



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

Management fees

Profili di deducibilità fiscale e valutazione della congruità

GIAN LUCA NIEDDU

25 giugno 2015 - Milano



Sommario:

1. Concetti generali
2. Deducibilità fiscale
3. Valutazione di congruità
4. Giurisprudenza
5. Considerazioni finali



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

1. Concetti generali

1. Concetti generali: definizioni

MANAGEMENT FEES (O SPESE DI REGIA)

"Nearly every MNE group must arrange for a **wide scope of services to be available to its members**, in particular administrative, technical, financial and commercial services. Such services may include management, coordination and control functions for the whole group. The cost of providing such services may be borne initially by the parent, by a specially designated group member ("a group service centre"), or by another group member".

(Par. 7.2, OECD TP Guidelines)

"Servizi funzionali allo svolgimento delle attività infragruppo" (masterfile, par. 5.2): per servizi funzionali resi da una o più associate a beneficio di una o più delle altre associate si intendono i servizi di cui al capitolo VII delle Linee Guida OCSE (v. paragrafi 7.14, 7.22 e 7.27). A titolo di esempio, sono considerati servizi funzionali ai fini delle presenti istruzioni, quelli da cui originano le spese di regia ossia le spese relative a servizi infragruppo accentrati (quali, ad esempio, gestione della tesoreria, marketing, gestione delle IT).

(Circ. n. 58/E del 15.12.2010)

1. Concetti generali: definizioni

STEWARDSHIP ACTIVITIES

«Some of the services provided are clearly the same as those which could be provided for other companies by specialised independent service companies, such as legal or accountancy services; other services (such as central auditing or foreign financing advice, or training of personnel) may be on the face of them specific to the MNE as a whole, though even these are services which to a large extent may be provided by unrelated enterprises by themselves; other again relate to the parent company's stewardship activities».

(Par. 143 OECD Report on Transfer Pricing, 1979)

“It may be referred to as a “shareholder activity”, distinguishable from the broader term “stewardship activity” used in the 1979 Report.

Stewardship activities covered a range of activities by a shareholder that may include the provision of services to other group members, for example services that would be provided by a coordinating centre. These latter types of non-shareholder activities could include detailed planning services for particular operations, emergency management or technical advice (trouble shooting), or in some cases assistance in day-to-day management”.

(BEPS Action 10 – Guidelines relating to low value-adding intra-group services, 3 Nov. 2014)

1. Concetti generali: definizioni

SHAREHOLDER COSTS

“In a narrow range of cases, an intra-group activity may be performed relating to group members even though those **group members do not need** the activity (and would **not be willing to pay** for it were they independent enterprises). Such an activity would be one that a group member (usually the parent company or a regional holding company) performs solely because of its ownership interest in one or more other group members, i.e. in its capacity as shareholder. This type of activity would not justify a charge to the recipient companies”. (Par. 7.9 OECD TP Guidelines, 2010)

1. Intra-group services: alcuni esempi

Dai lavori dell'EU Joint Transfer Pricing Forum "Communication of the Commission to the Parliament" (25.01.2011).

A. Information technology services:

- A.1. building, development and management of the information system;
- A.2. study, development, installation and periodic/extraordinary maintenance of software;
- A.3. study, development, installation and periodic/extraordinary maintenance of hardware system;
- A.4. supply and transmission of data; and
- A.5. backup services.

B. Human resource services:

- B.1. legislative, contractual, administrative, social security and fiscal activities connected to the ordinary and extraordinary management of personnel;
- B.2. selection and hiring of personnel;
- B.3. assistance in defining career paths;
- B.4. assistance in defining compensations and benefit schemes (including stock option plans);
- B.5. definition of personnel evaluation process;
- B.6. training of personnel;
- B.7. supply of staff for limited period;
- B.8. coordination of the sharing of personnel on a temporary or permanent basis; and management of redundancies.

