacchetto attuativo per la Rendicontazione Paese per Paese

omissis

Allegato al Capitolo VI

Esempi per illustrare l'applicazione delle linee guida in materia di beni immateriali

Esempio 1

1. Premiere è la società madre di un gruppo multinazionale. La società S è una filiale interamente posseduta da Premiere nonché entità del gruppo Premiere. Premiere finanzia l'attività di ricerca e sviluppo e svolge la funzione di ricerca e sviluppo a sostegno delle proprie attività. Quando le attività di ricerca e sviluppo danno origine ad invenzioni brevettabili, è prassi del gruppo Premiere cedere tutti i diritti relativi a tali invenzioni alla società S al fine di centralizzare e semplificare la gestione globale dei brevetti. Tutte le registrazioni dei brevetti sono effettuate e rinnovate dalla società S a proprio nome.

2. La società S impiega tre avvocati per svolgere l'attività di amministrazione del brevetto e non ha altri dipendenti, non svolge né controlla alcuna attività di ricerca e sviluppo del gruppo Premiere, non ha personale tecnico dedicato alla ricerca e sviluppo e non sostiene alcuna spesa di ricerca e sviluppo del gruppo Premiere. Le principali decisioni in materia di tutela dei brevetti sono assunte dalla direzione di Premiere, previa consulenza dei dipendenti della società S. È la direzione di Premiere, e non i dipendenti della società S, a prendere tutte le decisioni in merito alla concessione delle licenze dei brevetti del gruppo sia a società indipendenti sia ad imprese associate.

3. Per ogni cessione di diritti da Premiere alla società S, questa effettua un pagamento a Premiere del valore nominale di EUR 100 a fronte della cessione dei diritti di un'invenzione brevettabile e, come condizione specifica della cessione, concede contestualmente a Premiere una licenza di brevetto esclusiva, non soggetta a *royalty*, con pieno diritto a concederla in sub-licenza, per l'intera durata del brevetto da registrare. I pagamenti nominali della società S a Premiere sono effettuati al solo fine di rispettare i requisiti tecnici previsti dalla legge sui contratti in materia di cessioni e, ai fini di tale esempio, si suppone che essi non corrispondono a un pagamento di libera concorrenza per la cessione dei diritti sulle invenzioni brevettabili. Premiere utilizza le invenzioni brevettate nella produzione e nella vendita in tutto il mondo dei suoi prodotti e occasionalmente concede i diritti di brevetto in sub-licenza a terzi. La società S non fa alcun uso commerciale

dei brevetti né ha diritto ad utilizzarli ai sensi del contratto di licenza con Premiere.

4. Ai sensi del contratto, Premiere svolge tutte le attività connesse allo sviluppo, al miglioramento, alla conservazione, alla tutela e allo sfruttamento dei beni immateriali ad eccezione dei servizi di gestione del brevetto. Premiere apporta e utilizza tutti i beni collegati allo sviluppo e allo sfruttamento del bene immateriale e si assume sostanzialmente tutti i rischi connessi al bene immateriale. Premiere dovrà ottenere la maggior parte degli utili derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali. L'amministrazione fiscale giungerà a un'opportuna soluzione sui prezzi di trasferimento determinando l'effettiva transazione posta in essere tra Premiere e la società S. In base alle circostanze del caso, si accerterà che la cessione nominale di diritti alla società S unitamente alla contemporanea concessione a Premiere del pieno diritto di sfruttamento riflette sostanzialmente un accordo di servizi di amministrazione del brevetto tra Premiere e la società S. Un prezzo di libera concorrenza sarà stabilito per i servizi di amministrazione del brevetto e Premiere manterrà o le verrà attribuito l'utile netto complessivo realizzato dal gruppo multinazionale attraverso lo sfruttamento dei brevetti.

Esempio 2

5. I fatti relativi allo sviluppo e al controllo delle invenzioni brevettabili sono gli stessi di cui all'Esempio 1. Tuttavia, anziché concedere a Premiere una licenza perpetua ed esclusiva sui suoi brevetti, la società S, operando sotto la direzione e il controllo di Premiere, concede licenze dei suoi brevetti in tutto il mondo a imprese sia associate sia indipendenti in cambio di *royalties* periodiche. Ai fini di tale esempio, si suppone che le *royalties* corrisposte alla società S da parte delle imprese associate siano conformi al principio di libera concorrenza.

6. La società S è il proprietario dei brevetti. Tuttavia, i suoi contributi allo sviluppo, al miglioramento, alla conservazione, alla tutela e allo sfruttamento dei brevetti sono limitati alle attività dei suoi tre dipendenti relative alla registrazione dei brevetti e al rinnovo delle registrazioni. I dipendenti della società S non controllano né prendono parte alle transazioni relative alla concessione di licenze. In base a tali circostanze, la società S ha diritto soltanto a un corrispettivo per le funzioni che svolge. Sulla base dell'analisi delle rispettive funzioni svolte, dei beni utilizzati e dei rischi assunti da Premiere e dalla società S nello sviluppo, nel miglioramento, nella conservazione, nella tutela e nello sfruttamento dei beni immateriali, la società S non dovrà avere diritto, in ultima analisi, a trattenere o ad imputarsi i proventi derivanti dagli accordi di concessione di licenza in

misura superiore a un corrispettivo per le sue funzioni di registrazione di brevetti che sia conforme al principio di libera concorrenza.

7. Come nell'Esempio 1, l'effettiva natura dell'accordo è un contratto di servizio per l'amministrazione del brevetto. La determinazione di un prezzo di trasferimento appropriato sarà ottenuta assicurando che la somma corrisposta dalla società S in cambio della cessione dei diritti di brevetto rifletta correttamente le rispettive funzioni svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti da Premiere e dalla società S. Secondo tale approccio, il corrispettivo dovuto a Premiere per le invenzioni brevettabili è pari all'introito derivante dalla licenza della società S diminuito di una remunerazione appropriata per le funzioni svolte dalla medesima società.

Esempio 3

8. I fatti sono gli stessi di cui all'Esempio 2. Tuttavia, dopo aver concesso in licenza i brevetti a imprese associate o indipendenti per alcuni anni, la società S, operando ancora una volta sotto la direzione e il controllo di Premiere, vende i brevetti a un'impresa indipendente a un prezzo che riflette l'aumento di valore dei brevetti maturato nel periodo in cui la società S era proprietaria. Le funzioni della società S nel periodo in cui era proprietaria dei brevetti erano limitate allo svolgimento delle funzioni di registrazione del brevetto descritte negli Esempi 1 e 2.

9. In tali circostanze, il reddito della società S dovrà essere lo stesso di cui all'Esempio 2. La società S dovrà ricevere una remunerazione per le attività di registrazione che svolge, ma non parteciperà ai rendimenti derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali, ivi inclusi i rendimenti ottenuti dal trasferimento degli stessi.

Esempio 4

10. I fatti relativi allo sviluppo dei brevetti sono gli stessi descritti nell'Esempio 3. Diversamente dall'Esempio 1, la società S in questo esempio ha dei dipendenti in grado di prendere, come effettivamente fanno, le decisioni relative al portafoglio brevetti. Tutte le decisioni relative al programma di rilascio delle licenze sono state prese dai dipendenti della società S, tutte le trattative con i licenziatari sono state condotte dai dipendenti della società S, i quali hanno verificato il rispetto delle condizioni delle licenze da parte dei licenziatari indipendenti. Ai fini di questo esempio si suppone che il prezzo corrisposto dalla società S a fronte dei brevetti sia un prezzo conforme al principio di libera concorrenza che rifletta le valutazioni di ciascuna parte sul futuro programma di rilascio delle licenze e

sui rendimenti attesi derivanti dallo sfruttamento dei brevetti al momento della loro cessione alla società S. Ai fini di questo esempio, si suppone che non si applichi l'approccio di cui alla Sezione D.4 per i beni immateriali di difficile valutazione.

11. A seguito della cessione, per alcuni anni la società S ha concesso licenze per i brevetti a società indipendenti. In seguito, il valore dei brevetti è aumentato in modo significativo a causa di circostanze esterne e impreviste al tempo della cessione dei brevetti alla società S. La società S vende, pertanto, i brevetti ad acquirenti indipendenti a un prezzo eccedente il prezzo inizialmente pagato dalla società S a Premiere. I dipendenti della società S prendono tutte le decisioni relative alla vendita dei brevetti, negoziano le condizioni di vendita e gestiscono e controllano la cessione sotto ogni aspetto.

12. In tali circostanze, la società S ha diritto a trattenere i proventi della vendita, inclusi gli importi riferibili all'incremento di valore dovuto alle circostanze esterne impreviste.

Esempio 5

13. I fatti sono gli stessi di cui all'Esempio 4 ad eccezione del fatto che, anziché aumentare, il valore dei brevetti è diminuito a causa di circostanze esterne impreviste nel periodo in cui la società S era proprietaria. In tal caso, la società S ha diritto a trattenere i proventi della vendita, subendo quindi la perdita.

Esempio 6

14. Nell'anno 1, un gruppo multinazionale composto dalla società A (società del Paese A) e dalla società B (società del Paese B) decide di sviluppare un bene immateriale, che si prevede essere altamente redditizio tenuto conto dei beni immateriali della società B, della sua comprovata esperienza e del suo personale esperto in ricerca e sviluppo. Si prevede che il bene immateriale richieda uno sviluppo di 5 anni prima del possibile sfruttamento commerciale. Nel caso in cui sia sviluppato con successo, si prevede che il bene immateriale abbia una vita utile di 10 anni dall'inizio dell'utilizzo. Secondo l'accordo di sviluppo tra la società A e la società B, la società B svolge e supervisiona tutte le attività connesse allo sviluppo, al miglioramento, alla conservazione, alla tutela e allo sfruttamento del bene immateriale. La società A eroga tutte le risorse finanziarie relative allo sviluppo del bene immateriale (si prevede che i costi di sviluppo siano di USD 100 milioni per anno per 5 anni), e sarà proprietaria del bene

immateriale. Una volta sviluppato, si prevede che il bene immateriale generi degli utili di USD 550 milioni per anno (dall'anno 6 all'anno 15). La società B otterrà in licenza il bene immateriale dalla società A ed eseguirà potenziali pagamenti alla società A per il diritto di utilizzare il bene immateriale, commisurati ai rendimenti di licenze presumibilmente comparabili. Eseguiti tali previsti pagamenti potenziali, la società B riporterà un utile previsto di USD 200 milioni all'anno derivanti dalla vendita di prodotti basati sul bene immateriale.

15. L'analisi funzionale dell'accordo condotta dall'amministrazione fiscale del Paese B valuta le funzioni svolte, i beni utilizzati e apportati e i rischi assunti dalla società A e dalla società B. L'analisi attraverso la quale si individua l'effettiva transazione evidenzia che, nonostante la società A sia proprietaria dei beni immateriali, il suo contributo nell'accordo si limita all'erogazione di finanziamenti per lo sviluppo di un bene immateriale. L'analisi dimostra che la società A si assume contrattualmente il rischio finanziario, possiede la capacità finanziaria di assumersi tale rischio ed esercita il controllo su tale rischio in conformità ai principi delineati ai paragrafi 6.63 e 6.64. Considerati i contributi della società A, nonché le realistiche alternative per la società A e la società B, si stabilisce che la remunerazione prevista per la società A dovrà essere un rendimento sul suo impegno finanziario rettificato sulla base del rischio. Supponiamo che tale rendimento sia pari a USD 110 milioni l'anno (negli anni dal 6° al 15°), che è pari a una remunerazione finanziaria prevista dell'11% rettificata in base al rischio¹. La società B, di conseguenza, avrà diritto a ritenere tutti i restanti proventi previsti, tenuto conto degli utili previsti della società A, ovvero USD 440 milioni l'anno (USD 550 milioni meno USD 110 milioni), anziché USD 200 milioni all'anno come sostenuto dal contribuente. (Sulla base di un'analisi funzionale dettagliata e dell'applicazione del miglior metodo, il contribuente ha erroneamente scelto la società B come parte da sottoporre a test piuttosto che la società A).

Esempio 7

16. Primo è la società madre di un gruppo multinazionale che svolge attività farmaceutica e conduce tale attività nel Paese M. Primo sviluppa

¹ Ai fini dell'esempio, non è necessario calcolare i risultati. L'esempio assume che fare un "investimento" finanziario di USD 100 milioni all'anno per cinque anni in un progetto con questo livello di rischio dovrebbe consentire un guadagno a condizioni di libera concorrenza di USD 110 milioni all'anno per i successivi 10 anni. Ciò corrisponde a un guadagno dell'11% dell'investimento.

brevetti e altri beni immateriali collegati al prodotto X e registra tali brevetti in vari Paesi del mondo.

17. Primero detiene il controllo al 100% della società S nel Paese N, allo scopo di distribuire, sopportando bassi rischi, il prodotto X in tutta l'Europa e il Medio Oriente. L'accordo distributivo prevede che Primero, e non la società S, si assuma il rischio di richiamo del prodotto e degli eventuali danni provocati dal prodotto e prevede, inoltre, che Primero sia titolare di tutti gli utili e le perdite derivanti dalla vendita del prodotto X nel territorio, previo pagamento alla società S della remunerazione prevista per le sue funzioni distributive. A norma del contratto, la società S acquista il prodotto X da Primero e lo rivende a clienti indipendenti nei Paesi della sua area geografica di operatività. Nello svolgere le sue funzioni distributive, la società S rispetta tutti i requisiti di legge applicabili.

