



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO
SCUOLA DI MANAGEMENT ED ECONOMIA

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN:
AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO AZIENDALE

TESI DI LAUREA

Il valore degli intangible assets: dall'analisi economica alla disciplina di Patent Box

Relatore

Prof.ssa Simona Alfiero

Correlatori

Prof. Alessandro Vicini Ronchetti

Prof. Fabrizio Zerbini

Candidato

Greta Modaffari

Anno Accademico 2016 / 2017

Ringraziamenti

Questo lavoro di tesi è il risultato di un percorso accademico durato cinque anni che porto a termine con orgoglio e soddisfazione. Non sarei mai riuscita a raggiungere questo traguardo se non fossi stata supportata dal sostegno di quelle poche valide persone che nei momenti di gioia, ma ancor più nelle difficoltà, mi sono rimaste accanto e hanno continuato a credere in me, sempre.

In particolare, desidero rivolgere un pensiero di gratitudine al mio Relatore, la Prof.ssa Simona Alfiero, che è stata, inconsapevolmente, una presenza costante in questo mio lungo ed intenso percorso universitario. La chiusura di un cerchio si ha quando tutto finisce dove ha inizio: la mia prima lezione nel mio primissimo giorno da matricola fu tenuta dalla stessa splendida persona che oggi è qui con me a coronare l'ultima prova del mio ultimissimo giorno da studentessa universitaria. Il suo ammirevole metodo di insegnamento ed il suo amore per le discipline economiche hanno fatto sì che me ne appassionassi a mia volta. La ringrazio perché oltre ad essere una docente professionale, è una persona estremamente umana, cortese e disponibile.

Similmente ringrazio il mio Correlatore, il Prof. Alessandro Vicini Ronchetti, per l'aiuto attento e preciso che ha saputo darmi e per la competenza con cui ha saputo indirizzarmi nei momenti di difficoltà. Attraverso la sua guida ho potuto dare adito a dubbi, risolverli e capire il modo di interpretare ed approfondire alcuni argomenti importanti per la stesura di questo lavoro. Ad entrambi sarò sempre grata per il contributo alla mia formazione e per avermi permesso di lavorare a questo progetto in un clima di serenità.

Esprimo un sincero ringraziamento alla Focus Management S.p.A., per il grande supporto tecnico e sostegno morale fornitomi per realizzare l'ultimo capitolo di questa tesi. In particolare ringrazio il Prof. Fabrizio Zerbini e il Dott. Giovanni Visentin per le interessanti interviste che mi hanno concesso e per la pazienza con cui hanno risposto alle mie mail piene di domande.

Non posso fare a meno di ringraziare la mia famiglia che, nonostante il periodo stressante e ricco di ansie, mi ha permesso piena libertà di espressione e concesso momenti di serenità e pace.

Ringrazio le mie straordinarie amiche Giulia e Daniela per la loro semplice ed onesta amicizia: grazie per tutti i momenti divertenti trascorsi insieme, grazie per essere sempre presenti ad ogni mia occasione importante, grazie per avermi permesso di "staccare la spina" ogni tanto, ma

soprattutto grazie per essere state le mie “bibliotecarie personali” durante questi ultimi mesi di stesura della tesi.

Un grazie particolare lo rivolgo alla mia compagna di avventure Maria che, per i suoi consigli, critiche, suggerimenti ed indicazioni, considero mia “maestra di vita” nonché il mio punto di riferimento. Mi auguro che la nostra amicizia possa mantenersi nel tempo, magari sotto un cielo diverso da Torino.

Ringrazio Giuseppe che, nonostante il mare di distanza che ci separa, non mi ha mai fatto sentire sola. Lo ringrazio l’estrema pazienza con cui ha sopportato i miei sbalzi di umore e le mie paranoie quando, sotto stress per un esame, non avevo altra valvola di sfogo che lui. Lo ringrazio perché mi ha sempre incoraggiato dicendomi “*andrà tutto bene*” ed ha sempre trovato un modo per farmi sorridere.

Infine, senza pretese di superbia, ringrazio me stessa per aver intrapreso questo percorso universitario con determinazione e costanza, qualità che mi hanno permesso di non perdere mai di vista l’obbiettivo finale e che mi hanno permesso di trovare un senso ai tanti sforzi, rinunce e sacrifici che ho dovuto sopportare.

Questo lavoro, quindi, lo dedico a me stessa, a tutte le persone che ho incontrato nel mio cammino e che hanno contribuito a rendermi la Greta che sono, e con quanti condivideranno con me le forti emozioni di questo momento.

INDICE

Introduzione	7
CAPITOLO I - L'approccio <i>Resource-Based View</i> ed i concetti di risorsa e capacità	10
1.1 La <i>Resource-Based View</i>	11
1.1.1 L'eterogeneità delle risorse dell'impresa	13
1.1.2 <i>Framework</i> VRIO	16
1.1.3 Le <i>capabilities</i>	18
CAPITOLO II - La classificazione dei beni immateriali e la loro rappresentazione in bilancio	23
2.1 La nozione di beni immateriali e risorse immateriali	24
2.2 Criteri per l'individuazione degli <i>intangible assets</i>	25
2.3 Criteri per la classificazione degli <i>intangible assets</i>	27
2.4 La rappresentazione degli <i>intangible assets</i> all'interno del bilancio d'esercizio secondo i principi contabili nazionali ed internazionali	29
2.4.1 Le finalità ed i postulati del bilancio d'esercizio secondo le norme civilistiche ed i principi contabili internazionali	30
2.4.2 Il trattamento contabile dei beni immateriali secondo i principi contabili nazionali	33
2.4.3 Il trattamento contabile dei beni immateriali secondo i principi contabili internazionali.....	39
CAPITOLO III - Il regime Patent Box in Italia	54
3.1 Le linee guida dell'OCSE – Il Progetto BEPS	56
3.2 Evoluzione del quadro normativo di riferimento.....	60
3.3 Finalità della disciplina	61
3.4 Profilo soggettivo	62
3.4.1 I requisiti per l'accesso	64
3.4.2 Nozione di attività di ricerca e sviluppo	65
3.5 Profilo oggettivo.....	67
3.5.1 Analisi delle diverse tipologie di beni immateriali ai fini della disciplina di Patent Box ...	69
3.5.2 La complementarietà dei beni immateriali.....	77
3.5.3 I beni immateriali esclusi dal profilo oggettivo della disciplina di Patent Box.....	78
3.6 Il meccanismo di determinazione della quota di reddito agevolabile	79
3.6.1 Definizione del reddito agevolabile.....	80
3.6.1.1 Determinazione del reddito agevolabile derivante dall'utilizzo indiretto dell' <i>intangible</i>	81

3.6.1.2	Determinazione del reddito agevolabile derivante dall'utilizzo diretto dell'intangibile.....	82
3.6.1.3	Metodologie per la determinazione del contributo economico: CUP, Profit Split e metodi alternativi.....	84
3.6.2	Calcolo del <i>Nexus ratio</i>	94
3.6.2.1	Costi rilevanti, costi retrospettivi e sistema di tracciatura	99
3.6.3	Determinazione della quota di reddito detassabile.....	104
3.6.4	Determinazione della quota di reddito agevolabile in caso di beni complementari	106
3.6.5	Determinazione del reddito agevolabile in caso di plusvalenze da alienazione.....	107
3.7	Il trattamento delle perdite.....	109
3.8	Modalità di accesso alla regime: l'esercizio dell'opzione e l'istanza di <i>ruling</i>	113
3.9	IP Box Regime in Europa – breve analisi comparativa	120
3.9.1	Compatibilità del regime Patent Box italiano con la legislazione comunitaria.....	125
CAPITOLO IV - Il Caso della Società Alfa S.p.A.: analisi e previsioni effettuate dal valutatore aziendale ai fini della presentazione dell'istanza di Patent Box.....		131
4.1	Descrizione e funzione del valutatore aziendale	132
4.2	Obiettivi e articolazione del processo di valutazione	134
4.2.1	<i>Kick-Off</i> : briefing e avvio di progetto	135
4.2.2	Raccolta della documentazione	137
4.2.3	Valutazione economica	139
4.2.3.1	Fase 1: <i>Identificazione dei beni immateriali</i>	140
4.2.3.2	Fase 2: <i>Analisi del settore</i>	140
4.2.3.3	Fase 3: <i>Costruzione dei conti economici analitici</i>	152
4.2.3.4	Fase 4: <i>Costruzione del modello di valutazione</i>	154
4.2.3.5	Fase 5: <i>Definizione del range di valori</i>	167
4.2.4	Presentazione dei risultati e possibili ulteriori attività di supporto.....	169
4.3	Considerazioni conclusive	171
Conclusioni.....		175
BIBLIOGRAFIA		178
SITOGRAFIA.....		184

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1 - Prospetto di Stato Patrimoniale attivo: Immobilizzazioni immateriali	34
Tabella 2 – Criteri di rilevazione delle attività immateriali secondo lo IAS 38.....	42
Tabella 3 - Tabella di confronto principi contabili nazionali e principi contabili internazionali.	52
Tabella 4 - Analisi comparativa dei regimi IP Box in Europa	122
Tabella 5 - Processo di selezione utilizzato per individuare i contratti di licenza comparabili	157
Tabella 6 - Il campione finale di contratti individuati attraverso il processo di selezione	158
Tabella 7 - Il campione finale individuato con la metodologia del Comparable Uncontrolled Price (CUP).....	159
Tabella 8 - Processo di selezione del benchmark di riferimento nel settore immobiliare	163
Tabella 9 - Il benchmark di aziende dal marchio debole.....	165
Tabella 10 - I valori dell'indicatore di profittabilità riscontrati nel campione di analisi	166
Tabella 11 - Il reddito agevolabile per la Società Alfa S.p.A. Proiezione del metodo Profit Split nel quinquennio di durata dell'opzione	169

INDICE DELLE FIGURE

Figura 1 - Gantt di progetto.....	135
Figura 2 - L'andamento delle transazioni nel settore immobiliare, NTN 1985-2015.....	142
Figura 3 - Rappresentazione grafica del livello di intensità competitiva nel settore immobiliare italiano.....	144
Figura 4 - Il segmento delle reti di agenzie in franchising in Italia.	145
Figura 5 - La catena del valore nel settore immobiliare.....	149
Figura 6 - Conto Economico Analitico per il marchio Alfa.....	160
Figura 8 - La quota di reddito attribuibile all'asset intangibile marchio Alfa.....	167

Introduzione

La crescente globalizzazione dei mercati chiama le imprese ed i gruppi societari ad un continuo adeguamento delle loro condizioni di sviluppo al mutare degli scenari economici ed alle situazioni competitive in atto.

La dottrina di economia industriale, che sta alla base degli studi di settore e delle analisi di *transfer pricing*, prevede che i risultati economici di un'impresa dipendano dal fit – o allineamento – tra la strategia di impresa e le caratteristiche del settore – o ambiente competitivo – in cui questa impresa opera. Secondo questo paradigma, noto come strutturalismo¹, e di impostazione adattiva, le imprese che allineano la propria strategia alle caratteristiche del settore ottengono, in media, risultati economici superiori rispetto alle imprese che deviano dallo standard di comportamento. Ad esempio, se si prende il settore della distribuzione dei prodotti di largo consumo – dove le caratteristiche settoriali implicano che il potere contrattuale sia un fattore critico di successo, e dove la norma per i distributori è quella di consorzarsi in gruppi di acquisto, per aumentare il potere contrattuale verso i produttori di beni di largo consumo – è possibile affermare che, ad oggi, una azienda commerciale che adotti una strategia “deviante”, evitando di associarsi in un gruppo di acquisto, riporta, a parità di condizioni, risultati economici inferiori rispetto ad un'impresa commerciale “allineata”, facente parte di un gruppo di acquisto.

La dottrina di economia industriale, come normalmente identificata attraverso questo paradigma strutturalista ed adattivo, presenta tuttavia un limite. Non riesce, in particolare, a spiegare perché imprese che operano in uno stesso settore, e perseguono strategie simili, ottengono comunque risultati non identici². Che cosa rende, a parità di settore e strategia, un'impresa più performante di un'altra?

La teoria sulle risorse e competenze, consolidatasi a partire dalla fine degli anni Ottanta, fornisce una risposta puntuale a questo interrogativo³. Le differenze di risultato tra imprese

¹ Si tratta del c.d. “*structure–conduct–performance (SCP) paradigm*” sviluppato negli anni '30 del Novecento dagli economisti industriali nell'Università di Harvard.

Per una trattazione più completa: Ferrucci L., “Strategie competitive e processi di crescita dell'impresa”, vol. 51, FrancoAngeli, 2000, pg. 21 e ss.

² Rumelt R. P., “How much does industry matter?”, *Strategic Management Journal*, 12/3, 1991: 167-185; Barney J. B., “Strategic factor markets: Expectations, luck, and business strategy”, *Management Science*, 32/10, 1986: 1231-1241.

³ Barney J. B., “Firm resources and sustained competitive advantage”, *Journal of management*, 17/1: 99-120; Barney J. B. “Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view”, *Journal of management*, 27/6, 2001: 643-650; Rumelt R. P. “Towards a strategic theory of the firm”, *Resources, firms, and strategies: A reader in the resource-based perspective*, 1997: 131-145; Teece, D. J., Pisano

appartenenti ad uno stesso settore e con condotte strategiche simili, risiede nella superiore dotazione di risorse e competenze distintive, ovvero nel possesso, per la singola impresa, di quei beni materiali e immateriali difficilmente imitabili o riproducibili da parte di altri soggetti.

Nel contesto attuale, risulta quanto mai necessario non solo sviluppare competenze distintive quali il “sapere” e il “saper fare”, ma anche renderle visibili, esplicitandole nel sistema economico-sociale di appartenenza. Le risorse intangibili, infatti, sono sempre di più considerate il fondamento del potere competitivo dell’impresa in quanto ricoprono un ruolo chiave in merito alla creazione dei vantaggi competitivi.

Nell’ambito di queste premesse si propone il presente lavoro con l’obiettivo di approfondire la tematica inerente ai concetti di valore e valutazione dei beni immateriali.

L’elaborato si compone in quattro capitoli, oltre ad Introduzione e Bibliografia.

Nel primo capitolo si esaminano le proposizioni teoriche relative alla teoria delle risorse (*Resource-Based View*) e si propone l’approfondimento dei costrutti principali ad essa sottostanti. Partendo dall’assunto fondamentale, secondo cui le risorse sono distribuite in modo eterogeneo tra le imprese, questo capitolo definisce uno schema per evidenziare le determinanti e i risultati di tale eterogeneità ed analizzare i nessi di causalità tra attributi delle risorse aziendali, capacità distintive e vantaggio competitivo.

Il secondo capitolo offre un’ampia panoramica in merito all’oggetto principale della trattazione: gli *intangible assets* (attività immateriali). In primo luogo, si affrontano le problematiche relative all’identificazione e classificazione delle attività immateriali. Sovente, nella prassi comune, vi è la tendenza a confondere od a considerare sinonimi il concetto di “risorsa intangibile” e “bene immateriale”, parole che, come vedremo, nella realtà economica si riferiscono a due distinte tipologie di attività. Una volta delineato il perimetro oggetto di analisi, verrà studiato l’impatto di tali beni a livello di bilancio. Si analizzerà la modalità di contabilizzazione e rappresentazione degli *intangible assets* all’interno dei documenti di bilancio secondo le regole enunciate dai principi contabili nazionali ed internazionali.

Nel terzo capitolo, si propone l’analisi del regime opzionale di tassazione agevolata dei redditi derivanti dall’utilizzo di beni immateriali, denominato Patent Box, recentemente introdotto nel nostro ordinamento. Tale normativa si presenta rivoluzionaria rispetto alle tradizionali

G., Shuen A., “Dynamic capabilities and strategic management” *Strategic Management Journal*, 18/7, 1997: 509-533; Wernerfelt B., “A resource-based view of the firm”, *Strategic Management Journal*, 5/2, 1984: 171-180; Wernerfelt B., “The resource-based view of the firm: Ten years after”, *Strategic Management Journal*, 16/3, 1995: 171-174.

disposizioni fiscali per il duplice obiettivo di incentivare la tutela e l'ulteriore sviluppo dell'innovazione attraverso la promozione e l'attrazione, nel territorio nazionale, di nuovi investimenti in ricerca e sviluppo connessi agli *intangible assets*. Questa agevolazione fiscale incide sulla fase di sfruttamento del bene immateriale mediante una riduzione della tassazione dei profitti che ne derivano. Le principali ragioni che hanno indotto i diversi Paesi europei ad introdurre questo particolare regime di detassazione è dovuto alla sempre maggiore centralità assunta dai beni immateriali nel creare valore per l'impresa, ed all'elevata mobilità dei fattori produttivi caratterizzanti gli investimenti in innovazione che consentono alle imprese di allocare facilmente tali beni in Paesi in cui vige un trattamento fiscale privilegiato. Nel corso del capitolo si cercherà quindi di fornire una visione organica della disciplina di Patent Box, con riferimento al contesto nazionale, ponendo l'accento sulle finalità che hanno portato alla sua introduzione, analizzando la normativa e prassi riguardante l'applicazione del regime, nonché proponendo alcuni spunti di riflessione in merito ad alcune incertezze normative che necessitano di ulteriori chiarimenti da parte del Legislatore.

