

**Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Padova**

I prezzi di trasferimento tra normativa, giurisprudenza e prassi
5 luglio 2018 ore 9.00 – 17.00
Villa Borromeo, 61 – Sarmeola di Rubano – Padova
«Approccio alla tematica»



1. Principi fondamentali e presupposti



- **Principi fondamentali:** Il principio del «valore aggiunto»
 - I prezzi di trasferimento seguono di pari passo la sostanza economica

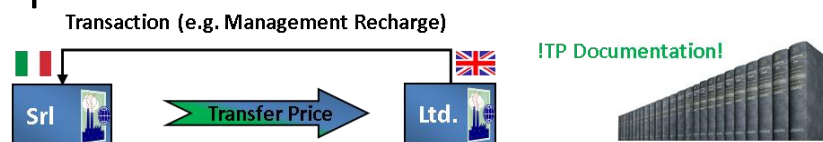
BEPS “Il piano di azioni ha lo scopo di assicurare che i profitti vengano tassati dove vengono svolte le attività economiche che hanno generato detti profitti e dove viene creato il valore.”

- Cruciale per tutte le analisi sui prezzi di trasferimento: Comprensione del modello di business sottostante, ovvero: Comprensione della catena del valore rilevante e dei Value Drivers
- Gli utili (o le perdite) generati da un modello di business dovrebbero essere allocati tra le società che partecipano nel modello di business rispettivamente in base alle funzioni svolte, ai rischi gestiti e ai beni strumentali impiegati dalle stesse

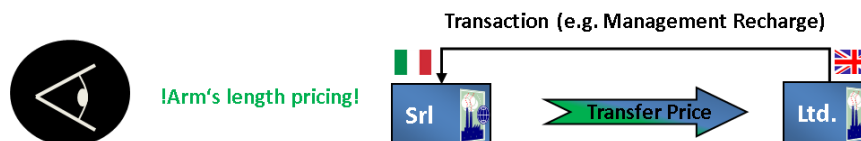


- **Principi fondamentali:** Il principio di libera concorrenza

- Il principio di libera concorrenza deve essere considerato su due livelli in sequenza:
 - Di principio, cioè che la transazione sia „in sè” giustificabile
 - Del valore, cioè che la transazione (o meglio il relativo prezzo) siano di valore adeguato
- Inoltre il principio di libera concorrenza deve essere:
 - documentato ex-post nel contesto della documentazione sui prezzi di trasferimento



- e – in principio ancor più importante – considerato ex-ante nella determinazione dei prezzi di trasferimento





- **Presupposti:** «Operazioni controllate (transfrontaliere)...

- Art. 1. d) DM: «*..qualsiasi operazione di natura commerciale o finanziaria...*»