18. Nei primi tre anni di attività, la società S ottiene rendimenti dalle sue attività distributive coerenti con la sua caratterizzazione a basso rischio e ai termini del contratto di distribuzione. I suoi rendimenti riflettono il fatto che Primero, e non la società S, ha diritto a ritenere gli utili derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali relativi al prodotto X. Dopo tre anni di attività, si constatano diversi gravi effetti collaterali causati dal prodotto X in una percentuale significativa di pazienti che usano il prodotto e si rende necessario richiamare il prodotto e rimuoverlo dal mercato. La società S sostiene notevoli spese per il richiamo del prodotto. Primero non rimborsa alla società S le spese per il richiamo o per le conseguenti azioni di responsabilità da prodotto.

19. In tali circostanze, si rileva un'incoerenza tra l'asserito diritto di Primero ai rendimenti derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali del Prodotto X e l'inadempimento relativo al sostenimento dei costi associati ai rischi che giustificano tale asserzione. Si dovrà effettuare un aggiustamento del prezzo di trasferimento per porre rimedio a tale incoerenza. Nella determinazione dell'aggiustamento adeguato, sarà necessario identificare l'effettiva transazione tra le parti applicando le disposizioni di cui alla Sezione D.1 del Capitolo I. A tal fine, occorrerà valutare i rischi assunti da ognuna delle parti sulla base della condotta tenuta per il periodo di validità del contratto, il controllo sul rischio svolto da Primero e dalla società S e altri fatti rilevanti. Qualora si accertasse che l'effettiva natura del rapporto tra le parti sia quello di un accordo di distribuzione a rischio limitato, l'aggiustamento più adeguato assumerà la forma di un'imputazione dei costi relativi al richiamo e alla responsabilità del prodotto dalla società S a Primero. In alternativa, sebbene improbabile, qualora si accertasse sulla base di tutti i fatti rilevanti che l'effettiva natura del rapporto tra le parti include l'esercizio del controllo sulla responsabilità da prodotto e sul rischio di richiamo da parte della società S e si riuscisse a identificare un prezzo di

libera concorrenza sulla base dell'analisi di comparabilità, un aumento dei margini distributivi della società S per tutti gli anni rifletterà l'effettiva imputazione del rischio tra le parti.

Esempio 8

20. La società Primair, residente nel Paese X, produce orologi che sono commercializzati in molti Paesi del mondo con marchio e denominazione commerciale R. Primair è il proprietario registrato del marchio e della denominazione commerciale R. Il nome R è molto conosciuto nei Paesi dove gli orologi sono venduti e ha ottenuto un considerevole valore economico in quei mercati grazie agli sforzi di Primair. Tuttavia, gli orologi R non sono mai stati commercializzati nel Paese Y e il nome R non è conosciuto nel mercato del Paese Y.

21. Nell'anno 1, Primair decide di entrare nel mercato del Paese Y e costituisce una società controllata al 100% residente nel Paese Y, la società S, affinché svolga il ruolo di suo distributore nel Paese Y. Allo stesso tempo, Primair stipula un accordo di marketing e distribuzione a lungo termine con la società S, senza la corresponsione di *royalties*. Sulla base dell'accordo, alla società S è concesso il diritto esclusivo di commercializzare e distribuire gli orologi a marchio R e di usare il nome commerciale R nel Paese Y per un periodo di cinque anni, con un'opzione per ulteriori cinque anni. La società S non ottiene alcun altro diritto in relazione al marchio e nome commerciale R da Primair e, in particolare, le è proibito riesportare gli orologi a marchio e nome commerciale R. L'unica attività svolta dalla società S è quella di promuovere e distribuire orologi a marchio e nome commerciale R. Supponiamo, inoltre, che gli orologi R non siano parte di un portafoglio di prodotti distribuiti dalla società S nel Paese Y. La società S non effettua alcuna ulteriore lavorazione, ma importa nel Paese gli orologi imballati pronti per essere venduti al consumatore finale.

22. Sulla base del contratto tra Primair e la società S, questa acquista gli orologi da Primair nella valuta del Paese Y, assume la titolarità degli stessi e svolge la funzione di distribuzione nel Paese Y, ne sostiene i costi derivanti (ad esempio, magazzino e costi finanziari legati ai crediti) e assume i rischi corrispondenti (ad esempio, rischi di magazzino, di credito e di finanziamento). Sulla base del contratto tra Primair e la società S, a quest'ultima è richiesto di agire quale agente commerciale al fine di contribuire allo sviluppo del mercato per gli orologi R nel Paese Y. La società S si confronta con Primair per lo sviluppo delle strategie di marketing relative agli orologi R nel Paese Y. Primair sviluppa il piano di marketing generale basandosi prevalentemente sulla propria esperienza negli altri Paesi, costruisce e approva i budget di marketing e prende le decisioni

finali in tema di design pubblicitario, posizionamento dei prodotti e concetti chiave dei messaggi pubblicitari. La società S presta la sua consulenza su problematiche del mercato locale relative al settore pubblicitario, assiste all'esecuzione delle strategie di marketing sotto la direzione di Primair e fornisce valutazioni sull'efficacia di vari elementi della strategia di marketing. Come remunerazione per la fornitura di queste attività di supporto, la società S riceve da Primair una commissione per i servizi forniti basata sul livello di spese di marketing sostenute, inclusa un'appropriata componente di profitto.

23. Supponiamo, ai soli fini di questo esempio, che, sulla base di un'accurata analisi di comparabilità, si possa concludere che il prezzo che la società S paga a Primair per gli orologi R debba essere analizzato separatamente dalla remunerazione che la società S riceve per l'attività di marketing che svolge per conto di Primair. Supponiamo inoltre che, una volta individuate transazioni comparabili, quello pagato per gli orologi sia un prezzo di libera concorrenza e che questo prezzo permetta alla società S, considerando la funzione di distribuzione che svolge, i beni che utilizza e i rischi che assume, di guadagnare un livello di remunerazione congruo dalla vendita degli orologi.

24. Negli anni dal 1° al 3°, la società S adotta una strategia coerente con l'accordo stipulato con Primair di sviluppare il mercato del Paese Y per gli orologi R. Nel farlo la società S sostiene le spese di marketing. Sulla base del contratto, la società S è rimborsata da Primair per le spese di marketing sostenute e le viene pagata una percentuale di ricarico su quei costi. Alla fine del secondo anno, il marchio e la denominazione commerciale R sono diventati ben conosciuti nel Paese Y. Si constata che quella ricevuta dalla società S per le attività di marketing svolte per conto di Primair è una remunerazione di libera concorrenza, sulla base di un raffronto con quella pagata ad agenti pubblicitari e di marketing indipendenti, identificati come soggetti comparabili nell'analisi di comparabilità svolta.

25. In circostanze del genere, Primair ha diritto a trattenere qualunque introito, derivante dallo sfruttamento del marchio e del nome commerciale R nel mercato del Paese Y, che ecceda il compenso di libera concorrenza corrisposto alla società S per le funzioni da essa svolte e nessun aggiustamento sui prezzi di trasferimento è giustificato sulla base di queste circostanze.

Esempio 9

26. I fatti di quest'esempio sono gli stessi dell'Esempio 8, con le seguenti differenze:

- sulla base del contratto tra Primair e la società S, questa è ora tenuta a sviluppare ed eseguire il piano di marketing per il Paese Y senza un controllo dettagliato sugli elementi specifici del piano da parte di Primair. La società S sostiene i costi e assume alcuni dei rischi relativi alle attività di marketing. L'accordo tra Primair e la società S non specifica l'ammontare di spese di marketing che la società S è tenuta a sostenere, ma solo che alla società S è richiesto di fare del proprio meglio per commercializzare gli orologi. La società S non riceve alcun rimborso diretto da Primair in relazione alle spese che sostiene né alcun altro corrispettivo indiretto o implicito da parte di Primair e la sua unica remunerazione attesa è il profitto derivante dalla vendita degli orologi a marchio R a clienti terzi nel mercato del Paese Y. Un'accurata analisi funzionale rivela che Primair esercita un livello di controllo sulle attività di marketing della società S inferiore rispetto a quello dell'Esempio 8, poiché non rivede e approva i budget di marketing o i dettagli relativi al design del piano di marketing. La società S assume rischi diversi ed è remunerata in modo differente rispetto a quanto avviene nell'Esempio 8. Gli accordi contrattuali tra Primair e la società S sono diversi e i rischi assunti dalla società S sono maggiori nell'Esempio 9 rispetto all'Esempio 8. La società S non riceve un rimborso dei costi diretti o una commissione separata per le attività di marketing. L'unica transazione tra Primair e la società S nell'Esempio 9 è il trasferimento degli orologi dotati di marchio. Di conseguenza, la società S può ottenere una remunerazione per le sue attività di marketing solo mediante la vendita a clienti terzi di orologi a marchio R;
- a causa di queste differenze, Primair e la società S adottano un prezzo più basso per gli orologi nell'Esempio 9 rispetto al prezzo stabilito ai fini dell'Esempio 8. Sulla base delle differenze riscontrate nell'analisi funzionale, sono usati criteri diversi per l'identificazione dei comparabili e per l'effettuazione di aggiustamenti di comparabilità rispetto a quanto avveniva nell'Esempio 8. Ciò comporta che la società S consegua un profitto totale previsto più alto rispetto a quello dell'Esempio 8, a causa del più alto livello di rischio assunto e delle più ampie funzioni svolte.

27. Si suppone che negli anni dal 1° al 3°, la società S adotti una strategia coerente con l'accordo stipulato con Primair e, nel farlo, svolga funzioni di marketing e sostenga le relative spese. Di conseguenza, nei predetti anni la società S sostiene elevate spese operative e consegue margini ridotti. Alla fine del secondo anno, il marchio e la denominazione commerciale R sono diventati ben conosciuti nel Paese Y grazie all'opera

della società S. Quando il venditore/distributore sostiene effettivamente i costi e i relativi rischi delle proprie attività di marketing, occorre sapere in che misura può aver diritto a una quota degli utili potenziali derivanti da queste attività. Supponiamo che le indagini dell'amministrazione fiscale del Paese Y concludano, sulla base di un esame dei distributori comparabili, che la società S abbia svolto le stesse funzioni e abbia sostenuto lo stesso livello di spese di marketing di un soggetto indipendente da Primair.

28. Considerato che la società S svolge le funzioni e sostiene i costi e i relativi rischi delle proprie attività di marketing sulla base di un contratto a lungo termine, che le dà il diritto alla distribuzione esclusiva degli orologi R, la società S ha l'opportunità di beneficiare (o di subire una perdita) dalle attività di marketing e distribuzione che svolge. In esito a un'analisi di dati comparabili ragionevolmente affidabili, si conclude che, ai fini di quest'esempio, i benefici ottenuti dalla società S si traducono in profitti simili a quelli ottenuti da venditori e distributori indipendenti con lo stesso tipo di rischi e costi della società S, nei primi anni di accordi di marketing e distribuzione di lungo termine comparabili per prodotti ugualmente sconosciuti.

29. Sulla base delle precedenti assunzioni, la redditività della società S è a condizioni di libera concorrenza e le sue attività di marketing, comprese le relative spese pubblicitarie, non sono significativamente diverse da quelle effettuate da venditori e distributori indipendenti in transazioni comparabili sul libero mercato. Le informazioni sugli accordi comparabili sul libero mercato forniscono il miglior criterio di valutazione della congruità del rendimento ottenuto dalla società S per il contributo apportato al valore del bene immateriale dato da funzioni, rischi e costi propri. Quel rendimento, dunque, riflette il corrispettivo di libera concorrenza per i contributi della società S e misura accuratamente la sua quota di introiti derivante dallo sfruttamento del marchio e della denominazione commerciale nel Paese Y. Nessun corrispettivo separato o ulteriore dovrà essere erogato alla società S.

Esempio 10

30. I fatti in quest'esempio sono gli stessi dell'Esempio 9, con la differenza che le funzioni di sviluppo del mercato svolte dalla società S nell'Esempio 10 sono molto più ampie di quelle svolte dalla società S nell'Esempio 9.

31. Quando il venditore/distributore sostiene effettivamente i costi e i relativi rischi delle proprie attività di marketing, la questione attiene alla misura in cui il venditore/distributore può aver diritto a una quota degli utili potenziali derivanti da queste attività. Un'accurata analisi di comparabilità

identifica una serie di società indipendenti che svolgono funzioni di marketing e distribuzione sulla base di accordi simili a lungo termine. Supponiamo, comunque, che il livello di spese di marketing sostenuto dalla società S negli anni dal 1° al 5° ecceda notevolmente quello sostenuto dai venditori e dai distributori comparabili indipendenti. Supponiamo, inoltre, che l'alto livello di spese sostenuto dalla società S rifletta lo svolgimento da parte sua di funzioni addizionali o più intense rispetto a quelle svolte dai potenziali comparabili e che Primair e la società S si aspettano che queste funzioni ulteriori generino margini più alti o volumi di vendita maggiori per i prodotti. Vista l'entità delle attività di sviluppo del mercato svolte dalla società S, è evidente come essa abbia dato un contributo funzionale più ampio allo sviluppo del mercato dei beni immateriali connessi ad attività di marketing e abbia sostenuto costi e rischi significativamente maggiori rispetto alle imprese indipendenti potenzialmente comparabili individuate (e costi e rischi sostanzialmente maggiori di quelli dell'Esempio 9). È, inoltre, evidente come i profitti realizzati dalla società S nel corso dei medesimi anni siano significativamente più bassi dei margini di profitto conseguiti dai venditori e dai distributori indipendenti con accordi simili di marketing e distribuzione a lungo termine individuati come potenziali comparabili.

