



Transfer pricing: criticità nella remunerazione dei beni intangibili

di Piergiorgio Valente^(*)

La crescente rilevanza nell'economia internazionale dei beni immateriali e il frequente utilizzo degli stessi nelle strutture di *tax planning* hanno spinto l'OCSE alla revisione dei principi inerenti al trattamento dei beni intangibili ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento. I diversi Stati, preoccupati dell'erosione della base imponibile causata dal loro sfruttamento/localizzazione all'estero, da un lato introducono nei propri ordinamenti specifici strumenti di contrasto al fenomeno, dall'altro prevedono regimi fiscali di favore per incentivare il mantenimento e/o la localizzazione nel proprio territorio dei beni immateriali.

1. Premessa

Nel corso degli anni il ruolo dei "beni intangibili" all'interno del processo di gestione e di posizionamento strategico delle imprese ha assunto una crescente rilevanza dal momento che i beni immateriali si rivelano fondamentali per l'impresa,

in quanto utilizzati nell'ambito del processo di diffusione e creazione del valore.

Nell'attuale contesto internazionale, i suddetti beni frequentemente non risultano avere una chiara localizzazione geografica: di conseguenza l'allocazione e/o il trasferimento *cross-border* di *intangibles* in Paesi caratterizzati da una fiscalità di vantaggio può presentare diversi, interessanti profili da un punto di vista del *tax planning* dei gruppi multinazionali, aventi l'obiettivo di ottimizzare il carico fiscale complessivo.

A loro volta, sia i diversi Governi nazionali sia le organizzazioni internazionali (OCSE, in *primis*) sono particolarmente sensibili alle tematiche connesse alle transazioni aventi ad oggetto beni immateriali, in quanto preoccupati dalla **possibile erosione di base imponibile** che tale tipo di operazioni potrebbe comportare¹: sulla base degli studi effettuati dall'OCSE, lo spostamento di materia intangibile nell'ambito di un gruppo multinazionale rappresenta una delle modalità maggiormente utilizzate dalle imprese ai fini del *profit shifting*; per tale motivo è quanto mai avvertita l'esigenza di formulare regole volte a chiarire la definizione di *intangible* e assicurare che i **profitti**

^(*) Chairman del Comitato Fiscale della *Confédération Fiscale Européenne* (CFE).

¹ Per ulteriori approfondimenti in materia di erosione della base imponibile e spostamento dei profitti, cfr. P. Valente, *Elusione Fiscale Internazionale*, Milano, Ipsoa, 2014, pag. 1904; P. Valente, *Base Erosion e Profit shifting. L'Action plan dell'OCSE*, in "il fisco" n. 37/2013, pag. 5744; P. Valente, *Tax*

planning aggressivo. Il Rapporto OCSE "Addressing Base Erosion and Profit Shifting", in "il fisco" n. 12/2013, pag. 1802; A.P. Dourado, *The Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Initiative under Analysis*, in "Intertax", Volume 43, Issue 1/2015; P. Baker, *The BEPS Project: Disclosure of Aggressive Tax Planning Schemes*, in *Intertax*, Volume 43, Issue 1/2015.

ad essi connessi siano **allocati tra le società del gruppo** secondo il criterio della “**creazione di valore**”.

Inoltre, **diversi Stati** utilizzano incentivi fiscali consistenti generalmente in una **tassazione ridotta** dei redditi derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali nel proprio territorio con l’obiettivo di attrarre investimenti esteri e/o mantenere gli investimenti locali nello Stato².

2. La definizione di bene immateriale ai fini del *transfer pricing*

L’analisi delle transazioni aventi ad oggetto beni immateriali (ed in particolare quelle intercorse nell’ambito di gruppi multinazionali) presentano una serie di criticità legate principalmente alle **difficoltà** derivanti dalla **determinazione del prezzo di libera concorrenza**, a causa proprio delle caratteristiche intrinseche degli *intangibles*³.

