AMOUNT B

Simplified and Streamlined Approach

17 novembre 2026 · ODCEC Torino

La distribuzione di base nelle Linee Guida OCSE: inquadramento e indicazioni operative

Cronologia essenziale

ott 2021
Statement IF: mandato su marketing e distribuzione di base

dic 2022 – lug 2023
Due consultazioni pubbliche

19 feb 2024
Report Amount B, Annex al Cap. IV Linee Guida

17 giu 2024
Statement su covered e qualifying jurisdictions

26 set 2024
Model Competent Authority Agreement

1 gen 2025
Prima data di applicazione possibile

24 feb 2025
Consolidated Report on Amount B

feb 2026
9 FAQ sulla determinazione del prezzo e Pricing Automation Tool aggiornato

Amount B in sintesi

Approccio semplificato e standardizzato (SSA) inserito come **Annex al Capitolo IV** delle Linee Guida OCSE: per distributori all'ingrosso, agenti e commissionari il ritorno sulle vendite si ricava da una **matrice** invece che da un benchmark.

- Facoltativo: ogni giurisdizione sceglie se adottarlo e come
- Applicabile agli esercizi che iniziano dal 1° gennaio 2025
- «Amount B» e «SSA» sono sinonimi dopo il report di febbraio 2024
- Lo applicano ai propri distributori solo Stati Uniti e Singapore; l'Italia è «under evaluation»

1,50–5,50%
ROS della matrice OCSE

± 0,5%
range accettabile attorno al valore

3% – 20/30%
filtro OES per il perimetro

66
covered jurisdictions (giugno 2024)

Semplificazione e opzioni di adozione

Semplificazione, non revisione

L'Amount B non cambia le regole sui prezzi di trasferimento: offre una scorciatoia per un solo tipo di operazione, la distribuzione di base.

Non serve a interpretare le Linee Guida e non fissa un minimo o un massimo per gli altri distributori: fuori dal suo ambito si applicano le regole di sempre.

Due opzioni di adozione

Ogni Stato sceglie se adottarlo e come.

Opzione 1 – facoltativa: il distributore può scegliere di applicarlo; se non lo sceglie, valgono le regole ordinarie.

Opzione 2 – obbligatoria: lo Stato lo impone quando ricorrono i requisiti, e vincola sia il contribuente sia l'amministrazione.

Transazioni qualificanti e tested party

Buy-sell

Il distributore acquista beni da una o più imprese associate e li distribuisce all'ingrosso a parti non correlate.

Tested party e delineazione

È sempre il distributore, l'agente o il commissionario. Prima dei criteri di perimetro: delineazione accurata (Cap. I, cinque fattori). Contano funzioni, beni e rischi, non le etichette contrattuali.

Agenti e commissionari

Contribuiscono alla distribuzione all'ingrosso di beni di imprese associate a terzi. L'associata deve vendere direttamente ai clienti terzi, senza altri intermediari del gruppo.

Ingrosso e funzioni di base

Vendita a clienti diversi dal consumatore finale; retail ammesso fino al 20% dei ricavi netti (media ponderata triennale).

Attività non distributive

Par. 32–34 La regola

Con attività diverse dalla distribuzione si resta dentro solo se la distribuzione si può valutare e prezzare separatamente in modo affidabile. Caso critico: beni e servizi venduti a prezzo unico (bundled).

Par. 35 Transazioni strettamente collegate

Rinvio ai par. 3.9–3.12 delle Linee Guida: se le operazioni sono così collegate da dover essere valutate insieme, la distribuzione non si isola e si esce dall'Amount B.

Par. 36 Distributore che sviluppa brevetti

Brevetti per prodotti diversi da quelli distribuiti: si resta dentro se ricavi, costi e attivi della R&S si separano, per attribuzione o ripartizione. La R&S si remunera a parte.

Par. 37 Vendita con finanziamento

Dilazioni significative o rate al consumatore legate alla vendita: separare distribuzione e finanziamento è difficile, di regola si è fuori. Nota 25: anche le sinergie di gruppo possono impedire la separazione.