32. Come nell'Esempio 9, la società S sostiene i costi e i relativi rischi delle sue attività di marketing sulla base di un contratto di marketing e distribuzione esclusiva a lungo termine per gli orologi R e quindi prevede di avere l'opportunità di beneficiare (o di subire una perdita) dalle attività di marketing e distribuzione che svolge. In questo caso, tuttavia, la società S ha svolto funzioni e sostenuto spese di marketing eccedenti quelle che società indipendenti in transazioni potenzialmente comparabili con diritti analoghi sostengono a proprio vantaggio, il che comporta, per la società S, margini di profitto significativamente inferiori rispetto a quelli conseguiti da tali imprese.

33. Sulla base dei fatti sopra esposti, è evidente che, svolgendo funzioni e sostenendo spese di marketing sostanzialmente superiori a quelle di venditori/distributori indipendenti in transazioni comparabili, la società S non è stata adeguatamente remunerata dai margini che guadagna sulla rivendita degli orologi R. In tali circostanze sarà appropriato da parte dell'amministrazione fiscale del Paese Y proporre un aggiustamento sui prezzi di trasferimento basato sulla remunerazione della società S per le attività di marketing svolte (tenendo conto dei rischi assunti e delle spese sostenute) che sia coerente con la remunerazione che avrebbero ottenuto imprese indipendenti in transazioni comparabili. A seconda dei fatti e delle circostanze rispecchiati in una dettagliata analisi di comparabilità, un aggiustamento di questo tipo potrà essere basato su:

- una riduzione del prezzo pagato dalla società S per gli orologi a marchio R acquistati da Primair. Un aggiustamento del genere sarà basato sull'applicazione del metodo del prezzo di rivendita o del metodo del margine netto della transazione, utilizzando i dati disponibili sui profitti ottenuti da venditori e distributori comparabili con un livello di spese di marketing e distribuzione comparabile, se comparabili di tal genere possono essere individuati;
- un approccio alternativo consiste nell'applicare un metodo di ripartizione dell'utile residuo che ripartisca i profitti combinati derivanti dalle vendite degli orologi a marchio R nel Paese Y attribuendo prima alla società S e a Primair una remunerazione routinaria per le funzioni da esse svolte e poi suddividendo il profitto residuale in modo da tenere conto dei relativi contributi apportati dalla società S e da Primair alla formazione del reddito e del valore del marchio e del nome commerciale R;
- una remunerazione diretta della società S per le spese di marketing sostenute in misura superiore rispetto a quelle poste in essere da imprese comparabili indipendenti, con l'inclusione di un'appropriata componente di profitto per le funzioni e i rischi che si riferiscono a quelle spese.

34. In quest'esempio, l'aggiustamento proposto è basato sul fatto che la società S abbia svolto funzioni, assunto rischi e sostenuto costi che hanno contribuito allo sviluppo del bene immateriale connesso ad attività di marketing, per i quali non è stata adeguatamente remunerata sulla base dell'accordo con Primair. Se i termini dell'accordo tra la società S e Primair fossero tali che la società S possa aspettarsi di ottenere, per la restante durata dell'accordo, un rendimento a condizioni di libera concorrenza del proprio investimento aggiuntivo, sarebbe appropriato un risultato diverso.

Esempio 11

35. I fatti di quest'esempio sono gli stessi dell'Esempio 9, con la differenza che la società S ora stipula un accordo triennale senza la corresponsione di *royalties* per pubblicizzare e distribuire gli orologi nel mercato del Paese Y, senza opzione per il rinnovo. Alla fine del periodo di tre anni, la società S non stipula un nuovo contratto con Primair.

36. Supponiamo che sia dimostrato che imprese indipendenti stipulino accordi di distribuzione a breve termine nei quali sostengono spese di marketing e distribuzione, ma solo quando hanno la possibilità di guadagnare un corrispettivo commisurato alle funzioni svolte, ai beni utilizzati e ai rischi assunti per la durata del contratto. I dati derivanti dalle

imprese comparabili indipendenti mostrano che esse non investono grandi somme di denaro nello sviluppo di infrastrutture di marketing e distribuzione quando ottengono solo un contratto a breve termine, con il conseguente rischio di un mancato rinnovo senza alcun indennizzo. La natura potenzialmente di breve periodo dell'accordo di marketing e distribuzione è tale che la società S potrebbe non essere in grado di beneficiare delle spese di marketing e distribuzione che sostiene a proprio rischio. Gli stessi elementi implicano che dell'attività svolta dalla società S possa avvantaggiarsi proprio Primair in futuro.

37. I rischi assunti dalla società S sono sostanzialmente più alti di quanto avviene nell'Esempio 9 e la società S non ha ricevuto una remunerazione di libera concorrenza per questi rischi ulteriori. In questo caso, la società S ha svolto attività di sviluppo del mercato e sostenuto spese di marketing superiori a quelle che imprese indipendenti comparabili con diritti analoghi sostengono a proprio vantaggio, il che comporta, per la società S, margini di profitto significativamente inferiori rispetto a quelli conseguiti da tali imprese. La natura di breve periodo del contratto è tale da rendere irragionevole, per la società S, prevedere l'opportunità di ottenere dei benefici appropriati per la durata limitata dell'accordo con Primair. Sulla base di queste circostanze, la società S ha diritto ad essere remunerata per il contributo apportato al valore del marchio e della denominazione commerciale R per la durata del contratto con Primair.

38. Tale remunerazione potrà essere corrisposta sotto forma di un pagamento diretto da parte di Primair alla società S per il valore atteso creato tramite le spese di marketing e le funzioni di sviluppo del mercato da essa assunte. In alternativa, un tale aggiustamento potrà assumere la forma di una riduzione del prezzo pagato dalla società S a Primair per gli orologi R durante gli anni dal 1° al 3°.

Esempio 12

39. I fatti in quest'esempio sono gli stessi dell'Esempio 9, con le seguenti aggiunte:

- alla fine del terzo anno il marchio R si è consolidato con successo nel mercato del Paese Y e Primair e la società S rinegoziano il loro accordo precedente e stipulano un nuovo accordo di licenza a lungo termine. Il nuovo accordo, che entra in vigore all'inizio del quarto anno, dura cinque anni con un'opzione per la società S per ulteriori cinque anni. Sulla base di quest'accordo, la società S acconsente al pagamento, nei confronti di Primair, di una *royalty* basata sulle vendite lorde di tutti gli orologi a marchio R. Per tutti gli altri aspetti,

il nuovo accordo segue gli stessi termini e condizioni dell'accordo precedente tra le parti. Non è stato apportato alcun aggiustamento al prezzo che la società S paga per gli orologi a seguito dell'introduzione della *royalty*;

- negli anni 4° e 5° le vendite da parte della società S degli orologi a marchio R sono conformi alle previsioni di budget effettuate in precedenza. L'introduzione della *royalty* a partire dall'inizio del quarto anno, tuttavia, comporta una sostanziale riduzione dei margini di profitto della società S.

40. Supponiamo che non ci siano elementi da cui si possa desumere che venditori/distributori indipendenti di prodotti a marchio simile accettino di pagare *royalties* sulla base di accordi analoghi. Il livello di spese di marketing e di attività della società S, dal quarto anno in poi, è compatibile con quello di imprese indipendenti.

41. Ai fini dei prezzi di trasferimento, generalmente non ci si aspetta che una *royalty* debba essere pagata in transazioni di libera concorrenza in cui un soggetto che svolge funzioni di marketing e distribuzione non ottenga ulteriori diritti sui marchi e sui beni immateriali, oltre al diritto di utilizzare tali beni immateriali per distribuire un prodotto con il marchio fornito dal soggetto cui spettano gli utili derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali stessi. La *royalty*, inoltre, comporta che i margini di profitto della società S siano notevolmente inferiori a quelli di imprese indipendenti con un livello comparabile di funzioni svolte, beni utilizzati e rischi assunti durante gli stessi anni e con accordi simili di marketing e distribuzione a lungo termine. Di conseguenza, un aggiustamento ai fini dei prezzi di trasferimento che disconosca le *royalties* corrisposte sarà appropriato sulla base dei fatti riportati in quest'esempio.

Esempio 13

42. I fatti di quest'esempio sono gli stessi di quelli presentati nell'Esempio 10 con le seguenti aggiunte:

- alla fine del terzo anno, Primair interrompe la produzione degli orologi e incarica una terza parte di produrli per suo conto. Di conseguenza, la società S importerà orologi privi di marchio direttamente dal produttore e svolgerà l'ulteriore lavorazione di applicazione del nome e del logo R e di confezionamento degli orologi prima della vendita al cliente finale. Procederà poi a vendere e distribuire gli orologi nel modo descritto nell'Esempio 10;

- in seguito, all'inizio del quarto anno, Primair e la società S rinegoziano il loro accordo precedente e stipulano un nuovo accordo di licenza a lungo termine. Il nuovo accordo, decorrente dall'inizio del quarto anno, dura cinque anni, con un'opzione, per la società S, per ulteriori cinque anni;
- sulla base del nuovo accordo, alla società S è concesso il diritto esclusivo di effettuare l'ulteriore lavorazione, promuovere e distribuire gli orologi a marchio R nel Paese Y, a fronte del pagamento di una *royalty* a Primair basata sulle vendite lorde di tali orologi. La società S non riceve alcun indennizzo da Primair in seguito alla rinegoziazione dell'originario accordo di marketing e distribuzione. Supponiamo, ai fini di quest'esempio, che il prezzo che la società S paga per l'acquisto degli orologi a partire dall'inizio del quarto anno sia a condizioni di libera concorrenza e che nessun corrispettivo relativo al nome commerciale R sia incorporato in quel prezzo.

43. A seguito di una verifica fiscale dell'amministrazione fiscale del Paese Y nel sesto anno, è stabilito, sulla base di un'adeguata analisi funzionale, che il livello di spese di marketing che la società S ha sostenuto negli anni dal 1° al 3° era notevolmente superiore a quello di venditori e distributori indipendenti con accordi simili di marketing e distribuzione. È, inoltre, stabilito che il livello e l'intensità dell'attività di marketing svolta dalla società S hanno superato quelli ascrivibili a venditori e distributori indipendenti e che l'attività relativamente maggiore è riuscita ad espandere i volumi e/o ad aumentare i margini totali del gruppo Primair risultanti dalle vendite nel Paese Y. Data l'entità delle attività di sviluppo del mercato svolte dalla società S, incluso il suo controllo strategico su tali attività, è evidente dall'analisi funzionale e di comparabilità che la società S ha sostenuto costi notevolmente più alti e assunto rischi maggiori rispetto alle imprese comparabili indipendenti. È, inoltre, evidente come i margini di profitto individuali realizzati dalla società S siano significativamente più bassi rispetto a quelli realizzati nel corso degli stessi anni da venditori e distributori indipendenti comparabili con accordi simili di marketing e distribuzione a lungo termine.

44. La verifica fiscale svolta dal Paese Y chiarisce, inoltre, che negli anni 5° e 6°, la società S sostiene i costi e i relativi rischi delle sue attività di marketing sulla base del nuovo accordo di licenza a lungo termine con Primair e, considerata la natura di lungo periodo dell'accordo, la società S potrebbe avere l'opportunità di beneficiare (o di subire una perdita) dalle sue attività. La società S, tuttavia, ha svolto attività di sviluppo del mercato e sostenuto spese di marketing in misura notevolmente superiore rispetto a quanto licenziatari comparabili indipendenti con simili accordi a lungo

termine effettuano nel proprio interesse, il che ha comportato per la società S margini di profitto previsti notevolmente più bassi rispetto a quelli di imprese comparabili.

45. Sulla base di questi elementi, la società S dovrà ricevere un corrispettivo aggiuntivo per le funzioni di sviluppo del mercato che svolge, i beni che utilizza e i rischi che assume. Per gli anni dal 1° al 3°, le basi per un aggiustamento di questo tipo saranno le stesse di quelle descritte nell'Esempio 10. Per gli anni 4° e 5° le basi per un aggiustamento saranno simili, tranne per il fatto che l'aggiustamento potrà ridurre i pagamenti di *royalties* dalla società S a Primair, invece che il prezzo di acquisto degli orologi. A seconda dei fatti e delle circostanze, si potrà considerare l'ipotesi del pagamento di un indennizzo alla società S in relazione alla rinegoziazione dell'accordo alla fine del terzo anno, in base alle indicazioni contenute nella Parte II del Capitolo IX.