In primo luogo, è opportuno evidenziare come sia necessario identificare una definizione di bene immateriale ai fini della disciplina dei prezzi di trasferimento: l’attuale *guidance*, in materia di beni intangibili, pubblicata dall’OCSE in attuazione dell’Action 8 del *BEPS Action Plan*⁴, oltre ad aver indicato una serie di *assets* che possono essere considerati *intangibles*, fornisce una **nuova definizione** (rispetto a quella indicata nelle *Transfer Pricing Guidelines* OCSE aggiornate nel luglio 2010) di **bene immateriale** basata sul concetto di controllo: “*intangible is not a physical asset or*

a financial asset, and which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities. Rather than focusing on accounting or legal definitions, the thrust of a transfer pricing analysis in a matter involving intangibles should be the determination of the conditions that would be agreed upon between independent parties for a comparable transaction”.

L’OCSE, prescindendo da una definizione di *intangible* esclusivamente derivante da approcci di carattere legale e contabile, effettua una distinzione tra beni immateriali e altri *items* che non possono essere detenuti, controllati e trasferiti quali, ad esempio, le sinergie di gruppo, le caratteristiche del mercato che, conseguentemente, non possono essere considerate beni immateriali ai fini della disciplina sui prezzi di trasferimento.

Tuttavia, pur non considerando tali *items* specifici beni immateriali, è opportuno evidenziare la rilevanza degli stessi nello svolgimento dell’analisi funzionale e analisi di comparabilità⁵ e tenere in considerazione come possono influenzare il prezzo delle transazioni infragruppo.

Ad esempio, le caratteristiche del mercato potrebbero comportare la necessità di effettuare specifici aggiustamenti al fine di migliorare il grado di comparabilità delle transazioni.

L’approccio più affidabile potrebbe essere quello di prendere come base di riferimento, per eventuali aggiustamenti, dati relativi a transazioni intercorse nel medesimo mercato tra soggetti indipendenti che svolgono le stesse funzioni, sostengono gli stessi rischi ed utilizzano i medesimi *assets*, risultando pertanto comparabili dal punto di vista funzionale.

² “(...) certain countries, in an effort to attract such mobile assets and the income generated through their use, have introduced a tax incentive referred to as an «IP box regime». This type of tax incentive offers a reduced tax rate for (corporate) income derived from the exploitation of patents and other IP. In Europe, 12 countries currently offer an IP box regime with tax rates varying from 15.5% to 0%” (F. Mang, *The (In)Compatibility of IP Box Regimes with EU Law, the Code of Conduct and the BEPS Initiatives*, in “European Taxation”, Volume 55, n. 2-3/2015).

³ Per ulteriori approfondimenti in tema di beni immateriali, cfr. P. Valente, E. Fusa, F. Ghiselli, A. Tron, *Marchi, brevetti e know-how. Gestione internazionale degli intangibili*, Milano, Ipsoa, 2014; P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, Ipsoa, 2012, pag. 2193 ss.; J. Wittendorf, *Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle in International Tax Law*, Kluwer Law International, 2010.

⁴ Con la pubblicazione, in data 16 settembre 2014, del documento “*Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*”, l’OCSE ha proposto specifici cambiamenti ai capitoli 1 e 6 delle Linee Guida dell’OCSE sui prezzi di trasferimento. Il

progetto sui beni intangibili nell’ambito dei lavori BEPS si concluderà nel corso del 2015, a seguito dell’attuazione delle ulteriori “azioni” in tema di prezzi di trasferimento (in particolare Action 9 e Action 10).

Per ulteriori approfondimenti, cfr. P. Valente, *Elusione Fiscale Internazionale*, cit., pag. 1370 ss.; P. Valente, *Erosione della base imponibile e “profit shifting”: “focus” sugli aggiornamenti dell’OCSE*, in “Corr. Trib.” n. 41/2014, pag. 3179; P. Valente, *Raccomandazioni OCSE su economia digitale, abuso dei trattati e transfer pricing*, in “il fisco” n. 39/2014, pag. 3859; E. Sporcken, P. Visser, *BEPS Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles and the Need for Substance and Transfer Pricing Documentation*, in “International Transfer Pricing Journal”, Volume 22, n. 1/2015.