L'ultimo capitolo, infine, propone il caso di una società italiana che per l'esercizio d'imposta 2015 ha presentato il modello di opzione per usufruire del regime di tassazione agevolata dei redditi derivanti dall'utilizzo diretto del proprio marchio. Su richiesta dell'imprenditore, non verrà menzionata la ragione sociale dell'azienda che pertanto, ai fini dell'elaborazione di questa tesi, sarà denominata "Società Alfa S.p.A.". Inoltre, si segnala che i dati economici e finanziari, che verranno successivamente presentati, sono stati modificati per ovvi motivi di rispetto del segreto aziendale, mantenendo comunque invariata la reale situazione economica dell'impresa.

Il caso aziendale vuole essere uno spunto di analisi ed una riflessione concreta del beneficio fiscale che l'azienda può ottenere ricorrendo al regime di tassazione agevolata Patent Box. A tal proposito, si segnala che al fine individuare e quantificare la quota di reddito attribuibile all'uso diretto del bene immateriale per il quale è stata esercitata l'opzione, si analizzeranno le diverse fasi in cui la società di consulenza Focus Management S.p.A., incaricata a tale scopo dalla Società Alfa S.p.A., ha articolato il processo di valutazione economica del suddetto bene.

In conclusione, si propongono alcune riflessioni finali sull'intero lavoro.

CAPITOLO I

L'approccio *Resource-Based View* ed i concetti di risorsa e capacità

La presenza di performance economiche differenti tra imprese operanti nei medesimi settori industriali e con strategie simili, ovvero appartenenti agli stessi raggruppamenti strategici, ha indotto alcuni studiosi ad analizzare le fonti di profittabilità dell'impresa con un'ottica differente. In particolare, la dinamica delle industrie e dell'evoluzione rapida dell'ambiente competitivo generano una profonda incertezza sulle forme e sui modi atti a definire una condotta strategica adeguata nel tempo. Pertanto, l'orientamento che si focalizza sui fattori esterni non offre più un fondamento solido per la formulazione di una strategia di lungo periodo (Grant, 1994).

Sulla base di queste considerazioni, sul finire degli anni Ottanta del XX secolo, è stata delineata da alcuni studiosi dell'economia la *Resource-Based View*, teoria che mette in risalto la rilevanza delle risorse aziendali ai fini dell'acquisizione e del mantenimento del vantaggio competitivo e del successo dell'impresa.

In un'ottica *resource-based*, si sostiene che le caratteristiche delle risorse determinino la struttura delle relazioni, delle alleanze e dei meccanismi di governo, perché le imprese sono interessate non solo ad accedere ed ad acquisire risorse di valore che non possiedono, ma anche a proteggere le risorse di valore di loro proprietà durante i processi di formazione di relazioni interaziendali (Schiavone, 2003).

L'analisi che si propone nel presente capitolo vuole essere propedeutica alla definizione degli *intangible assets* quali variabili determinanti per la creazione delle strategie aziendali. Nel corso della trattazione si evidenzia come il patrimonio invisibile, pur non essendo traducibile in termini finanziari (e dunque non iscrivibile nelle poste di bilancio), se attentamente studiato, è in grado di apportare grandi vantaggi all'economia dell'azienda che a loro volta incidono sulla formazione del risultato economico d'esercizio.

Il presente capitolo è strutturato come segue: inizialmente si ripercorrerà il processo evolutivo della *Resource-Based View*, analizzandone i contributi ed i concetti più significativi; successivamente si focalizzerà l'attenzione sull'analisi delle risorse e competenze, fattori chiave per la creazione del vantaggio competitivo sostenibile.

1.1 La *Resource-Based View*

L'approccio *Resource-Based View* affonda le sue radici nel complesso dei contributi che hanno caratterizzato gli studi sul vantaggio competitivo in ambito di *strategic management*.

All'inizio degli anni Settanta del XX secolo, la prospettiva dominante era riassumibile nel paradigma Struttura-Condotto-Performance (SCP) tipica degli studi di *Industrial Organization*. Secondo tale paradigma, le caratteristiche della struttura di un settore economico determinano in modo esogeno ed univoco il comportamento delle imprese che vi fanno parte. L'impresa in grado di adattarsi in maniera migliore e in minor tempo (condotto) alla struttura del mercato si afferma ed ottiene performance superiori (Mason 1939; Bain, 1956; 1959).

Nel corso degli anni Ottanta, l'oggetto dell'analisi strategica divenne lo studio del comportamento delle imprese ed in particolare della relazione tra comportamento, ambiente esterno e performance reddituale. Si poneva una maggior attenzione all'analisi del contesto settoriale e della posizione competitiva rispetto ai concorrenti (Porter, 1980). Secondo questi studi, l'impresa definisce la propria strategia in relazione al contesto di riferimento nel quale è inserita con l'obiettivo di conquistare e mantenere una posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti (vantaggio competitivo).

La scelta dell'industria come prevalente oggetto d'indagine comporta un'analisi incentrata sulla posizione di mercato occupata dall'impresa all'interno di un dato settore, in altri termini, su ciò che è una posizione di vantaggio competitivo, piuttosto che sulle ragioni di tale vantaggio (Hamel G., 1991).

Sul finire degli anni Ottanta, la rapidità dei mutamenti dello scenario competitivo e la crescente contendibilità dei mercati hanno reso necessario la ricerca di parametri più stabili per definire l'attività dell'impresa. In questo contesto emerge l'importanza delle risorse e competenze quali elementi fondamentali per delineare gli obiettivi strategici dell'impresa.

Le ragioni del vantaggio competitivo quindi devono essere ricercate nelle competenze distintive dell'impresa e successivamente, sulla base dell'analisi di tali punti di forza, deve essere definito il posizionamento della stessa sul mercato (Penrose, 1959).

Pertanto l'impresa diviene un insieme eterogeneo di risorse e competenze che rappresentano la base per la realizzazione di un vantaggio competitivo e la determinante principale della redditività d'impresa; si individua, quindi un nesso tra risorse, competenze e performance delle

imprese e più rapido è il mutamento dell'ambiente esterno, tanto più risorse e competenze interne devono essere in grado di sostenere una strategia di lungo periodo (Grant, 1994).

Nascono quindi le prime formulazioni teoriche della *Resource-Based View* (RBV) che sostengono che un'impresa sia in grado di creare una barriera verso la concorrenza attraverso le risorse che possiede e/o controlla (Wernerfelt, 1984) e di sviluppare meccanismi di protezione e isolamento (Rumelt, 1984) grazie al fatto che il nesso causale tra risorse e vantaggio competitivo non è, di per sé, noto (Reed & De Filippi, 1990).

Tali studi si fondano sul presupposto che esiste un *bundle* di risorse (*strategic assets*) controllato dall'impresa (Penrose, 1959; Barney, 1991), la cui peculiarità è la non trasferibilità sul mercato dei fattori strategici, poiché, essendo queste il risultato di un processo di accumulo protratto nel tempo (Dierickx & Cool, 1989), non sono separabili dall'impresa.

I punti cardine della teoria delle risorse possono essere riassunti in tre proposizioni fondamentali (Boschetti e Sobrero, 1996):

1. l'eterogeneità delle risorse: le imprese sono caratterizzate da insiemi di risorse produttive eterogenee che consentono di conseguire livelli diversi di efficienza;
2. l'imperfetta mobilità delle risorse: individua elementi ulteriori rispetto all'economia industriale, avendo come oggetto la singola impresa e non il settore;
3. la non replicabilità delle risorse che concorrono alla determinazione del vantaggio competitivo.

Pertanto, la logica della strategia non è più costituita sulla base dell'allocazione delle risorse come mero adattamento ad opportunità che si generano nell'ambiente esterno, ma diviene lo sviluppo delle risorse e delle competenze necessarie per affrontare il contesto ambientale e per far maturare le opportunità che possono derivare dalle tendenze emergenti dei business.

Tuttavia, l'ambiente esterno resta di comunque di fondamentale importanza per la valutazione delle risorse necessaria alla RBV (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Peteraf, 1993) in quanto le dinamiche settoriali, l'obsolescenza tecnica ed altri fattori ad esso collegato possono ridurre la competitività dello stock di tali risorse.

I postulati essenziali su cui la teoria delle risorse fonda le proprie radici, possono essere racchiusi in quanto segue (Freddi, 2000):

1. l'impresa è interpretata come un sistema di risorse (sia materiali che immateriali) produttive "uniche" (Penrose, 1959) essendo soggettive, individualizzate e strategiche e producendo extra-profitti;

2. in base a questo assunto, le imprese sono fra loro eterogenee sia per la natura delle risorse che hanno a disposizione e sia per le modalità di impiego di queste;
3. a seconda delle risorse disponibili e del loro modo di impiego le imprese realizzeranno, nella propria attività, rendite rappresentative di vari livelli di extra-profitto.

Pertanto, in virtù della sua focalizzazione sulle risorse e sulla natura e determinanti del vantaggio competitivo, la *Resource-Based View* ha il pregio di spiegare:

- perché alcune risorse siano più di altre in grado di generare posizioni di vantaggio competitivo;
- perché, pur in presenza di rilevanti pressioni competitive, permangano asimmetrie nelle dotazioni di risorse e, quindi, nei vantaggi competitivi e nelle rendite che esse consentono.

Gli elementi su cui occorre, dunque, soffermarsi per comprendere a fondo l'approccio *resource-based* sono gli attributi-chiave delle risorse che creano vantaggio competitivo e le modalità di sviluppo e accumulazione di tali risorse.

1.1.1 L'eterogeneità delle risorse dell'impresa

Come accennato precedentemente, la teoria delle risorse si concentra sull'osservazione dei legami esistenti tra la specificità delle risorse e delle competenze di un'impresa e la detenzione di un vantaggio competitivo sostenibile, in grado cioè di giustificare performances superiori rispetto ai concorrenti attraverso strategie difficilmente replicabili.

La *Resource-Based View* oggi rappresenta all'interno degli studi di *strategic management* un impianto in voga, ma ancora in fase di definizione sia linguistica che concettuale; ciò è testimoniato soprattutto da una certa confusione terminologica che ha coinvolto i concetti cardine dell'approccio, ovvero le risorse, le capacità e le competenze.

Nonostante le molteplici definizioni di "risorsa" date dai diversi studiosi della materia, globalmente possono essere intese come un insieme di *asset* osservabili, ma non per questo necessariamente tangibili, che possono essere valutati e scambiati (come ad esempio un marchio, una licenza, un brevetto e così via) e che l'impresa può usare nei suoi processi per creare, produrre, e/o offrire i propri prodotti, qualificabili in beni o servizi, al mercato (Madhok, 2001).

Una definizione simile è offerta Amit e Schoemaker (1993) che rappresentano le risorse come l'insieme (stock) di fattori disponibili posseduti o controllati da un'azienda, oppure Wernerfelt (1984) che le definisce come ogni fattore che possa essere considerato come una forza o debolezza dall'impresa, mentre secondo Teece e Pisano (2000) esse si differenziano dai fattori produttivi definiti come input disponibili in forma disaggregata.

Per quanto concerne l'individuazione delle risorse, diverse sono state le classificazioni proposte dagli autori: secondo Hofer e Schendel (1976), le risorse si distinguono in cinque tipologie: finanziarie, fisiche, umane, organizzative, e tecnologiche; per Barney (1991) le risorse possono essere classificate in: capitale fisico, capitale umano e capitale organizzativo; mentre, infine, Grant (1996) riassume le diverse risorse in tre categorie: risorse tangibili, intangibili ed umane.

Seguendo quest'ultima impostazione, l'Autore identifica come *risorse tangibili* le risorse materiali possedute o controllate dall'impresa, contabilizzate in bilancio nell'attivo dello Stato Patrimoniale. Si tratta ad esempio di immobili, materie prime ed attrezzature essenziali per lo svolgimento dell'attività industriale, ma non sufficienti alla creazione del vantaggio competitivo in quanto solitamente disponibili sul mercato e facilmente imitabili dai concorrenti.

Rientrano inoltre in questa categoria anche le risorse finanziarie - contabilizzate nel passivo dello Stato Patrimoniale - ovvero le diverse forme di finanziamento (capitale proprio o di terzi) che le imprese possono utilizzare per formulare ed implementare la strategia.

Le *risorse intangibili*, invece, nonostante risultino meno evidenti dalla lettura dei dati contabili, a causa della loro natura immateriale, costituiscono, in generale, una quota elevata del valore dei beni patrimoniali dell'impresa rispetto alle risorse tangibili. Esse, infatti, consentono di utilizzare le attività patrimoniali in modo vantaggioso, e normalmente non hanno un valore monetario ma sono incorporate nelle routine organizzative di cui fanno parte. Convenzionalmente, si suddividono in:

- risorse tecnologiche: si tratta del *knowledge* derivante da attività di ricerca e sviluppo e protetto da brevetti, copyright, segreti industriali e di esperienza nell'applicazione della tecnologia. Rientrano in questa categoria anche le risorse per l'innovazione quali: laboratori di ricerca, personale tecnico e scientifico;
- risorse di reputazione: ovvero la reputazione che l'ambiente esterno matura nei confronti dell'impresa. La reputazione può essere riferita a livello di prodotto (ad esempio fiducia nel marchio generata da relazioni consolidate, qualità dei prodotti

superiori rispetto ai concorrenti, affidabilità del servizio offerto) o a livello di corporate (ad esempio l'immagine globale dell'impresa alimentata dalla qualità del management, capacità di innovazione, responsabilità sociale ecc.).

Mentre le prime, pur essendo suscettibili di una valorizzazione in termini monetari, solo in parte possono essere tradotte in termini patrimoniali, le seconde, invece, non trovano una precisa collocazione negli *assets* del patrimonio dell'impresa.

Tuttavia, nell'attuale contesto di riferimento, le risorse immateriali appaiono sempre più determinanti per il successo competitivo dell'impresa. Infatti, a differenza delle risorse tangibili, la mancanza di una sussistenza fisica le rende difficilmente acquistabili o riproducibili sul mercato. Inoltre, esse godono principalmente di tre caratteristiche:

1. *accumulabilità*: le risorse immateriali tendono a sedimentarsi nel tempo nel patrimonio aziendale attraverso dei processi che si realizzano all'interno del sistema impresa (per esempio attraverso i processi di esperienza);
2. *deperibilità*: le risorse immateriali si sviluppano tramite il loro utilizzo, per tanto il patrimonio intangibile deve essere continuamente alimentato. La mancanza di una corretta gestione di tali risorse comporta una rapida deperibilità delle stesse. Si pensi, ad esempio, alle risorse tecnologiche dell'impresa che se non continuamente monitorate e rinnovate possono essere superate da innovazioni generate dai *competitors*, oppure alla forza del marchio che può perdere la propria efficacia se non sufficientemente supportata da investimenti pubblicitari;
3. *imperfetta mobilità*: il patrimonio intangibile aumenta il suo valore grazie all'accumulo di risorse derivanti da processi generati all'interno dell'impresa stessa. La composizione di tali risorse ne determina la sua unicità e per tanto difficilmente esse sono oggetto di trasferibilità tra le imprese.

Infine, le *risorse umane* comprendono tutti i servizi produttivi che il personale rende all'impresa sotto forma di competenze, conoscenze e capacità di decisione.

L'addestramento e l'esperienza degli addetti, così come l'adattabilità e l'impegno dei dipendenti, determinano le competenze disponibili per l'impresa ed influiscono sulla flessibilità strategica della stessa. Pertanto, anche le risorse umane sono da considerarsi indispensabili al fine di raggiungere e mantenere il vantaggio competitivo nel tempo⁴.

⁴ Questa idea è stata ampiamente oggetto di analisi nelle teorie del *Knowledge Management* secondo le quali la gestione del processo di creazione di nuova conoscenza ha come presupposto fondamentale la definizione e la condivisione di un sistema valoriale e diventa basilare per un'azienda che vuole essere e rimanere di successo.

Le aziende utilizzano diversi metodi per l'individuazione e la selezione delle competenze nel proprio personale. Ad esempio, il modello delle competenze di Levati e Saraò (1998), individua un profilo ideale in termini di competenze, conoscenze, attitudini e valori per una specifica categoria professionale e valuta poi ogni singolo dipendente rispetto a quel profilo.

1.1.2 *Framework* VRIO

Come accennato nel precedente paragrafo, la RBV si focalizza sull'organizzazione interna delle imprese e sostiene che la base per il vantaggio competitivo risiede nel fascio di risorse a disposizione e dalla loro imperfetta immobilità.