- Esempi

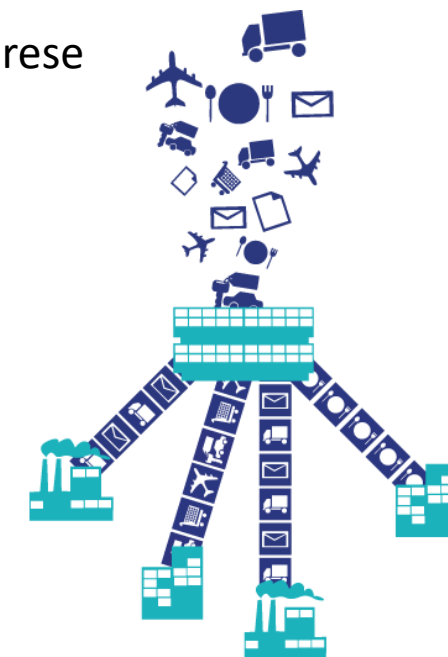
Acquisizione di imprese
estere

Affitti e
leasing

Servizi

Fornitura di
semilavorati

Addebito di costi
forfettario



Trasferimento di
personale

Finanziamenti

Business

Restructuring

Licenze

Prodotti su
commissione

Trasferimento di
beni strumentali
immateriali

Fornitura di
prodotti



- **Presupposti:...tra imprese associate»**

- Art. 1. a) DM: *«L'impresa residente nel territorio dello Stato e le società non residenti allorché:*
 - 1) *una di esse partecipa, direttamente o indirettamente, nella gestione, nel controllo o nel capitale dell'altra, o*
 - 2) *lo stesso soggetto partecipa, direttamente o indirettamente, nella gestione, nel controllo o nel capitale di entrambe le imprese;»*
- Art. 1. b) DM: *«partecipazione nella gestione, nel controllo o nel capitale:*
 - a) *la partecipazione per oltre il 50 per cento nel capitale, nei diritti di voto, o negli utili di un'altra impresa; oppure*
 - b) *l'influenza dominante sulla gestione di un'altra impresa, sulla base di vincoli azionari o contrattuali;»*



- **Esempio**

- Gruppo multinazionale
- Capogruppo in Italia «ITA»
- Società controllata al 100% in Polonia «PL» / attività: produzione



2. Analisi catena del valore + Analisi funzioni, rischi e asset



- **Analisi catena del valore**

- Definizione della catena del valore secondo Michael E. Porter (si veda a riguardo *“Competitive Advantage; 1985”*): *“It stems from the many discrete activities a firm performs in designing, producing, marketing, delivering and supporting its product. Each of these activities can contribute to a firm's relative cost position and create a basis for differentiation.”*
- L'idea della catena del valore è basata sulla visione di processo delle organizzazioni, l'idea di vedere un'organizzazione produttiva (o di fornitura di servizi) come un sistema, costituito da sottosistemi in cui ognuno da un input, un processo di trasformazione e un output.

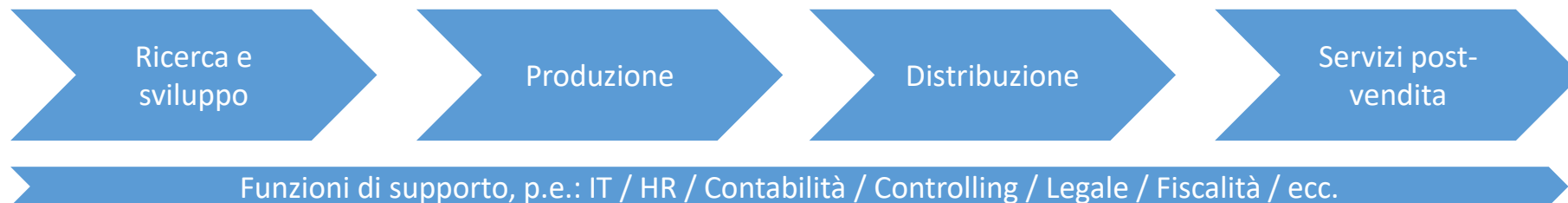


- **Analisi catena del valore**

- Una catena del valore consiste generalmente in diverse fasi di aggiunta del valore “Value Added Steps”
- I value added steps possono essere generalmente suddivisi in:
 - Attività primarie (ovvero attività – o funzioni – che contribuiscono direttamente alla creazione di valore)
 - Attività secondarie (ovvero attività – o funzioni – che supportano lo svolgimento delle attività primarie)
- I singoli value added steps consistono invece in singole attività (ovvero funzioni)
- Inoltre, è importante capire il rischio intrinseco del business e i beni strumentali usati lungo la catena del valore
- Le catene del valore si distinguono in base alle condizioni economiche individuali, p.e.:
 - Da settore a settore
 - Da società a società
 - Da area di business a area di business
 - Da prodotto a prodotto



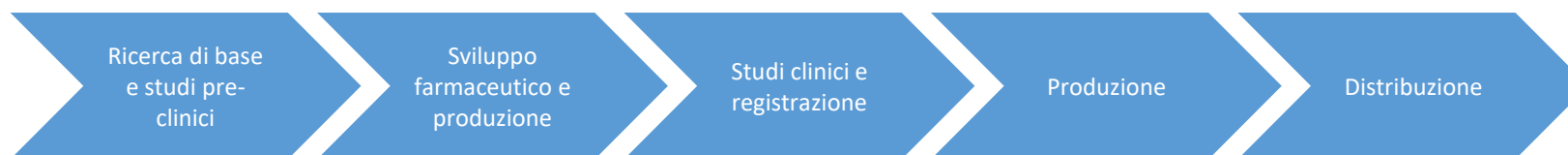
- **Analisi catena del valore**
 - Catena del valore standard