1. Intra-group services: alcuni esempi (cont.)

C. Marketing services:

- C.1. study, development and coordination of the marketing activities;
- C.2. study, development and coordination of the sale promotions;
- C.3. study, development and coordination of the advertising campaigns;
- C.4. market research;
- C.5. development and management of Internet website;
- C.6. publication of magazines handed out to clients of the subsidiary (even if concerning the whole group).

D. Legal services:

- D.1. assistance in drafting and reviewing of contracts and agreements;
- D.2. ongoing legal consultation;
- D.3. drafting and commissioning legal and tax opinions;
- D.4. assistance in the fulfilment of legislative obligations;
- D.5. assistance in the judicial litigation;
- D.6. centralized management of relationship with insurance companies and brokers;
- D.7. tax advice;
- D.8. transfer pricing studies; and
- D.9. protection of intangible property

1. Intra-group services: alcuni esempi (cont.)

E. Accounting and administration services:

- E.1. assistance in the preparation of the budget and operating plans keeping of the mandatory books and accounts;
- E.2. assistance in the preparation of periodical financial statements, annual and extraordinary balance sheets or statements of account (different from the consolidated financial statement);
- E.3. assistance in compliance with fiscal obligations, such as filing tax returns, computing, and paying taxes, etc.; data processing;
- E.4. audit of the account of the subsidiary; and management of the invoicing process.

F. Technical services:

- F.1. Assistance regarding plant, machinery, equipment, processes, etc.
- F.2. planning and executing ordinary and extraordinary maintenance activities on premises and plant;
- F.3. planning and executing ordinary and extraordinary restructuring activities on premises and plant;
- F.4. transfer of technical know-how;
- F.5. providing guidelines for the products' innovation;
- F.6. production planning to minimize excess capacity and meet demand efficiently;
- F.7. assistance in planning and implementing capital expenditure;
- F.8. efficiency monitoring; and
- F.9 engineering services.

1. Shareholder costs: alcuni esempi

Dai lavori dell'EU Joint Transfer Pricing Forum "Communication of the Commission to the Parliament" (25.01.2011):

- ❑ Costs of activities relating to the juridical structure of the parent company itself such (OECD Guidelines);
- ❑ costs for the meeting shareholders of the parent company, including advertising costs (OECD Guidelines);
- ❑ costs for the issuing of shares of the parent company (OECD Guidelines);
- ❑ costs for the compliance of the parent with the tax law (tax returns, bookkeeping, etc.);
- ❑ costs relating to reporting requirements of the parent company including the consolidation of reports (OECD Guidelines);
- ❑ Costs for the consolidated financial report of the parent;
- ❑ costs for the application and compliance with cross-border tax consolidation;
- ❑ costs for the audit of the parent;
- ❑ Costs of raising funds for the acquisition of its [the parent company's] participations (OECD Guidelines);
- ❑ Costs of the parent company's audit of the accounts of the subsidiary if it is carried out exclusively in the interest of the parent;
- ❑ Costs for initial listing on a stock exchange of the parent and costs for the activities related to stock market listing of the parent, in the years after the initial listing (e.g. preparation of documents required by the stock market supervisory body);
- ❑ Investor relations' costs of the parent company (press conference, financial analysts, etc.).



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

2. Deducibilità fiscale

2. Deducibilità fiscale: competenza ed inerenza

Art. 109 (1-2) TUIR – Principio di competenza

I costi per i servizi possono essere dedotti nell'anno fiscale nel quale **i servizi sono completati**. Pertanto, se un servizio è effettuato a cavallo fra due anni consecutivi, i costi relativi sono deducibili solo nell'anno fiscale nel quale il servizio è concluso.

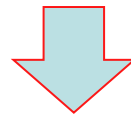
Art. 109 (5) TUIR – Principio di inerenza

I costi possono essere dedotti solo se strettamente connessi all'attività tipica d'impresa. Pertanto, la deduzione di un costo è subordinata all'accertamento che il **sostenimento** di tale costo sia in grado di apportare un **vantaggio** all'impresa (pur non richiedendosi che il beneficio sia stato poi realmente ottenuto).