La condizione di sostenibilità del vantaggio competitivo, secondo questi studi, non è più in funzione capacità di ottenere ritorni al di sopra della media nel lungo periodo (Porter, 1985), ma viene attribuita alla natura delle risorse chiave dell'azienda ed alle azioni dei competitor (Barney, 1991). Il vantaggio competitivo dell'impresa diventa sostenibile quando le risorse possiedono le caratteristiche definite dall'acronimo VRIO e cessano gli sforzi dei concorrenti volti ad azzerarlo (Barney, 1986; 1991; 2002).

Il modello di analisi conosciuto come *framework* VRIO (Barney, 1991) individua i quattro attributi chiave che le risorse devono avere per essere considerate strategiche: il Valore, la Rarità, l'Inimitabilità e l'orientamento Organizzativo.

Di seguito si delineano le linee caratterizzanti di tale modello.

Il Valore delle risorse

Una risorsa si dice di valore quando l'impresa, tramite il suo sfruttamento, è in grado di implementare una strategia che le consenta di sfruttare un'opportunità o mitigare una minaccia sul mercato.

Se la risorsa è in grado di realizzare uno dei due scenari, può essere considerata un punto di forza della società ed il suo valore, in termini di performance, si traduce con un aumento dei ricavi o una diminuzione dei costi.

Il valore si riferisce, pertanto, alla capacità della risorsa di mantenere la medesima rilevanza strategica nel tempo, senza risentire dei cambiamenti dell'ambiente esterno.

Per questo motivo, tale valore non deve essere determinato considerando la risorsa in una condizione di stand alone, ma piuttosto verificare la consistenza che la stessa assume all'interno

dell'impresa relativamente al contesto competitivo. Può infatti succedere che la risorsa risulti strategica esclusivamente in alcuni contesti ed in alcuni lassi temporali, perdendo, invece, tale caratteristica se calata in ambienti differenti (Oliver 1997, Collis e Montgomery, 2008; Thompson e Strickland, 1983).

Rarietà

Se due o più concorrenti detengono la stessa risorsa preziosa, probabilmente l'uso della stessa sarà simile e di conseguenza sarà simile anche la strategia di creazione di valore derivata.

La rarità delle risorse (Barney, 1991, Newbert, 2008) impone che quest'ultime siano possedute da un numero sufficientemente ristretto di concorrenti in modo da prevenire una condizione di concorrenza perfetta.

Anche se la parità competitiva non rappresenta la posizione di mercato a cui ciascuna impresa ambisce, è importante che l'organizzazione non perda delle risorse preziose, ma comuni, poiché la permanenza sul mercato e la sostenibilità del vantaggio competitivo non dipendono soltanto dalle caratteristiche intrinseche di tali beni.

Inimitabilità

La caratteristica di inimitabilità attribuisce alla risorsa la caratteristica di essere difficilmente replicabile e non perfettamente sostituibile con beni succedanei. In termini monetari, l'inimitabilità si manifesta con il maggior costo che le imprese concorrenti sostengono per imitarla, acquistarla o sostituirla.

Le risorse possono essere difficilmente imitabili per una o più combinazioni di motivi come ad esempio:

- le condizioni storiche;
- l'ambiguità causale;
- la complessità sociale.

Le risorse che sono state sviluppate in seguito ad eventi storici o per un lungo periodo, solitamente sono difficili e costose da imitare. Non è raro, infatti, che un'impresa ottenga un vantaggio competitivo in seguito allo sfruttamento di determinate condizioni storiche che non sono state colte dai concorrenti. L'unicità fisica di una determinata risorsa può anche derivare dalla localizzazione geografica della stessa o da particolari condizioni giuridiche che ne tutelino l'autenticità e la proprietà.

Un'altra difficoltà nell'imitazione può derivare dalla mancanza di capacità, da parte dei *competitors*, di individuare il percorso di creazione e sviluppo di un determinato *asset* a causa dell'ambiguità tra la risorsa e la competenza. L'ambiguità causale trae origine dalle interconnessioni che possono avverarsi con gli altri beni tangibili ed intangibili, dalla storia imprenditoriale, dal capitale umano presente all'interno dell'organizzazione e dai rapporti tra l'impresa e gli *stakeholders*.

Orientamento organizzativo

Una volta che si è individuato il valore, la rarità e l'inimitabilità delle risorse è necessario verificare l'orientamento organizzativo l'impresa al fine di sfruttare al meglio tali risorse. Se ottenuto con successo, l'azienda può godere di un periodo di vasto vantaggio competitivo.

Per l'appunto, la sostenibilità del vantaggio competitivo è anche in funzione dell'aspetto organizzativo, in quanto è necessario che l'impresa predisponga i suoi sistemi di gestione, i processi, le politiche, la struttura e la cultura organizzativa in linea con la strategia.

Senza una corretta organizzazione, anche le imprese con risorse di valore, rare e costose da imitare possono subire dei svantaggi competitivi (Barney & Hesterly, 2011).

1.1.3 Le *capabilities*

Il mero possesso e sfruttamento delle risorse sopracitate non è sufficiente a garantire all'impresa il raggiungimento di un vantaggio competitivo sostenibile. Infatti, le risorse non sono efficaci in quanto tali ma necessitano di una coordinazione ed interazione tra loro al fine di essere orientate verso la strategia dell'impresa.

Lo stesso Barney (2002), riconosce che un limite del modello *resource-based* consista nella sua staticità dovuta al fatto che la valutazione delle risorse non tenga conto dell'impatto di modifiche ambientali inaspettate e poco prevedibili dovute al dinamismo dell'ambiente esterno.

Per questo motivo, la creazione di una strategia di successo non dipende soltanto dal possesso di risorse strategiche, ma piuttosto dalle capacità, ovvero dall'abilità dell'impresa di attirare, coordinare ed integrare tali risorse così da ottenere prestazioni superiori rispetto ai concorrenti.

Le capacità rappresentano, dunque, l'abilità dell'impresa nel configurare le risorse in relazione alla strategia di riferimento e pertanto devono essere considerate come un connubio di conoscenza, competenze tecniche e attitudinali radicate nei processi che risultano altamente

specifiche e radicate nel contesto organizzativo. Non sempre sono frutto di scelte volontarie di sviluppo, ma possono anche emergere nel tempo inseguito a percorsi evolutivi (Zollo and Winter, 2002; Winter, 2003). Per esempio, le capacità possono essere il risultato di uno stratificato percorso evolutivo aziendale che ha coinvolto la cultura, la storia, la risorse umane che, a diverso titolo, hanno contribuito allo sviluppo aziendale.

A causa della loro radicazione nelle routine e pratiche organizzative, le capacità risultano essere difficilmente scindibili dall'impresa nelle quali sono inserite. Pertanto, ad esse sono riconducibili gli attributi di irripetibilità ed unicità: generalmente, infatti, le capacità non sono oggetto di commercializzazione sul mercato, data anche la mancanza di un valore monetario ad esse attribuibile, ma piuttosto risultano essere il prodotto di processi interni endogeni di apprendimento che dipendono dal percorso evolutivo dell'impresa stessa (Amit and Schoemaker 1993; Teece et al. 1997).

Le capacità distintive dell'impresa possono essere classificate in base alla rilevanza strategica in tre categorie (Schiavone, 2008): (i) capacità *core*, (ii) capacità supplementari e, (iii) capacità abilitanti.

Rientrano nella prima categoria le capacità strategicamente rilevanti quali:

- le capacità funzionali, ovvero l'attitudine che si manifesta nella realizzazione di attività funzionali dell'impresa;
- le capacità di coordinamento ed integrazione, attraverso l'organizzazione delle risorse sia in fase progettuale che nel successivo momento attuativo;
- le capacità di apprendimento, riferibili sia all'assimilazione di conoscenze da parte dei singoli individui che lo sviluppo di nuove competenze per l'organizzazione;
- le capacità di riconfigurazione, che consentono di affrontare con successo l'esigenza di cambiamento.

Le capacità supplementari, di cui al punto (ii), sono utili all'impresa ma non strettamente strategiche e necessarie, mentre le capacità abilitanti, di cui al punto (iii), non consentono di raggiungere un vantaggio competitivo sostenibile in quanto sono capacità minime per poter operare all'interno di un settore.

Sulla base di queste considerazioni, alcuni studiosi hanno elaborato il concetto di *dynamic capability* descrivendo le capacità quali strumenti necessari alle imprese per raggiungere una posizione di vantaggio competitivo in ambienti caratterizzati da un elevato tasso di rinnovamento dei processi.

Una prima definizione viene data da Teece, Pisano e Shuen (1997) che inquadrano le *dynamic capabilities* come la capacità di un'organizzazione di integrare, costruire, e riconfigurare risorse e competenze interne ed esterne in risposta ai rapidi cambiamenti ambientali. Tali capacità riflettono quindi l'abilità dell'impresa a realizzare nuove e innovative forme di vantaggio competitivo.

Il concetto viene successivamente ripreso da Helfat (2007) che definisce una *dynamic capability* come “*the capacity of an organization to purposefully create extend or modify its resource base*”.

Entrambe le definizioni pongono l'accento su due elementi chiave: *dynamic* si riferisce alla capacità dell'impresa di rinnovare le competenze in rapporto al dinamismo dell'ambiente; *capability* enfatizza l'abilità del management strategico di adattare, integrare e riconfigurare risorse e competenze interne all'impresa con quelle detenute da altre organizzazioni per fronteggiare il cambiamento ambientale o anche promuoverlo e generarlo (Teece, Pisano e Shuen, 1997; Eisenhardt e Martin, 2000, Helfat et al., 2007).

L'approccio delle *dynamic capabilities* è costruito su tre fattori: processi, posizione e percorsi (Teece et al., 1997).

I *processi* sono il modo in cui un'impresa coordina ed integra le sue attività; essi possono essere routine per gestire le informazioni o per lavorare con fornitori e clienti. Questi processi sono specifici di un'impresa e sono descrivibili come una capacità organizzativa, che nel tempo costituisce ed accumula conoscenza di tipo manageriale e procedurale nella memoria dell'organizzazione (Walsh e Ungson, 1991; Cohen e Bacdayan, 1996). A tale proposito un altro processo fondamentale per costruire le capacità dinamiche è il processo di apprendimento e di creazione di conoscenza. La conoscenza organizzativa che ne risulta genera nuove piattaforme di attività, nuove routine, nuove capacità organizzative e nuove competenze (Teece et al., 1997). Tale processo, in aggiunta, costituisce un rilevante riferimento alla componente speculativa e creativa nella dinamica delle risorse a cui faceva riferimento Winter (1995).

La capacità di modificare lo stock di risorse possedute, dunque, deriva dai processi di apprendimento, ma anche da alcuni processi specifici di trasformazione e riconfigurazione delle competenze, quali le pratiche di *benchmarking* e di cambiamento organizzativo. Il cambiamento, tuttavia, investe costantemente le attività aziendali attraverso l'accumulazione, selezione e modifica delle piattaforme di routine utilizzate durante l'esecuzione dei processi di business (Nelson e Winter, 1982; March e Simon, 1993; Teece et al., 1997; Narduzzo e Warglien, 1998; Zollo e Winter, 2002). In quest'ottica è possibile affermare che i processi di

coordinamento, integrazione, apprendimento e trasformazione, che investono il patrimonio esistente di risorse aziendali, si basano sull'impiego di risorse tangibili (quali attrezzature), organizzative (quali strumenti e meccanismi da adottare nei processi), umane e di conoscenza procedurale e manageriale, per le quali è anche possibile immaginare un percorso evolutivo nel tempo (Zollo e Winter, 2002).

Le imprese sono caratterizzate da una *posizione* strategica, che è descritta dal loro specifico assetto di risorse (Teece et al., 1997). Tali assetti determinano la posizione competitiva di un'impresa in ogni momento preso in considerazione. È dagli assetti di risorse, infatti, che una data impresa riesce ad ottenere un certo grado di profittabilità, poiché, utilizzando la terminologia di Dierickx e Cool (1989), essi rappresentano delle risorse di tipo stock da cui derivano i rendimenti in ogni istante temporale. Gli assetti, in tal senso, derivano dall'accumulazione di risorse *flow*, che appare governata da processi e capacità aziendali. Gli assetti di risorse presi in considerazione sono: assetti tecnologici, complementari, finanziari, di reputazione, strutturali, istituzionali, di mercato e connessi ai confini organizzativi (Teece et al., 1997).

Il terzo ed ultimo elemento dell'approccio delle *dynamic capabilities* è la presenza di *percorsi* strategici, che consentono di cambiare gli assetti in funzione delle evoluzioni dell'ambiente competitivo. La traiettoria evolutiva strategica di un'impresa dipende dal corrente assetto di risorse e dai percorsi evolutivi tipici delle risorse stesse, in altre parole dalla presenza o meno di *path dependencies* (David, 1985; Arthur, 1991; Teece et al., 1997). La posizione corrente di un'impresa influenza drasticamente il processo di acquisizione di risorse: la creazione e l'acquisizione dall'esterno di nuove risorse e la trasformazione di risorse correnti in risorse nuove sono fenomeni pesantemente influenzati dall'assetto corrente, che può configurare o meno un vantaggio di posizione (Peteraf, 1993). Inoltre, ogni risorsa può essere caratterizzata da specifici percorsi evolutivi, che se da un lato ne accentuano gli elementi positivi, dall'altro possono costituire delle rigidità che ostacolano i processi di cambiamento radicale. Lo sviluppo della tecnologia può rappresentare un esempio indicativo: una conoscenza tecnologica di base, da un lato, fornisce, come risorsa intangibile, una piattaforma da cui sviluppare diversi nuovi prodotti o processi, ma dall'altro potrebbe cristallizzare le attività di sviluppo e limitare la ricerca di soluzioni innovative all'interno della gamma di opzioni offerte dalla tecnologia base (Leonard-Barton, 1992; Mollona e Lomi, 1998).

Le capacità dinamiche sono inoltre caratterizzate da un'elevata complessità interna (Winter, 2003), poiché assolvono contemporaneamente a tre funzioni cardinali:

1. incrementare la dotazione fisica degli *assets* a disposizione dell'organizzazione per lo svolgimento delle attività caratteristiche;
2. rigenerare la capacità produttiva di quei beni che hanno esaurito la rispettiva vitalità e non sono più economicamente sfruttabili nel ciclo imprenditoriale;
3. rinnovare le capacità stesse di fronte ai continui cambiamenti ambientali esterni, garantendo una flessibilità nelle risposte alle dinamiche competitive che consentono l'allineamento dei micro processi a fronte di una variazione di macro fattori esogeni.

Le capacità dinamiche, in altre parole, consentono all'impresa il raggiungimento e mantenimento nel tempo di condizioni di vantaggio competitivo attraverso la capacità di avvertire e/o contribuire a formare le opportunità e le minacce provenienti dall'ambiente esterno, di dare corpo e ampliare la dimensione delle opportunità scelte e di gestire le minacce e le necessità di riconfigurazione degli *asset* esistenti.

Alla luce di quanto sopra esposto, l'approccio delle capacità dinamiche appare senz'altro più completo e con le maggiori possibilità descrittive poiché tenta di riassumere in una prospettiva unitaria differenti modelli di generazione dei rendimenti economici: quello organizzativo, quello economico e quello economico-organizzativo che permette di focalizzare l'attenzione esclusivamente sul cambiamento di risorse e di routine.

Di conseguenza, si può concludere che per ottenere un vantaggio competitivo superiore rispetto ai concorrenti, l'impresa non deve creare una strategia incentrata soltanto l'output di prodotto, ma deve focalizzarsi sulle strutture più profonde che permettono di realizzare quello specifico prodotto. Pertanto, le risorse strategiche di cui l'impresa dispone devono essere coordinate con le capacità dinamiche, le quali condizionano l'emergere di differenziali di profittabilità tra imprese entro un medesimo contesto concorrenziale.

La complessità insita nel concetto stesso di capacità dinamica, oltre che nella sua articolata matrice culturale, rende, tuttavia, indispensabile fornire ancora ulteriori chiavi di lettura, al fine di delineare meglio le basi necessarie alla comprensione dei processi di generazione delle fonti di vantaggio competitivo.

CAPITOLO II

La classificazione dei beni intangibili e la loro rappresentazione in bilancio

In questo secondo capitolo si presenta l'argomento della valutazione contabile degli *intangible assets* e della loro espressione all'interno dei documenti di bilancio.

All'interno del primo paragrafo si cercherà di focalizzare l'attenzione del Lettore sul significato dei termini "beni immateriali" e "risorse intangibili", molto spesso considerati sinonimi, sforzandosi di fornire per ciascuno una definizione quanto più precisa e dettagliata possibile. Per questo fine, si esamineranno, nel corso del secondo e terzo paragrafo, i criteri generalmente riconosciuti ed accettati a livello dottrinale per l'individuazione e classificazione degli *intangibles*. Poiché molteplici sono i metodi adottati per condurre queste valutazioni e non sembrano esistere particolari convenzioni o accordi operativi, ai fini della nostra analisi, si proporranno diversi approcci avanzati da importanti studiosi della materia.