I criteri di perimetro

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Torino

Fondazione Piero Piccatti e Aldo Milanese
ORDINE DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI TORINO

13.a Metodo unilaterale

Margine valutabile guardando solo al distributore: escluso chi ha marchio o rete propri, è molto integrato con la capogruppo o condivide rischi rilevanti.

13.b Filtro sui costi operativi

Costi operativi tra il 3% e la soglia del Paese (20–30%) dei ricavi, sulla media dei 3 anni precedenti.

14.a Tipo di bene

Solo beni materiali: esclusi servizi, beni immateriali e digitali, commodities.

14.b Altre attività

Produzione, R&S, acquisti per il gruppo, finanziamenti, retail oltre il 20%: ammessi solo se separabili dalla distribuzione.

Commodities: regola e casi pratici

Cosa è escluso

- **Commercio e distribuzione di commodities**
- **Quattro famiglie:** idrocarburi, minerali (metalli, sale, sabbia), mineraloidi (carbone), prodotti agricoli anche trasformati.

Distributore di…	Esito	Perché
Lingotti, catodi o vergella di rame	**Escluso**	Metalli e catodi sono elencati
Carburanti e GPL	**Escluso**	Espressamente elencati
Caffè crudo, cacao in fave, cereali	**Escluso**	Prodotti agricoli primari
Commodities e prodotti finiti insieme	**Parte non commodity**	Se separabile

Il processo di calcolo in sintesi

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Torino
Fondazione Piero Piccatti e Aldo Milanese
ORDINE DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI TORINO

0

Metodo

TNMM come metodo più appropriato; prevale il CUP interno, se affidabile

1

Matrice

Gruppo settoriale + classe di intensità (OAS/OES) → ROS, range ± 0,5%

2

Cross-check

ROS convertito in ritorno sui costi operativi: entro il limite massimo e minimo

3

Data availability

+ NRA × OAS solo per le qualifying jurisdictions (sez. 5.3)

Range e correttivi

Il punto scelto nel range è la base dei passi 2 e 3; dopo i correttivi non si ricalcola un nuovo range ± 0,5%.

Aggiornamenti periodici

Matrice e limiti massimo e minimo: ogni 5 anni. Dati finanziari e rating sovrani: ogni anno.

Passo 1a – Il gruppo settoriale

Gruppo 1

Alimenti deperibili, generi alimentari, beni di consumo per la casa, materiali e forniture edili, forniture idrauliche, metalli.

Gruppo 2

Hardware IT, componenti elettrici, mangimi, alcol e tabacco, abbigliamento e calzature, plastica e chimica, farmaceutici, cosmetici, elettrodomestici, elettronica di consumo, mobili, carta e imballaggi, tessili e pelli, veicoli e ricambi auto, prodotti misti e non elencati nei gruppi 1 o 3.

Gruppo 3

Macchinari medicali, macchinari industriali (inclusi veicoli industriali e agricoli), utensili industriali, componenti industriali e forniture varie.

Più gruppi: se almeno l'80% delle vendite è in un gruppo si usa solo quello; altrimenti media ponderata: ogni rendimento della matrice × quota di vendite di quel gruppo, poi si sommano. Ne esce un unico tasso per tutte le vendite: nessun margine diverso per linea di prodotto.

Ponderazione solo sulle vendite: OAS e OES si calcolano una volta sull'intera entità (una sola riga della matrice); non si ripartiscono costi operativi e attivo per gruppo.

Prodotti misti: solo per beni di più gruppi venduti insieme e non prezzabili separatamente; «non elencati» = categoria residuale del gruppo 2. USA: si usa il gruppo più specifico.

Passo 1b – Matrice

Factor intensity (OAS / OES)	Gruppo 1	Gruppo 2	Gruppo 3
A – OAS ≥ 45%	3,50%	5,00%	5,50%
B – OAS 30% – < 45%	3,00%	3,75%	4,50%
C – OAS 15% – < 30%	2,50%	3,00%	4,50%
D – OAS < 15%, OES ≥ 10%	1,75%	2,00%	3,00%
E – OAS < 15%, OES < 10%	1,50%	1,75%	2,25%

Dataset globale Orbis di distributori indipendenti (NACE 45–46, dati 2015–2019), con filtri su R&S, intangibili, perdite e commodities.