2. Deducibilità fiscale (cont.)

Alla luce di quanto precede, è assolutamente necessario che l'entità italiana beneficiaria sia in grado di supportare *documentalmente* quanto segue:

- i. l'effettivo svolgimento dei servizi;
- ii. l'effettivo uso di tali servizi e il beneficio ottenuto tramite essi;
- iii. la connessione fra i servizi riaddebitati e le attività svolte in Italia;
- iv. no duplicazioni con servizi acquistati da terzi; e
- v. la rispondenza al principio di libera concorrenza (*arm's length*).



NELLA PRATICA - È consigliabile supportare la policy adottata dal gruppo raccogliendo tutta la documentazione necessaria: ad esempio, **memo interni, lettere, pareri, report, survey** e tutto ciò che è in grado di dimostrare il beneficio conseguito dalla controllata. È consigliata una **certificazione** dei costi elaborata da **auditor esterni** (CPT Milano n. 158/8/05 del 29 luglio 2005).

2. Deducibilità fiscale: la Circ. n. 32/1980, cap. VI

Paragrafo 3 – Globalità di alcuni servizi intra-gruppo

Anche quando non ineriscono direttamente al coordinamento delle attività globali, i **servizi** presenti all'interno di un **gruppo** di imprese evidenziano, sovente, un **carattere peculiare** rispetto ai servizi che sono scambiati tra imprese indipendenti: la prestazione oltrepassa, cioè, un dato settore specifico per coprire l'insieme delle attività industriali, commerciali ed amministrative delle consociate mediante un flusso continuo di attività nei settori più disparati: dalla scelta della localizzazione degli stabilimenti, allo studio delle infrastrutture, alla distribuzione delle materie prime o dei prodotti finiti, al loro stoccaggio, ai controlli di qualità, alla organizzazione delle vendite, allo studio dei mercati, ecc.

Paragrafo 4 – "Vantaggio" reale dell'affiliata e "funzione" della capogruppo

La combinazione di questi due parametri ("vantaggio" e "funzione") cui si deve ispirare l'Amministrazione nel determinare la deducibilità del servizio in verifica, richiede, tuttavia, qualche precisazione.

Il "vantaggio" conseguito dalla consociata e la funzione esercitata dalla capogruppo sono criteri non sempre facilmente distinguibili tra loro e, talvolta, possono anche essere incongruenti.

Alcuni esempi:

[vedi slides seguenti]

2. La Circ. n. 32/1980, cap. VI (cont.)

Esempio n. 1: funzione di azionista e controllo della produzione

- Grazie al controllo esercitato dalla capogruppo sulla filiale italiana, questa può eliminare un difetto nel processo produttivo >> **rilevante impatto economico.**
- MA l'attività di controllo era stata resa dalla capogruppo nella sua veste di «azionista» ed il **beneficio** per la consociata si rileva del tutto **occasionale**;
- Quindi, deducibilità del costo NEGATA.

Esempio n. 2: servizio di controllo contabile effettuato dalla capogruppo

Qualora:

- a)l'affiliata dispone già di personale adibito ad un servizio similare;
- b)le risultanze del controllo non sono state portate a conoscenza della sussidiaria;
- c)il controllo contabile si è incentrato più sull'adeguamento dell'affiliata alle direttive della casa madre che sulla regolarità formale e sostanziale nonché sulla funzionalità del sistema contabile della sussidiaria;
- d)il controllo effettuato non ha dato luogo ai mutamenti di sorta del sistema contabile da parte della società figlia.

ALLORA, no vantaggio rilevato per la filiale italiana e INDEDUCIBILITÀ dell'addebito.



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

3. Valutazione di congruità

3. Valutazione di congruità: il TUIR

Art. 110 (7) TUIR – Ambito di applicazione del valore normale

«I **componenti del reddito** derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono **valutati in base al valore normale** dei beni ceduti, dei **servizi prestati** e dei beni e **servizi ricevuti**, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali "procedure amichevoli" previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi. La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o lavorazione di prodotti[...]»