Grazie a queste doverose premesse, sarà possibile trattare, nel corso del quarto ed ultimo paragrafo, le modalità di contabilizzazione e di rappresentazione delle attività intangibili all'interno dei documenti di bilancio. Per facilitare la comprensione dell'argomento anche a coloro che non "masticano" bene la materia, dopo una breve introduzione su quelli che sono i principi e postulati richiesti ai fini della redazione del bilancio, si espongono i diversi principi contabili e prassi contabili che si esplicitano in diverse modalità formali di rappresentazione degli *intangible assets*, a parità di situazione sostanziale sottostante.

Al termine del capitolo, si propone una Tabella riassuntiva delle differenti modalità di contabilizzazione esaminate con l'intento di rendere maggiormente chiaro l'ambito di applicazione ed il perimetro di interesse.

2.1 La nozione di beni immateriali e risorse intangibili

Per procedere all'analisi delle possibili modalità di classificazione e valutazione delle attività immateriali, è preliminarmente necessario fare chiarezza in merito alla terminologia usata. Molto spesso nella prassi il termine "bene immateriale" e "risorsa intangibile" sono utilizzati come sinonimi. Tale "confusione" è dovuta alla mancanza di una definizione univoca in grado di identificare il perimetro di appartenenza e le caratteristiche proprie di ciascuno dei due concetti.

Nella letteratura aziendalistica è stato più volte trattato l'argomento dell'identificazione e conseguente valutazione delle attività immateriali possedute da un'impresa, al fine di evidenziarne il reale valore economico, molto spesso non adeguatamente illustrato dal mero valore contabile.

Le caratteristiche che un bene deve possedere per essere considerato come "bene economico" sono la disponibilità di questo in quantità limitata e la sua utilità al soddisfacimento di un bisogno. Proprio questa seconda caratteristica, nel corso dell'evoluzione storica, ha permesso di riconoscere il valore di bene economico anche ai beni che difettano del requisito di materialità. Infatti, secondo Marshall⁵ il fatto che un bisogno sia colmabile attraverso un servizio (e quindi un bene non fisico) rende questo servizio scambiabile e valutabile e pertanto la relazione bisogno – risorsa immateriale attribuisce al servizio stesso la caratteristica di economicità.

Se il concetto di bene immateriale può essere chiaramente riassunto come l'insieme delle risorse che generano utilità pluriennali di tipo immateriale e che sono presenti all'interno dell'azienda inseguito ad acquisizioni o costruzioni in economia, altrettanto non lo si può dire per quanto riguarda le risorse intangibili.

Infatti, il concetto di risorsa intangibile è di difficile determinazione a causa della difficoltà di identificazione e valutazione delle risorse stesse. Esse rappresentano delle condizioni favorevoli allo svolgimento dell'attività d'impresa, in quanto controllate e diffuse all'interno dell'organizzazione ed in grado di favorire la creazione di valore per tutti gli *stakeholders*.

⁵ Marshall A., "Principles of Economy", London, McMillan, 1890, pag. 138 e ss..

La differenza tra bene immateriale e risorsa intangibile può quindi essere analizzata sul piano funzionale e valutativo:

- i beni immateriali sono fattori produttivi quantificabili, identificabili nella loro singolarità, trasferibili, e passibili di misurazione monetaria;
- le risorse intangibili rappresentano le condizioni produttive non identificabili in via separata dal sistema produttivo aziendale e non quantificabili in termini monetari.

Alla luce delle considerazioni sopra esposte si può riassumere che i beni immateriali, pur in assenza della caratteristica di materialità, possono essere identificati, trasferiti, suscettibili di valutazione monetaria ed idonei a creare utilità nel tempo; le risorse immateriali, invece, nonostante siano importanti per l'economicità e la gestione aziendale sono di difficile identificazione, valutazione economica e trasferibilità in quanto strettamente connesse all'entità a cui si riferiscono.

2.2 Criteri per l'individuazione degli *intangibile assets*

Nonostante l'uso della terminologia sia tutt'oggi un elemento di dibattito tra gli studiosi della materia, esiste, tuttavia, un generale accordo in merito all'importanza che questi fattori intangibili rivestono all'interno dell'economia aziendale. Infatti, se la risorsa o il bene considerati sono in grado di generare valore in futuro, o possiedono un valore quantificabile al momento del loro acquisto o della loro creazione, si considerano, come precedentemente evidenziato, beni economici che, in quanto tali, possono essere inseriti nelle informative di bilancio.

Con il termine di origine anglosassone *intangibile assets* ci si riferisce a tutti quegli elementi del patrimonio aziendale che hanno natura economica e che, essendo opportunamente valutabili, possono essere iscritti a bilancio fornendo delle informazioni utili sui loro benefici economici futuri.

Prima di procedere alla classificazione degli *intangibles* ed alla loro rappresentazione in bilancio, si ritiene necessario soffermarsi sulla definizione dei criteri utili per l'individuazione di tali beni immateriali.

A tal proposito, un contributo importante viene offerto dallo studioso Brugger che, all'interno della sua opera⁶, propone un alcuni criteri per la classificazione dei beni immateriali, ancor oggi largamente utilizzati.

Secondo l'Autore, affinché sia possibile identificare un *intangibile*, è necessario che questo soddisfi tre requisiti:

1. deve essere oggetto di un significativo flusso di investimenti;
2. deve essere all'origine di benefici economici differenziali futuri di entità apprezzabile;
3. deve essere trasferibile, almeno idealmente.

Con riferimento al primo criterio, l'autore sostiene che dall'analisi della struttura degli investimenti dell'impresa deve emergere, in modo chiaro ed inequivocabile, un nesso di causalità tra lo sviluppo del bene immateriale ed i costi per questo sostenuti. Gli investimenti, quindi, non devono essere riconducibili a generiche spese di ricerca, promozionali o di sviluppo, ma è necessario che questi siano attribuibili ad uno specifico bene immateriale.

Se per investimento si intende “un'operazione che comporta un sacrificio iniziale di risorse, in cambio della formazione futura di nuove (e possibilmente accresciute) risorse”⁷, è possibile qualificare l'*intangibile* come investimento in atto, di cui al punto *sub 2*): a fronte di spese sostenute in esercizi precedenti, ci si attende un ritorno in termini di benefici economici futuri tale da soddisfare le attese di remunerazione derivanti dagli investimenti sostenuti. Per determinare l'entità di tali benefici si può utilizzare l'analisi differenziale confrontando i risultati di mercato con le componenti degli stessi che possono essere riferibili all'esistenza e all'effettiva operatività del bene immateriale.

Infine, il requisito della trasferibilità, di cui al punto *sub 3*), è fondamentale per poter identificare se l'elemento patrimoniale è dotato di autonomia, e quindi possibilità di fruizione separata, o se non sia possibile scorporare questo valore dal contesto aziendale in cui è inserito senza che quest'ultimo cessi. Il requisito della trasferibilità è inoltre soddisfatto nel caso in cui il passaggio del bene avvenga insieme ad altri intangibili, di entità e valore limitati, ma che costituiscono il necessario corredo pratico alla presenza del bene.

⁶ Brugger G., “La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia”, in Finanza, Marketing e Produzione, n. 1/1989, pp. 33 e ss.

⁷ Brugger G., “La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia”, in Finanza, Marketing e Produzione, n. 1/1989-

2.3 Criteri per la classificazione degli *intangible assets*

Dopo aver evidenziato i criteri di identificazione degli *intangibles* proposti da Brugger e generalmente condivisi dalla dottrina aziendalistica, nel seguente paragrafo si delineano le possibili classificazioni dei beni intangibili.

Questa tematica è stata oggetto di numerosi contributi da parte degli studiosi della materia che hanno proposto diverse tipologie di *intangibles* sulla base dei diversi criteri di classificazione adottati.

In particolare, saranno oggetto di trattazione nel presente elaborato i seguenti criteri (e le relative classificazioni)⁸:

- fonte;
- genesi;
- dominanza;
- oggetto.

Secondo il criterio della *fonte* di Brugger, si possono individuare tre categorie di beni intangibili legate rispettivamente al marketing, alla tecnologia ed al fattore umano.

Le risorse legate al marketing sono tutte quelle risorse che derivano dallo sviluppo dei rapporti con i soggetti con cui l'impresa interagisce e, generalmente, sono riconducibili alla reputazione dell'azienda e la sua immagine rispetto al proprio prodotto ed alla propria affidabilità.

Le risorse legate alla tecnologia comprendono tutto il know-how che fa parte della cultura dell'impresa e può essere costituita dalle conoscenze tecnologiche, effettive e potenziali, tutelabili legalmente o contrattualmente.

Tra le risorse legate al fattore umano, infine, rientrano tutte le risorse riferibili alla formazione ed alle relazioni tra i singoli individui dell'organizzazione quali le conoscenze, le idee, le competenze e la fedeltà.

Secondo il criterio della *genesì*, proposto da Itami⁹, i beni intangibili possono essere classificati sulla base della loro provenienza. Si distingue per tanto tra: (i) risorse interne, derivanti da informazioni interne all'organizzazione e sfruttata dalla stesse; e (ii) risorse esterne, derivanti

⁸ Per maggiori approfondimenti sull'argomento si rimanda a: Fellegara A. M., "I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio", Giuffrè Editore, Milano, 1995.

⁹ Itami H., "Le risorse invisibili", Gea Isedi, Torino, 1998.

dall'elaborazione di informazioni e relazioni con l'ambiente esterno, utili per migliorare il vantaggio competitivo dell'impresa.

Sulla base di queste due classificazioni, si fonda il criterio della *dominanza* proposto da Guatri¹⁰. L'autore, inizialmente, riprende il concetto di separabilità e trasferibilità delle risorse immateriali dal più generale complesso d'impresa, sottolineando che le risorse possono essere autonome e cedibili, ovvero non autonome e non cedibili.

In un secondo momento, riconoscendo l'inutilità del tentativo di scomporre gli *intangibles* in molteplici classi, essendo troppo elevato il rischio di sovrapposizione tra le stesse, Guatri suggerisce il criterio della dominanza, applicabile sia ai beni prodotti internamente che a quelli acquistabili, ed identifica due categorie: gli *intangibles* legati al marketing e gli *intangibles* legati alla tecnologia.

In via residuale, l'autore propone una terza categoria denominata "altri intangibili" nella quale vengono ricompresi gli *intangibles* legati alle conoscenze e alle capacità che non sono direttamente afferenti agli ambiti della tecnologia e del marketing, ma che possono generare benefici economici futuri.

Il criterio della dominanza permette all'impresa di ottenere una classificazione puntuale degli intangibili in virtù del fatto che tale criterio permette di evitare il rischio di sovrapposizione per quei beni che potrebbero essere inseriti sia nella categoria di marketing che nella tecnologia: il criterio della dominanza, infatti, permette di distinguere i beni a seconda della prevalenza di un legame piuttosto che un altro, soprattutto alla luce del fatto che uno stesso bene può essere utilizzato e collocato su più livelli della catena del valore e può produrre non poche confusioni sulla sua appartenenza ad una sola classe.

Infine, l'ultimo criterio di classificazione degli *intangibles* qui analizzato è quello dell'*oggetto* proposto da Renoldi¹¹. Secondo l'autore esistono quattro classi:

- i diritti, legali e contrattuali, che permettono l'utilizzo di un determinato bene a titolo di proprietà o concessione d'uso;
- le proprietà intellettuali, ovvero l'insieme di quei beni quali le conoscenze e le informazioni esclusive che, come i diritti sono ben identificabili, ma non vengono tutelati dalla legge o generati in sede contrattuale;

¹⁰ Guatri L., "Trattato sulla valutazione delle aziende", Egea, Milano, ult.ed.

¹¹ Renoldi A., "La valutazione dei beni immateriali: metodi e soluzioni", Egea, Milano, 1992.

- le relazioni aziendali, rappresentate dai rapporti e collegamenti che l'impresa instaura con l'ambiente esterno;
- il portafoglio dei prodotti, ovvero il contributo che ciascuna linea di prodotto è in grado di garantire alla redditività aziendale, calcolato sulla base del differenziale considerato in termini di utilità.

Alla luce di quanto esposto, si può concludere che, sebbene gli sforzi della dottrina di individuare dei criteri di classificazione per i beni immateriali siano notevoli, nella prassi spesso manca una visione unitaria e condivisa dell'inquadramento di tali risorse nelle classi di riferimento. I requisiti fin qui trattati rappresentano solo parte dei molteplici criteri di classificazione e per tanto non possono rappresentare una definizione esaustiva e completa del concetto di bene immateriale. D'altro canto, una classificazione tanto rigorosa l'*intangibile* all'interno di una delle classi individuate, potrebbe, in un contesto tanto dinamico, portare al rischio di forzature.

2.4 La rappresentazione degli *intangible assets* all'interno del bilancio d'esercizio secondo i principi contabili nazionali ed internazionali

La conoscenza e la comunicazione di informazioni relative all'attività economica e finanziaria delle singole imprese operanti è di importanza fondamentale per l'effettivo funzionamento del sistema economico in cui le imprese medesime operano e di cui costituiscono il tessuto connettivo. Le informazioni che possono essere di utilità e di interesse per le diverse persone, siano esse operatori economici che piccoli risparmiatori privati, sono molteplici.

Il bilancio è essenzialmente lo strumento che raccoglie l'insieme dei dati patrimoniali, finanziari ed economici dell'impresa intesa come entità distinta da quella dei suoi azionisti e proprietari.

Pertanto, prima di procedere con l'analisi particolare degli aspetti contabili degli *intangible assets* e della loro rappresentazione all'interno del bilancio d'esercizio, a nostro avviso, si ritiene importante soffermarsi su quelle che sono le finalità ed i postulati di tale documento e di come queste differiscono a seconda del contesto di riferimento nel quale sono inserite.

2.4.1 Le finalità ed i postulati del bilancio d'esercizio secondo le norme civilistiche ed i principi contabili internazionali

Nel nostro Paese, le fonti normative in tema di redazione del bilancio civilistico differiscono a seconda che lo stesso sia redatto da:

- a. società quotate, società con strumenti diffusi tra il pubblico, banche, Sim, Sgr, enti finanziari vigilati, assicurazioni e tutte le società controllate/collegate dalle precedenti, che dovranno basarsi sui Principi Contabili Internazionali IAS/IFRS, emanati dallo standard setter internazionale, l'*International Accounting Standards Board* (IASB);
- b. società non quotate e diverse da quelle di cui al punto *sub a)*, per le quali la normativa a cui fare riferimento è indicata nel Codice Civile.

Le società che per scelta o per obbligo non utilizzano le regole IASB per la redazione dei propri bilanci fanno riferimento:

- alle norme civilistiche in tema di bilancio, la cui base è costituita dagli articoli del codice civile che disciplinano la redazione del bilancio di esercizio delle società di capitali (artt. 2423-2435-*bis*, c.c.);
- ai Principi Contabili Nazionali, emanati a partire dal 2001 dall'Organismo Italiano di Contabilità¹² che, seppur non obbligatori per legge, svolgono tuttavia un ruolo di "criterio tecnico meramente interpretativo-integrativo delle norme di legge, che disciplinano la formazione e il contenuto dei documenti contabili".

Il Legislatore italiano, nel dettare le regole che disciplinano la redazione del bilancio, definisce in primo luogo la clausola generale ed i postulati per poi enunciare una serie di principi di riferimento, che da quei medesimi postulati traggono origine, ed infine indicare i relativi criteri

¹² L'Organismo Italiano di Contabilità (OIC), fondazione di diritto privato avente piena autonomia statutaria, è stato riconosciuto dalla Legge 11 agosto 2014, n. 116, di conversione del decreto legge 91/2014, come l'istituto nazionale per i principi contabili ed ha le seguenti funzioni (art. 9-*bis*, d.lgs. 38/2005):

- a) emana i principi contabili nazionali, ispirati alla migliore prassi operativa, per la redazione dei bilanci secondo le disposizioni del codice civile;
- b) fornisce supporto all'attività del Parlamento e degli Organi Governativi in materia di normativa contabile ed esprime pareri, quando ciò è previsto da specifiche disposizioni di legge o dietro richiesta di altre istituzioni pubbliche;
- c) partecipa al processo di elaborazione dei principi contabili internazionali adottati in Europa, intrattenendo rapporti con l'International Accounting Standards Board (IASB), con l'European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) e con gli organismi contabili di altri paesi.