⁵ Per ulteriori approfondimenti in materia di analisi di comparabilità, cfr. P. Valente, A. Della Rovere, P. Schipani, *Analisi di comparabilità nel transfer pricing: metodologie applicative*, Milano, Ipsoa, 2013; P. Valente, S. Mattia, *Analisi di comparabilità e ricostruzione del valore normale secondo la giurisprudenza*, in “il fisco” n. 3/2015, pag. 265.

È pacifico come le consociate di un gruppo multinazionale possono beneficiare, grazie all'appartenenza al gruppo, di sinergie e di interazioni che non sarebbero generalmente disponibili in situazioni di normale concorrenza o in situazioni di indipendenza dal gruppo.

Tali sinergie possono consistere ad esempio in un maggiore potere di acquisto, economie di scala, sistemi di comunicazione e informatici integrati e combinati, eliminazione di eventuali duplicazioni di funzioni, ecc.

Al fine di **ripartire** in modo corretto, tra le consociate del gruppo, i **vantaggi** o gli **svantaggi** derivanti da azioni unitarie ovvero benefici od oneri derivanti da sinergie di gruppo che possono essere facilmente indentificati, si dovrà procedere alla determinazione della natura dell'eventuale vantaggio/svantaggio, dell'ammontare del vantaggio/svantaggio e delle modalità secondo le quali il beneficio e/o oneri dovrebbero essere ripartiti tra le società all'interno del gruppo.

Un ulteriore elemento di difficile caratterizzazione è la cd. **assembled workforce**, la cui esistenza può influenzare il prezzo di libera concorrenza determinato per la prestazione di servizi infragruppo.

Tale fattore dovrebbe essere tenuto in considerazione in un'analisi di comparabilità ai fini del *transfer pricing*: le operazioni di **trasferimento** e di **secondment** di **lavoratori specializzati** o altamente qualificati possono comportare problematiche relative alla corretta applicazione del principio dell'*arm's length*.

In alcuni casi, difatti, il trasferimento o il *secondment* di uno o più lavoratori altamente qualificati equivale al trasferimento di *know-how* infragruppo (e pertanto bene intangibile) e, come tale, dovrebbe essere analizzato separatamente e remunerato secondo il principio di libera concorrenza⁶.

Inoltre, nel caso in cui un'*assembled workforce*

venga trasferita, nel contesto di un'operazione di riorganizzazione, da una società all'altra appartenente allo stesso gruppo, il *transferee* beneficia del fatto che né tempo, né risorse verranno investiti al fine di costituire e formare una nuova *workforce*. In tali circostanze, sarà opportuno considerare, nell'applicazione del metodo di determinazione del prezzo di trasferimento e nella relativa analisi di comparabilità, tali *savings*.

Infine, è stata opportunamente fornita una definizione di *unique and valuable intangibles*⁷, riferendosi a quei beni immateriali:

- **unique** in quanto non comparabili ai beni intangibili utilizzati dalle parti in transazioni potenzialmente comparabili;
- **valuable** in quanto generano consistenti benefici economici futuri, non ottenibili mediante l'esercizio della medesima attività in assenza di tale bene immateriale.

3. La remunerazione dei beni immateriali nelle operazioni infragruppo

Una delle principali *issues* in materia di *transfer pricing* dei beni immateriali concerne la corretta allocazione dei profitti derivanti dallo sfruttamento/utilizzo dei beni immateriali, la quale dovrà avvenire sulla base delle funzioni svolte, degli *assets* utilizzati e dei rischi assunti dalle diverse società coinvolte nelle transazioni.

Nonostante l'identificazione della "**proprietà legale**" dei beni immateriali oggetto delle transazioni *intercompany* possa essere uno strumento utile ai fini dell'individuazione dei soggetti che hanno diritto a ricevere i relativi ritorni economici, è necessario procedere all'analisi funzionale con l'obiettivo di selezionare ulteriori soggetti che hanno diritto a tali profitti (*legal ownership vs economic ownership*)⁸.