- **Analisi catena del valore**

- Catena del valore di altri settori: Settore farmaceutico (prodotti brevettati)



- Catena del valore di altri settori: Settore farmaceutico (prodotti generici)



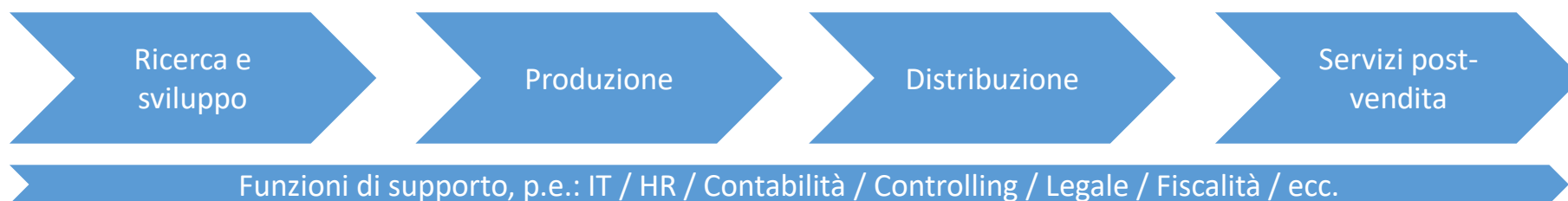
- Catena del valore di altri settori: Settore dell'abbigliamento





• Analisi catena del valore: Esempio

• Funzioni



Ricerca e sviluppo

Ricerca di mercato
Attività di ricerca di base
Analisi di laboratorio
Attività di design
Gestione di progetto di R&S
Sviluppo di nuovi prodotti
Ulteriore sviluppo di prodotti esistenti

Produzione

Budget dei volumi di produzione
Programma di produzione
Pianificazione della capacità
Acquisti
Produzione
Gestione dell'inventario
Controllo di qualità

Distribuzione

Attività di vendita strategiche
Determinazione del mercato di vendita
Definizione del processo per il mercato di vendita
Determinazione dei listini prezzi
Marketing globale
Gestione dei prodotti e dei brand
Attività operative di vendita
Acquisizione di clienti
Gestione degli ordini
Negoziazione dei prezzi con i clienti
Preparazione e gestione dei listini prezzi locali
Manutenzione del magazzino