Nell'esercizio delle proprie funzioni l'OIC persegue finalità di interesse pubblico, agisce in modo indipendente e adegua il proprio statuto ai canoni di efficienza e di economicità. Esso riferisce annualmente al Ministero dell'economia e delle finanze sull'attività svolta.

di valutazione specifici, nella cui applicazione, in ogni caso, non si può disattendere al rispetto dei postulati-base.

Le finalità ed i postulati del bilancio d'esercizio, secondo la legislazione civilistica del nostro ordinamento, sono richiamati dall'art. 2423 del Codice Civile ed integrati dal principio contabile nazionale OIC 11.

L'art. 2423 c.c. definisce due principi fondamentali che devono essere rispettati in sede di redazione del bilancio. La prima caratteristica che viene enunciata è la finalità del documento: la *rappresentazione veritiera e corretta* della situazione patrimoniale e finanziaria della società e del risultato economico dell'esercizio.

Il secondo principio fondamentale è la *chiarezza* che riguarda le modalità di rappresentazione dei valori nel bilancio. Tale criterio implica la necessità che le informazioni esposte negli schemi obbligatori di bilancio¹³ siano chiare e complete per garantire un'agevole e comprensibile lettura, specie quando la normativa consente un certo margine di discrezionalità. La rappresentazione veritiera e corretta, inoltre, impone di assumere, a chi compila il bilancio, un atteggiamento quanto più neutrale ed oggettivo per definire valori attendibili e stime ragionevoli.

L'applicazione pratica dei postulati di *chiarezza* e *rappresentazione veritiera e corretta* sopracitati, è costituita dai principi generali di redazione del bilancio, subordinati alle suddette clausole fondamentali.

In particolare, l'art. 2423-bis, c.c. disciplina che la valutazione delle voci in bilancio deve essere fatta secondo *prudenza* e nella prospettiva della *continuazione dell'attività*. Il principio di prudenza si estrinseca essenzialmente nella regola secondo la quale i profitti non realizzati non devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite, anche se non definitivamente realizzate devono essere riflesse in bilancio. Questo principio è volto ad evitare che la valutazione delle attività e delle passività porti a sopravvalutazioni del reddito ed il conseguente annacquamento del capitale¹⁴.

¹³ L'art. 2423, c.c., alla luce delle disposizioni di cui all'art. 6, comma 2, lett a) e b), D.Lgs 139/2015, ha stabilito che il bilancio da assoggettare a pubblicazione obbligatoria deve essere costituito dai seguenti documenti, che formano un complesso inscindibile:

- lo stato patrimoniale;
- il conto economico;
- il rendiconto finanziario;
- la nota integrativa.

Le caratteristiche comuni ai quattro prospetti sono elencate all'art. 2423-ter, c.c. mentre per la disciplina del contenuto di ciascun documento si rimanda alla lettura degli artt. 2424, c.c.; 2425, c.c.; 2427, c.c.

¹⁴ Manca F., Il valore di bilancio degli «intangibles assets», 2002, cit., pg. 94.

La continuità aziendale, invece, è il presupposto in base al quale, nella redazione del bilancio, l'impresa viene normalmente considerata in grado di continuare a svolgere la propria attività in un prevedibile futuro. Ciò comporta che i beni siano valutati in quanto utilizzati dall'impresa e che le regole del bilancio vengano meno nel caso in cui venisse meno tale presupposto.

Altri principi che vengono disciplinati dal suddetto articolo sono:

- la *competenza economica*, ovvero nella redazione del bilancio si deve tenere conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio, indipendentemente dalla data di incasso o di pagamento, nonché dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio anche se conosciuti dopo la chiusura;
- la *valutazione separata degli elementi eterogenei ricompresi nelle singole voci*, principio volto ad assicurarsi che non vengano effettuate compensazioni tra utili non realizzati e perdite presunte;
- la *costanza dei criteri di valutazione*, ovvero i criteri di valutazione non possono essere modificati da un esercizio all'altro, se non in casi eccezionali e con motivazione in Nota integrativa; ciò permette di evitare che il cambiamento di criterio possa essere uno strumento per effettuare politiche di bilancio.

A questi principi si aggiungono quelli previsti dal documento OIC 11 tra cui, in particolare, si segnalano: (i) il principio della *prevalenza degli aspetti sostanziali su quelli formali*, ovvero la valutazione delle voci di bilancio deve essere fatta tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato, indipendentemente dagli aspetti formali e giuridici degli stessi; ed (ii) il *criterio del costo* come criterio base delle valutazioni di bilancio dell'impresa in funzionamento.

Passando all'analisi delle finalità e dei postulati del bilancio d'esercizio, secondo quanto previsto dai principi contabili internazionali, si possono evidenziare alcune similitudini e differenze con quanto disciplinato dalla normativa nazionale.

In particolare, dalla lettura dello IAS 1, si evincono due *general features* da cui derivano le caratteristiche qualitative fondamentali e rafforzative che le informazioni iscritte in bilancio devono possedere. Tali principi e postulati sono:

- *going concern*, ovvero il bilancio deve essere redatto nella prospettiva della continuazione dell'attività e, pertanto, i soggetti preposti alla compilazione del bilancio devono evidenziare le eventuali significative incertezze che possono comportare

l'insorgere di dubbi sulla capacità dell'entità di continuare a operare come un'entità in funzionamento;

- *actual basis*, ovvero gli effetti delle transazioni e degli altri eventi devono essere rilevati al momento della loro manifestazione economica.

Le informazioni iscritte nel bilancio devono essere rilevanti e significative, ovvero una loro omissione o rappresentazione non fedele potrebbe influenzare le decisioni degli utilizzatori del bilancio. Inoltre devono permettere una rappresentazione fedele della situazione patrimoniale economica e finanziaria della società rispettando il principio della prevalenza della sostanza sulla forma.

Come previsto dai principi contabili italiani, è necessario che le informazioni rappresentate in bilancio permettano una comparabilità nel tempo e nello spazio, ovvero vi sia una costanza dei criteri di valutazione, possano essere verificate attraverso dei supporti che giustifichino le valutazioni effettuate ed infine siano comprensibili per gli utilizzatori del bilancio.

Sotto il profilo tecnico-contabile, le differenze che contraddistinguono questi due sistemi legali trovano la loro ragione di essere nelle diverse esigenze conoscitive che tali sistemi mirano a conseguire.

Da un lato, vi è il bilancio codicistico, che è orientato a soddisfare le esigenze di una vasta platea di soggetti, nell'ambito della quale i creditori sociali (in termini tutela dell'integrità capitale) hanno sicuramente un posto di rilievo. Dall'altro lato, vi sono gli IAS/IFRS che invece tendono a privilegiare gli attuali e potenziali investitori della società. Ciò porta a configurare due assetti normativi contraddistinti da principi ispiratori diversi.

2.4.2 Il trattamento contabile dei beni immateriali secondo i principi contabili nazionali

La definizione di "Beni immateriali" è rinvenibile dalla lettura congiunta dell'articolo 2424-bis c.c. e del principio OIC 24, par. A, in base ai quali si definiscono immobilizzazioni immateriali quegli elementi patrimoniali destinati ad uso durevole, ai quali manca il requisito della tangibilità e che, pertanto, vengono definiti immateriali.

Tale definizione comprende tutti quei costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, bensì manifestano benefici economici lungo un arco temporale che copre più esercizi. Si includono, di conseguenza, non solo i beni immateriali in senso stretto, ma anche i costi

pluriennali, ossia quegli oneri non collegati direttamente all'acquisizione o alla produzione interna di un bene o di un diritto, ma che comunque non esauriscono la propria utilità nell'esercizio in cui tali spese vengono sostenute.

Alla luce di suddette considerazioni, le immobilizzazioni immateriali nella più ampia accezione comprendono:

- i costi pluriennali, che non si concretizzano nell'acquisizione o produzione in economia di beni o diritti (costi di impianto ed ampliamento, costi di ricerca e sviluppo, costi di pubblicità);
- l'avviamento¹⁵;
- i beni immateriali in senso stretto (quali diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione opere dell'ingegno, concessioni, licenze, marchi e altri diritti simili);
- i costi interni ed esterni sostenuti per la produzione o l'acquisto di beni immateriali, compresi eventuali acconti.

Tali beni, come previsto dall'art. 2424 c.c., vengono iscritti nell'attivo di Stato Patrimoniale della voce B I secondo la classificazione di seguito riportata:

Tabella 1 - Prospetto di Stato Patrimoniale attivo: Immobilizzazioni immateriali

ATTIVO
A) CREDITI V/ SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI
B) IMMOBILIZZAZIONI
I. Immobilizzazioni immateriali:
1) Costi di impianto e di ampliamento
2) Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità
3) Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno
4) Concessioni, licenze, marchi e diritti simili
5) Avviamento
6) Immobilizzazioni in corso e acconti
7) Altre

La differenza tra beni immateriali e oneri pluriennali è dovuta al fatto che i primi godono di una propria individualità ed identificabilità, in quanto rappresentati da diritti tutelati da un punto di vista giuridico, grazie ai quali l'azienda è in grado di sfruttare benefici attesi, mentre i secondi, pur non essendo collegati all'acquisizione di beni o diritti, in presenza di determinati requisiti -

¹⁵ Si precisa che, come previsto dall'OIC 24, in questa voce è possibile iscrivere esclusivamente l'avviamento a titolo derivativo e non originario, ossia il solo avviamento pagato dall'azienda in seguito a processi di acquisizione e non quello originato internamente, in quanto soltanto nel primo caso l'azienda ha sostenuto dei costi per acquistarlo.

oggetto di trattazione nel prossimo paragrafo - sono considerabili immobilizzazioni immateriali poiché non esauriscono la loro utilità in un solo esercizio (ad esempio le spese per ricerca e sviluppo).

Si precisa, inoltre, che nella trattazione dei successivi paragrafi, non verranno analizzate le singole attività immateriali previste dalla normativa civilistica, ma ci si limiterà a delinearne le caratteristiche comuni.

Rilevazione e valutazioni

Il principio OIC 24 stabilisce che le immobilizzazioni immateriali sono iscrivibili nell'attivo di Stato Patrimoniale quando si riferiscono a costi effettivamente sostenuti che non esauriscono la propria utilità nell'esercizio di sostenimento e che manifestano una capacità di produrre benefici economici futuri.

Pertanto l'iscrivibilità di un bene immateriale, o costo pluriennale, tra le poste dell'attivo patrimoniale è subordinata alle seguenti condizioni:

1. riferimento a costi effettivamente sostenuti, ovvero costi che possono essere distintamente identificati e attendibilmente qualificati;
2. mancato esaurimento della propria utilità nell'esercizio di sostenimento del costo;
3. capacità ed attitudine a generare benefici economici futuri.

Qualora siano accertate le condizioni per l'iscrivibilità di un'immobilizzazione immateriale, l'impresa le deve capitalizzare.

Più dettagliatamente, nel caso di acquisto o produzione di beni immateriali in senso stretto il Legislatore prevede un obbligo di iscrizione nell'attivo patrimoniale, mentre nel caso di costi pluriennali è prevista la semplice facoltà di capitalizzazione, a causa della discrezionalità di valutazione e dell'aleatorietà di tali elementi¹⁶. L'avviamento, in particolare, può essere iscritto solo se acquisito dall'esterno, a titolo oneroso, mentre non si tiene in considerazione quello generato internamente dall'azienda¹⁷. Nel caso di capitalizzazione degli oneri pluriennali e dell'avviamento è necessario il consenso del collegio sindacale, qualora esistente.

¹⁶ Il Legislatore all'art. 2426, comma 1, n. 5, c.c., nonostante non definisca regole precise per la capitalizzazione di questa categoria di costi, tuttavia pone i seguenti vincoli: (i) consenso del collegio sindacale, che deve verificare l'esistenza di ragioni economiche che ne permettano la capitalizzazione; (ii) periodo di ammortamento non superiore a cinque anni; (iii) limite di distribuzione dei dividendi tramite costituzione di una riserva vincolata.

¹⁷ Per avviamento generato internamente si fa riferimento all'avviamento derivante da spese sostenute dall'impresa nella prospettiva di generare benefici economici futuri, senza che ciò si concretizzi nella creazione

Le immobilizzazioni iscrिवibili possono essere acquisite a titolo di proprietà ovvero a titolo di gradimento, od essere generate internamente dall'azienda. Nell'ipotesi in cui un bene immateriale venga acquisito a titolo gratuito non è consentita la capitalizzazione e pertanto non è possibile iscriverlo tra le attività patrimoniali.

Per quanto concerne la valutazione delle immobilizzazioni immateriali, il Codice Civile all'art. 2426 dispone che esse vengano iscritte al costo di acquisto o di produzione.

Per costo di acquisto si intende la somma di tutti i costi sostenuti per acquisire la proprietà del bene, comprendendo anche eventuali costi accessori, eventualmente collegabili al bene o al suo utilizzo.

Per costo di realizzazione si fa riferimento all'insieme dei costi sostenuti per la costruzione interna del bene, tenendo conto di tutti gli oneri direttamente imputabili alla realizzazione del bene, includendo anche eventuali costi accessori, imputabili indirettamente al bene, nel limite della parte ragionevolmente riferibile ad essi per il periodo di costruzione (eventualmente, con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento per la realizzazione di beni immateriali).

È necessario precisare che il valore d'iscrizione in bilancio dell'immobilizzazione immateriale, fin dal momento della sua acquisizione, non può eccedere il valore recuperabile dell'immobilizzazione stessa, ovvero il maggiore tra il valore d'uso ed il presumibile valore di realizzo tramite alienazione.

Si definisce valore d'uso il valore attuale dei flussi di cassa attesi nel futuro, derivanti dalla continuazione dell'utilizzo dell'immobilizzazione, compresi quelli derivanti dallo smobilizzo della stessa al termine della sua vita utile.

Il valore realizzabile dall'alienazione, invece, è rappresentato dall'ammontare che può essere ricavato dalla cessione dell'immobilizzazione in una vendita contrattata a prezzi normali di mercato tra parti ben informate ed interessate.

Il Codice Civile, all'art. 2426, comma 1, n. 2, prevede che le immobilizzazioni la cui utilizzazione sia limitata nel tempo debbano essere "sistematicamente ammortizzata in ogni esercizio in relazione alla residua possibilità di utilizzazione".

Il processo di ammortamento, che prende inizio dal momento in cui l'immobilizzazione si trova nella disponibilità dell'impresa ed inizia a produrre benefici economici, presuppone la

di un'attività immateriale avente i requisiti della identificabilità e del controllo da parte dell'impresa. Per questi motivi l'avviamento generato internamente non deve essere rilevato come un'attività immateriale.

definizione di tre elementi: *a)* il valore da ammortizzare; *b)* la vita utile; *c)* il criterio di ripartizione del valore.

Il *valore da ammortizzare* è costituito dalla differenza tra costo originario e valore residuo della vita utile del bene, con quest'ultimo generalmente considerato nullo a causa dell'incertezza in merito alla sua determinazione. La *vita utile economica* è rappresentata dal periodo in cui tali attività producono benefici economici per l'impresa. Giova precisare che i costi pluriennali devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore ai cinque anni, mentre l'avviamento può essere ammortizzato in un periodo limitato di durata superiore ai cinque anni, purché esso non superi la durata per l'utilizzazione di questo attivo e ne sia data adeguata motivazione nella Nota integrativa. Infine, il *criterio di ripartizione del valore* è la metodologia in base alla quale suddividere ed imputare all'esercizio di competenza le varie quote di costo derivanti dal processo di ammortamento. L'OIC 24 propone il piano di ammortamento a "quote costanti" quale metodo più immediato in ragione della sua semplicità di calcolo. In talune circostanze, nel rispetto del principio di prudenza, il documento suggerisce la maggiore coerenza ed opportunità del "metodo a quote decrescenti", alla base del quale vi è l'ipotesi che l'immobilizzazione immateriale offra il contributo maggiore nei suoi primi esercizi di vita.

Inoltre è importante sottolineare che il presupposto di sistematicità attraverso cui devono essere predisposti i piani di ammortamento è fondamentale per evitare che, nei vari esercizi, in seguito a valutazioni di convenienza, vengano effettuati ammortamenti accelerati o rallentati, fatta salva la possibilità di rivedere ed aggiornare il piano di ammortamento originario qualora mutino le condizioni di utilizzo dei beni.

A questo proposito, il Codice Civile (art. 2424, comma 1, n. 3) ed il principio OIC 24, disciplinano il controllo e la riconferma periodica nel tempo della residua possibilità di utilizzazione delle immobilizzazioni immateriali. Qualora, infatti, nel corso della vita aziendale, vengano a modificarsi le condizioni e le possibilità di utilizzo del bene o venga meno la prospettiva di continuità dell'attività aziendale, è necessario operare una modifica della vita utile residua dell'immobilizzazione immateriale. In particolare, l'immobilizzazione che alla data di chiusura del bilancio di esercizio risulti durevolmente di valore inferiore, rispetto al costo rettificato dal relativo fondo ammortamento, deve essere iscritta a tale minor valore.

