

Dal mondo

Usa: il Comparable Profit Method batte il Profit Split nel 2014

29 Maggio 2015

Pubbligate dall'Agencia delle Entrate le statistiche relative al programma Advance Pricing and Mutual Agreement 2014



L'Agencia delle entrate statunitense (*Internal Revenue Service* indicata con l'acronimo IRS) ha pubblicato il Rapporto sulle attività del programma *Advance Pricing and Mutual Agreement* (APMA) del 2014. Il rapporto in esame rappresenta il sedicesimo rapporto annuale pubblicato dall'IRS sugli accordi preventivi sui prezzi di trasferimento.

Dall'APA all'APMA

Il programma APMA è stato creato nel febbraio del 2012 e sostituisce il precedente programma APA. La gestione del programma è stata assegnata al neo costituito "Ufficio Transfer Pricing Operations", nell'ambito del dipartimento *Large Business & International* dell'*Internal Revenue Service*. Con la creazione del nuovo programma integrato APMA, il team che sviluppava la posizione tecnica dell'IRS nelle procedure amichevoli (*mutual agreement procedure*, MAP) ed era responsabile del programma APA, coadiuvato da personale proveniente dall'autorità competente appositamente assegnato, è diventato anche responsabile per la negoziazione degli accordi (e delle MAP) con i *treaty partner*.

La nuova configurazione organizzativa è stata la risposta dell'Agencia delle Entrate alla esigenza di approcciare il complesso tema del transfer pricing con una strategia unitaria e coerente. Secondo l'agenzia delle entrate statunitense la centralizzazione di funzioni in un unico team ha contribuito ad eliminare le inefficienze e ha diminuito il tempo necessario per giungere alla risoluzione una volta che il caso è giunto alla fase di discussione con il *treaty partner*.

Il metodo più utilizzato

Per quanto riguarda i metodi, si rileva che il più utilizzato negli accordi conclusi nel 2014 risulta essere il *Comparable Profits Method/ Transactional Net Margin Method* (CPM/TNMM), utilizzato nel 78% dei casi, mentre il *Profit Split*, l'altro metodo reddituale ammesso dall'OCSE, nella versione detta *residual profit split* è stato utilizzato nel 8% dei casi. Infine il *Comparable Uncontrolled Transaction Method* è stato utilizzato nel 13% degli accordi e gli altri metodi nel 4%.

Nell'ambito dell'utilizzo del CPM / TNMM, il rapporto tra risultato operativo e vendite è stato nell'88% dei casi l'indicatore di profitto (*Profit level indicator*) utilizzato nelle analisi di benchmark per le operazioni infragruppo concernenti beni materiali e immateriali (va ricordato che la maggior parte dei soggetti testati negli accordi del 2014 si configura come distributore routinario statunitense). Il "Berry Ratio" (il rapporto tra margine lordo e spese operative) è stato invece utilizzato nel 6% dei casi ed il *Return on Assets fo Capital Employed* nel 7% dei casi.

Per quanto concerne i servizi infragruppo l' *Operating Profit to Total Services Cost* è l'indicatore di profitto più utilizzato. Secondo l'ordinamento tributario statunitense la durata dell'accordo sui prezzi di trasferimento va concordata tra contribuente e amministrazione secondo le circostanze del caso, ma non può comunque essere inferiore ai 5 anni. Gli accordi sottoscritti nel 2014 presentano nel 41% dei casi una validità di 5 anni, mentre gli accordi con validità superiore ai 10 anni sono stati meno del 10%.

Interessante è anche il dato sulla durata media dell'istruttoria per concludere un accordo di 31.3 mesi e 40 mesi rispettivamente per gli accordi unilaterali e bilaterali sia di nuova presentazione che rinnovati.

Il report dell'APMA Program e le risultanze

Il report relativo al 2014 è suddiviso in tre parti e sei appendici e fornisce, come anticipato, informazioni statistiche relative agli APA: dal numero di istanze presentate, al numero di accordi stipulati, ai metodi utilizzati ecc.. Di seguito vengono presentati alcuni fra i dati pubblicati di maggior rilievo relativi allo scorso anno.

Nel corso del 2014 risultano essere state presentate 108 nuove istanze di APA, di cui 31 unilaterali, 74 bilaterali e 3 multilaterali. Gli accordi sui prezzi di trasferimento conclusi nel corso del 2014 sono stati 10, di cui 20 unilaterali e 81 bilaterali.

Va precisato inoltre che dei 101 accordi sottoscritti, 48 hanno rappresentato dei rinnovi di accordi stipulati in anni precedenti.

Nonostante i buoni risultati raggiunti, l'elevato numero di richieste comporta che gli APA in corso di istruttoria ("pendenti") a fine 2014 risultino essere ancora 336, di cui 149 sono rinnovi.

Giappone e Canada e le transazioni infragruppo

Ben il 62% degli accordi bilaterali sottoscritti nel 2014 hanno riguardato transazioni infragruppo con il Giappone e con il Canada che, nel segno della continuità rispetto al passato, si confermato i *treaty partner* (e partner commerciali) maggiormente chiamati in causa negli APA bilaterali presentati negli Stati Uniti. Al terzo posto si trova il Regno Unito con il 10% di accordi bilaterali sottoscritti.

I dettagli tecnico-statistici

Nella terza e ultima parte del report (rubricata “*General Descriptions of APAs Executed in 2014*”) vengono riportati maggiori dettagli tecnico-statistici concernenti gli APA conclusi nel corso del 2014. In primo luogo si riscontra che, come negli anni precedenti, più della metà degli accordi sottoscritti nel 2014 concernono transazioni tra soggetti capogruppo/controlanti non statunitensi e imprese controllate americane. In generale, come suggerisce l’OCSE, il soggetto che viene selezionato in qualità di *tested party* è l’impresa associata meno complessa che svolge funzioni routinarie. In base a questo principio più della metà dei soggetti testati negli accordi del 2014 rientra o nella categoria dei distributori americani o in quella dei fornitori di servizi residenti negli Stati Uniti. Per quanto concerne la tipologia di transazioni coperte da accordo, oltre il 75 per cento delle operazioni infragruppo riguardano beni e servizi materiali. Tuttavia l’IRS ha anche numerosi APA che concernono operazioni su beni intangibili.

di

Alessandro Denaro

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/usa-comparable-profit-method-batte-profit-split-nel-2014>