⁶ Per ulteriori approfondimenti, cfr. P. Valente, S. Mattia, P. Salazar, *Lavoratori all'estero: disciplina fiscale, giuslavoristica e previdenziale*, Milano, Ipsoa, 2014, pag. 183 ss.; P. Valente, *Il distacco del personale nei gruppi multinazionali: aspetti strategici e criticità*, in "Amministrazione & finanza" n. 5/2014, pag. 33; S. Mattia, F. Vincenti, *Il distacco dei lavoratori all'estero*, in "il fisco" n. 11/2014, pag. 1031.

⁷ Le *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE (aggiornamento 2010) in diverse circostanze utilizzano la locuzione "*unique and valuable intangibles*" senza tuttavia fornire un'esatta definizione.

Ad esempio, con riferimento alla selezione dei metodi reddituali, il paragrafo 2.4 delle *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE afferma che "Esistono situazioni in cui i metodi ba-

sati sull'utile delle transazioni sono considerati più appropriati rispetto ai metodi tradizionali basati sulla transazione. Per esempio, nei casi in cui ognuna delle parti apporti contributi unici di rilevante valore alla transazione controllata, o qualora le parti partecipino a operazioni molto integrate, il metodo di ripartizione dell'utile risulta più appropriato rispetto a un metodo unilaterale".

⁸ Con riferimento alle problematiche legate alla cd. "*ownership*" dei beni immateriali, la dottrina internazionale distingue tra *legal ownership*, *contractual ownership* ed *economic ownership*:

"*Legal ownership is conveyed by application, enrolment or registration at, and/or issuance by the relevant national public body (a national patent and trademark office). Depending on*

Frequentemente accade infatti che un'impresa non titolare giuridicamente del bene immateriale abbia diritto alla partecipazione ai profitti derivanti dallo sviluppo e dallo sfruttamento dello stesso, poiché, ad esempio, ha assunto rilevanti rischi e sostenuto notevoli spese per il suo sviluppo. Se altri soggetti appartenenti al gruppo multinazionale (diversi da quelli che detengono la *legal ownership* dei beni immateriali) assumono o controllano i suddetti rischi, il "proprietario legale" dei beni immateriali dovrà remunerare gli stessi in relazione al contributo apportato e ai rischi assunti.

Ai fini della determinazione *at arm's length* di tale remunerazione è necessario identificare i soggetti che hanno esercitato il controllo sulle funzioni relative alle attività di sviluppo, di mantenimento e di protezione degli *intangibles*, i soggetti che hanno contribuito con i loro *assets* (materiali, immateriali, finanziari) allo sviluppo, al mantenimento e alla protezione dei beni immateriali ed i soggetti che hanno assunto i rischi (o esercitano il controllo sui rischi) connessi allo sviluppo, al mantenimento e alla protezione dei beni immateriali.

A titolo esemplificativo, in relazione allo sviluppo dei cd. *marketing intangibles*, si pone il problema se il distributore dovrà essere remunerato solo per i servizi di promozione e distribuzione forniti o se dovrà altresì essere remunerato per l'incremento del valore degli *intangibles* (sulla base delle funzioni svolte, degli *assets* impiegati e dei rischi assunti).

In particolare, la suddetta analisi richiede una valutazione delle obbligazioni e dei diritti in virtù di un eventuale accordo tra le parti, delle funzioni

svolte, dei rischi assunti, degli *assets* impiegati e dei costi sostenuti dalle parti, del valore dei beni immateriali atteso, per effetto delle attività del distributore e della remunerazione prevista per le funzioni eseguite dal distributore stesso.

Nel caso di accordi di ricerca e sviluppo e dei "processi di miglioramento", la remunerazione "a valore normale" dipenderà dall'analisi delle specifiche circostanze del caso, come, ad esempio, la valutazione dei rischi assunti, l'utilizzo nell'attività di ricerca.