Esempio 14

46. Shuyona è la società madre di un gruppo multinazionale. Shuyona ha sede e opera nel Paese X. Il gruppo Shuyona opera nella produzione e nella vendita di beni di consumo. Al fine di mantenere e, possibilmente, migliorare la propria posizione di mercato, una ricerca continua è condotta dal gruppo Shuyona per migliorare i prodotti esistenti e svilupparne di nuovi. Il gruppo Shuyona finanzia due centri di ricerca e sviluppo, di cui uno gestito dalla società Shuyona nel Paese X e l'altro dalla società S, una filiale di Shuyona operante nel Paese Y. Il centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona è responsabile per il programma di ricerca di tutto il gruppo Shuyona, delinea i programmi di ricerca, sviluppa e controlla i budget, decide sulla localizzazione delle attività di ricerca e sviluppo da condurre, monitora i progressi riguardanti tutti i progetti di ricerca e sviluppo e in generale controlla la divisione ricerca e sviluppo per l'intero gruppo multinazionale, sotto la direzione strategica dell'alta dirigenza del gruppo Shuyona.

47. Il centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S opera sulla base di singoli, specifici progetti assegnati dal centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona. I suggerimenti del personale del centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S volti ad apportare modifiche al programma di ricerca devono essere formalmente approvati dal centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona. Il centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S relaziona con periodicità almeno mensile sui propri progressi al personale addetto alla supervisione del centro di ricerca e sviluppo gestito da Shuyona. Se la società S supera il budget fissato dalla società Shuyona per il proprio progetto, è necessario richiedere l'approvazione della

dirigenza del centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona. I contratti tra il centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona e quello gestito dalla società S specificano che Shuyona sosterrà tutti i rischi e i costi relativi all'attività di ricerca e sviluppo espletata dalla società S. Ogni brevetto, progettazione o altro bene immateriale sviluppato dal personale di ricerca della società S sarà registrato da Shuyona, conformemente ai contratti stipulati dalle due società. Shuyona versa alla società S un corrispettivo per le attività di ricerca e sviluppo da questa svolte.

48. L'analisi dei prezzi di trasferimento relativa alla suddetta fattispecie dovrà iniziare riconoscendo la società Shuyona quale titolare giuridico dei beni immateriali. La società Shuyona controlla e gestisce sia la propria attività di ricerca e sviluppo sia quella della società S. Inoltre, essa svolge importanti funzioni inerenti la predetta attività, quali la predisposizione dei budget, la definizione dei programmi di ricerca, la predisposizione dei progetti, il finanziamento e il monitoraggio delle spese. In ragione di tali circostanze, la società Shuyona è legittimata a ritenere i profitti derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali sviluppati attraverso gli esperimenti compiuti dal centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S. La stessa società è legittimata a essere remunerata per le funzioni svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti. Nel quantificare la remunerazione dovuta alla società S, dovranno essere considerati quali fattori di comparabilità la relativa competenza ed efficienza del personale del centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S, la natura della ricerca effettuata, nonché altri fattori che abbiano contribuito alla creazione del valore. Nella misura in cui si rendano necessari aggiustamenti ai prezzi di trasferimento per riflettere il corrispettivo che sarebbe pagato a un prestatore di servizi di ricerca e sviluppo comparabile per le proprie prestazioni, detti aggiustamenti dovranno limitarsi all'anno nel quale la prestazione è effettuata e non dovranno inficiare la legittimazione della società Shuyona a ritenere i futuri profitti derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali derivanti dalle attività del centro di ricerca e sviluppo della società S.

Esempio 15

49. Shuyona è la società madre di un gruppo multinazionale. Shuyona ha sede e opera esclusivamente nel Paese X. Il gruppo Shuyona opera nella produzione e nella vendita di beni di consumo. Al fine di mantenere e, possibilmente, migliorare la propria posizione di mercato, il gruppo Shuyona conduce una ricerca continua per migliorare i prodotti esistenti e svilupparne di nuovi. Il gruppo Shuyona finanzia due centri di ricerca e sviluppo, di cui uno gestito dalla società Shuyona nel Paese X e l'altro dalla società S, una filiale di Shuyona, operante nel Paese Y.

50. Il gruppo Shuyona vende due linee di prodotti. L'intera attività di ricerca e sviluppo relativa alla linea di prodotto A è condotta dalla società Shuyona. L'intera attività di ricerca e sviluppo relativa alla linea di prodotto B è condotta dal centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S, la quale funge, altresì, da sede di controllo regionale del gruppo Shuyona in Nord America ed è l'unica responsabile per le operazioni commerciali relative alla linea di prodotto B. Tuttavia, tutti i brevetti sviluppati attraverso le attività di ricerca della società S sono registrati dalla società Shuyona. La società Shuyona non effettua alcun pagamento, se non meramente simbolico, alla società S con riferimento alle invenzioni brevettabili sviluppate dal centro di ricerca e sviluppo della società S.

51. I centri di ricerca e sviluppo gestiti dalle società Shuyona e S operano autonomamente. Ciascuno di essi si fa carico dei propri costi operativi. Sotto le direttive generali dell'alta dirigenza della società Shuyona, il centro di ricerca e sviluppo della società S sviluppa i propri programmi di ricerca, stabilisce i propri budget, decide in merito all'interruzione o alla modifica dei progetti di ricerca e sviluppo e assume il proprio personale di ricerca e sviluppo. Il centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società S risponde al gruppo dirigente relativo alla linea di prodotti B all'interno della stessa società S e non al centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona. Occasionalmente, si tengono riunioni congiunte tra i gruppi di lavoro dei centri di ricerca e sviluppo gestiti rispettivamente dalle società Shuyona e S per discutere dei metodi di ricerca e di questioni comuni.

52. L'analisi dei prezzi di trasferimento relativa a questa fattispecie dovrà iniziare riconoscendo la società Shuyona quale proprietario/registrante dei beni immateriali sviluppati dalla società S. Diversamente dalla situazione di cui all'Esempio 14, tuttavia, la società Shuyona non svolge né esercita il controllo sulle attività di ricerca poste in essere dalla società S, incluse le importanti funzioni relative alla gestione, alla determinazione, alla pianificazione finanziaria e al finanziamento di detta ricerca. Conseguentemente, la proprietà dei beni immateriali da parte della società Shuyona non la legittima a ritenere o vedersi attribuito alcun ricavo relativo ai beni immateriali della linea di prodotti B. L'amministrazione fiscale giungerà a un adeguato risultato in termini di prezzi di trasferimento riconoscendo la proprietà dei beni immateriali in capo alla società Shuyona, ma rilevando che, in ragione dei contributi della società S in termini di funzioni, beni e rischi, dovrà essere assicurata una remunerazione alla società S per detti contributi, confermando che la società S non debba corrispondere alcuna *royalty* o altra forma di pagamento alla società Shuyona per il diritto ad utilizzare qualsiasi bene immateriale proficuamente sviluppato dalla società S, in modo che qualsiasi futuro ricavo derivante

dallo sfruttamento di detti beni immateriali da parte della società S sia allocato alla stessa e non alla società Shuyona.

53. Qualora la società Shuyona utilizzasse direttamente i beni immateriali relativi alla linea di prodotti B, dovrà assicurare un'adeguata remunerazione alla società S per le funzioni svolte, i beni utilizzati e i rischi assunti in relazione allo sviluppo dei beni immateriali. Nel determinare il livello appropriato di remunerazione per la società S, considerato che la stessa svolge tutte le principali funzioni relative allo sviluppo dei beni immateriali, non potrà essere utilizzata quale parte sottoposta a test in un accordo di prestazione di servizi di ricerca e sviluppo.

Esempio 16

54. Shuyona è la società madre di un gruppo multinazionale. Shuyona è stabilita e opera nel Paese X. Il gruppo Shuyona opera nella produzione e nella vendita di beni di consumo. Al fine di mantenere e, possibilmente, migliorare la propria posizione di mercato, il gruppo Shuyona conduce una ricerca continua per migliorare i prodotti esistenti e svilupparne di nuovi. Il gruppo Shuyona finanzia due centri di ricerca e sviluppo, di cui uno gestito dalla società Shuyona nel Paese X e l'altro dalla società S, una filiale di Shuyona operante nel Paese Y. I rapporti tra il centro di ricerca e sviluppo gestito dalla società Shuyona e quello gestito dalla società S sono descritti nell'Esempio 14.

55. Durante l'anno 1, la società Shuyona vende tutti i diritti sui brevetti e sugli altri beni immateriali di natura tecnologica, inclusi i diritti di utilizzare detti beni immateriali nelle ricerche in corso, a una nuova filiale, la società T, con sede nel Paese Z. La società T realizza un impianto manifatturiero nel Paese Z e inizia a fornire prodotti alle entità del gruppo Shuyona in tutto il mondo. Ai fini di questo esempio, si suppone che la remunerazione corrisposta dalla società T in contropartita ai brevetti e ai relativi beni immateriali trasferiti si basi su una valutazione dei futuri flussi di cassa attesi generati dai beni immateriali trasferiti in quel momento.

56. Contestualmente al trasferimento dei brevetti e degli altri beni immateriali di natura tecnologica, la società T perfeziona un accordo per un contratto di ricerca con la società Shuyona e un distinto accordo per un contratto di ricerca con la società S. In conformità a questi accordi, la società T conviene contrattualmente di sostenere il rischio finanziario del possibile fallimento dei progetti di ricerca e sviluppo, il costo di ogni futura attività di ricerca e sviluppo e di corrispondere alle società Shuyona ed S una remunerazione per le prestazioni basata sul costo delle attività di ricerca

e sviluppo sostenuto più un ricarico equivalente al ricarico sul costo conseguito da parti indipendenti attive nella prestazione di servizi di ricerca.

57. La società T non ha personale specializzato in grado di gestire o supervisionare le attività di ricerca. La società Shuyona continua a sviluppare e a delineare il programma di ricerca e sviluppo relativo ad ulteriori implementazioni dei beni immateriali trasferiti, a stabilire i propri budget di ricerca e sviluppo, a determinare i propri livelli di organico per la ricerca e sviluppo, a decidere se continuare o interrompere particolari progetti di ricerca e sviluppo. Inoltre, la società Shuyona continua a supervisionare e controllare le attività di ricerca e sviluppo nella società S nei termini descritti nell'Esempio 14.

58. L'analisi dei prezzi di trasferimento inizia con l'identificare i rapporti commerciali o finanziari tra le parti, nonché le condizioni e le circostanze economicamente rilevanti ricollegabili a questi rapporti, affinché la transazione analizzata sia accuratamente delineata nel rispetto dei principi del Capitolo I, Sezione D.1. I presupposti essenziali in questo esempio sono che la società T opera come manifatturiera e non svolge alcuna attività relativa all'acquisizione, allo sviluppo e allo sfruttamento dei beni immateriali e non controlla i rischi relativi all'acquisizione di beni immateriali o agli ulteriori loro sviluppi. Per contro, tutte le attività di sviluppo e le funzioni di gestione del rischio relativo ai beni immateriali sono svolte dalle società Shuyona ed S, con la società Shuyona preposta a controllare il rischio. Un approfondito esame della transazione indica come questa dovrà accuratamente essere delineata come un finanziamento da parte della società T equivalente ai costi dei beni immateriali acquisiti e allo sviluppo costante. Un presupposto essenziale in questo esempio è che, benché la società T contrattualmente assuma il rischio finanziario e abbia la capacità finanziaria di assumere detto rischio, non esercita il controllo su di esso conformemente ai principi delineati nei paragrafi 6.63 e 6.64. Conseguentemente, in aggiunta alla remunerazione per la propria attività manifatturiera, la società T è legittimata ad ottenere nulla più che una remunerazione esente da rischio per le proprie attività di finanziamento. (Per ulteriori indicazioni si consulti la Sezione D.1 del Capitolo I e, in particolare, il paragrafo 1.103).

Esempio 17

59. A è una società farmaceutica pienamente integrata attiva nella scoperta, nello sviluppo, nella produzione e nella vendita di preparati farmaceutici. La società A conduce le sue operazioni nel Paese X. Nel condurre le proprie attività di ricerca, la società remunera Organizzazioni indipendenti di Ricerca a Contratto (ORC) al fine di svolgere varie attività di

ricerca e sviluppo, inclusa la definizione e la sperimentazione clinica dei prodotti in fase di sviluppo da parte della società A. Tuttavia, dette Organizzazioni non operano nel campo della ricerca di base necessaria a identificare nuovi composti farmaceutici. Nei casi in cui la società A remunererà una Organizzazione di Ricerca a Contratto al fine di svolgere attività di ricerca clinica, il personale di ricerca della società A partecipa attivamente alla definizione degli studi di ricerca della ORC, fornisce alla ORC informazioni ed esiti delle ricerche precedenti, stabilisce i budget e le tempistiche per i progetti della ORC ed effettua un costante controllo di qualità sulle relative attività. Alla luce di tali accordi, all'ORC è corrisposta una remunerazione convenuta per la sola prestazione di servizi e la stessa non ha un interesse attuale nei profitti derivanti dalla vendita dei prodotti sviluppati tramite la ricerca.

60. La società A trasferisce i brevetti e i relativi beni immateriali riguardanti il prodotto M, un preparato farmaceutico grezzo che si pensa abbia delle potenzialità come cura per la patologia dell'Alzheimer, alla società S, una sua filiale operante nel Paese Y (il trasferimento riguarda esclusivamente i beni immateriali esistenti e non include la remunerazione per le future prestazioni di ricerca e sviluppo della società A). Ai fini del presente esempio, si suppone che il pagamento effettuato dalla società S per il trasferimento dei beni immateriali relativi al prodotto M sia basato su una valutazione dei futuri flussi di cassa attesi. La società S non ha personale specializzato in grado di delineare, condurre o supervisionare la necessaria attività di ricerca corrente relativa al prodotto M. La società S, pertanto, stipula un contratto con la società A per portare avanti il programma di ricerca sul prodotto nel medesimo modo in cui era condotto prima del trasferimento dei beni immateriali alla società S. La società S si impegna a finanziare l'intera ricerca corrente sul prodotto M, ad assumersi il rischio finanziario del potenziale fallimento di detta ricerca e a remunerare le prestazioni della società A sulla base dei margini sui costi sostenuti ottenuti dalle ORC assimilabili a quelle con le quali la società A regolarmente tratta.