Qualora negli esercizi successivi dovessero venire meno, in tutto o in parte, le cause che hanno determinato la svalutazione è necessario ripristinare il valore originario, al netto degli ulteriori ammortamenti non calcolati a causa della precedente svalutazione. Tale ipotesi è alquanto rara, dal momento che una perdita di valore, seguita da una svalutazione, deriva solitamente da fatti

gravi che difficilmente si risolvono in pochi anni. Inoltre, il ripristino di valore non può trovare applicazione per le categorie dell'avviamento e dei costi pluriennali in quanto non è plausibile che vengano meno le cause che avevano determinato la svalutazione.

Infine, il documento OIC 24 prevede che i beni immateriali possano essere rivalutati solo nei casi in cui le leggi speciali lo permettano: non sono pertanto consentite rivalutazioni discrezionali o volontarie da parte dell'utilizzatore, ovvero rivalutazioni che non derivino dall'applicazione di leggi speciali.

I criteri seguiti per procedere alla rivalutazione, le metodologie adottate per la sua applicazione ed i limiti entro cui la rivalutazione è effettuata devono conformarsi a quanto stabilito dalla legge speciale in base alla quale la rivalutazione è effettuata. Tuttavia, il limite massimo della rivalutazione è rappresentato dal valore recuperabile dell'immobilizzazione stessa che, in nessun caso, può essere superato. Inoltre, il maggior valore derivante dall'operazione di rivalutazione non costituisce un ricavo, ma viene imputato a riserva di patrimonio netto nell'esercizio in cui si realizza.

Alla luce dell'analisi fin qui svolta, si può concludere che l'informativa fornita dal bilancio circa il patrimonio intangibile posseduto dall'azienda è scarsa ed insufficiente, sia in termini quantitativi, in quanto nei suoi schemi non vengono compresi i beni intangibili, che qualitativi dato che dalla lettura dei documenti contabili emerge esclusivamente la presenza ma non l'utilità di determinati beni.

Il bilancio di esercizio è sicuramente un buon punto di partenza per l'ottenimento e l'utilizzazione di informazioni sul livello e sulla qualità del patrimonio intangibile, anche se sicuramente insufficiente al raggiungimento di tale scopo.

2.4.3 Il trattamento contabile dei beni immateriali secondo i principi contabili internazionali

Il principio contabile internazionale che disciplina la contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali all'interno del bilancio redatto secondo tali principi è lo IAS 38, denominato “Attività immateriali”.

Una prima considerazione che può esser fatta riguarda la diversa denominazione riportata dallo IAS 38 che parla di “attività immateriali” rispetto al Codice Civile ed al principio OIC 24 che parlano di “immobilizzazioni immateriali”. Questa diversità è dovuta al fatto che nel sistema italiano le immobilizzazioni immateriali comprendono sia attività intangibili derivanti dall'acquisizione o dalla produzione interna di beni e diritti, sia da talune forme di costi che non esauriscono la propria utilità nell'esercizio in cui sono stati sostenuti. I principi contabili internazionali prevedono la capitalizzazione solo di determinati costi a determinate condizioni.

Secondo lo IAS 38, si definiscono attività immateriali le attività non monetarie e prive di consistenza fisica che soddisfano congiuntamente i seguenti requisiti:

1. identificabilità;
2. controllo;
3. benefici economici futuri.

Per *identificabilità* si intende la capacità dell'attività immateriale di essere chiaramente distinta dall'avviamento, ossia di essere:

- separabile, ovvero capace di essere separata o scorporata dall'entità e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata, sia individualmente che insieme al relativo contratto;
- derivante da diritti contrattuali o da altri diritti legali indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'entità o da altri diritti e obbligazioni.

Generalmente l'esistenza di una transazione monetaria è una prova della presenza della condizione di identificabilità.

Tale requisito è fondamentale per differenziare una singola attività immateriale dall'avviamento. Infatti, come per i principi contabili nazionali, l'unico avviamento capitalizzabile è quello acquisito a titolo derivato in un'aggregazione aziendale.

Inoltre, a differenza della nostra normativa nazionale, il criterio della separabilità non permette l'iscrizione tra le attività immateriali dei costi pluriennali, in quanto privi della caratteristica dell'autonoma alienabilità.

Il requisito del *controllo* si manifesta con la capacità dell'entità di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dall'attività immateriale, ovvero di limitare l'accesso da parte dei terzi a tali benefici. È generalmente testimoniata dalla presenza di una tutela legale sull'attività, tuttavia l'impresa può dimostrare di essere strutturata in modo tale da impedire ai terzi di utilizzare certe informazioni, quali ad esempio il *know-how* industriale.

Infine, l'attività deve generare *benefici economici futuri* che possono includere: proventi derivanti dalla vendita di prodotti/servizi, ricavi da royalties, risparmi di costo (ad esempio uso della proprietà intellettuale in un processo produttivo può nel futuro ridurre i costi di produzione piuttosto che incrementare i proventi).

Sulla base di questi presupposti, lo IAS 38 suddivide le attività immateriali in *intangibles* specifici ed *intangibles* generici (*goodwill*).

Si definiscono intangibili specifici quelli che sono costituiti da risorse non monetarie e al tempo stesso sono privi di consistenza fisica, controllabili dall'impresa che li possiede, identificabili ed in grado di generare benefici economici futuri.

Si definiscono intangibili generici, di contro, quelli che derivano da vantaggi economici generici attesi per il futuro e non attribuibili in maniera specifica ad altri elementi dell'attivo.

Il trattamento contabile delle attività immateriali, che di seguito verrà analizzato, può essere articolato in tre diverse fasi:



Inoltre, si precisa che, in ambito internazionale lo IAS 1, a differenza di quanto disciplinato dalla normativa civilistica, non indica uno schema rigido né di Stato Patrimoniale, né di Conto Economico, ma si limita a definire il contenuto minimo di voci.

A questo proposito si segnala che il principio contabile internazionale n. 38 al paragrafo 119 propone un elenco di classi di attività immateriali, intendendo con il termine “classe” un gruppo di attività di natura e utilizzo simile per l'attività dell'impresa. Questa classificazione, da ritenersi soltanto esemplificativa e non tassativa, comprende:

- a) marchi;
- b) testate giornalistiche e diritti di editoria;
- c) software;

- d) licenze e diritti di franchising;
- e) diritti di autore, brevetti e altri diritti industriali, diritti di servizi e operativi;
- f) ricette, formule, modelli, progettazioni e prototipi;
- g) attività immateriali in via di sviluppo.

Le classi sopra menzionate possono essere scomposte o aggregate in classi più piccole o più grandi se ciò consente di offrire un grado di informazione più utile per gli utilizzatori del bilancio¹⁸.

Va da ultimo precisato che per il principio generale della “Coerenza di presentazione del bilancio”, contenuto nell’IFRS n. 1, la modalità di presentazione e la classificazione delle voci nel bilancio deve essere mantenuta invariata da un esercizio all’altro a meno che:

- a) un cambiamento significativo nella natura delle operazioni dell’impresa o una revisione delle modalità di presentazione del bilancio dimostri che la modifica comporterà una miglior rappresentazione dei fatti o delle operazioni;
- b) un cambiamento della presentazione sia richiesto da un Principio contabile internazionale o da una Interpretazione dello *Standing Interpretations Committee*.

Rilevazione e misurazione iniziale

Dopo aver verificato che un’attività possieda tutti i requisiti per poterla considerare “attività immateriale”, è necessario verificare che sussistano le condizioni per poterla contabilizzare. In particolare, si tratta di verificare che vi sia la probabilità che l’azienda possa fruire dei benefici economici futuri attesi derivanti dall’attività immateriale e che il costo sostenuto per l’acquisto o la produzione della stessa sia determinabile in maniera attendibile.

Con riferimento al primo presupposto, la valutazione circa la probabilità viene effettuata sulla base delle informazioni disponibili al momento della rilevazione iniziale. L’impresa deve valutare la probabilità dei futuri benefici economici utilizzando ragionevoli e supportabili ipotesi che rappresentino la miglior stima delle condizioni economiche che esisteranno nel corso della vita utile dell’attività.

¹⁸ A questo proposito si evidenzia come il principio IFRS 3 nella sezione *Illustrative Examples*, elencando le attività immateriali acquisibili nell’ambito di un’operazione di *business combination*, offre una classificazione più dettagliata in cui i singoli *asset* sono divisi in cinque classi omogenee tra loro, ovvero: *intangibili legati al marketing*, *intangibili legati ai clienti*, *intangibili legati all’arte*, *intangibili basati sui contratti*, *intangibili legati alla tecnologia*. Si tratta, con molta probabilità, di una suddivisione esemplificativa che non risponde alle esigenze di non sovrapposizione.

Con riferimento al presupposto della determinabilità del costo, la prima rilevazione dell'attività immateriale deve essere effettuata sulla base del *criterio del costo*.

In merito all'attendibilità nella determinazione del costo, lo IAS 38¹⁹ distingue diverse fattispecie in base alla modalità di acquisizione di suddetta attività, come riassunto in Tabella 2.

Tabella 2 – Criteri di rilevazione delle attività immateriali secondo lo IAS 38. Fonte: ns. elaborazione

Modalità di acquisizione	Criterio di rilevazione
Acquisizione separata	Costo di acquisto
Acquisizione come parte di un'aggregazione di imprese	<i>Fair value</i> alla data di acquisizione
Acquisizione attraverso contributi pubblici	Rilevazione sia dell'attività che del contributo al <i>fair value</i> oppure solo dell'attività al valore nominale
Permuta di attività	<i>Fair value</i> , tranne alcune eccezioni

In particolare, per le *attività immateriali acquisite separatamente*, il costo dell'attività immateriale può essere determinato in modo attendibile. Esso è rappresentato dai costi riferibili direttamente all'acquisizione del bene (quali ad esempio imposte, dazi, sconti, etc.) e i costi direttamente attribuibili per rendere l'attività utilizzabile, con esclusione degli oneri generali ed amministrativi eventualmente sostenuti. La capitalizzazione inizia quando l'impresa comincia a sostenere costi per l'ottenimento del bene e sostiene eventuali oneri finanziari²⁰ e deve essere, se necessario, sospesa qualora vi siano periodi non brevi in cui lo sviluppo del bene immateriale viene interrotto.

¹⁹ Per completezza si evidenzia che i paragrafi da 25 a 32 dello IAS 38 trattano l'applicazione dei criteri di rilevazione alle attività immateriali acquisite separatamente, e i paragrafi da 33 a 43 trattano la loro applicazione alle attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale. Il paragrafo 44 tratta la valutazione iniziale di attività immateriali acquisite per mezzo di un contributo pubblico, mentre i paragrafi da 45 a 47 delle permuta di attività immateriali.

²⁰ Per quanto il trattamento degli oneri finanziari eventualmente sostenuti per l'acquisto dell'immobilizzazione immateriale, è necessario far riferimento allo IAS 23 "oneri finanziari". Lo IAS 23, prevede che la capitalizzazione debba essere effettuata per la contabilizzazione di tutti gli oneri finanziari dei beni che possono essere capitalizzati, qualora sia probabile che essi portino vantaggi economici futuri e i cui costi possano essere valutati in maniera attendibile.

Se un'attività immateriale è acquisita attraverso un'aggregazione di una o più imprese (ad esempio attraverso un'operazione di fusione per incorporazione, di conferimento, di acquisto di un ramo d'azienda), il costo dell'attività, come previsto dallo IAS 22, è pari al *fair value*²¹ alla data di acquisto dell'attività stessa. In questa fattispecie di operazione, se l'attività immateriale possiede le caratteristiche necessarie per essere rilevata come tale ed il suo *fair value* è determinabile in maniera attendibile, allora questa deve essere rilevata dall'impresa acquirente anche se non era stata rilevata nel bilancio dell'acquisita. Viceversa, se non è possibile valutare attendibilmente il *fair value* di un'attività immateriale, questa non può essere rilevata distintamente come attività immateriale ma deve essere inclusa nell'avviamento.

Nel caso in cui un'attività immateriale venga acquisita attraverso contributi pubblici, conformemente a quanto previsto dallo IAS 20, il suo valore può essere rilevato attraverso la determinazione del *fair value* o, in alternativa, attraverso il suo valore nominale maggiorato di qualsiasi altro costo direttamente attribuibile, sostenuto per rendere l'attività pronta per il suo fine prestabilito.

Infine, in caso di acquisto di attività immateriale tramite la permuta, ovvero tramite lo scambio della stessa con altre attività di natura non monetaria, il costo da rilevare sarà pari al *fair value* dell'attività immateriale ricevuta in permuta che è uguale al *fair value* dell'attività cambiata. Qualora emergano differenze tra i valori contabili delle attività scambiate ed i loro *fair value* è necessario rilevare plusvalenze o minusvalenze. Inoltre, se l'attività non può essere valutata al *fair value*, il suo costo è rappresentato dal valore netto contabile dell'attività ceduta.

Di maggiore rilevanza è, invece, l'analisi della contabilizzazione delle attività immateriali generate internamente. In questo caso, la complessità della rilevazione deriva dalla difficoltà di accertare se e quando esista un'identificabile attività che genererà probabili flussi futuri di benefici economici e, conseguentemente, determinare in maniera attendibile il costo dell'attività stessa. Infatti, il paragrafo 48 dello IAS 38, al pari del principio OIC 24, esclude in maniera esplicita la rilevazione dell'avviamento generato internamente come un'attività immateriale.

²¹ Per la determinazione del *fair value*, secondo le disposizioni dello IAS 38, si deve fare dapprima riferimento al prezzo di quotazione in un mercato attivo o, se non fosse disponibile, al prezzo della più recente operazione o ancora all'importo che l'entità avrebbe pagato per l'attività alla data di acquisizione in una transazione libera tra parti consapevoli e disponibili sulla base delle informazioni a disposizione. Tale tema verrà meglio approfondito nel corso della trattazione di questo paragrafo.

Per valutare se un'attività immateriale generata internamente soddisfa le condizioni necessarie per essere rilevata contabilmente, occorre classificare il processo di creazione dell'attività immateriale in *una fase di ricerca* o in *una fase di sviluppo*, distinte e distinguibili tra loro.

Il paragrafo 54 dello IAS 38 dispone che nessun costo sostenuto durante la fase di ricerca può essere rilevato contabilmente come attività immateriale, pertanto tali spese²² devono essere imputate a Conto Economico come un costo nel momento in cui sono sostenute.

Quanto appena enunciato si spiega partendo dal presupposto che nella fase di ricerca di un progetto, nessuna impresa può dimostrare che esista un'attività immateriale e che genererà probabili benefici economici futuri.

Per quanto riguarda la fase dello sviluppo²³, il paragrafo 57 dello IAS 38 dispone che i costi sostenuti siano contabilizzati come attività immateriale solo a condizione che l'impresa sia in grado di soddisfare i seguenti requisiti:

1. la possibilità tecnica di completare l'attività immateriale in modo da essere disponibile per l'uso o per la vendita;
2. l'intenzione a completare l'attività immateriale per usarla o venderla;
3. la capacità ad usare o vendere l'attività stessa;
4. il modo in cui l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri²⁴;
5. la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate per completare lo sviluppo e per l'utilizzo o la vendita dell'attività immateriale;
6. la capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo o completamento.

La discriminante tra fase di ricerca e fase di sviluppo è importante ai fini di una corretta valutazione del valore dell'attività immateriale generata internamente. Tale costo è rappresentato dalla somma delle spese sostenute dalla data in cui per la prima volta l'attività

²² Esempi di attività effettuate nella fase di ricerca sono (IAS 38, par 56): a) l'attività finalizzata all'ottenimento di nuove conoscenze; b) l'indagine, la valutazione e la selezione finale delle applicazioni dei risultati della ricerca o di altre conoscenze; c) la ricerca di alternative per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi; d) l'ideazione, la progettazione, la valutazione e la selezione finale di alternative possibili per materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati.

²³ Sono attività effettuate nella fase di sviluppo (IAS 38, par.59): a) la progettazione, la costruzione e la verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzo degli stessi; b) la progettazione di mezzi, prove, stampi e matrici concernenti la nuova tecnologia; c) la progettazione, la costruzione e l'attivazione di un impianto pilota che non è di dimensioni economicamente idonee per la produzione commerciale; d) la progettazione, la costruzione e la prova di alternative scelte per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati.

²⁴ L'impresa, a riguardo, deve dimostrare l'esistenza di un mercato (per il prodotto dell'attività immateriale o anche solo per l'attività stessa) oppure, se l'attività è utilizzata internamente, l'impresa deve dimostrare l'utilità dell'attività immateriale.

immateriale soddisfa le condizioni per la rilevazione contabile e comprende tutte le spese che possono essere direttamente attribuite o ripartite in base ad un criterio ragionevole e coerente, per creare, produrre e preparare l'attività per il suo uso prestabilito. È inoltre vietato capitalizzare nel valore dell'attività immateriale spese che erano state precedentemente rilevate nel Conto Economico di anni precedenti o di bilanci infra-annuali precedenti.