Nello stesso senso, la **selezione del *best method*** nelle transazioni aventi ad oggetto beni intangibili deve avvenire sulla base di un'analisi funzionale che fornisca un'adeguata comprensione del *business* globale dell'impresa multinazionale e illustri l'interazione dei beni immateriali con funzioni, rischi e *assets* alla base delle attività del gruppo⁹.

In particolare, è necessaria una **specificata analisi**:

- delle funzioni, degli *assets* e dei rischi assunti dalle parti coinvolte nell'operazione;
- delle ragioni economiche che hanno condotto ad effettuare l'operazione;
- delle prospettive e delle opzioni alternative esistenti per ciascuna delle parti coinvolte nell'operazione;
- dei vantaggi competitivi conferiti dai beni immateriali, inclusa la profittabilità dei prodotti e dei servizi o dei potenziali prodotti e dei servizi relativi ai beni immateriali;
- dei futuri benefici economici attesi dall'operazione;
- degli ulteriori fattori di comparabilità quali, ad esempio, le caratteristiche dei mercati locali, i

the IP item under consideration and the desired legal title, this may not only be a formal administrative act (or by way of mere declaration, in the case of copyrights). Rather, this takes place after a detailed review process of the intangible submitted only, for example, with regard to its protectability, commercial applicability, novelty and the underlying inventive step, in the case of patents (...).

Contractual ownership is based on a set of obligations between the transaction parties which is established upon, and documented by the conclusion of a contract. In this contract, the parties agree upon certain rights and duties, binding themselves with regard to the relevant intangible (...).

Economic ownership is linked to the notion of «economic fairness». If one transaction partner provides valuable contributions to a transaction-relevant intangible or IP item (for example by financial funding of activities, risk bearing or the provision of relevant personnel), this transaction party becomes the economic owner (or co-owner) of the intangible (...) (Lagarden M., "Intangibles in a Transfer Pricing Context: Where Does the Road Lead?", in "International Transfer Pricing Journal", September/October 2014).

⁹ La dottrina internazionale evidenzia come la proprietà legale e gli accordi contrattuali tra le parti coinvolte nelle transazioni aventi ad oggetto beni intangibili rappresentino il punto di partenza per una dettagliata analisi funzionale che porti alla corretta allocazione tra le parti dei profitti derivanti dallo sfruttamento dei beni immateriali:

"The OECD Guidance emphasizes that while legal ownership and contractual agreements are the starting point for analysis, each party's contribution to the development, enhancement, maintenance, protection and exploitation of the intangible must be appropriately remunerated.

Legal ownership in itself does not confer any right to retain the return from exploiting an intangible. The return attributable to the intangible is allocated by compensating members of the MNE group for functions performed, assets used or contributed, and risks assumed in the development, enhancement, maintenance or protection of intangibles" (E. Sporken, P. Visser, *BEPS Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles and the Need for Substance and Transfer Pricing Documentation*, in "International Transfer Pricing Journal", Volume 22, n. 1/2015).

location savings, la manodopera altamente qualificata e le sinergie infragruppo.

Infine, frequentemente, non appare di facile applicazione la rilevazione delle **transazioni aventi ad oggetto beni immateriali**.

Difatti, oltre alle classiche transazioni aventi ad oggetto il trasferimento di *intangibles*, vi possono essere transazioni aventi ad oggetto l'utilizzo di beni immateriali in connessione con la cessione di beni materiali o la prestazione di servizi¹⁰ (senza che vi sia alcun trasferimento di *intangibles*).

Al ricorrere di tale ultima situazione, potrebbe essere appropriato, in alcuni casi, **disaggregare le transazioni** ai fini dell'analisi sui prezzi di trasferimento, allo scopo di verificare che ogni elemento della transazione sia stato remunerato secondo l'*arm's length principle*.

Tuttavia, frequentemente, tale disaggregazione risulta essere complessa, in quanto le transazioni sono strettamente interconnesse: un esempio è fornito dal trasferimento di specifici diritti legati ad un *software* e alla prestazione di specifici servizi di manutenzione dello stesso, inclusi i servizi di aggiornamento. In tal caso, potrebbe essere appropriato effettuare l'analisi di *transfer pricing* su base aggregata.