Servizi post-vendita

Servizi misti per richieste specifiche dei clienti
Servizi di call center



• Analisi catena del valore: Esempio

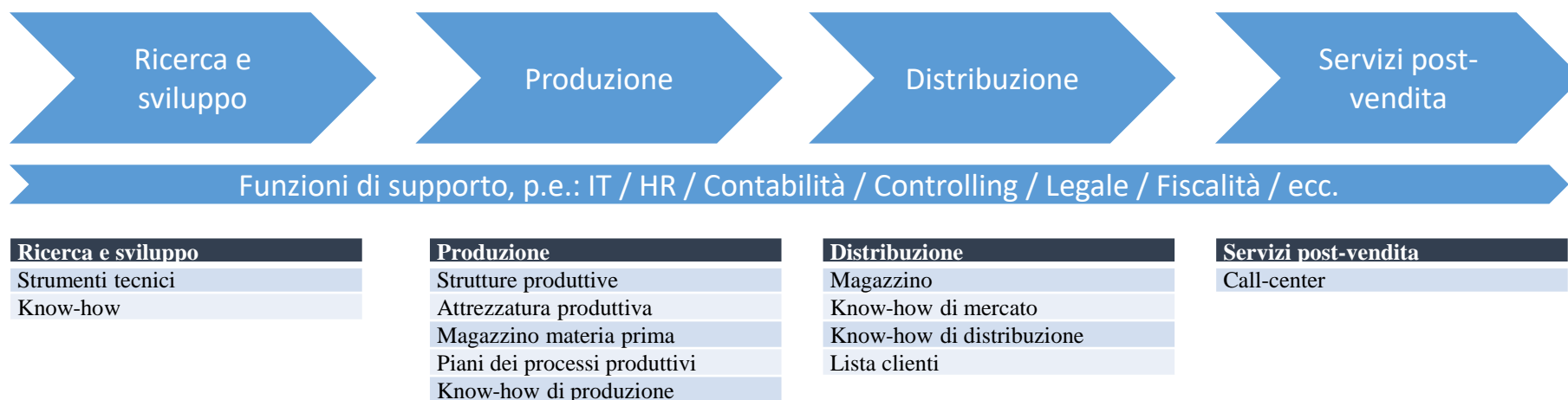
• Rischi





- **Analisi catena del valore: Esempio**

- Beni strumentali





- **Analisi funzioni, rischi e asset**

- Abbiamo identificato le funzioni, i rischi e i beni strumentali rilevanti lungo la catena del valore
- Ora l'obiettivo è di suddividere le funzioni, i rischi e i beni strumentali tra le parti interessate dalle singole transazioni
- L'analisi deve essere generalmente svolta su base delle transazioni
- L'analisi delle funzioni può variare in base alle singole circostanze economiche, p.e.:
 - Da settore a settore
 - Da società a società
 - Da area di business a area di business
 - Da prodotto a prodotto



- **Analisi funzioni, rischi e asset**

- L'analisi deve rispecchiare la struttura operativa delle singole entità interessate
- Possibile svolgimento di un'analisi:





- **Analisi funzioni**
 - Allocazione funzioni («Significant people functions»)

Ricerca e sviluppo	ITA	PL
Ricerca di mercato	X	
Attività di ricerca di base	X	
Analisi di laboratorio	X	
Attività di design	X	
Gestione di progetto di R&S	X	
Sviluppo di nuovi prodotti	X	
Ulteriore sviluppo di prodotti esistenti	X	
Produzione	ITA	PL
Budget dei volumi di produzione	X	
Programma di produzione	X	
Pianificazione della capacità	X	(X)
Acquisti	X	
Produzione		X
Gestione dell'inventario	X	(X)
Controllo di qualità	X	(X)
Distribuzione	ITA	PL
<i>Attività di vendita strategiche</i>		
<i>Attività operative di vendita</i>		
Servizi post vendita	ITA	PL
Servizi misti per richieste specifiche dei clienti	X	X
Servizi di call center	X	



- **Analisi rischi pre-BEPS**
 - Allocazione rischi «sostenuti» / importanza contratti

Ricerca e sviluppo	ITA	PL
Fallimento di programmi di R&S	X	
Rischio di investimento	X	
Produzione	ITA	PL
Rischio di incapacienza della capacità produttiva	(X)	X
Rischio di garanzia		X
Rischio di responsabilità sui prodotti		X
Rischio di magazzino		X
Distribuzione	ITA	PL
Rischio di magazzino	X	
Rischio di trasporto	X	
Rischio di prezzo	X	
Rischio della domanda	X	
Rischio di credito dei clienti	X	
Rischi post-vendita	ITA	PL
Rischio di garanzia	X	



- **Analisi rischi BEPS**

- Allocations risks «6 Step approach (OCSE 2017; Art. 1.60)»

Allocazione dei rischi – «6 step approach»	
1	Identificazione specifica dei rischi economicamente significanti
2	Identificazione delle assunzioni contrattuali dei rischi specifici
3	Analisi funzionale. Istituire una condotta e altri fatti
4	(i) le assunzioni contrattuali sono allineate con la condotta e con altri fatti del caso? (ii) la parte che sostiene il rischio sotto (i) esercita il controllo e ha la capacità finanziaria di assumere il rischio?
5	Se la parte che assume il rischio non controlla il rischio o non ha la capacità finanziaria di sostenere il rischio allora alloca il rischio all'impresa del gruppo che controlla maggiormente e che ha la capacità finanziaria di assumere il rischio
6	Prezzo, tenendo conto dell'analisi funzionale totale della transazione inclusa l'analisi del rischio