Regole di applicazione

- Range: valore della matrice ± 0,5%; qualunque punto del range dimostra la conformità
- OAS sotto il 15%: decide la OES. Classe D se ≥ 10% (più funzioni e costi), classe E se < 10%
- Verifica ex post sul risultato effettivo di fine anno
- Margine fuori range: rettifica al valore della matrice, non al bordo

Criticità: il benchmark

Dataset Orbis, dati 2017–2019 · matrice e limiti: revisione ogni 5 anni · rating: ogni anno

Come è stato costruito (Appendix A)

- Banca dati Orbis; codici NACE 45 e 46: commercio all'ingrosso
- Società attive e indipendenti (nessun socio oltre il 50%), con sito web e descrizione
- Dati 2017–2019; ricavi medi ≥ 2 milioni di euro nel 2015–2019
- Scartate per parole chiave e lettura manuale: produzione, R&S, finanza, servizi
- Fuori: intangibili > 1% delle vendite, R&S > 0%, perdite in 3 anni su 5
- Eliminati i distributori di commodities

Tre fragilità

- Un'unica banca dati, senza filtri geografici
- Liste fisse per 5 anni
- Dati di dettaglio non divulgabili per licenza: il benchmark non è trasparente, né verificabile, né ripetibile

Passo 2 – Cross-check sui costi operativi

Rendimento sui costi = utile operativo ÷ costi operativi dell'anno. Deve stare all'interno di un range

Factor intensity	Operating expense cap and collar range		
	Cap default (tutti)	Cap for qualifying jurisdictions (5.2)	Collar
High OAS (A)	70%	80%	10%
Medium OAS (B+C)	60%	70%	
Low OAS (D+E)	40%	45%	

Due esempi

- Ricavi 300, classe C, Paese qualifying (cap 70%): matrice 3% = utile 9
- Distributore «leggero», costi 12: 9 ÷ 12 = 75%, sopra il 70% →70% × costi 12 = 8,4.L'utile scende da 9 a 8,4. Quindi margine 2,8%
- Distributore «pesante», costi 100: 9 ÷ 100 = 9%, sotto il 10% → utile aumentato a 10 → margine 3,33%
- Dentro il corridoio: il margine della matrice resta invariato

Passo 3 – Data availability mechanism

ROS rettificato = ROS (dopo passi 1–2) + NRA × OAS (OAS considerato al massimo all'85%)

Rating	BBB+/BBB	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-	CCC+	CCC	≤ CCC-
NRA	0,0%	0,3%	0,7%	1,2%	1,8%	2,8%	3,8%	4,9%	5,9%	7,5%	8,6%

Quando si applica

- Tested party in un Paese con rating BBB+ o inferiore e meno di 5 comparabili nel dataset (esclusa la UE)
- Senza rating: qualifica se a reddito basso/medio; NRA = media dei non investment grade (4,1% nel tool)

Esempio e regole

- Brasile, rating BB (gen 2026), OAS 30%: + 1,2% × 30% = + 0,36% di ROS
- Più rating disponibili: vale quello emesso o confermato più vicino al primo giorno dell'esercizio

Esempio secondo il fact sheet OCSE

Fase	Dati e calcolo	Esito
1-1 Transazione	Distributore in Brasile: acquista elettronica di consumo dalla capogruppo italiana e la rivende all'ingrosso a terzi	Qualificante
1-2 Filtro OES	Costi operativi 13 + 12 + 12 = 37; ricavi netti 260 + 280 + 290 = 830 → OES 4,46%	In perimetro (tra 3% e 30%)
2-1-1 Gruppo	Elettronica di consumo	Gruppo 2
2-1-2 Classe	Attivi operativi netti 70 + 80 + 82 = 232 / 830 → OAS 27,95%	Classe C
2-1-3 Matrice	Cella C / Gruppo 2: 3,00% (range 2,50%–3,50%)	ROS 3,00%
2-2 Cross-check	Anno X: ricavi 300, costi operativi 12 → 3,00% × 300 / 12 = 75%, oltre il limite maggiorato del 70%	ROS = 12 × 70% / 300 = 2,80%
2-3 Rischio Paese	Rating BB → NRA 1,2%: 2,80% + 1,2% × 27,95% = 2,80% + 0,34%	**ROS finale 3,14% (EBIT ≈ 9,4)**

Ipotesi: Brasile come Paese che applica l'Amount B; è covered jurisdiction e qualifying jurisdiction ai fini delle sezioni 5.2 e 5.3.