61. L'analisi dei prezzi di trasferimento riguardante questa fattispecie inizia col riconoscere che, a seguito del trasferimento, la società S è il proprietario dei beni immateriali relativi al prodotto M secondo i relativi contratti e registrazioni. Tuttavia, la società A continua a svolgere e controllare le funzioni e a gestire i rischi relativi ai beni immateriali posseduti dalla società S, incluse le importanti funzioni descritte al paragrafo 6.56, ed è legittimata a una remunerazione per tali contributi. In ragione di queste circostanze, gli accordi della società A con le ORC non sono comparabili con quelli tra la società S e la società A in relazione al prodotto M e non dovranno essere utilizzati come parametro di riferimento per la remunerazione a condizioni di libera concorrenza da corrispondere

alla società A per le sue attività correnti di ricerca e sviluppo relative ai beni immateriali del prodotto M. Nelle proprie transazioni con la società A, la società S non svolge o controlla le stesse funzioni o sostiene gli stessi rischi che la società A sostiene nelle proprie transazioni con le ORC.

62. Benché la società S sia il proprietario dei beni immateriali, non dovrà essere legittimata a trattenere i profitti derivanti dallo sfruttamento degli stessi. In ragione dell'incapacità della società S a controllare i rischi relativi alla ricerca, la società A dovrà essere ritenuta assumersi una porzione sostanziale del relativo rischio e dovrà essere remunerata anche per le sue funzioni, incluse le funzioni rilevanti di cui al paragrafo 6.56. La società A sarà legittimata a trattenere una quota dei profitti maggiore rispetto a quella di una ORC nelle medesime circostanze.

63. Un'analisi approfondita della transazione in questo esempio potrà dimostrare che questa dovrebbe essere accuratamente delineata come una concessione di finanziamento da parte della società S pari ai costi dei beni immateriali acquisiti e dello sviluppo in corso. Conseguentemente, la società S sarebbe legittimata a trattenere unicamente un profitto finanziario. La misura del profitto finanziario dipende dall'esercizio del controllo sul rischio finanziario conformemente alle indicazioni contenute nella Sezione D.1 del Capitolo I e ai principi espressi nei paragrafi 6.63 e 6.64. La società A sarà legittimata a trattenere i residui profitti o perdite.

Esempio 18

64. Primarni ha sede e svolge la propria attività di impresa nel Paese A. La società S è un'impresa associata di Primarni. La società S ha sede e svolge la propria attività di impresa nel Paese B. Primarni sviluppa un'invenzione brevettata e un *know-how* di produzione relativamente al prodotto X. La società ottiene brevetti riconosciuti in tutti i Paesi rilevanti ai fini di questo esempio. Primarni ed S perfezionano un accordo scritto di licenza in ragione del quale Primarni garantisce alla società S il diritto di utilizzare i brevetti e il *know-how* di produzione del prodotto X e di vendere il prodotto X nel Paese B, mentre Primarni si riserva il brevetto e i diritti di *know-how* del prodotto X in Africa, Asia e nel Paese A.

65. Supponiamo che la società S utilizzi i brevetti e il *know-how* per produrre il prodotto X nel Paese B. La società S vende il prodotto X nel Paese B sia a clienti indipendenti che a consociate. Inoltre, la società S vende il prodotto X a imprese distributive associate insediate in Africa ed Asia. Primarni non esercita i diritti sui brevetti che si è riservata per impedire le vendite del prodotto X da parte della società S alle imprese distributive in Asia ed Africa.

66. Considerando queste circostanze, la condotta delle parti suggerisce che la transazione tra società Primarni e la società S è in realtà una licenza dei brevetti e *know-how* del prodotto X per il Paese B più Asia ed Africa. In un'analisi dei prezzi di trasferimento delle transazioni tra le società S e Primarni, la licenza della società S, sulla base della condotta tenuta dalle parti, dovrà ritenersi estesa ad Asia ed Africa e non dovrà essere limitata al Paese B. La misura della *royalty* sarà ricalcolata al fine di considerare il totale delle vendite stimabili della società S in tutti i territori, incluse quelle nei confronti delle società asiatiche e africane.

Esempio 19

67. La società P, residente nel Paese A, esercita un'attività di vendita al dettaglio, gestendo numerosi grandi magazzini nel Paese A. Nel corso degli anni, la società P ha sviluppato uno specifico *know-how* e un'esclusiva politica di marketing per le attività dei propri grandi magazzini. Si suppone che il *know-how* e l'esclusiva politica di marketing costituiscano beni immateriali come definiti dalla Sezione A del Capitolo VI. Dopo anni di proficua gestione dell'attività nel Paese A, la società P istituisce una nuova filiale, la società S, nel Paese B. La società S apre e gestisce nuovi grandi magazzini nel Paese B, ottenendo margini di profitto significativamente superiori rispetto a quelli di qualsiasi altra società di vendita al dettaglio comparabile nel Paese B.

68. Un'analisi funzionale dettagliata evidenzia che la società S, nelle proprie attività nel Paese B, utilizza il medesimo *know-how* e la stessa politica esclusiva di marketing di cui fa uso la società P nel Paese A. In ragione di queste circostanze, la condotta delle parti evidenzia che vi è stato un trasferimento dalla società P alla società S del diritto di uso del *know-how* e dell'esclusiva politica di marketing. In circostanze analoghe, parti indipendenti avrebbero perfezionato un contratto di licenza che garantisse alla società S il diritto di usare nel Paese B il *know-how* e l'esclusiva politica di marketing sviluppati dalla società P. Conseguentemente, l'amministrazione fiscale del Paese A procederà a un aggiustamento dei prezzi di trasferimento riconoscendo un pagamento di una *royalty* dalla società S alla società P per l'uso dei beni immateriali.

Esempio 20

69. Ilcha ha sede nel Paese A. Il gruppo Ilcha per molti anni ha prodotto e venduto il Prodotto Q nei Paesi B e C tramite una filiale interamente partecipata, la società S1, che ha sede nello Stato B. Ilcha è titolare dei

brevetti relativi al design del Prodotto Q e ha sviluppato un unico marchio e altri beni immateriali connessi ad attività di marketing. I brevetti e i marchi sono registrati da Ilcha nei Paesi B e C.

70. Per valide ragioni imprenditoriali, Ilcha valuta che le attività economiche del gruppo nei Paesi B e C possano essere potenziate qualora tali attività siano esercitate attraverso filiali separate in ciascun Paese. Ilcha, pertanto, istituisce nel Paese C la società S2, dalla stessa interamente posseduta.

Con riferimento all'attività economica esercitata nel Paese C:

- la società S1 cede alla società S2 i beni materiali inerenti la produzione e le attività di marketing in precedenza utilizzati dalla società S1 nel Paese C;
- Ilcha e la società S1 concordano di risolvere il contratto in base al quale erano concessi alla società S1 i seguenti diritti relativi al prodotto Q: il diritto di produrre e distribuire il prodotto Q nel Paese C; il diritto di utilizzare i brevetti e i marchi nello svolgimento della propria attività di produzione e distribuzione nel Paese C; il diritto di utilizzare i rapporti con la clientela, la lista dei clienti, l'avviamento e le altre attività nel Paese C (di seguito, i "Diritti").

Ilcha sottoscrive un nuovo contratto di licenza a lungo termine con la società S2 cedendo alla stessa i Diritti nello Stato C. La filiale di nuova istituzione, successivamente, svolgerà la sua attività relativa al prodotto Q nel Paese C, mentre la società S1 continuerà a svolgere la sua attività relativa al prodotto Q nel Paese B.

71. Supponiamo che durante gli anni della sua attività, la società S1 abbia sviluppato un significativo valore commerciale nel Paese C e che un'impresa indipendente sia disposta a pagare tale valore in occasione di un'acquisizione. Si suppone inoltre che, ai fini di una valutazione aziendale e contabile, una parte di tale valore possa essere considerata come avviamento nell'ambito dell'allocazione del prezzo di acquisto nella vendita dell'azienda della società S1 nel Paese C a un operatore indipendente.

72. Considerati i fatti e le circostanze del caso, esiste un valore che è trasferito alla società S2 attraverso la combinazione (i) del trasferimento di una parte dei beni materiali della società S1 alla società S2 nello Stato C e (ii) della rinuncia da parte della società S1 dei Diritti e della conseguente cessione dei Diritti da parte di Ilcha alla società S2. Vi sono tre differenti operazioni:

- il trasferimento di parte dei beni materiali della società S1 alla società S2 nello Stato C;

- la rinuncia da parte della società S1 a Ilcha dei propri diritti garantiti dalla licenza;
- la susseguente cessione della licenza da parte di Ilcha alla società S2.

Ai fini dei prezzi di trasferimento, i prezzi corrisposti da Ilcha e dalla società S2 in relazione a tali operazioni dovranno rispecchiare il valore dell'attività commerciale che comprende gli importi che suscettibili di essere considerati come valore di avviamento ai fini contabili.

Esempio 21

73. Första è una società che produce beni di consumo che ha sede e opera nello Stato A. Prima dell'anno 1, Första produceva il Prodotto Y nello Stato A e lo vendeva in molti Stati nel mondo attraverso società distributive associate. Il Prodotto Y è ampiamente riconosciuto e consente un sovrapprezzo rispetto ai suoi concorrenti, al quale Första ha diritto in quanto titolare e sviluppatore del marchio e del relativo avviamento che danno luogo a tale sovrapprezzo.

74. Nell'anno 2, Första istituisce la società S, una controllata dalla stessa interamente posseduta, nel Paese B. La società S agisce quale super distributore e centro di fatturazione. Första continua a inviare il Prodotto Y direttamente alle proprie filiali distributive, ma la titolarità dei prodotti passa alla società S, che riemette fattura alle filiali distributive per tali prodotti.

75. All'inizio dell'anno 2, la società S si impegna a rimborsare alle filiali distributive una parte dei loro costi pubblicitari. I prezzi per il prodotto Y applicati dalla società S alle filiali distributive sono incrementati in modo tale che il margine operativo delle filiali distributive rimanga costante nonostante il trasferimento dei costi pubblicitari sulla società S. Supponiamo che il margine operativo conseguito dalle filiali distributive sia a condizioni di libera concorrenza sia prima che dopo l'anno 2, dati i concomitanti cambiamenti in tema di prezzo di prodotto e di rimborso dei costi pubblicitari. La società S non svolge alcuna funzione rispetto alla pubblicità né assume alcun rischio in relazione all'attività di marketing dei prodotti.

76. Nell'anno 3, i prezzi applicati da Första alla società S si riducono. Första e la società S sostengono che tale riduzione di prezzo sia giustificata perché la società S è ora titolare del reddito relativo ai beni immateriali. Essa sostiene che tale reddito è attribuibile ai beni immateriali relativi al prodotto Y, realizzati attraverso i costi pubblicitari che la stessa ha sostenuto.

77. In sostanza, la società S non ha diritto ai redditi derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali relativi al prodotto Y. Infatti, essa non svolge funzioni, non assume rischi e in sostanza non sostiene costi relativi

allo sviluppo, al miglioramento, alla conservazione o alla tutela dei beni immateriali. Si procederà a un aggiustamento dei prezzi di trasferimento con riferimento all'anno 3 e seguenti in modo da incrementare i redditi di Första.

Esempio 22

78. La società A ha una concessione per attività mineraria e una concessione per l'utilizzo di una ferrovia. La concessione per attività mineraria, considerata come bene a sé stante, ha un valore di mercato di 20. La concessione ferroviaria, considerata come bene a sé stante, ha un valore di mercato di 10. La società A non ha altre attività nette.

79. Birincil, un soggetto indipendente rispetto alla società A, acquisisce il 100% delle partecipazioni della società A per 100. L'allocazione del prezzo di acquisto fatta da Birincil ai fini contabili con riferimento all'acquisizione, attribuisce 20 al prezzo di acquisto della concessione per l'attività mineraria, 10 alla concessione ferroviaria e 70 per l'avviamento derivante dalle sinergie create tra le due licenze.

80. Subito dopo l'acquisizione, Birincil fa trasferire le concessioni mineraria e ferroviaria dalla società A alla società S, una controllata di Birincil.

81. Facendo un'analisi dei prezzi di trasferimento sul corrispettivo di libera concorrenza che deve essere versato dalla società S per la transazione con la società A, è importante identificare specificamente i beni immateriali trasferiti. Così come nel caso dell'acquisizione in condizioni di libera concorrenza di Birincil della società A deve essere considerato l'avviamento associato alle concessioni, altrettanto dovrà avvenire nelle concessioni dalla società A alla società S ritenuto che il valore non scompare, né viene distrutto nell'ambito di una riorganizzazione aziendale interna.