- **Analisi rischi post-BEPS**

- Allocazione rischi «gestiti» / importanza «gestione rischio»

Ricerca e sviluppo	ITA	PL
Fallimento di programmi di R&S	X	
Rischio di investimento	X	
Produzione	ITA	PL
Rischio di incapacienza della capacità produttiva	X	
Rischio di garanzia	X	(X)
Rischio di responsabilità sui prodotti	X	(X)
Rischio di magazzino	X	
Distribuzione	ITA	PL
Rischio di magazzino	X	
Rischio di trasporto	X	
Rischio di prezzo	X	
Rischio della domanda	X	
Rischio di credito dei clienti	X	
Rischi post-vendita	ITA	PL
Rischio di garanzia	X	



• Analisi asset

- Allocazione beni strumentali immateriali «proprietà legale vs. proprietà economica»



Proprietà legale

- Acquisto o iscrizione del proprietario legale
- Ancora risultato dell'analisi dei prezzi di trasferimento
- Possesso puramente legale non porta automaticamente alla possibilità di rivendicare ricavi o addirittura l'utile residuo

Proprietà economica

- Deriva dall'allocazione delle funzioni svolte e dei rischi gestiti
- Il contributo alla creazione di valore da parte delle funzioni rilevanti risulta essere determinante per l'individuazione del prezzo di trasferimento



- **Analisi asset**

- Allocazione beni strumentali immateriali «funzioni DEMPE»

Sviluppo	Miglioramento	Mantenimento	Tutela	Sfruttamento
<ul style="list-style-type: none">• Chi svolge le funzioni e gestisce i rischi rilevanti nel caso dello sviluppo e utilizza i beni strumentali necessari a tal fine?	<ul style="list-style-type: none">• Chi svolge le funzioni e gestisce i rischi rilevanti nel caso del miglioramento?	<ul style="list-style-type: none">• Chi svolge le funzioni e gestisce i rischi rilevanti nel caso del mantenimento?	<ul style="list-style-type: none">• Chi svolge le funzioni e i gestisce rischi rilevanti nel caso della tutela?	<ul style="list-style-type: none">• Chi svolge le funzioni e gestisce i rischi rilevanti nel caso dello sfruttamento?



- **Analisi asset**

- Esempio: proprietà legale = proprietà economica

Ricerca e sviluppo	ITA	PL
Strumenti tecnici	X	
Know-how	X	
Produzione	ITA	PL
Strutture produttive		X
Attrezzatura produttiva		X
Magazzino materia prima		X
Piani dei processi produttivi	X	
Know-how di produzione	X	(X)
Distribuzione	ITA	PL
Magazzino		X
Know-how di mercato		X
Know-how di distribuzione		X
Lista clienti		X
Servizi post-vendita	ITA	PL
Call-center	X	