3. Valutazione di congruità: il TUIR (cont.)

Art. 9 (3) TUIR – Definizione di valore normale

«Per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma 4 per i beni ivi considerati, si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o simili, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore»

3. Valutazione di congruità: ripartizione dei costi

La procedura per giungere alla individuazione dei costi che la casa-madre (o altra società service provider del gruppo a livello centralizzato o di area) deve riaddebitare alle singole consociate può essere così identificata:

$$\begin{array}{r} \text{TOTALE COSTI SOSTENUTI DAL SERVICE PROVIDER} \\ \textit{meno} \\ \text{SHAREHOLDER COSTS} \\ \textit{meno} \\ \text{SERVIZI SPECIFICI PER CUI È POSSIBILE UN RIADDEBITO} \\ \text{DIRETTO ALLE SINGOLE SOCIETÀ} \\ = \\ \text{COSTI DA RIALLOCARE CON METODOLOGIA INDIRECTA} \end{array}$$

3. La ripartizione indiretta dei costi: *costs pool*

CRITERI GENERALI DI IDENTIFICAZIONE (EU JTPF, 25.01.2011)

- a) The company/group audit standard that is applied to the pool e.g. materiality limits; standard of proof.
- b) An explanation of the cost accounting method used in attributing direct and indirect costs to the pool. A description of how costs are dealt with will be needed where multi service provision centres exist.
- c) The basis on which costs identified as shareholder costs were specifically excluded from the pool. It may be that a separate analysis of these costs will be submitted for the sake of completeness.
- d) A description and analysis of the cost pool headings (e.g. IT, accounting, HR).
- e) The origin of any mark up applied and identification of costs allocated without mark up.
- f) A description and analysis of costs allocated. Detail here will particularly be in point where worldwide service costs are attributed to individual associates.
- g) A reconciliation of total pool costs to total allocated costs to guarantee that costs allocated are not greater than total costs.

3. La ripartizione indiretta dei costi: *allocation keys*

CRITERI GENERALI DI UTILIZZO (OECD TP GUIDELINES, PAR. 7.23-24)

Any indirect-charge method should:

- i. be sensitive to the commercial features of the individual case (e.g. the allocation key makes sense under the circumstances),
- ii. contain safeguards against manipulation,
- iii. follow sound accounting principles, and
- iv. be capable of producing charges or allocations of costs that are commensurate with the actual or reasonably expected benefits to the recipient of the service.

"To satisfy the arm's length principle the allocation method chosen must lead to a result that is consistent with what comparable independent enterprises would have been prepared to accept"

3. La ripartizione indiretta dei costi: *allocation keys*

ALCUNI ESEMPI (EU JTPF, 25.01.2011)

Whilst the application of any particular allocation key will depend on the facts and circumstances of a particular case, the following keys are in common usage:

- a) IT: number of PCs
- b) Business management software (e.g. SAP): number of licenses
- c) Human Resources: headcount
- d) Health and safety: headcount
- e) Management development: headcount
- f) Tax, accounting: turnover or size of balance sheet
- g) Marketing services: turnover
- h) Vehicle fleet management: number of cars

3. Valutazione di congruità: il *pricing*

CRITERI PER LA SCELTA DEL METODO DI PRICING (OECD TP GUIDELINES, PAR. 7.31)

- 1) The method to be used to determine arm's length transfer pricing for intra-group services should be determined according to the guidelines in Chapters I, II, and III.
- 2) Often, the application of these guidelines will lead to use of the CUP or Cost Plus method for pricing intra-group services.
- 3) A **CUP method** is likely to be the most appropriate method where there is a comparable service provided between independent enterprises in the recipient's market (*external CUP*), or by the associated enterprise providing the services to an independent enterprise in comparable circumstances (*internal CUP*). For example, this might be the case where accounting, auditing, legal, or computer services are being provided subject to the controlled and uncontrolled transactions being comparable.
- 4) A **Cost Plus method** would likely be the most appropriate method in the absence of a CUP where the nature of the activities involved, assets used, and risks assumed are comparable to those undertaken by independent enterprises.