FAQ OCSE e Pricing Tool (febbraio 2026)

FAQ	Tema	Risposta in sintesi
1	Guardrail debiti dopo rettifica COGS	Non si ricalcola
2	Range ± 0,5% e correttivi	Base = punto scelto; nessun nuovo range
3	COGS nel guardrail	Debiti in media; COGS no
4	Crediti e debiti infragruppo	Crediti da vendite a correlate esclusi; debiti per acquisti da correlate inclusi
5	Start-up	Anni disponibili; senza storia, anno x
6	Ricavi di agenti e commissionari	Vendite della controparte, anche per il ROS
9	Periodicità del guardrail	Calcolato per ciascun anno

Pricing Automation Tool (Excel)

- **Scheda 1:** filtro OES; non verifica i criteri 13.a e 14
- **Scheda 2:** conto economico x-3/x, stato patrimoniale x-4/x, gruppi settoriali → ROS finale
- **Scheda 3:** tutti i passaggi del calcolo
- Tabelle dati 2024–2026: cambiano solo i rating e quindi la NRA
- **Usare la versione dati corretta per l'esercizio**

Documentazione nel Local File

Informazioni particolarmente utili

1. Delineazione della transazione, analisi funzionale della tested party e delle associate
2. Contratti scritti che regolano la transazione
3. Calcoli di ricavi, costi e attivi attribuiti alla transazione in perimetro
4. Riconciliazione dei dati usati con il bilancio annuale
5. Bilanci della tested party per gli esercizi rilevanti,

Consenso triennale e notifica

Alla prima applicazione: impegno ad applicare l'Amount B per almeno 3 anni, dichiarato nella Local File e comunicato a entrambi i Paesi. Cade se la transazione esce dall'ambito o l'attività cambia in modo significativo. Il fisco può chiedere un contratto firmato prima.

Requisiti locali

USA: la scelta si fa allegando alla dichiarazione originale un documento intitolato "Election to apply the SSA". Contiene una descrizione di ogni transazione, i dati delle società coinvolte e la loro residenza; la scelta si fa anno per anno e transazione per transazione, quindi senza vincolo triennale; la documentazione deve esistere alla data della dichiarazione e va consegnata entro 30 giorni dalla richiesta dell'IRS

Singapore: nessun modulo né deposito. Basta una documentazione preparata entro il termine della dichiarazione, da consegnare entro 30 giorni dalla richiesta. Il consenso triennale non è ripreso.

Il rischio di doppia imposizione

Regola generale: se uno Stato non ha scelto né accettato l'Amount B, si discute solo con le regole ordinarie

1 Il contribuente lo applica

Il distributore estero applica l'Amount B (utile 3); l'Italia fa un primary adjustment sulla capogruppo (per lei basta 2).

- **Corresponding adjustment all'estero:** dovuto se il primary adjustment italiano è motivato con le regole ordinarie.
- **Altrimenti MAP:** anche lo Stato estero deve difendersi con le regole ordinarie.

2 Il fisco estero impone l'Amount B

Il fisco estero fa un primary adjustment sul distributore e porta l'utile da 2 a 3.

- **Corresponding adjustment in Italia:** con MAP o art. 31-quater.
- **Se l'Italia non accetta l'Amount B:** il primary adjustment estero va dimostrato con le regole ordinarie.

3 Come si accetta l'Amount B

- **Caso per caso:** ogni Stato può concedere il corresponding adjustment.
- **Entrambi lo applicano:** accettazione reciproca.
- **Accordo tra autorità:** si verificano solo perimetro e calcolo.
- **MAP e APA già conclusi:** restano validi.