- **Conclusione**

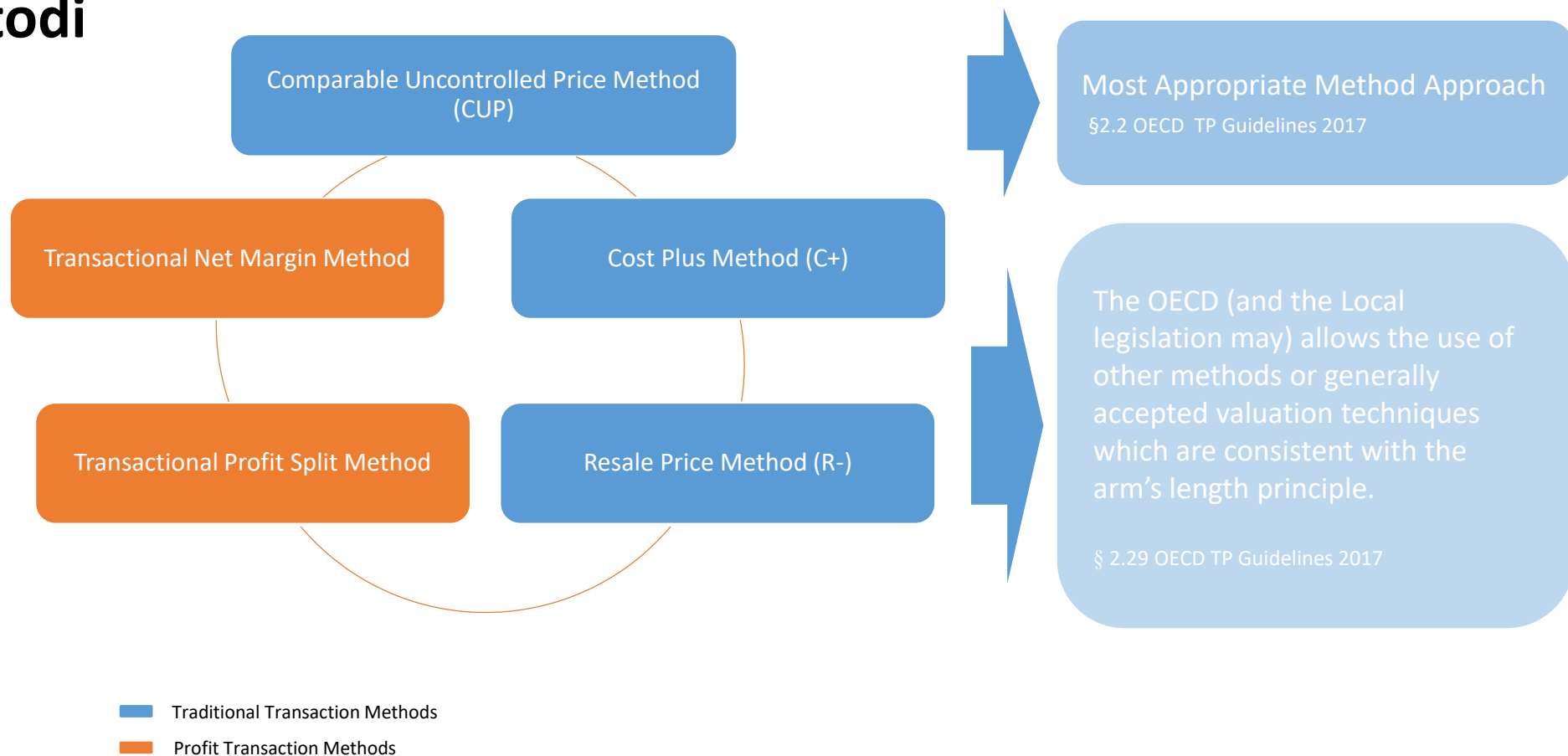
- In base all'analisi di cui sopra tra l'altro è possibile:
 - Caratterizzare le società coinvolte e individuare la parte testata
 - Scegliere il metodo transfer pricing più appropriato
 - Applicare il metodo transfer pricing più appropriato
- Esempio:
 - Caratterizzazione società
 - ITA = Parte imprenditoriale
 - PL =
 - Pre-BEPS: Contract Manufacturer
 - After-BEPS: Toll Manufacturer?
 - Tipologia di transazione: Vendita di prodotti