3. Valutazione di congruità: il mark-up

Le indicazioni della Circ. n. 32/1980:

- 1) Il margine di utile (**mark-up**) a favore della consociata prestatrice del servizio è applicabile solo relativamente a quei servizi che costituiscono l'**oggetto principale della sua attività**.
- 2) Invece, il margine di utile **non** dovrebbe essere **riconosciuto**:
 - a) per quei servizi che sono strettamente correlati alla struttura del gruppo, che non formano oggetto dell'attività istituzionale dell'impresa prestatrice e che non si traducono in prestazioni con un valore economico di mercato;
 - b) per servizi che formalmente risultano prestati da una delle imprese collegate che agisce da "intermediaria" tra la consociata ed un'impresa indipendente effettiva prestatrice del servizio (c.d. *pass-through services*);
 - c) per quei servizi riconducibili all'attività di direzione generale ed amministrativa resa dalla casa-madre.
- 3) Il principio dovrà essere applicato rigidamente per **evitare l'abuso del ricorso a sistemi forfettari** di pagamento spesso non giustificati dalla natura del servizio.

IN OGNI CASO, il corrispettivo dovrà essere valutato in relazione ad altre transazioni eventualmente concluse tra le due imprese collegate tenendo presente che:

- a) il "valore" dei servizi può essere incluso nel prezzo dei beni acquistati dalla società destinataria delle prestazioni;
- b) il corrispettivo del servizio può essere costituito da uno sconto concesso dal destinatario della prestazione su merci vendute alla capo-gruppo.

3. Valutazione di congruità: il mark-up (*cont.*)

EU JTPF, 25.01.2011:

- 1) The character of the services (LOW-VALUE ADDING) that these guidelines address would suggest the **in-depth analysis of the five comparability factors**, including the functional analysis, together with a qualifying **benchmarking exercise** covering a quantitative and qualitative screening of the potential comparables to establish a suitable mark up may be a too resource intensive approach. It may be envisaged, therefore, that a reviewer will consider a less prominent search for information to evaluate the mark up put forward. However, the less prominent search should of course pass the arm's length test (PAR. 66).
- 2) In cases where it is appropriate to use a mark up, this will normally be modest and experience shows that typically agreed mark ups fall within a **range of 3-10%, often around 5%**. However that statement is subject to the facts and circumstances that may support a different mark up (PAR. 65).

BEPS ACTION 10 – LOW VALUE-ADDING INTRA-GROUP SERVICES:

7.57 [*Profit mark-up*] In determining the arm's length charge for low value-adding intra-group services, the MNE provider of services shall apply a profit mark-up to all costs in the pool. The same mark-up shall be utilised for all low value-adding services irrespective of the categories of services. The mark-up selected by the taxpayer should be **no less than 2%** of the relevant cost and should be **no greater than 5%** of the relevant cost. It should be noted that these intra-group services mark-ups should not, without further justification and analysis, be used as benchmarks for the determination of the arm's length.



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

4. Giurisprudenza

4. Giurisprudenza

Si segnalano di seguito alcuni (a titolo esemplificativo) casi giurisprudenziali inerenti le fattispecie fin qui discusse:

- **Cass. n. 14016 del 13.07.1999** (banca belga – stabile organizzazione italiana – addebito spese organizzazione meeting e seminari, ricerche mercato, spese per visite all'estero del top management – presenza cost sharing agreement – inerENZA);
- **Cass. n. 10062 del 17.05.2001** (compagnia aerea Hong Kong – stabile organizzazione italiana – riaddebito quota parte (biglietti aerei) dei costi generali legati alla attività – inerENZA);
- **Cass. n. 1133 del 22.09.2000** (banca francese – stabile organizzazione italiana – riaddebito assicurazioni personale dipendente – addebito quota parte spese di regia – inerENZA);
- **Cass. n. 3861 del 15.03.2002** (banca inglese – stabile organizzazione italiana – spese di regia - inerENZA);
- **CTP Milano n. 158 del 29.07.2005** (consociata estera – controllata italiana – spese di regia – contratto in essere prima della somministrazione – adeguata documentazione – certificazione revisore indipendente – no duplicazione servizi);
- **CTR Milano n. 123/2015, pronunciata il 15 dicembre 2014** (controllante estera – società controllata italiana – spese di regia per costi generali e di amministrazione – assenza di personale amministrativo nella filiale italiana – no duplicazione di costi – inerENZA).