Per l'Italia: impegno solo verso i Paesi covered con trattato in vigore · negli altri casi serve un'analisi tradizionale

Model Competent Authority Agreement

1. **Natura e base giuridica.** Modello OCSE del 26/9/2024: accordo ex art. 25(3) del trattato tra Stato A (applica l'Amount B) e Stato B (controparte). Facoltativo.
2. **Sez. 1–2 · Definizioni e perimetro.** Rinvio alla Guidance OCSE; l'accordo indica la soglia massima OES scelta dallo Stato A ([X]%).
3. **Sez. 3 · Rendimento.** Il risultato dell'Amount B nello Stato A è un'«acceptable approximation» del valore normale ai fini dell'art. 9.
4. **Sez. 4 · Procedura amichevole.** Lo Stato B verifica solo perimetro e calcolo e, se possibile, fa da sé la rettifica corrispondente (art. 9(2)).
5. **Sez. 5 · Notifica.** Le rettifiche in diminuzione si comunicano all'altro Stato (art. 26), per evitare la doppia non imposizione.
6. **Sez. 6–7 · Modifiche e durata.** Modifiche per iscritto; efficacia dal 1° gennaio 2025 o dal mese successivo alla firma; recesso con preavviso.

Il quadro italiano

Domanda del Country Profile OCSE	Risposta Italia
Q34 – Il quadro TP domestico consente l'SSA?	«Under evaluation» (in valutazione)
Q35–36 – Modalità e soglia OES	N/A
Q37 – Rispetta l'esito delle covered jurisdictions?	**Sì**
Q38 – Rispetta l'esito dei Paesi non covered?	N/A
Q39 – Safe harbour o altre semplificazioni	No
Q47 – Altre informazioni	Aggiornamento della prassi TP in corso

Italia: tre situazioni da distinguere

1	**Distributore italiano come tested party**	Amount B non adottato: si applica il benchmark ordinario. Adozione domestica «under evaluation» (in valutazione).
2	**Distributore in covered jurisdiction che applica Amount B, controparte italiana**	L'Italia dichiara di rispettare l'esito. Strumenti: procedura amichevole, APA bilaterali, rettifica in diminuzione ex art. 31-quater DPR 600/1973 (serve un trattato in vigore).
3	**Distributore in un Paese non covered che lo applica (USA, Singapore)**	Nessun impegno di rispetto. In procedura amichevole valgono le Linee Guida ordinarie; l'SSA non si invoca in Italia.

Le questioni aperte

Questioni aperte

- Criterio qualitativo mai completato
- Condizioni nazionali divergenti: recepimento, trattato «con effetto», conformità al report
- Base giuridica: per parte della dottrina serve un protocollo che aggiorni il trattato; un accordo tra autorità competenti non basterebbe a vincolare l'altro Stato
- Soglie OES diverse: lo stesso distributore dentro o fuori a seconda del Paese
- USA: regolamenti annunciati, non ancora emanati

Checklist operativa per un distributore

1. **Dove si trova il distributore.** Verificare se il suo Paese applica l'Amount B, ne riconosce solo l'esito o lo ignora: da qui dipende tutto il resto.
2. **Che tipo di operazione è.** Buy-sell, agenzia o commissione; vendita all'ingrosso a terzi indipendenti; beni materiali, non commodities.
3. **Che profilo ha il distributore.** Niente contributi unici, integrazione stretta o rischi condivisi: il margine si deve valutare guardando solo a lui.
4. **I numeri di ingresso.** Costi operativi tra il 3% e la soglia del Paese (media di 3 anni); retail fino al 20%; altre attività separabili.
5. **Il calcolo.** Gruppo di prodotti e classe → margine della matrice; cross-check; rischio Paese; tabella dati dell'anno corretto.
6. **La controparte.** Lo Stato della capogruppo riconosce l'esito? Il Paese è covered e c'è un trattato? Valutare un accordo preventivo (APA).
7. **La documentazione.** Analisi funzionale, calcoli e contratti nella Local File; consenso per 3 anni; obblighi locali.