4. La remunerazione dei beni immateriali secondo la prassi italiana

La disciplina italiana relativa ai prezzi di trasferimento nelle transazioni *intercompany* aventi ad oggetto beni immateriali è dettata dal capitolo V della circolare n. 32 del 1980.

La circolare n. 32 del 1980¹¹ afferma che, anche con riferimento alle transazioni aventi ad oggetto

beni immateriali, l'indagine dell'Amministrazione finanziaria deve essere ispirata al principio "del **prezzo di libera concorrenza**".

Ai fini della sua determinazione - nonostante la difficoltà di identificare transazioni comparabili, data la particolarità e l'unicità dei beni in questione - è possibile applicare uno dei tre criteri tradizionali (*CUP*, metodo del prezzo di rivendita, metodo del costo maggiorato), nei casi in cui "sussista l'elemento fondamentale della similarità delle transazioni".

In particolare, possono essere applicati il **metodo del confronto del prezzo**, nel caso in cui il bene ceduto sia stato oggetto di precedenti trasferimenti tra imprese indipendenti (utilizzando il prezzo negoziato tra le parti come indice di comparazione) o il metodo del **prezzo di rivendita**, nel caso in cui un'impresa italiana controllata, licenziataria di un brevetto o di un marchio, lo conceda in sub-licenza dietro corrispettivo.

L'Amministrazione finanziaria specifica inoltre che, ai fini della determinazione del valore normale del canone, è necessario utilizzare una **metodologia di valutazione "tecnica"**, che deve tener conto delle potenzialità e dei costi dello sfruttamento del bene immateriale.

Pertanto, devono essere considerati gli elementi tecnici del bene immateriale oggetto di trasferimento, come ad esempio la vita tecnica, l'effettuazione di ricerche e sperimentazioni, l'originalità, la complessità e la portata tecnologica, l'obsolescenza inferiore o superiore all'anno ed i risultati ottenuti dal licenziante mediante l'utilizzazione del bene.

Contestualmente, bisogna tener conto delle **"informazioni giuridiche"** stabilite contrattualmente, come ad esempio il diritto di esclusiva, la limitazione territoriale, la durata del contratto, il di-

¹⁰ Per ulteriori approfondimenti in materia di servizi infragruppo, cfr. P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, cit., pag. 2285; P. Valente, *Transfer Pricing: la remunerazione dei servizi a basso valore aggiunto*, in "il fisco" n. 8/2015, pag. 765.

¹¹ Nella Nota n. 9/2014 in tema di prezzi di trasferimento, Assonime rileva l'assenza di specifiche istruzioni da parte dell'Amministrazione finanziaria in materia di *transfer pricing*, ed in particolare con riferimento alle transazioni caratterizzate da un elevato grado di complessità, come quelle aventi ad oggetto i beni immateriali.

"Dopo l'emanazione della circolare n. 32 nel lontano 1980, mancano totalmente istruzioni e prassi dell'Agenzia delle Entrate in merito a tutte le complesse questioni di *transfer pricing*. Nella circolare n. 58 del 2010, illustrativa delle nuove disposizioni sulla *Transfer Pricing Documentation*, l'Agenzia richiama gli orientamenti desumibili dalle *Guidelines* e

dagli altri documenti OCSE in tema di *Transfer Pricing*, ma ciò non fa venir meno l'esigenza di conoscere il punto di vista dell'Amministrazione italiana, tenuto conto che spesso l'OCSE individua delle soluzioni tra loro alternative o si limita a dare indicazioni di massima. A titolo esemplificativo, non si conosce il punto di vista dell'Amministrazione sui *compensating adjustments*; né sulla possibilità di riconoscere il credito per le imposte pagate in un altro Stato che abbia proceduto ad effettuare, oltre la rettifica di *Transfer Pricing*, anche i *secondary adjustments*. Sono necessari chiarimenti diretti anche su tutte le questioni di merito e le aree più critiche che spesso generano conflitti in sede di verifica: in particolare, la remunerazione degli *intangibles* e delle transazioni finanziarie, la riqualificazione dei contratti o l'individuazione del beneficiario effettivo dei flussi di dividendi o interessi".

ritto di concedere sub-licenze, la protezione accordata all'*intangible* dalla legislazione dello Stato di residenza, la fissazione dei prezzi di rivendita dei prodotti, il diritto preferenziale rispetto a terzi, ecc.