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

5. Considerazioni finali

5. Considerazioni finali

1. La normativa fiscale italiana **non prevede obblighi specifici quanto alla tipologia di documentazione** che deve essere conservata o prodotta da un'impresa per giustificare la *policy* sui prezzi di trasferimento.
2. Tuttavia, in caso di verifica fiscale, AdE e GdF si aspettano **documentazione esaustiva e idonea** a dimostrare la deducibilità delle componenti di costo infra-gruppo. Secondo la giurisprudenza italiana, tali documenti dovrebbero comprendere:
 - i. Un **contratto scritto** infra-gruppo che descriva i termini e le condizioni a cui sono sottoposte le transazioni infra-gruppo;
 - ii. **Fatture e documenti contabili** in genere, regolarmente tenuti;
 - iii. Scelta del **metodo** e dettagli di **calcolo delle somme infra-gruppo riaddebitate** (es. dettaglio dei costi inclusi nella base di calcolo dei costi, criteri di allocazione, ecc.) e documentazione che supporti l'applicazione di un ricarico (es. analisi di benchmarking che supporti la natura di prezzo di libera concorrenza del mark-up, ecc.);
 - iv. **Certificazioni** specifiche da parte di una **società di revisione** che attestino la correttezza della procedura adottata per allocare i costi al fine di determinare i riaddebiti infra-gruppo;
 - v. Documentazione che dimostri che i **servizi** sono stati **effettivamente resi** e che sono stati prestati ad esclusivo **beneficio** del soggetto che li ha ricevuti. La documentazione da preparare può variare a seconda della natura dei servizi offerti.
3. I servizi infragruppo **non** devono rappresentare **duplicazioni** di servizi che la società italiana già acquisisce da prestatori terzi.
4. **Verifica periodica** (almeno annuale) quanto alla adeguatezza dei criteri scelti ed alla coerenza nell'applicazione degli stessi.

5. Considerazioni finali (*cont.*)

5. L'oggetto del presente intervento sono state le prestazioni di servizi a favore di società italiane facenti parte di gruppi multinazionali. TUTTAVIA, è importante ricordare – nell'ambito della pianificazione dei flussi intercompany – anche le operazioni della medesima natura ma di segno opposto: **prestazioni di servizi effettuate da società italiane a beneficio di consociate estere.**
6. Ciò può acquisire particolare rilevanza qualora in **specifiche circostanze** (e.g., *start-up phase*, congiunture economiche sfavorevoli, etc.) la società italiana non proceda all'addebito di alcun costo. In caso di verifica fiscale, infatti, sarà necessario fornire adeguate motivazioni onde non incorrere in una contestazione per mancati ricavi.
7. In altre situazioni peculiari legate al modello di business implementato dal gruppo ed ai suoi sviluppi a livello locale, alcuni servizi formalmente «a basso valore aggiunto» (o similari) prestati dalla società italiana a favore di una o più consociate estere, **potrebbero «racchiudere» fattispecie diverse e di impatto fiscale più rilevante.** È il caso, ad esempio, del *marketing support service provider* italiano cui viene riconosciuto un ruolo più «attivo» nella catena del valore in Italia (es., agente o LRD) o addirittura presso cui viene contestata una presunta stabile organizzazione di uno o più soggetti esteri.

Relatore

Gian Luca Nieddu

Head of Transfer Pricing & Supply Chain

gianluca.nieddu@hager-partners.it

Hager&Partners

www.hager-partners.it

Via Borgogna 2

20122 Milano

Tel. +39 (02) 7780711

Musterplatz 2 - Piazza della Mostra 2

39100 Bozen/Bolzano

Tel. +39 (0471) 971197