SERVIZI INFRAGRUPPO

Revisione del Capitolo VII OCSE

17 novembre 2026 · ODCEC Torino

Il benefit test e le altre novità alla luce della consultazione pubblica del 9 novembre

Cronologia e status del draft

1 giu 2026
Pubblicazione del Discussion Draft del WP6

22 lug 2026
Termine per i commenti scritti: circa 140 contributi

9 nov 2026
Consultazione pubblica all'OECD Conference Centre di Parigi

Prossimi passi
Definizione del draft alla luce dei commenti

Obiettivi dichiarati

- **Allineamento** ai Capitoli I, II e III: delineazione accurata, comparabilità, scelta del metodo
- **Più chiarezza** e 21 nuovi esempi nell'Annex I
- **Principi invariati:** la revisione non cambia i principi generali
- **Sezione E (LVAS)** riprodotta senza modifiche

Status del documento

- Il WP6 dovrà ora integrare i commenti scritti e gli esiti della consultazione

Il beneficio: i quattro elementi del §7.15

Il beneficio si valuta ex ante: conta l'aspettativa ragionevole, non il risultato

a) Che cos'è il beneficio

Qualsiasi valore economico o commerciale che deriva dall'attività svolta da un'altra società del gruppo per una o più imprese associate.

Può consistere, ad esempio, in:

- un aumento atteso della redditività del destinatario, perché migliorano ricavi, capacità di generare utili o qualità dei prodotti
- una riduzione attesa di costi o perdite
- un miglioramento dell'operatività, ad esempio più efficienza o una migliore allocazione delle risorse

b) Quando si manifesta

Durante il periodo in cui l'attività è svolta oppure dopo.

c) Identificato, atteso, diretto

Identificato e ragionevolmente atteso al momento dell'operazione; sufficientemente diretto da essere paragonabile a quello per cui un terzo indipendente pagherebbe.

d) Possibile e atteso, non garantito

Il servizio è reso se, quando l'attività è svolta, il destinatario si attende ragionevolmente un beneficio, anche se poi non si realizza.

Benefit test: cosa cambia nel draft

Stesso test delle TPG 2022 (§7.6); nuovi la delineazione, l'ex ante, le perdite e la separazione dal prezzo

§7.5–7.7 Prima la delineazione

- Contratto e fattura non provano il servizio; l'assenza di contratto non lo esclude

§7.13 (2022: §7.6) Il test

- Un terzo avrebbe pagato o svolto in proprio?
- Operazioni assenti tra terzi: non basta a negarlo
- Senza attività niente test

§7.16–7.17 Prove contemporanee

- Se il beneficio non arriva, servono prove dell'epoca che fosse atteso

§7.16–7.18 Esiti negativi

- Le perdite del destinatario non escludono il servizio
- Dati pluriennali se il beneficio non arriva

§7.19–7.20 Separato dal prezzo

- Benefit test e remunerazione sono analisi distinte
- Irrilevante che il destinatario potesse fare da sé o comprare a meno

§7.21–7.23 Entità per entità

- Con più destinatari il test si applica a ciascuno
- Duplicazioni, benefici incidentali, on-call: solo casi tipici

Benefit test: le criticità

Ampio consenso sull'approccio ex ante; il timore è come verrà applicato in verifica

1 Il senno di poi

- **§7.16:** i dati di più anni servono solo a verificare se l'aspettativa era ragionevole
- Un attacco hacker successivo non rende inutile la cybersecurity

2 I fattori del §7.15

- Non vanno letti come una checklist da provare punto per punto
- Molti servizi centralizzati servono a evitare rischi, non ad aumentare ricavi

3 Chi deve beneficiare

- **§7.22:** test per ogni società destinataria: nei grandi gruppi è molto oneroso, e si propone di farlo per categorie di servizi e gruppi di destinatari.