82. In tal senso, il prezzo di libera concorrenza per la transazione tra la società A e la società S dovrà tener conto della concessione per l'attività mineraria, della concessione ferroviaria e del valore iscritto a titolo di avviamento a fini contabili. Il prezzo di 100 pagato da Birincil per le azioni della società A rappresenta un prezzo di libera concorrenza per quelle azioni e fornisce informazioni utili in merito al valore combinato dei beni immateriali.

Esempio 23

83. Birincil acquisisce il 100% delle azioni di un'impresa indipendente, la società T, a un prezzo di 100. La società T si occupa di ricerca e sviluppo

e ha parzialmente sviluppato varie promettenti tecnologie, ma effettua vendite minime. Il prezzo di vendita è giustificato *in primis* dalle tecnologie promettenti ma sviluppate solo parzialmente e dal potenziale del personale della società T nello sviluppare ulteriori nuove tecnologie in futuro. L'allocazione del prezzo di acquisto da parte di Birincil effettuata per scopi contabili con riferimento all'acquisizione attribuisce 20 al prezzo di acquisto per beni materiali e beni immateriali identificati, inclusi i brevetti, e 80 per avviamento.

84. Subito dopo l'acquisizione, Birincil fa trasferire dalla società T alla società S, una controllata di Birincil, tutti i diritti inerenti le tecnologie sviluppate e parzialmente sviluppate, inclusi brevetti, segreti commerciali e *know-how* tecnico. La società S sottoscrive contestualmente un accordo di ricerca con la società T, in virtù del quale il personale della società T continuerà a lavorare esclusivamente allo sviluppo delle tecnologie trasferite nonché allo sviluppo di nuove tecnologie per conto della società S. L'accordo prevede che la società T sarà remunerata per i suoi servizi di ricerca attraverso pagamenti corrispondenti ai relativi costi più una percentuale di ricarico e che tutti i diritti riguardo i beni immateriali sviluppati o migliorati, secondo quanto stabilito dall'accordo di ricerca, apparterranno alla società S. Ne consegue che la società S finanzierà tutte le future ricerche e assumerà il rischio finanziario che alcune o tutte le future attività di ricerca non condurranno a prodotti commerciabili. La società S ha un ampio staff di ricerca, incluso personale di livello manageriale responsabile per il tipo di tecnologie acquisite dalla società T. In seguito alle operazioni in questione, il personale della società S adibito alla ricerca e il management assumono la piena responsabilità manageriale per la direzione e il controllo del lavoro dello staff di ricerca della società T. La società S approva i nuovi progetti, sviluppa e pianifica i budget e sotto altri aspetti controlla il lavoro di ricerca in corso svolto presso la società T. Tutto il personale di ricerca della società T continuerà ad essere dipendente della società T e sarà dedicato esclusivamente a fornire i servizi secondo l'accordo di ricerca con la società S.

85. Nel condurre un'analisi della remunerazione di libera concorrenza che deve essere pagata dalla società S per i beni immateriali trasferiti dalla società T e per i servizi di ricerca e sviluppo in corso forniti dalla società T, è fondamentale identificare gli specifici beni immateriali trasferiti alla società S e quelli che sono rimasti in capo alla società T. Le definizioni e valutazioni dei beni immateriali contenute nell'allocazione del prezzo di acquisto non sono determinanti ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento. I 100 pagati da Birincil per le azioni della società T rappresentano un prezzo di libera concorrenza per le azioni della società e forniscono informazioni utili sul valore dell'azienda della società T. Il

valore complessivo di quell'azienda dovrà essere riflesso o nel valore dei beni materiali e immateriali trasferiti alla società S o nel valore dei beni materiali e immateriali e della forza lavoro trattenuta dalla società T. Secondo le circostanze del caso, una quota sostanziale del valore descritto nell'allocazione del prezzo d'acquisto come avviamento della società T potrà essere stato trasferito alla società S insieme agli altri beni immateriali della società T. In base alle circostanze del caso, una quota del valore descritto nell'allocazione del prezzo d'acquisto come avviamento potrà essere stata trattenuta dalla società T. Secondo i principi di libera concorrenza, la società T dovrà avere diritto a una remunerazione per tale valore o come parte del prezzo pagato dalla società S per i diritti sui beni immateriali tecnologici trasferiti o attraverso la remunerazione riconosciuta alla società T negli anni successivi la transazione per i servizi di ricerca e sviluppo della sua forza lavoro. Si suppone, infatti, che il valore non svanisce né si distrugge nell'ambito di una riorganizzazione aziendale interna. Qualora il trasferimento dei beni immateriali alla società S fosse stato fatto in un tempo diverso rispetto all'acquisizione, sarebbe stata necessaria un'indagine separata riguardante qualsiasi incremento o deprezzamento di valore sopravvenuto dei beni immateriali trasferiti.

Esempio 24

86. Zhu è una società che si occupa della consulenza nello sviluppo di software. In passato Zhu ha sviluppato un software che supporta transazioni bancomat per il cliente Banca A. Nel fare ciò, Zhu ha creato e mantenuto un interesse in relazione al codice di software proprietario protetto da copyright che è potenzialmente adatto per l'uso da parte di altre banche clienti in situazioni simili, sebbene con alcune revisioni e personalizzazioni.

87. Supponiamo che la società S, una società associata di Zhu, sottoscriva un accordo separato per lo sviluppo di software che supporti operazioni bancomat per un'altra banca, la Banca B. Zhu accetta di fornire supporto alla sua società associata fornendo dipendenti che hanno lavorato nel progetto della Banca A per lavorare nel progetto per la Banca B della società S. Tali dipendenti hanno accesso alla progettazione del software e del *know how* sviluppati nel progetto della Banca A incluso il codice software proprietario. Quel codice e i servizi dei dipendenti di Zhu sono utilizzati dalla società S nell'eseguire il proprio progetto per la Banca B. In ultima analisi, la Banca B riceve dalla società S un sistema di software per gestire una sua rete di bancomat, ivi inclusa la licenza necessaria all'utilizzo del software sviluppato nel progetto. Una porzione del codice proprietario sviluppato da Zhu nel suo progetto per la Banca A è integrato nel software fornito dalla società S alla Banca B. Il codice sviluppato nel progetto della

Banca A e integrato nel software della Banca B è sufficientemente ampio da giustificare un'azione legale per violazione di copyright se copiato da terze parti non autorizzate.

88. Un'analisi di prezzi di trasferimento su tali operazioni dovrà riconoscere che la società S riceve due benefici da Zhu che richiedono una remunerazione. In primo luogo, ha ricevuto servizi dai dipendenti di Zhu che erano stati messi a disposizione per lavorare al progetto per la Banca B. In secondo luogo, ha ricevuto i diritti per il software di proprietà di Zhu che è stato utilizzato come fondamento del sistema software fornito alla Banca B. Il corrispettivo che deve essere pagato dalla società S a Zhu includerà la remunerazione sia per i servizi che per i diritti del software.

Esempio 25

89. Prathamika è la società madre di un gruppo multinazionale. Prathamika è stata coinvolta in vari ampi contenziosi e il suo dipartimento legale interno si è specializzato nel gestire il contenzioso su larga scala per suo conto. Lavorando su tali contenziosi, Prathamika ha sviluppato dei software proprietari di gestione documentale, strumenti unici nel suo settore.

90. La società S è un'impresa associata di Prathamika. La società S è coinvolta in un complesso contenzioso simile a quelli nei quali il dipartimento legale di Prathamika ha esperienza. Prathamika accetta di mettere a disposizione della società S due persone del suo team legale affinché lavorino sul contenzioso di quest'ultima. Dette unità di personale di Prathamika si assumono la responsabilità di gestire i documenti connessi al contenzioso. Nell'assumersi detta responsabilità, gli stessi usano il software di gestione documentale di Prathamika. Tuttavia, non è attribuito alla società S il diritto di usare il software di gestione documentale in altri contenziosi né di renderlo disponibile per i suoi clienti.

91. Considerate dette circostanze, non sarà appropriato ritenere che Prathamika abbia trasferito alla società S diritti sui beni immateriali come parte dell'accordo di servizio. Tuttavia, la circostanza che i dipendenti di Prathamika abbiano esperienza e abbiano a disposizione strumenti software che consentono loro di svolgere i compiti in maniera più efficace ed efficiente dovrà essere considerata nell'analisi di comparabilità concernente l'ammontare del corrispettivo che deve essere addebitato per i servizi svolti dai dipendenti di Prathamika.

Esempio 26

92. Osnovni è la società madre di un gruppo multinazionale impegnato nello sviluppo e nella vendita di prodotti software. Osnovni acquista il 100% delle partecipazioni nella società S, una società a partecipazione pubblica con sede nello stesso Paese di Osnovni, per un prezzo pari a 160. Al momento dell'acquisizione, le azioni della società S avevano un valore di mercato complessivo di 100. Gli ulteriori concorrenti all'acquisto dell'azienda della società S offrivano cifre comprese tra i 120 e i 130.

93. Al momento dell'acquisizione, la società S possedeva solo un piccolo ammontare di immobilizzazioni. Il suo valore consisteva principalmente in diritti su beni immateriali sviluppati in tutto o in parte, connessi a prodotti software e alla qualificazione della sua forza lavoro. Il prezzo di acquisto fissato ai fini contabili da Osnovni imputava 10 alle immobilizzazioni materiali, 60 ai beni immateriali e 90 all'avviamento. Nelle presentazioni al suo consiglio di amministrazione, Osnovni giustificava la fissazione del prezzo di acquisto a 160 sulla base della natura complementare dei prodotti già esistenti del gruppo Osnovni e dei prodotti, anche potenziali, della società S.

94. La società T è una filiale controllata al 100% da Osnovni. Osnovni ha concesso in licenza alla società T diritti d'esclusiva su tutti i suoi beni immateriali nei mercati europeo e asiatico. Ai fini di questo esempio, si suppone che tutti gli accordi relativi alle licenze storiche dei diritti europei e asiatici concesse alla società T precedenti all'acquisto della società S fossero a condizioni di libera concorrenza.

95. Immediatamente dopo l'acquisizione della società S, Osnovni liquida la società S e da allora in poi garantisce una licenza esclusiva e perenne alla società T per i diritti sui beni immateriali collegati ai prodotti della società S nei mercati asiatico ed europeo.

96. Nel determinare un prezzo a condizioni di libera concorrenza per i beni immateriali della società S concessi in licenza alla società T ai sensi dei predetti accordi, occorre tener conto del sovrapprezzo sul valore originario delle azioni della società S incluso nel prezzo di acquisto. Nella misura in cui quel sovrapprezzo riflette la natura complementare dei prodotti del gruppo Osnovni rispetto ai prodotti acquisiti nei mercati europeo e asiatico e concessi in licenza alla società T, questa dovrà pagare una somma per i beni immateriali della società S trasferiti e per i diritti sui beni immateriali, che rifletta una quota appropriata della maggiorazione del prezzo di acquisto. Nella misura in cui, invece, la maggiorazione del prezzo di acquisto sia attribuibile esclusivamente alla complementarità dei prodotti che non rientrano nei mercati di competenza della società T, questa maggiorazione sul prezzo di acquisto non dovrà essere presa in considerazione nel determinare il prezzo a condizioni di libera concorrenza pagato dalla società

T per i beni immateriali della società S legati al mercato geografico della società T. Il valore attribuito ai beni immateriali nel prezzo di acquisto fissato ai fini contabili non è determinante ai fini dei prezzi di trasferimento.

Esempio 27

97. La società A è la società madre di un gruppo multinazionale che opera nel Paese X. La società A possiede brevetti, marchi e *know-how* su diversi prodotti fabbricati e venduti dal gruppo. La società B è una filiale interamente controllata dalla società A. Tutte le operazioni della società B sono svolte nel Paese Y. La società B a sua volta possiede brevetti, marchi e *know-how* sul prodotto M.

98. Per valide ragioni commerciali connesse al coordinamento della protezione dei brevetti del gruppo e all'attività di anti-contraffazione, il gruppo decide di centralizzare la titolarità dei suoi brevetti nella società A. Di conseguenza, la società B vende i brevetti relativi al prodotto M alla società A a un prezzo in un'unica soluzione. La società A si assume la responsabilità di svolgere tutte le funzioni correnti e si assume tutti i rischi connessi ai brevetti relativi al prodotto M conseguenti alla vendita. Basandosi su una dettagliata analisi di comparabilità e funzionale, il gruppo conclude di non essere in grado di identificare alcuna transazione comparabile tra imprese indipendenti che possa essere utilizzata per determinare il prezzo a condizioni di libera concorrenza. Le società A e B ragionevolmente concludono che l'applicazione delle tecniche di valutazione rappresenta il metodo più appropriato ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento per determinare se il prezzo pattuito è coerente con le transazioni a condizioni di libera concorrenza.

99. Il personale che si occupa di valutazione applica un metodo di valutazione che valuta direttamente la proprietà e i brevetti per arrivare ad un valore netto attuale al netto delle imposte per il brevetto del prodotto M di 80. La valutazione si fonda sulla misura delle *royalties*, sulle percentuali di ribasso e sulla vita utile tipica del settore industriale in cui il prodotto M compete. Tuttavia, vi sono differenze sostanziali tra il prodotto M e i pertinenti diritti di brevetto connessi allo stesso e quelli tipici del settore. Gli accordi sulle *royalties* utilizzati nell'analisi potrebbero, dunque, non soddisfare gli standard di comparabilità richiesti per un'analisi basata sul metodo del confronto del prezzo. La valutazione cerca di apportare aggiustamenti in ragione di dette differenze.