3. Metodi



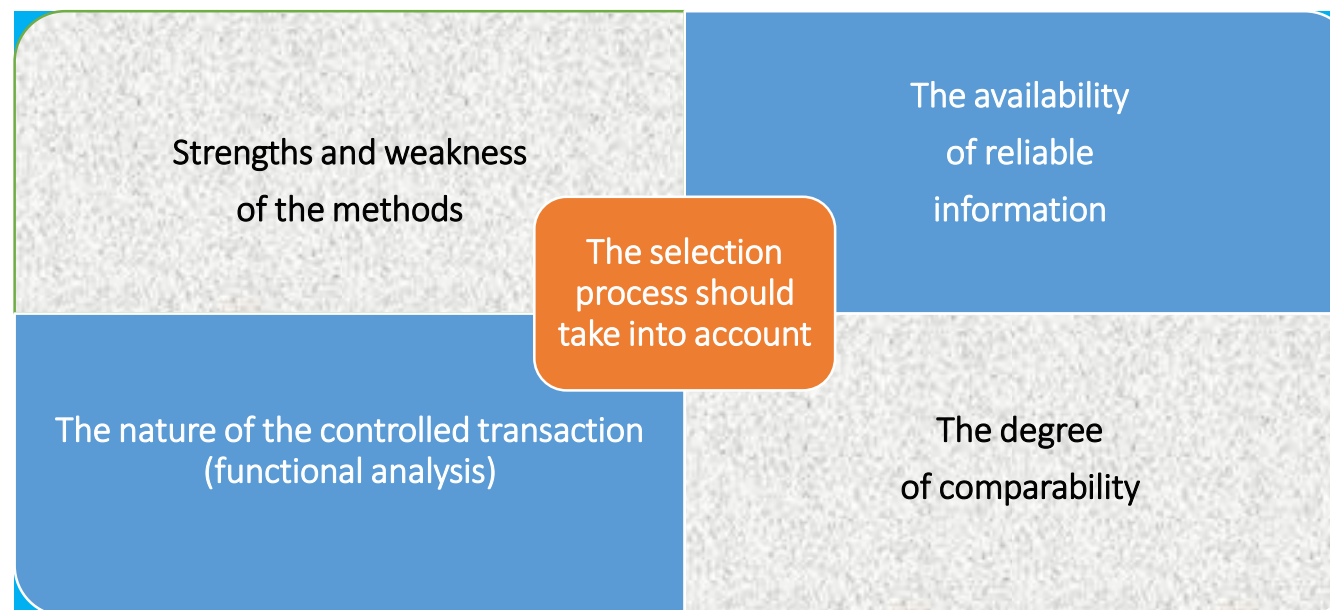
• Metodi





• Scelta del metodo

The selection of the most appropriate transfer pricing method should take into account (§ 2.2 OECD TP Guidelines 2017):



“No one method is suitable in every possible situation, nor is it necessary to prove that a particular method is not suitable under the circumstances.”

However in difficult cases, more than 1 method can be applied to identify the Arm's Length Price. § 2.12 OECD TP Guidelines 2017



- **Scelta del metodo (esempi)**

Metodo	Tipologia transazione
CUP	«Primus inter pares» In linea generale per tutti i tipi Intangibles
Resale Minus	Attività di rivendita
Cost Plus	Fornitura di servizi Attività di produzione
TNMM	Punto di vista globale: per attività routinarie
Profit Split	Intangibles Highly integrated value chains



- **Applicazione del metodo**
 - MAM: Cost Plus Method
 - Definizione base dei costi, tra l'altro
 - Costi da includere
 - Costi preventivati / definitivi
 - Costi diretti / costi indiretti
 - Definizione del margine di profitto
 - Dati interni
 - Database
 - Analisi benchmark pubblicamente accessibili
 - Allocazione dei costi



• Applicazione del metodo: Esempio

Criteri	Contract Manufacturer	Toll Manufacturer
MAM	Cost Plus	Cost Plus
Base dei costi	<ul style="list-style-type: none">Costi definitiviCosto pieno (incluso materiale)	<ul style="list-style-type: none">Costi definitiviCosto pieno (materiale escluso)
Margine di profitto	7% in base ad un'analisi di benchmark	7% in base ad un'analisi di benchmark
Allocazione	Diretta, perché unico cliente è ITA	Diretta, perché unico cliente è ITA
Punto cruciale	<ul style="list-style-type: none">Contract Manufacturer vs. Toll Manufacturer?Base dei costi	



- **Applicazione del metodo: Esempio (PL = Contract Manufacturer)**

Conto economico	Contract Manufacturer
6) Materie prime	6.000.000
7) Servizi	250.000
8) Beni terzi	200.000
9) Personale	1.500.000
10) Amm. + svalutazioni	150.000
Totale costi	8.100.000
Margine di profitto = Utile (= 7% * Totale costi)	567.000