4 Quando arriva il beneficio

- Le verifiche coprono pochi anni, i benefici arrivano in tempi diversi
- I servizi preventivi valgono anche se non succede nulla

5 Il test applicato dalle Autorità fiscali

- Alcune amministrazioni chiedono se il servizio fosse «necessario»
- Invece, OCSE chiede se un terzo avrebbe pagato

6 Le conseguenze

- Se il prezzo è sbagliato, si corregge il prezzo, non si nega il servizio
- Rischio di indeducibilità

Benefit test e giurisprudenza italiana

In Italia il benefit test si gioca sull'inerenza: la prova del beneficio è a carico del contribuente

1 Inerenza, non transfer pricing

- Per la Cassazione il benefit test attiene all'inerenza (art. 109, c. 5 TUIR), cioè alla base imponibile; il prezzo all'art. 110, c. 7
- **Cass. 2599/2023:** la verifica del beneficio precede l'analisi di congruità del corrispettivo
- **Cass. 5753/2026:** il richiamo alla disciplina TP non vizia la ripresa per inerenza

2 Sostanza sulla forma

- **Cass. 5753/2026:** contratti, fatture e cost sharing agreement non bastano senza evidenze dell'utilità
- **Cass. 10456/2026:** l'assenza di risorse interne non prova l'inerenza; serve la prova della prestazione e dell'utilità conseguita o conseguibile

3 Le prove ritenute idonee

- **Cass. 17535/2019:** per marketing, legale e finanza: materiale pubblicitario, sito web, report, documenti HR, email
- **Cass. 6101/2024:** compendio documentale, anche con certificazioni del revisore
- **Cass. 10570/2022:** distacco di personale: assenza di personale interno, prezzo comparabile, correlazione con l'attività

Attenzione: la giurisprudenza sulla prova riguarda accertamento e contenzioso; non si traduce automaticamente in oneri di documentazione nel local file

La prova del beneficio: documentazione

Documentazione: la prima fonte di contenzioso sui servizi, prima ancora del benefit test

§7.71–7.73 Il draft

- **§7.71:** le raccomandazioni integrano il Capitolo V specificamente per i servizi infragruppo
- **Nessuna checklist:** non fissano un elenco minimo obbligatorio né uno standard documentale
- **Proporzionalità:** livello e dettaglio dipendono da fatti e circostanze, materialità e natura dei servizi
- **Prove del beneficio (§7.72):** nel local file, descrizione del beneficio atteso e dei motivi se non arriva; email, documenti tecnici, report
- **Prove del pricing (§7.73):** costi diretti e indiretti, budget o actual; chiavi e criteri; riconciliazione con i costi sostenuti; pass-through separati; fatture di terzi

I commenti

- **Checklist di fatto:** un terzo livello oltre master e local file
- **Onere elevato:** provare il beneficio effettivo o perché quello atteso era ragionevole; email e comunicazioni sono prove da accertamento, non da compliance
- **Prove irrealistiche:** verbali spesso inesistenti; ticket IT conservati 12 mesi; privacy
- **Asimmetria:** le prove sono presso il fornitore estero
- **In Italia:** la prova del beneficio (Cass. 17535/2019, 6101/2024) riguarda la deduzione, non l'arms lenght
- **Proposte:** partire da master e local file; campionamento; cataloghi e SLA; presumere il beneficio se il servizio è reso

Shareholder e stewardship activities

Non conta chi svolge l'attività, ma a chi giova: decide il benefit test

§7.24–7.31 Il draft

- **Shareholder:** svolte solo per la partecipazione e utili solo al socio; non superano il test
- **Stewardship:** coordinamento a beneficio delle controllate (pianificazione strategica, supporto operativo e tecnico); superano il test se c'è un beneficio atteso
- Il ruolo del CEO

1 Stewardship: le difficoltà

- Concetto dei Report OCSE degli anni '70–'80, che la prassi fatica ad applicare
- Può essere "affogata" in categorie ampie (finance & controlling) e poco tracciabile
- Oppure inglobata nelle shareholder activities

2 I commenti

- **Elenco:** in verifica diventa una lista nera; dichiararlo illustrativo
- **Lettera (e):** "accessorie alla governance" copre quasi tutto; riformularla sul beneficio
- **Stewardship:** definirla o eliminarla
- **Attività miste:** ammettere stime, non timesheet

Costi ESG: un tema nuovo

Circa un quarto dei commenti scritti ha toccato l'ESG

Una proposta in differenti categorie

- **Compliance:** a carico di chi ha l'obbligo di legge
- **Investiori:** a carico della capogruppo per rating e reporting.
- **Business:** chi ne trae un vantaggio commerciale, ad esempio per i requisiti dei clienti o l'efficienza energetica.
- Un'iniziativa può toccare più categorie: separarle e misurarle è difficile

Servizi e intangibili: il §7.41

Quando la consulenza diventa un trasferimento di know-how?