100. Nel condurre la sua analisi, la società A conduce, altresì, un'analisi basata sul flusso di cassa attualizzato del business relativo al prodotto M nella sua interezza. Quest'analisi, basata su parametri di valutazione

tipicamente usati dalla società A per valutare potenziali acquisizioni, suggerisce che l'intero business relativo al prodotto M ha un valore netto attuale di 100. I 20 di differenza tra i 100 di valutazione dell'intero business relativo al prodotto M e gli 80 di valutazione del solo brevetto appaiono inadeguati a riflettere l'attuale valore netto dei profitti funzionali ordinari per le funzioni svolte dalla società B e a rilevare il valore dei marchi e del *know-how* detenuto dalla società B. In tali circostanze, dovrà effettuarsi un nuovo controllo sull'affidabilità del valore di 80 ascrivito al brevetto.

Esempio 28

101. La società A è la società madre di un gruppo multinazionale e opera nel Paese S. La società B è un'entità del gruppo e opera nel Paese T e la società C è a sua volta un'entità del gruppo e opera nel Paese U. Per valide ragioni commerciali il gruppo decide di centralizzare tutti i suoi beni immateriali collegati al business condotto al di fuori del Paese S in un singolo luogo. Di conseguenza, i beni immateriali posseduti dalla società B sono venduti alla società C a un prezzo in un'unica soluzione, includendo detti beni immateriali, i brevetti, i marchi, il *know-how* e la lista clienti. Allo stesso tempo, la società C mantiene la società B come produttore su commessa per i prodotti in precedenza realizzati e venduti dalla società B con assunzione di tutti i rischi. La società C ha il personale e le risorse necessarie per gestire la linea di business acquisita, incluso l'ulteriore sviluppo dei beni immateriali necessari al business della società B.

102. Il gruppo multinazionale non riesce ad identificare alcuna transazione comparabile tra imprese indipendenti che possa essere utilizzata per determinare il prezzo a condizioni di libera concorrenza che dovrebbe essere pagato dalla società C alla società B. Basandosi su una dettagliata analisi di comparabilità e funzionale, il gruppo conclude che il metodo più appropriato ai fini della determinazione dei prezzi di trasferimento comporta l'applicazione delle tecniche di valutazione al fine di determinare il valore dei beni immateriali trasferiti. Nel condurre la propria valutazione, il gruppo non riesce a segregare in maniera attendibile i particolari flussi di cassa associati a tutti gli specifici beni immateriali.

103. In tali circostanze, nel determinare la remunerazione a condizioni di libera concorrenza che deve essere pagata dalla società C per i beni immateriali venduti dalla società B, sarà appropriato valutare i beni immateriali trasferiti nel loro complesso piuttosto che cercare di operare una valutazione su ogni singolo bene. Questa conclusione si adatterà particolarmente al caso in cui emerga una significativa differenza tra la somma derivante dalle migliori stime disponibili relative al valore dei beni

immateriali e degli altri beni valutati singolarmente e il valore del business unitariamente considerato.

Esempio 29

104. Pervichnyi è la società madre di un gruppo multinazionale che ha sede e svolge la sua attività nel Paese X. Prima dell'anno 1, Pervichnyi ha sviluppato brevetti e marchi connessi al prodotto F. Ha fabbricato il prodotto F nel Paese X e ha fornito il prodotto alle affiliate distributrici in tutto il mondo. Ai fini di questo esempio, supponiamo che i prezzi praticati nei confronti delle affiliate distributrici siano a condizioni di libera concorrenza.

105. All'inizio dell'anno 1, Pervichnyi costituisce una filiale interamente partecipata, la società S, nel Paese Y. Al fine di risparmiare sui costi, Pervichnyi trasferisce tutta la sua produzione del prodotto F alla società S. Al momento della costituzione della società S, Pervichnyi vende i brevetti e i marchi legati al prodotto F alla società S a un prezzo in un'unica soluzione. In tali circostanze, Pervichnyi e la società S cercano di identificare un prezzo a condizioni di libera concorrenza per i beni immateriali trasferiti utilizzando una tecnica di valutazione basata su un flusso di cassa attualizzato.

106. Da quest'analisi valutativa emerge che Pervichnyi avrebbe potuto produrre flussi di cassa residuali al netto delle imposte (dopo avere remunerato a condizioni di libera concorrenza tutte le attività funzionali delle altre entità del gruppo multinazionale) per un valore attuale di 600 continuando a fabbricare il prodotto F nel Paese X. La valutazione dalla prospettiva dell'acquirente mostra che la società S, se possedesse i beni immateriali e producesse il prodotto nel Paese Y, potrebbe generare flussi di cassa residuali al netto delle imposte aventi un valore attuale di 1.100. La differenza tra il valore attuale del flusso di cassa residuale post-imposte di Pervichnyi e il valore attuale del flusso di cassa residuale post-imposte della società S è attribuibile a diversi fattori.

107. Un'altra opzione per Pervichnyi sarebbe di conservare la titolarità dei beni immateriali e di far realizzare alla società S o ad un fornitore alternativo i prodotti per proprio conto nel Paese Y. In questo caso, Pervichnyi calcola che potrebbe generare un flusso di cassa al netto delle imposte avente un valore attuale di 875.

108. Nel definire la remunerazione a condizioni di libera concorrenza dei beni immateriali trasferiti da Pervichnyi alla società S, è fondamentale considerare la prospettiva di entrambe le parti, le opzioni realisticamente disponibili per entrambe e i fatti e le circostanze specifiche del caso. Pervichnyi certamente non venderebbe i beni immateriali a un prezzo che le

fruttasse un flusso di cassa residuo al netto delle imposte più basso di 600, lo stesso flusso di cassa residuale che potrebbe generare mantenendo il bene immateriale e continuando ad operare nella maniera in cui aveva precedentemente fatto. Inoltre, non c'è ragione di credere che Pervichnyi venderebbe il bene immateriale a un prezzo che gli fruttasse un flusso di cassa residuale al netto delle imposte avente un valore attuale inferiore a 875. Se Pervichnyi potesse ottenere risparmi di costi di produzione incaricando un altro soggetto di produrre per suo conto in un contesto a basso costo, sarebbe per lei una opzione realisticamente disponibile quella di dar luogo a detto contratto di produzione. Detta opzione realisticamente disponibile dovrebbe essere presa in considerazione nel determinare il prezzo di vendita del bene immateriale.

109. Non ci si aspetta che la società S paghi un prezzo che, considerando tutti i fatti e le circostanze pertinenti, la lasci con un profitto al netto delle imposte più basso di quello che avrebbe ottenuto non intraprendendo la transazione. Sulla base della valutazione basata sui flussi di cassa attualizzati, il valore attuale netto del flusso di cassa residuale al netto delle imposte che potrebbe generare utilizzando il bene immateriale nel suo business sarebbe di 1100. Potrà essere negoziato un prezzo che riesca a dare a Pervichnyi un profitto uguale o maggiore di quello che otterrebbe con le altre opzioni disponibili e a dare alla società S un profitto sul suo investimento considerando tutti i fatti rilevanti, incluso il modo in cui la transazione stessa sarebbe tassata.

110. Un'analisi dei prezzi di trasferimento che utilizza un approccio basato su un flusso di cassa attualizzato dovrà considerare come le imprese indipendenti che si accordino su un prezzo di libera concorrenza prenderebbero in considerazione i risparmi sui costi e progetterebbero gli effetti sulla tassazione nello stabilire un prezzo per i beni immateriali. Detto prezzo dovrà, però, cadere all'interno di un intervallo compreso tra il prezzo che frutterebbe a Pervichnyi un flusso di cassa residuale al netto delle imposte equivalente a quello delle sue altre opzioni realisticamente disponibili e il prezzo che frutterebbe alla società S un rendimento positivo per i suoi investimenti e rischi, considerando anche il modo in cui la transazione stessa sarebbe tassata.

111. I fatti di questo esempio e delle precedenti analisi sono ovviamente eccessivamente semplificati se paragonati alle analisi che sarebbero richieste in una transazione reale. L'analisi, tuttavia, riflette l'importanza di considerare tutti i fatti e le circostanze rilevanti per effettuare un'analisi basata sul flusso di cassa attualizzato, valutando le prospettive di ciascuna delle parti in tale analisi e tenendo in considerazione le opzioni realisticamente disponibili per ognuna delle parti nel realizzare l'analisi sui prezzi di trasferimento.

Allegato al Capitolo VIII

Esempi sulle linee guida sugli accordi sulla ripartizione dei costi

Esempio n. 1

1. L'esempio 1 illustra il principio generale in base al quale gli apporti dovrebbero essere considerati "a valore normale" (ossia sulla base dei prezzi di libera concorrenza) al fine di conseguire risultati che siano conformi al principio di libera concorrenza.
2. La Società A e la società B appartengono a un gruppo multinazionale e decidono di sottoscrivere un accordo sulla ripartizione dei costi. La Società A svolge il servizio 1 e la società B svolge il servizio 2. Entrambe le società fruiscono di entrambi i servizi (ossia la società A trae beneficio dal servizio 2 svolto dalla società B e la società B trae beneficio dal servizio 1 svolto dalla Società A).
3. Si assume che i costi e i valori dei servizi siano i seguenti:

Costi della fornitura del servizio 1 (costo sostenuto dalla società A)	100 per unità
Valore del servizio 1 (ossia prezzo di libera concorrenza che la Società A addebiterebbe a B per la fornitura del servizio 1)	120 per unità
Costi della fornitura del servizio 2 (costo sostenuto dalla società B)	100 per unità
Valore del servizio 2 (ossia prezzo di libera concorrenza che la Società B addebiterebbe ad A per la fornitura del servizio 2)	105 per unità

4. Nell'anno 1 e negli anni successivi la società A fornisce 30 unità del servizio 1 al gruppo e la società B fornisce 20 unità del servizio 2 al gruppo. In base all'accordo sulla ripartizione dei costi il calcolo dei costi e dei benefici avviene con la seguente modalità:

Costo della Società A per la fornitura dei servizi (30 unità*100 per unità)	3 000	(60% dei costi tot.)
Costo della Società B per la fornitura dei servizi (20 unità *100 per unità)	<u>2 000</u>	(40% dei costi tot.)
Costo complessivo per il gruppo	5 000	
Valore del contributo apportato dalla Società A (30 unità*120 per unità)	3 600	(63% dei contributi totali)
Valore del contributo apportato dalla Società B (20 unità*105 per unità)	<u>2 100</u>	(37% dei contributi totali)
Valore complessivo dei contributi di cui all'accordo	5 700	
Le Società A e B usufruiscono ognuna di 15 unità del servizio 1 e di 10 unità del servizio 2		
Beneficio per la società A:		
Servizio 1: 15 unità * 120 per unità	1 800	
Servizio 2: 10 unità * 105 per unità	<u>1 050</u>	
Totale	2 850	(50% del valore complessivo di 5 700)
Beneficio per la società B		
Servizio 1: 15 unità * 120 per unità	1 800	
Servizio 2: 10 unità * 105 per unità	<u>1 050</u>	
Totale	2 850	(50% del valore complessivo di 5 700)

5. Sulla base dell'accordo sulla ripartizione dei costi, il valore dei contributi delle società A e B dovrebbe corrispondere alla rispettiva quota di benefici attesi, ossia il 50%. Dal momento che il valore complessivo degli apporti in base all'accordo è di 5.700, ciò significa che ciascuna parte dovrebbe apportare 2.850. Il valore dell'apporto in natura di A è di 3.600 e il valore dell'apporto in natura di B è di 2.100. Di conseguenza, la società B dovrebbe effettuare un pagamento compensativo ad A di 750. Ciò produce l'effetto di integrare (“*topping up*”) l'apporto di B a 2850 e riequilibra l'apporto della società A portandolo alla medesima somma.

6. Qualora gli apporti fossero valorizzati al costo invece che al valore, dal momento che le Società A e B ricevono ciascuna il 50% dei benefici totali, sarebbe stato necessario un apporto di entrambe nella misura del 50% del totale dei costi ovvero 2500 ciascuna, ossia alla società B sarebbe stato richiesto di effettuare un pagamento compensativo ad A di 500 (invece che di 750).

7. In assenza dell'accordo sulla ripartizione dei costi la Società A avrebbe acquistato 10 unità del servizio 2 al prezzo di libera concorrenza di 1050 e la società B avrebbe acquistato 15 unità del servizio 1 al prezzo di libera concorrenza di 1800. Il risultato netto sarebbe stato un pagamento di 750 da parte di B ad A. Come è stato esposto sopra, questo risultato di libera concorrenza può essere conseguito unicamente in virtù dell'accordo sulla ripartizione dei costi quando gli apporti sono misurati al valore.

Esempio 1A

8. Si ripropone il medesimo scenario dell'esempio 1. Coerentemente a quanto illustrato nel paragrafo 8.27, un modo alternativo per conseguire il medesimo risultato di cui all'esempio 1 è di utilizzare un procedimento a due fasi così come sotto descritto:

9. Fase 1 (apporti misurati al costo): la società A dovrebbe sopportare il 50% dei costi totali pari a 5000, ossia 2500. Il costo dell'apporto in natura della società A è 3000. La società B dovrebbe sopportare il 50% dei costi totali, ossia 2500. Il costo dell'apporto in natura della società B è 2000. La Società B dovrebbe quindi effettuare un pagamento compensativo alla società A di 500. Ciò riflette un pagamento compensativo connesso con gli apporti attuali.