- **Applicazione del metodo: Esempio (PL = Toll Manufacturer)**

Conto economico	Contract Manufacturer	Toll Manufacturer
6) Materie prime	6.000.000	0
7) Servizi	250.000	250.000
8) Beni terzi	200.000	200.000
9) Personale	1.500.000	1.500.000
10) Amm. + svalutazioni	150.000	150.000
Totale Costi	8.100.000	2.100.000
Margine di profitto = Utile (= 7% * Totale costi)	567.000	147.000
Differenza base imponibile	420.000	
Maggior imposta Italia	138.600	



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica

a. Servizi a basso valore aggiunto (Art. 7 DM)

- Definizione:
 - hanno natura di supporto
 - non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale
 - non sono coinvolti beni immateriali unici e di valore
 - non sono coinvolti rischi significativi
- Metodo:
 - Cost Plus
 - Costi indiretti e diretti
 - Margine di profitto: 5%
- Cfr. anche Guidelines dell'OCSE 2017 (VII. D.)



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica

b. Profit Split

- Ambito di applicazione
 - I partner della transazione apportano contributi unici e di valore („unique and valuable contributions“)
=> principale ambito di applicazione, prevalentemente in caso di beni immateriali (IP)
 - Modelli di business altamente integrati („highly integrated business operations“)
 - Condizioni specifiche e uniche nell'impresa (che non si presentano nel caso di imprese non associate)
 - Subentro suddiviso nel sostenimento di rischi economicamente rilevanti (Collegamento dei rischi correlati che non possono essere divisi)



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica

b. Profit Split

- Metodo TP
 1. Determinazione degli utili da suddividere (valido anche per: perdita) – delimitazione del risultato che può essere allocato ai metodi TP unilaterali
 2. Suddivisione degli utili correlati da un punto di vista economico e tenendo conto del principio di libera concorrenza
- Consigli pratici
 - L'accurata realizzazione dell'analisi delle funzioni e dei rischi è di determinante importanza (cfr. ambito di applicazione dipendente dal modello di business)
=> Documentare l'applicabilità
 - Assicurare quantitativamente l'analisi della catena del valore



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica

c. «Hard To Value Intangibles»

- Premesse
 - Bene strumentale immateriale
 - solo parzialmente sviluppato al momento del trasferimento
 - sfruttamento commerciale pianificato solo in futuro oppure al momento del trasferimento previsioni troppo insicure
 - non sono disponibili dati comparabili affidabili
 - trasferimento a fronte di un corrispettivo unico
 - Complessità: Valutazione-> Definizione del prezzo



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica

c. «Hard To Value Intangibles»

- Punto di vista ex-post dell'amministrazione fiscale
 - Le amministrazioni fiscali, nel caso di differenze significative e data l'asimmetria informativa, possono tenere conto di condizioni ex-post, per verificare l'appropriatezza dei prezzi
=> Verifica dell'attinenza al principio di libera concorrenza del prezzo di trasferimento definito ex-ante in base ad informazioni ex-post
- Modelli di progettazione
 - Modelli su licenza vantaggiosi rispetto a pagamenti in unica soluzione, dato che permettono una strutturazione flessibile in caso di scostamenti tra assunzioni ex- ante ed ex-post
 - Meccanismi di aggiustamento dei prezzi (in caso di pagamenti in unica soluzione)
 - Retribuzioni condizionate (p.e. licenze dipendenti dal fatturato, pagamenti al raggiungimento di obiettivi definiti, ecc.)



4. Altre tematiche attuali di rilevanza pratica

c. «Hard To Value Intangibles»

- **Consigli pratici**

- La documentazione della ponderazione di probabilità e della valutazione risultano essere di rilevante importanza (il contribuente deve dimostrare l'affidabilità delle informazioni usate come base ex-ante)

OCSE: La documentazione completa esonera il contribuente

- Conclusione di procedure amichevoli / APA bi-o-multilaterali nei diversi casi