§7.41 Il draft

In altri casi può essere difficile distinguere tra il trasferimento di intangibili, o di diritti su intangibili, e la prestazione di servizi.

Ad esempio, il Gruppo X acquisisce il Gruppo Y. Dopo l'acquisizione, Parent Co, capogruppo di X, fornisce alle nuove controllate consulenza strategica e informazioni usando il proprio know-how, schemi e metodologie proprietari: modelli unici di ingresso nel mercato, strumenti di valutazione del rischio, schemi di pricing.

Di conseguenza le nuove controllate possono acquisire la capacità di applicare e adattare autonomamente il know-how di Parent Co: di fatto, un trasferimento di know-how alle nuove controllate (Annex I, Es. 16).

1 Usare non è trasferire

- Ogni servizio usa e condivide know-how, tra correlate come tra terzi
- **Art. 12 (§11.3):** know-how = informazione esistente e riservata; servizio = competenze usate, non trasferite

2 Il know-how deve essere monetizzabile

- C'è trasferimento solo se il destinatario può sfruttare il know-how in autonomia, anche sul mercato
- Se l'IP è usato nel servizio, va remunerato nel prezzo del servizio, senza royalty "incorporate"
- Un vero trasferimento è un'operazione separata

Metodi e pass-through

Esclusione di automatismo per i metodi basati sul costo

§7.52–7.70 (2022: §7.31–7.34) Il draft

- Nessuna preferenza o automatismo per cost plus e TNMM
- CUP con servizi altamente comparabili, interni o esterni
- Profit split per servizi integrati, complessi, ad alto rischio o legati a intangibili
- **Pass-through (§7.63–7.65):** mero pagatore: niente mark-up; contributo al valore: mark-up; intermediario: mark-up solo sui costi della propria attività (Es. 20)
- Fuori dai LVAS il mark-up può essere sotto il 5% (Es. 19)

I commenti

- **Nessuna presunzione:** fatti, creazione di valore e rischi decidono tra metodi basati sui costi e PSM
- **High-value e DEMPE:** il PSM non è automatico se il fornitore non decide né assume rischi di mercato (es. R&S a contratto)
- **PSM:** profit pool coerente e fattori di riparto economicamente rilevanti
- **Pass-through:** le fatture di terzi non bastano, serve l'analisi FAR
- **Cost pool misti:** chiesta una guida e un approccio pragmatico, senza tracciare costo per costo

Consultazione Pubblica: i messaggi chiave

Convergenza su quattro principi: benefit test, sostanza sulla forma, proporzionalità, remunerazione allineata al valore

1 Da "più prove" a "prove migliori"

- Documentazione pertinente e proporzionata, non più voluminosa
- Tre domande: il servizio è stato reso? Il beneficio è stato ricevuto? I costi sono ripartiti in modo ragionevole?

2 Sostanza sulle etichette

- Un fornitore non è "di routine" solo perché l'operazione è definita di servizio
- Contano contributi, decisioni, rischi e creazione di valore (analisi funzionale)

3 Le chiavi di riparto contano

- Pertinenti, pratiche, allineate al beneficio atteso, sensate sul piano commerciale, applicate con coerenza
- La ripartizione dei costi deve riflettere la realtà economica

4 Servizi ricchi di know-how

- Usare competenze e condividerne una parte non significa trasferire know-how
- Spesso il know-how resta legato a persone, funzioni e attività e quindi non direttamente monetizzabile

Prossimi passi: il WP6 deve integrare commenti scritti e consultazione





www.odcec.torino.it
www.linkedin.com/company/odcec-torino/
www.youtube.com/channel/UCBUHnLEOEHA6YY-MLr8vG8A/videos