In ultimo viene osservato che:

- i marchi;
- le testate giornalistiche;
- i diritti di utilizzazione di diritti editoriali;
- le anagrafiche clienti;
- ed elementi simili nella sostanza;

se generati internamente, non devono essere rilevati come attività immateriali poiché le spese sostenute per generarli non sono distinguibili dal costo sostenuto per sviluppare l'attività aziendale nel suo complesso.

In conclusione, riassumendo quanto appena analizzato, non tutte le spese sostenute per l'acquisto o la creazione interna di un elemento immateriale, benché potenzialmente in grado di generare futuri benefici economici all'impresa, soddisfano la definizione e/o le condizioni richieste dal principio contabile internazionale n. 38. Pertanto, le spese sostenute per un elemento immateriale devono essere rilevate come costo nell'esercizio in cui sono state sostenute a meno che:

- tali spese siano parte del costo di un'attività immateriale che soddisfa le condizioni previste per la rilevazione in bilancio, come definite nei paragrafi precedenti;
- l'elemento sia acquisito in un'aggregazione aziendale e non possa essere rilevato come attività immateriale; in tal caso, esso costituisce parte del valore rilevato come avviamento alla data di acquisizione²⁵.

Da ultimo, si precisa che devono essere rilevate come un costo anche le eventuali spese sostenute dopo l'acquisto o il completamento dell'attività immateriale. Tuttavia qualora sia probabile che le spese future aumentino i futuri benefici economici generati dall'attività – rispetto alla valutazione che era stata fatta quando tali spese non erano state sostenute – e che

²⁵ Sul punto, si rimanda alla lettura del principio IFRS 3 – *Aggregazioni aziendali*.

tali costi possano essere stimati e attribuiti all'attività in modo realistico e ragionevole, suddette spese successive devono essere portate in aumento del costo dell'attività immateriale.

L'aggiunta di una spesa successiva al costo di un'attività immateriale, in pratica, è di difficile attuazione in quanto spesso non è possibile determinare se è probabile che la spesa successiva migliori o solamente conservi i benefici economici per l'impresa. Inoltre, risulta complesso attribuire tali spese direttamente ad una singola attività immateriale anziché all'attività aziendale nel suo complesso.

Valutazioni successive

Successivamente alla rilevazione iniziale, che come detto in precedenza deve avvenire al costo, il principio contabile internazionale n. 38 richiede che il valore di un'attività immateriale sia iscritto in bilancio adottando uno dei due seguenti criteri:

- a. trattamento contabile di riferimento;
- b. trattamento contabile alternativo consentito.

Il primo modello dispone che l'attività immateriale sia iscritta in bilancio al costo iniziale al netto degli ammortamenti accumulati e di qualsiasi perdita per riduzione di valore accumulata (IAS 38, par 74).

Il modello della rideterminazione, di cui al punto *sub b)*, prevede che l'attività immateriale sia iscritta in bilancio all'importo rivalutato, rappresentato dal *fair value* alla data di rivalutazione del valore al netto dell'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle perdite durevoli di valore accumulate (IAS 38, par 79).

Il trattamento contabile alternativo consentito, tuttavia non permette:

- la rivalutazione delle attività immateriali che non sono state precedentemente rilevate come attività;
- la rilevazione iniziale delle attività immateriali a importi diversi da quelli del proprio costo.

Il *fair value*, definito come il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata tra parti consapevoli e disponibili, in un'operazione fra terzi, deve essere determinato con riferimento ad un mercato attivo. Il mercato attivo rappresenta il presupposto fondamentale per l'applicazione di questo trattamento contabile in quanto la rideterminazione di valore deve

essere effettuata con regolarità e verificando che non ci siano significativi scostamenti tra valore contabile dell'immobilizzazione ed il suo *fair value*.

La rivalutazione di un'attività immateriale richiede che anche tutte le altre attività comprese nella stessa classe di appartenenza siano rivalutate, a meno che non sia disponibile un mercato attivo per tali attività.

Pertanto, se per un'attività immateriale compresa in una classe di attività immateriali non esiste alcun mercato attivo, essa non può essere rivalutata e quindi verrà iscritta in bilancio secondo il criterio contabile di riferimento.

Qualora, invece, *fair value* di un'attività immateriale rivalutata non possa più essere determinato con riferimento ad un mercato attivo, il valore contabile dell'attività deve essere il valore rideterminato alla data dell'ultima rideterminazione fatta con riferimento al mercato attivo, al netto di qualsiasi successivo ammortamento e perdita per riduzione di valore accumulati.

A seguito della rivalutazione di un'attività immateriale si può verificare uno dei seguenti casi:

1. il valore contabile di suddetta attività aumenta;
2. il valore contabile di suddetta attività diminuisce.

Nel primo caso, se il valore contabile di un'attività immateriale è aumentato come conseguenza di una rivalutazione, l'incremento deve essere accreditato direttamente in una apposita posta del patrimonio netto. Tuttavia, un aumento di rivalutazione deve essere contabilizzato come un provento a Conto Economico soltanto se esso ripristina una diminuzione di valore, dovuta alla svalutazione della stessa attività, in precedenza imputata come costo. Se, invece, il valore contabile diminuisce a seguito di una rivalutazione, tale decremento deve essere rilevato come un costo nel conto economico.

Lo IAS 38, al paragrafo 88, classifica le attività immateriali in due distinte categorie, quelle a vita utile finita e quelle a vita utile indefinita.

Con il termine "vita utile" si può intendere sia il periodo di tempo nel quale ci si attende che l'attività sarà utilizzata, ma anche la quantità di produzione o il numero di unità simili che l'impresa si aspetta di ottenere dal suo utilizzo. Pertanto nella sua determinazione, l'impresa non deve soltanto considerare l'aspetto "temporale", ma anche altri fattori quali, a titolo esemplificativo: la durata dei cicli produttivi, l'obsolescenza tecnica, la stabilità del settore, etc.

In particolare, si definisce vita utile indefinita la vita utile di un bene che non possa essere stimata in maniera attendibile, ovvero quando sulla base di un'analisi dei fattori rilevanti, non è possibile prevedere un limite oltre il quale l'attività immateriale non sia più in grado di generare benefici economici futuri. Di contro, si definisce vita utile finita la vita utile di un bene quando sussistono elementi di natura economica o legale tali da fornire evidenze circa la residua possibilità di utilizzazione del bene, individuando un limite alla sua vita utile.

Nel primo caso, tali elementi non sono ammortizzati ma sono soggetti annualmente alla procedura di *impairment test*²⁶. Inoltre è previsto, secondo lo IAS 38, par. 109, un processo di revisione annuale delle circostanze alla base della permanenza dell'*intangible asset* nella classe dei beni a vita utile indefinita e, in caso contrario, è previsto il passaggio del medesimo nella classe dei beni a vita utile definita²⁷ (trattato come modifica di *accounting estimates* secondo lo IAS 8). Tale operazione può essere vista come un campanello d'allarme per l'impresa, in quanto indica che l'attività può avere subito una riduzione di valore e che quindi risulti necessario l'esecuzione dell'*impairment test*.

I beni a vita utile finita, invece, sono soggetti ad ammortamento sistematico.

Per ammortamento sistematico, il principio intende la ripartizione sistematica del valore di un'attività immateriale durante la sua vita utile. L'ammortamento deve rappresentare la miglior stima possibile della ripartizione del costo sulla base della vita utile dell'attività stessa. Tuttavia, vige la presunzione relativa che, salvo prova contraria²⁸, la vita utile di un'attività immateriale non ecceda i venti anni dalla data in cui tale attività è disponibile per l'uso. L'ammortamento, per l'appunto, inizia a partire da tale momento.

Per quanto concerne la definizione del metodo dell'ammortamento da utilizzare, lo IAS 38, par. 97, precisa che questo “deve riflettere le modalità con cui i benefici economici dell'attività sono impiegati dall'impresa”. Se tali modalità non possono essere determinate attendibilmente, l'impresa deve utilizzare il metodo a quote costanti. Tuttavia, possono essere utilizzati altri metodi di ammortamento – quali il metodo a quote costanti, il metodo scalare decrescente e il metodo per unità di prodotto – per imputare sistematicamente il valore ammortizzato di

²⁶ La disciplina dell'*impairment test* è illustrata dal principio contabile internazionale n. 36 denominato “*Riduzione di valore delle attività*” che sarà oggetto di analisi nel proseguo della trattazione.

²⁷ Tale cambiamento deve essere contabilizzato come un cambiamento di stima, come stabilito dallo IAS 8 – *Utile e perdita di competenza, errori determinanti e variazioni di principi contabili*

²⁸ Se il controllo sui benefici economici futuri derivanti da un'attività immateriale è ottenuto attraverso diritti legali concessi per un arco temporale limitato, la vita utile dell'attività immateriale non deve superare il periodo dei diritti legali, a meno che: a) i diritti legali siano rinnovabili; b) il rinnovo sia virtualmente certo.

un'attività lungo il corso della propria vita utile. La scelta del metodo utilizzato per un'attività immateriale deve riflettere le modalità attese di consumo dei benefici economici futuri attesi generati dal bene stesso ed è coerentemente applicato da esercizio a esercizio, a meno che vi sia un cambiamento nelle modalità attese di consumo di tali benefici economici futuri.

Il *valore ammortizzabile* dell'attività immateriale è rappresentato dalla differenza tra il valore contabile ed il suo valore residuo, se esistente. Infatti, il *valore residuo* è assunto pari a zero a meno che non vi sia un impegno concreto con terzi per cedere l'attività alla fine della sua vita utile o nel caso in cui, essendoci un mercato attivo per l'attività, tale valore possa essere determinato con relativa certezza in riferimento a quello specifico mercato.

Sulla base del trattamento contabile scelto dall'impresa, deriverà la determinazione del valore residuo: nel caso del metodo del costo rettificato, il valore residuo sarà stimato utilizzando i prezzi noti alla data di acquisizione dell'attività per vendite di attività simili che abbiano raggiunto la fine della loro vita utile stimata e che hanno operato in condizioni simili a quelle per cui l'attività in questione sarà usata. Per contro, se si utilizza il metodo della rivalutazione, si dovrà effettuare una nuova stima del valore residuo alla data in cui si effettua una rivalutazione, utilizzando i prezzi prevalenti a quella data.

Da ultimo, il principio contabile interazionale richiede che il periodo di ammortamento ed il metodo di utilizzato siano riesaminati come minimo ad ogni fine esercizio. Se ci si aspetta che la vita utile dell'attività sia differente dalle stime effettuate in precedenza, l'ammortamento dovrà essere modificato; se si riscontra un significativo cambiamento nelle modalità di ottenimento dei benefici economici generati dall'attività, il metodo di ammortamento dovrà essere cambiato al fine di poter riflettere il cambiamento avvenuto²⁹.

Si ricorda infine che il modello scelto per la valutazione delle attività immateriali, sia esso di riferimento o alternativo consentito, deve essere applicato a ciascuna classe di attività immateriali. La *ratio* di tale disciplina consta nel fatto di voler evitare che beni simili o con uguale natura possano essere valutati con criteri differenti, ponendo in atto eventuali politiche di bilancio.

²⁹ Tale cambiamento deve essere contabilizzato come un cambiamento di stima, come stabilito dallo IAS 8 – *Utile e perdita di competenza, errori determinanti e variazioni di principi contabili*, per rettificare il costo dell'ammortamento per il periodo in corso e per i periodi futuri.

Impairment test

Nel disciplinare il trattamento delle perdite durevoli di valore, il principio contabile internazionale n. 38 rimanda alle disposizioni contenute nello IAS 36 denominato “*Riduzione di valore delle attività*”.

La finalità di suddetto principio è quella di stabilire le regole contabili e definire le procedure che assicurano ad un’impresa di valutare le attività in base ad un importo che non sia superiore al valore recuperabile dell’attività stessa e di identificare eventuali perdite di valore. Tale principio si applica in riferimento alle attività intese come qualsiasi “bene facente parte del patrimonio aziendale” o alternativamente “unità operativa che genera flussi di cassa”³⁰.

Ad ogni data di chiusura d’esercizio, l’impresa deve accertare che il valore contabile delle attività immateriali iscritte in bilancio non sia superiore rispetto al valore recuperabile.

Il valore recuperabile è definito come il maggiore tra il fair value, al netto dei costi di vendita, ed il valore d’uso. Il principio precisa che il valore recuperabile deve essere calcolato con riferimento alla singola attività a meno che l’attività da sola non sia in grado di generare flussi in entrata, in quanto dipendente da altre attività.

Il valore realizzabile dall’alienazione è rappresentato dal prezzo pattuito in un accordo vincolante tra le parti, al netto dei costi direttamente imputabili alla vendita stessa. In mancanza dell’accordo vincolante, ovvero del mercato di riferimento attivo, il *fair value*, al netto dei costi di vendita è rappresentato dalle migliori informazioni disponibili per riflettere l’ammontare che l’entità potrebbe ottenere, alla data di riferimento del bilancio, dalla dismissione dell’attività in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili, dopo che i costi di dismissione siano stati dedotti.

Al fine di determinare il valore d’uso, è necessario considerare le seguenti operazioni:

- a. la stima dei flussi finanziari futuri, in entrata e in uscita, derivanti dall’uso continuativo dell’attività e dalla sua dismissione finale;
- b. l’applicazione dell’appropriato tasso di sconto per l’attualizzazione dei flussi di cassa.

Alla luce di quanto appena definito, è possibile dichiarare che, qualora il valore contabile dell’attività immateriale risulti essere superiore rispetto al suo valore recuperabile, significa che tale attività ha subito una perdita durevole e pertanto, sulla base delle disposizioni dello IAS

³⁰ Le unità generatrici di flussi di cassa non sono oggetto della trattazione di questo elaborato. Per maggiori informazioni sull’argomento, si rimanda alla lettura del principio contabile internazionale n.36, paragrafi 65-108.

36, si deve procedere ad una svalutazione per perdita di valore. La perdita per riduzione di valore deve essere rilevata come un costo nel Conto Economico e successivamente è necessario ricalcolare l'ammortamento (soltanto per il periodo compreso tra la data della svalutazione e la fine della vita utile), al fine di tener conto del nuovo valore contabile e del nuovo valore realizzabile e per riallocare in modo sistematico il costo dell'attività sulla base della vita utile residua.

In aggiunta alle disposizioni dello IAS 36, il principio contabile internazionale n. 38 prevede che il valore recuperabile riguardante: (i) le attività immateriali non ancora disponibili all'uso; e (ii) le attività immateriali ammortizzate lungo un arco temporale che supera i venti anni dalla data in cui l'attività è disponibile per l'uso; sia stimato come minimo ad ogni fine esercizio, anche in assenza di segnali che facciano prevedere una perdita di valore.

Per concludere la trattazione della disciplina contabile delle attività immateriali secondo i principi contabili internazionali, si segnala che, così come in Italia la Nota integrativa è lo strumento mediante il quale si possono integrare delle informazioni qualitative per facilitare la comprensione delle poste di bilancio, così lo IAS 38 ha previsto l'inserimento di informazioni aggiuntive per ciascuna classe di attività immateriali in bilancio.

In particolare, è necessario specificare se le immobilizzazioni immateriali siano a vita utile indefinita o finita e, in questo secondo caso, indicare altresì quanti sono gli anni di vita utile o la percentuale di ammortamento utilizzata, oltre al metodo di ammortamento scelto, e fornire indicazioni circa il valore contabile rilevato in sede di prima iscrizione in bilancio e l'ammontare degli ammortamenti eseguiti, unitamente ad eventuali perdite di valore.

Risulta opportuno redigere un apposito prospetto che riepiloghi, con riferimento a due date distinte (l'inizio e la chiusura dell'esercizio in oggetto), gli incrementi e decrementi subiti dalle immobilizzazioni immateriali, siano essi dovuti ad acquisizione di nuove attività o a rideterminazione di valore. È altresì necessario elencare le motivazioni sulla base delle quali le immobilizzazioni sono state classificate a vita utile indefinita e, per quanto riguarda invece quelle a vita utile finita, la presenza di eventuali elementi con diritto di utilizzo vincolato.

Al termine di questa breve analisi sulle finalità e principi di rappresentazione delle informazioni in bilancio, è possibile redigere la seguente Tabella riassuntiva che evidenzia le principali differenze tra i criteri di contabilizzazione degli *intangibile assets* previsti dalla normativa contabile nazionale ed internazionale.