10. Fase 2 (contabilizzazione degli apporti di valore addizionali all'accordo sulla ripartizione dei costi): la società A consegue un valore di 20 sui costi per unità. La Società B consegue un valore di 5 sui costi per unità. La Società A utilizza 10 unità del servizio 2 (valore di 50 sui costi) e la società B utilizza 15 unità di servizio 1 (valore di 300 sui costi). Di conseguenza, la Società A dovrebbe essere ricompensata di 250 per il medesimo valore addizionale di 250 che apporta all'accordo. Ciò si riflette in un pagamento compensativo connesso ad apporti preesistenti.

11. Il metodo a due fasi prevede una condivisione di costi più un pagamento addizionale separato al partecipante che apporta un contributo addizionale di valore all'accordo. In generale, il contributo addizionale di valore potrebbe riflettere apporti preesistenti, come ad esempio beni immateriali detenuti da uno dei partecipanti, che sono importanti per lo

scopo dell'accordo sulla ripartizione dei costi. Di conseguenza, il metodo a due fasi si rivelerebbe di più utile applicazione nel caso di accordi di sviluppo.

Esempio 2

12. Si ripropone il medesimo scenario dell'esempio 1 ad eccezione del valore unitario del servizio 1 che è pari a 103 (ossia, entrambi i servizi 1 e 2 sono servizi a basso valore aggiunto). Si assuma quindi che il calcolo dei costi e il valore dei servizi sia il seguente:

Costo per la società A per la fornitura del servizio 1 (30 unità *100 per unità)	3 000	(60% dei costi tot.)
Costo per la società B per la fornitura del servizio 2 (20 unità * 100 per unità)	<u>2 000</u>	(40% dei costi tot.)
Costo complessivo per il gruppo	5 000	
Valore dell'apporto della società A (30 unità * 103 per unità)	3 090	(59.5% degli apporti totali)
Valore dell'apporto della società B (20 unità * 105 per unità)	<u>2 100</u>	(40.5% degli apporti totali)
Valore totale degli apporti nell'ambito del CCA	5 190	

Le Società A e B usufruiscono entrambe di 15 unità del servizio 1 e 10 unità del servizio 2:		
Beneficio per la società A		
Servizio 1: 15 unità * 103 per unità	1 545	
Servizio 2: 10 unità * 105 per unità	<u>1 050</u>	
Totale	2 595	(50% del valore complessivo pari a 5 190)
Beneficio per la società B		
Servizio 1: 15 unità * 103 per unità	1 545	
Servizio 2: 10 unità * 105 per unità	<u>1 050</u>	
Totale	2 595	(50% del valore complessivo pari a 5 190)

13. In base all'accordo sulla ripartizione dei costi il valore degli apporti delle Società A e B corrispondono ciascuno alla propria quota di benefici attesi, ossia il 50%. Dal momento che il valore totale degli apporti di cui all'accordo sulla ripartizione dei costi è pari a 5190, ciascuna parte dovrebbe apportare 2595. Il valore dell'apporto in natura della società A è pari a 3090, mentre quello della Società B è pari a 2100. Di conseguenza, la società B dovrebbe effettuare un pagamento compensativo alla società A di 495. Ciò produrrebbe l'effetto di integrare l'apporto di B fino a coincidenza del valore di 2595 e attestare l'apporto di A sul medesimo valore.

14. In tale esempio, dal momento che tutti gli apporti all'accordo sulla ripartizione dei costi si sostanziano in servizi a basso valore aggiunto, per ragioni pratiche gli apporti possono essere valutati al costo, dal momento che tale approccio consentirebbe di conseguire risultati che sono ampiamente coerenti con il principio di libera concorrenza. In base a tale approccio pratico, il costo dell'apporto in natura della società A è 3000, il costo dell'apporto in natura della società B è 2000 e ciascun partecipante dovrebbe sopportare i costi connessi con il 50% dei costi totali degli apporti (2500). Di conseguenza, la società B dovrebbe effettuare un pagamento compensativo ad A di 500.

Esempio 3

15. I fatti sono i medesimi dell'esempio 1, eccetto per il valore unitario del servizio 2 che risulta pari a 120 (cioè, entrambi i servizi 1 e 2 sono ugualmente valutabili e nessuno dei due è un servizio a basso valore aggiunto)

Costo per la Società A per la fornitura dei servizi (30 unità * 100 per unità)	3 000	(60% dei costi tot.)
Costo per la società B per la fornitura dei servizi (20 unità * 100 per unità)	<u>2 000</u>	(40% dei costi tot.)
Costi complessivi per il gruppo	5 000	
Valore dell'apporto della Società A (30 unità * 120 per unità)	3 600	(60% degli apporti totali)
Valore dell'apporto della Società B (20 unità * 120 per unità)	<u>2 400</u>	(40% degli apporti totali)
Valore totale degli apporti nell'ambito del CCA	6 000	

Le Società A e B utilizzano ognuna 15 unità del servizio 1 e 10 unità del servizio 2

Beneficio per la Società A		
Servizio 1: 15 unità * 120 per unità	1 800	
Servizio 2: 10 unità * 120 per unità	<u>1 200</u>	
Totale	3 000	(50% del valore complessivo pari a 6 000)
Beneficio per la Società B		
Servizio 1: 15 unità * 120 per unità	1 800	
Servizio 2: 10 unità * 120 per unità	<u>1 200</u>	
Totale	3 000	(50% del valore complessivo pari a 6 000)

16. Sulla base dell'accordo sulla ripartizione dei costi, il valore degli apporti di A e B dovrebbe corrispondere alla propria quota di benefici attesi, ossia 50%. Dal momento che il valore complessivo degli apporti di cui

all'accordo è 6000, ciò significa che ciascuna parte dovrebbe partecipare per la quota di 3000. Il valore dell'apporto di A in natura è 3600, mentre il valore di B in natura è 2400. Di conseguenza, la società B dovrebbe effettuare un pagamento compensativo ad A di 600. Ciò produrrebbe l'effetto di portare il contributo della Società B a 3000 e assestare la quota di apporto di A al medesimo ammontare. L'esempio 3 mostra che, in generale, la valutazione dei contributi al costo non condurrà a un risultato di libera concorrenza anche in quelle situazioni nelle quali il margine di profitto di libera concorrenza sul costo dell'apporto è identico.

Esempio 4

17. Le Società A e B appartengono entrambe ad un gruppo multinazionale e decidono di sviluppare un bene immateriale facendo ricorso ad un accordo sulla ripartizione dei costi. Si prevede che in base ai beni immateriali della Società B, alla sua comprovata esperienza e al suo team di ricerca e sviluppo, il bene immateriale da creare sia altamente profittevole. La Società A svolge attraverso il proprio personale tutte le funzioni che ci si attende un membro dell'accordo esegua nell'ambito dell'accordo di sviluppo conseguendo un interesse allo sfruttamento del bene immateriale risultante, incluse le funzioni richieste per l'esercizio del controllo sui rischi che la stessa assume in accordo ai principi delineati nei paragrafi da 8.14 a 8.18. Ci si attende che il bene immateriale sia sviluppato in un arco temporale di 5 anni prima dello sfruttamento commerciale e in caso di buona riuscita ci si attende che produca valore per i 10 anni successivi al suo iniziale periodo di sfruttamento.

18. In base all'accordo sulla ripartizione dei costi, la Società A contribuirà a finanziare le imprese associate nello sviluppo del bene immateriale (ci si attende che la sua quota di costi di sviluppo sia 100 milioni di USD all'anno per 5 anni). La Società B contribuirà con i propri beni immateriali esistenti, con riferimento ai quali la società A ha certamente diritti nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi, a prescindere dal risultato cui si perverrà mediante l'accordo, e svolgerà tutte le attività connesse allo sviluppo, all'assistenza e allo sfruttamento del bene immateriale. Il valore dei contributi della società B (incluso l'espletamento delle attività così come l'uso di beni immateriali preesistenti) necessiterà di essere determinato coerentemente con le linee guida di cui al Capitolo VI e sarà verosimilmente basato sul valore attuale del bene immateriale che ci si attende di creare mediante l'accordo sulla ripartizione dei costi, meno il valore del contributo finanziario apportato dalla Società A.

19. Una volta realizzato, ci si attende che il bene immateriale consenta dei profitti globali di 550 milioni di USD per anno (dal sesto al quindicesimo anno). L'accordo sulla ripartizione dei costi prevede che la Società B godrà di un diritto esclusivo di sfruttamento del bene nello Stato B (sfruttamento che ci si attende generi 220 milioni di USD per anno negli anni tra il sesto e il quindicesimo) e la Società A godrà di un diritto esclusivo di sfruttamento del bene nel resto del mondo (che ci si attende determinerà il conseguimento di profitti di 330 milioni di USD per anno).

20. Prendendo in considerazione le realistiche alternative a disposizione di A e B si calcola che il valore dell'apporto di A è equivalente al suo ritorno, rettificato del rischio, sul proprio impegno finanziario connesso alla ricerca e allo sviluppo. Si assuma che questo sia pari a 110 milioni di USD per anno (dall'anno 6 a all'anno 15)¹. Ad ogni modo in base all'accordo sulla ripartizione dei costi, ci si attende che la Società A consegua benefici per 330 milioni di USD di profitti all'anno per gli anni dal 6° al 15° (piuttosto che i 110 milioni di USD). Questo valore addizionale che la Società A consegue (che rappresenta il valore attuale ben oltre il valore dell'investimento finanziario effettuato dalla stessa) riflette l'apporto della Società B di beni immateriali e l'impegno della ricerca e dello sviluppo nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi. La Società A dovrà pagare per tale valore addizionale che consegue. Di conseguenza, verranno richiesti dei pagamenti compensativi dalla Società A alla Società B per tenere conto delle differenze. In effetti, la Società A dovrà effettuare un pagamento compensativo alla Società B pari al valore attuale, tenendo conto del rischio associato a tale introito futuro, di 220 milioni di USD, per anno, atteso negli anni dal 6° al 15°.

Esempio 5

21. I fatti sono i medesimi dell'esempio 4 eccetto per il fatto che l'analisi funzionale ha concluso che la Società A non ha capacità decisionali sull'assunzione o meno dell'opportunità di sopportare il rischio insito nella sua partecipazione all'accordo sulla ripartizione dei costi o di assumere

¹ I risultati di cui all'esempio hanno carattere puramente illustrativo. L'esempio si basa sull'assunto che, effettuando un finanziamento a titolo di "investimento" di 100 milioni di USD per anno e per la durata di cinque anni in un progetto con tale livello di rischio, ci si dovrebbe attendere profitti di 110 milioni di USD all'anno per i successivi 10 anni. I risultati utilizzati di seguito sono esposti al fine di illustrare esclusivamente i principi illustrati nell'esempio stesso e non se ne dovrebbe desumere alcuna guida per la determinazione dei risultati di libera concorrenza.

decisioni su se e come rispondere ai rischi connessi con tale opportunità. La stessa non ha, inoltre, alcuna capacità di mitigazione dei rischi o di valutare e assumere decisioni correlate alle attività di mitigazione del rischio svolte da un'altra parte per proprio conto.

22. Nel delineare in maniera accurata le transazioni connesse con l'accordo sulla ripartizione dei costi, l'analisi funzionale fa, perciò, emergere che la Società A non controlla i propri specifici rischi nell'ambito dell'accordo sulla ripartizione dei costi nel rispetto della guida di cui al paragrafo 8.15 e, di conseguenza, non ha alcun titolo a partecipare al risultato di cui all'oggetto dell'accordo sulla ripartizione dei costi.

Appendice

**Raccomandazione del Consiglio sulla determinazione
dei prezzi di trasferimento tra imprese associate
[C(95)126/finale e successive modifiche]**

omissis

ORGANIZZAZIONE PER LA COOPERAZIONE E LO SVILUPPO ECONOMICI

L'OCSE è un forum unico nel suo genere in cui i Governi collaborano per rispondere alle sfide economiche, sociali e ambientali poste dalla globalizzazione. L'OCSE svolge altresì un ruolo di apripista nelle iniziative volte a comprendere i nuovi sviluppi del mondo attuale e le preoccupazioni che ne derivano. L'OCSE aiuta i governi ad affrontare situazioni nuove con l'esame di temi quali il governo societario, l'economia dell'informazione e delle sfide poste dall'invecchiamento demografico. L'Organizzazione offre ai Governi un quadro di riferimento in cui possono raffrontare le loro esperienze in materia di politiche governative, individuare risposte a problemi comuni, identificare le buone pratiche e lavorare per il coordinamento delle politiche nazionali e internazionali.

I Paesi membri dell'OCSE sono: Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Corea, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Islanda, Israele, Italia, Giappone, Lettonia, Lussemburgo, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Repubblica di Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Turchia e Ungheria. L'Unione europea partecipa ai lavori dell'OCSE.

OECD Publishing (Edizioni OCSE) assicura un'ampia diffusione ai lavori dell'Organizzazione che comprendono i risultati dell'attività di raccolta dei dati statistici, lavori di ricerca su argomenti economici, sociali e ambientali, nonché le convenzioni, linee guida e gli standard riconosciuti dai Paesi membri dell'Organizzazione.