Un altro fattore di cui tener conto nel valutare la conformità del canone al principio di libera concorrenza è il vantaggio che il licenziatario potrà ottenere dallo sfruttamento del bene immateriale. In tal senso, la circolare n. 32 del 1980 afferma che "è indispensabile che il beneficiario della licenza abbia tratto un vantaggio reale o abbia potuto ragionevolmente prevedere un vantaggio al momento della conclusione del contratto".

Inoltre, la circolare n. 32 del 1980, data la difficoltà di identificare criteri analitici di determinazione del valore normale delle transazioni aventi ad oggetto beni immateriali, individua una serie di "valori normali" (*safe harbour*) da ritenere congrui al ricorrere di specifiche condizioni¹².

Infine, è opportuno evidenziare come il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010 (di seguito anche, "il Provvedimento") e la successiva circolare 15 dicembre 2010, n. 58/E (esplicativa del Provvedimento) dispongono la necessità di fornire nel *Masterfile* (capitolo 7) un'**elencazione dei beni immateriali** detenuti da ciascuna impresa coinvolta nelle ope-

razioni *intercompany*, con separata indicazione di eventuali canoni, distinti per soggetto percipiente o erogante, corrisposti per lo sfruttamento degli stessi.

5. Considerazioni conclusive

La dimensione globale del reddito delle imprese multinazionali rende di particolare complessità la sua ridefinizione su base territoriale, in ossequio ai principi del *transfer pricing*, da parte delle singole autorità fiscali.

Il tema assume maggior rilievo con riferimento alle imprese/transazioni caratterizzate da una rilevante componente immateriale la quale consente un più agevole spostamento di rischi, funzioni e *assets* (e, conseguentemente, profitti).

Tali fenomeni richiedono pertanto, da un lato, un intervento di contrasto coordinato da parte della comunità internazionale al fine di evitare la presenza di sovrapposizioni e/o *gaps* normativi tra le singole legislazioni nazionali, dall'altro l'implementazione nei singoli Stati di specifici strumenti di contrasto agli schemi di pianificazione fiscale aggressiva diretti all'erosione della base imponibile.

¹² Nello specifico, la circolare n. 32 del 1980 prevede che:

- "a) canoni fino al 2% del fatturato potranno essere accettati quando:
- la transazione risulta da un contratto redatto per iscritto ed anteriore al pagamento del canone;
 - sia sufficientemente documentata l'utilizzazione e, quindi, l'inerenza del costo sostenuto;
- b) canoni oscillanti tra il 2 ed il 5% potranno essere ritenuti congrui, oltre che alle condizioni di cui al punto precedente, qualora:
- i dati "tecnici" giustifichino il tasso dichiarato (effettuazione di ricerche e sperimentazioni, obsolescenza inferiore all'anno o meno, vita tecnica, originalità, risultati ottenuti, ecc.);

- il tasso dichiarato sia giustificato dai dati "giuridici", emergenti dal contratto (diritto di esclusiva, diritto di concedere sub-licenze, diritto di sfruttamento delle scoperte o sviluppi del bene immateriale, ecc.);
 - sia comprovata l'effettiva utilità conseguita dal licenziatario;
- c) canoni superiori al 5% del fatturato potranno essere riconosciuti solo in casi eccezionali, giustificati dall'alto livello tecnologico del settore economico in questione o da altre circostanze;
- d) canoni di qualunque ammontare corrisposti a società residenti in Paesi a bassa fiscalità potranno essere ammessi in detrazione e riconosciuti congrui solo alle condizioni più onerose previste al punto c)".