Tabella 3 - Tabella di confronto principi contabili nazionali e principi contabili internazionali. Fonte: ns. elaborazione

Caratteristica	Principi contabili nazionali OIC 24	Principi contabili internazionali IAS 38
Finalità del principio	Definire le immobilizzazioni immateriali ed i principi contabili relativi alla loro rilevazione, valutazione e rappresentazione in bilancio, nonché le informazioni da presentare in nota integrativa.	Definire il trattamento contabile delle attività immateriali non specificatamente trattate in altri Principi. Il Principio richiede che un'attività immateriale sia rilevata se, e solo se, vengono soddisfatte specifiche condizioni.
Ambito di applicazione	Il Principio si applica per la contabilizzazione di tutte le immobilizzazioni immateriali ad eccezione delle problematiche relative ai diritti connessi ad attività di esplorazione ed estrazione di minerali, oli, gas naturali ed altre risorse naturali non rigenerabili.	Il Principio si applica per la contabilizzazione delle attività immateriali, eccetto che per: <ul style="list-style-type: none"> - le attività che rientrano nell'ambito di un altro Principio; - le attività finanziarie, come definite nello IAS 32; - i diritti minerari e le spese di esplorazione o sviluppo ed estrazione di minerali, gas naturale e risorse naturali simili non rigenerabili (IFRS 6); - le attività immateriali delle società assicuratrici derivanti da contratti con i titolari di polizza.
Definizione	Le immobilizzazioni immateriali sono caratterizzate dalla mancanza di tangibilità. Sulla base della normativa del Codice Civile, il Principio ricomprende nelle immobilizzazioni immateriali anche gli oneri pluriennali ovvero i costi che non esauriscono la loro utilità in un esercizio, pur essendo collegati all'acquisizione di un bene o di un servizio.	Si definiscono attività immateriali le attività non monetarie e prive di consistenza fisica che soddisfano i requisiti di identificabilità, controllo e benefici economici futuri.
Classificazione	Il Principio riprende la classificazione fornita dall'art. 2424, c.c. che definisce sette categorie di immobilizzazioni immateriali: <ul style="list-style-type: none"> • costi di impianto e ampliamento; • costi di ricerca, sviluppo e pubblicità; • diritti di brevetto industriale e di utilizzazione delle opere dell'ingegno; • concessioni licenze marchi e diritti simili; • avviamento; • immobilizzazioni in corso e acconti; • altre. Tali categorie devono essere espresse separatamente nello stato patrimoniale.	A differenza dei Principi contabili nazionali non esiste uno schema di classificazione rigido. Le attività immateriali per poter essere iscritte nello stato patrimoniale devono rispettare i requisiti previsti dal Principio. Alcuni esempi sono: marchi, testate giornalistiche, software, diritti di autore, ecc. Gli <i>intangible assets</i> possono inoltre essere raggruppati in classi omogenee che non obbligatoriamente devono essere indicate separatamente nello stato patrimoniale, ma tutt'al più nelle note al bilancio.

Tabella 3 - Segue

Caratteristica	Principi contabili nazionali OIC 24	Principi contabili internazionali IAS 38
Rilevazione iniziale	<p>I beni immateriali sono iscritti nell'attivo di stato patrimoniale solo se sono soddisfatte le seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sono individualmente identificabili; • il costo è stimato con sufficiente attendibilità. <p>Il valore originario di iscrizione di un'immobilizzazione immateriale è costituito dal costo di acquisto o di produzione. Il costo di acquisto include anche gli oneri accessori. Il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili; inoltre può includere anche costi indiretti per la quota ragionevolmente imputabile all'immobilizzazione.</p>	<p>Un costo deve essere rilevato tra le immobilizzazioni immateriali se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • rispetta la definizione di immobilizzazione immateriale; • la sua entità può essere attendibilmente determinata; • è probabile che generi benefici economici futuri attesi attribuibili all'entità. <p>Le modalità di acquisizione dell'attività immateriale possono essere: acquisizione separata dall'esterno; acquisto nell'ambito di una <i>business combination</i>; acquisto tramite contributo pubblico; acquisto mediante permuta e produzione generata internamente. L'iscrizione iniziale deve avvenire al costo, a seconda delle diverse modalità sopra elencate.</p>
Informazioni aggiuntive	<p>Nella Nota integrativa, con riferimento alle immobilizzazioni immateriali, devono essere fornite le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - i cambiamenti dei criteri di ammortamento, dei coefficienti applicati e della residua vita utile ed i relativi effetti e motivazioni; - la misura e le motivazioni delle riduzioni di valore applicate alle immobilizzazioni materiali e immateriali; - l'eventuale rivalutazione del bene immateriale, la legge che l'ha determinata, l'importo della rivalutazione, al lordo ed al netto degli ammortamenti e l'effetto sul patrimonio netto; - l'ammontare degli oneri finanziari imputati nell'esercizio ai valori iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale, distintamente per ogni voce. 	<p>Per ciascuna classe di attività immateriali il bilancio deve evidenziare le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la vita utile o il tasso di ammortamento utilizzato; - i metodi di ammortamento utilizzati; - l'ammortamento accumulato e la/e voce/i in conto economico in cui è incluso; - una riconciliazione del valore contabile, all'inizio e alla fine del periodo, che mostri: <ul style="list-style-type: none"> ○ le variazioni (<i>additions</i>) con separata indicazione di quelle sviluppate internamente e di quelle derivanti da aggregazioni di imprese; ○ le cessazioni o dismissioni; ○ gli aumenti/diminuzioni derivanti da rivalutazioni o da perdite durevoli di valore; ○ le perdite durevoli di valore rilevate in conto economico nel corso dell'esercizio; ○ le perdite durevoli di valore stornate in conto economico nel corso dell'esercizio; ○ l'ammortamento rilevato nell'esercizio; ○ le differenze di cambio; ○ le altre variazioni intervenute.

CAPITOLO III

Il regime Patent Box in Italia

Una delle motivazioni per cui risulta necessario individuare il valore economico degli *intangibles* è, tra l'altro, riconducibile alla possibilità per il soggetto titolare di usufruire di opportunità di natura fiscale.

A causa della loro natura immateriale, i beni intangibili possono essere facilmente trasferibili in quanto mancanti di un nesso geografico fisso e vincolante. Le imprese possono quindi sfruttare questa flessibilità per ridurre il loro onere fiscale allocando tali risorse in Paesi in cui vige un trattamento fiscale privilegiato. Al contrario dell'evasione fiscale, la pianificazione fiscale è considerata legale e legittima in quanto permette al contribuente di alleggerire il carico delle imposte scegliendo tra due o più regimi fiscali alternativi messi a disposizione dall'ordinamento con pari dignità.

Tuttavia, nel tempo, il trasferimento di risorse produttive in Paesi differenti rispetto al luogo di produzione ha generato fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva. Per tanto, l'esigenza di tutelare la libera concorrenza tra i Paesi ed eliminare possibili fenomeni distorsivi derivanti da politiche fiscali dannose, ha spinto l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (di seguito OCSE) ad aggiornare all'interno del progetto *Base Erosion And Profit Shifting* (di seguito BEPS) pubblicato nel 2013, alcuni temi già affrontati nel rapporto *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue* (1998) volti a contrastare diffusione di politiche fiscali elusive.

Queste disposizioni, hanno incentivato il recepimento, da parte di numerosi Paesi, di regimi fiscali agevolativi per le proprietà intellettuali (c.d. regimi di *Patent Box*).

L'oggetto principale di questo capitolo è, per l'appunto, lo studio del regime di tassazione agevolato denominato Patent Box con particolare riferimento al contesto nazionale.

In estrema sintesi, il Patent Box è un regime di tassazione agevolata su base opzionale per i redditi derivanti dall'utilizzo di beni immateriali.

Si applica a tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa residenti nel territorio dello Stato e a quelli residenti in Paesi con i quali vige un accordo per evitare la doppia imposizione e l'effettivo scambio di informazioni, con stabile organizzazione nel territorio dello Stato, alla quale devono essere attribuiti i beni immateriali agevolabili.

L'opzione per la tassazione agevolata ha durata pari a cinque periodi d'imposta, è irrevocabile e rinnovabile, e consente di escludere dalla base imponibile – ai fini delle imposte sui redditi e dell'IRAP – una quota del reddito derivante dall'utilizzo diretto o indiretto dei beni oggetto del regime.

L'intento di questo capitolo non vuole essere quello di tedare il Lettore con una trattazione nozionistica di una materia non propria, di recente introduzione e per sua natura di non immediata comprensione, ma vuole essere quello di fornire una descrizione quanto più dettagliata e completa possibile della disciplina in esame.

A questo proposito, inizialmente, si illustra una breve analisi dei documenti considerati, a livello europeo, pietre miliari del regime di Patent Box per passare poi alla descrizione dell'evoluzione del quadro normativo nazionale di riferimento. Quindi, si focalizzerà l'attenzione sullo studio della disciplina con particolare riferimento ai requisiti richiesti e ai metodi e modelli applicabili ai fini dell'ottenimento del beneficio fiscale. Il capitolo si conclude con una breve analisi comparativa dei diversi regimi agevolativi attualmente in vigore in altri Paesi dell'Unione Europea.

In particolare, si segnala che non sarà oggetto di trattazione il tema delle operazioni straordinarie quali fusioni, scissioni ovvero conferimenti d'azienda poiché non ritenute inerenti con il fine ultimo e specifico dell'elaborato. Per un maggior approfondimento, si consiglia la lettura dell'art. 5 del Decreto Attuativo³¹, i chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate contenuti nel par. 13 della Circolare n. 11/E, nonché il par. 52 dell'Action Plan n. 5³².

³¹ Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 30 luglio 2015.

³² OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 52.

3.1 Le Linee Guida dell'OCSE – Il Progetto BEPS

La necessità di creare un sistema di regolamentazione e uniformazione dei diversi regimi fiscali, al fine di evitare politiche di pianificazione fiscale aggressiva, è sempre stata una tematica di interesse da parte dell'Unione Europea.

In particolare già nel novembre del 1997 con il c.d. “Codice di condotta sulla tassazione societaria” si delineavano le prime misure per contrastare politiche fiscali dannose. Un anno più tardi il medesimo tema fu affrontato a livello internazionale da parte dell'OCSE con il documento *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue* (di seguito “Report”) all'interno del quale vengono definite talune raccomandazioni a cui gli Stati membri devono aderire.

Nel marzo 2013, il Consiglio europeo ha messo in evidenza la necessità di una stretta collaborazione tra l'UE, l'OCSE e il G20 per sviluppare norme concordate a livello internazionale al fine di evitare l'erosione della base imponibile ed il trasferimento degli utili. A fronte di questa necessità, l'OCSE avvia un Piano d'Azione all'interno del progetto BEPS, che successivamente il 15 e 16 novembre 2015 viene approvato da parte dei Ministri delle finanze e Governatori delle Banche del G20.

L'obiettivo principale del Piano d'Azione rispecchia a pieno la necessità di creare un pacchetto di misure volto a definire una riforma delle regole fiscali internazionali.

Il documento si articola in quindici azioni (*Actions*), raggruppate sulla base di tre pilastri fondamentali, necessarie al fine di rendere inefficaci le strategie di erosione della base imponibile e traslazione dei profitti³³.

In particolare, all'interno del primo pilastro confluiscono le *Actions*³⁴ che hanno come scopo quello di dare una maggiore coerenza ai sistemi fiscali nazionali in materia di attività transnazionali. Nel secondo pilastro invece sono identificate le *Action*³⁵ che permettono di rafforzare i requisiti sostanziali alla base degli standard internazionali vigenti, perseguendo un riallineamento della tassazione con la localizzazione sostanziale delle attività produttive e la

³³ Per un maggior dettaglio: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>

³⁴ Esso comprende: Action 2 (*Neutralise the Effect of Hybrid Mismatch Arrangements*), Action 3 (*Designing Effective Controlled Foreign Company Rules*), Action 4 (*Limiting Base Erosion via Interest Deductions and Other Financial Payments*), Action 5 (*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance*).

³⁵ Esso comprende: Action 6 (*Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances*), Action 7 (*Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status*), Action 8-10 (*Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*).

creazione di valore. Infine, all'interno del terzo pilastro sono raggruppate le *Actions*³⁶ che permettono di aumentare la trasparenza, lo scambio di informazioni e di migliorare le condizioni di certezza del diritto sia per il mondo delle imprese che per i giovani.

Questi tre pilastri a loro volta si fondano su due azioni trasversali che completano la strategia del progetto BEPS: economia digitale e strumento multilaterale³⁷.

Nel 2014, inoltre, l'OCSE avvia un processo di aggiornamento e revisione dei principi espressi dal Report del 1998 pubblicando il *deliverable* dell'Azione n. 5 contenuta all'interno del progetto BEPS (*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance*) da cui deriva il *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report* pubblicato il 5 ottobre 2015 (di seguito "Action Plan n. 5").

In particolare nell'Action Plan n. 5 si riprende il concetto di attività sostanziale (*substantial activity requirement*) che era già stato formulato nel Report del 1998: affinché si possa fruire del beneficio fiscale ritraibile dalle agevolazioni previste in tema di *intangibile* concesso dal regime agevolativo di un determinato Paese, il contribuente deve porre in essere un'attività economica sostanziale legata al bene immateriale dal quale deriva il reddito oggetto del beneficio sul territorio del medesimo Stato che accorda tale regime preferenziale.

Tale requisito riprende, per l'appunto, il secondo pilastro del progetto BEPS che prevede di allineare la tassazione con la sostanza economica, garantendo così l'impossibilità per il contribuente di delocalizzare in modo artificioso i profitti derivanti dallo sfruttamento del bene in Paesi diversi rispetto a quelli in cui gli stessi sono effettivamente generati³⁸.

Per dimostrare l'effettività dell'attività sostanziale, l'Action Plan n. 5 individua tre distinti approcci:

- *Value creating approach;*
- *Transfer pricing approach;*
- *Nexus approach.*

³⁶ Esso comprende: Action 11 (*Measuring and Monitoring BEPS*), Action 12 (*Mandatory Disclosure Rules*), Action 13 (*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*), Action 14 (*Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective*).

³⁷ Rispettivamente: Action 1 (*Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*) e Action 15 (*Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties*).

³⁸ OCSE 2015 - *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report*, cap. 4, I, par. 24.

Il primo metodo prevede che l'agevolazione sui redditi derivanti dall'*intangibile* sia lecita a condizione che il contribuente ponga in essere un significativo numero di attività di sviluppo.

Il secondo approccio prevede che, affinché il regime agevolativo sia riconosciuto come valido, il contribuente ponga in essere un determinato numero di funzioni rilevanti e che si qualifichi anche come titolare legale dell'*intangibile* a cui si riferiscono i relativi rischi e benefici economici.

Infine, il *nexus approach* prevede che un regime agevolativo si possa ritenere legittimo a condizione che ci sia una correlazione diretta tra il beneficio ritratto sul reddito derivante dallo sfruttamento del bene immateriale e le spese di ricerca e sviluppo sostenute per realizzarlo.

Le spese di ricerca e sviluppo, sotto un profilo qualitativo, rispondono quindi al requisito del *substantial activity requirement* in quanto la porzione di tale spese relativa a un determinato bene immateriale permette di desumere approssimativamente l'attività svolta dall'impresa.

Appare evidente quindi che secondo il *nexus approach* deve sempre sussistere un collegamento diretto tra le spese di ricerca e sviluppo sostenute, il bene immateriale e il reddito agevolabile derivante dall'utilizzo del bene stesso. Pertanto al fine di determinare la portata di tale beneficio fiscale, per suddette spese non bisogna considerarne l'ammontare in valore assoluto, ma la quota parte delle medesime direttamente correlate all'*intangibile* derivante dal rapporto tra i costi qualificati e i costi complessivi (c.d. *Nexus ratio* definito dalle Linee Guida OCSE)³⁹.

Il reddito agevolabile pertanto deriva dalla seguente Formula:

$$\text{Reddito agevolabile} = \text{Reddito complessivo dell'IP} \times \frac{\text{Spese qualificanti sostenute per lo sviluppo dell'IP}}{\text{Spese complessive sostenute per lo sviluppo dell'IP}}$$

Per quanto riguarda il reddito derivante dal bene immateriale⁴⁰, l'OCSE si limita ad indicarlo come "*overall income*" lasciandone la definizione ai singoli Stati sulla base delle norme nazionali. Tuttavia richiede che si osservino due principi per la definizione di tale elemento:

- il reddito complessivo indicato deve derivare esclusivamente dall'*intangibile*: esso può includere royalty, capital gain e altri proventi derivanti dalla cessione delle attività immateriali;

³⁹ OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 30.

⁴⁰ OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par 46 – 48.

- i redditi che possono accedere al beneficio fiscale devono essere considerati proporzionalmente. Questo significa che il reddito complessivo derivante dallo sfruttamento dei beni intangibili non deve essere considerato al 100% in quanto al suo interno potrebbe ricomprendere delle quote derivanti da beni non inclusi nel computo delle spese qualificate. Di conseguenza, ai proventi complessivi si devono sottrarre le spese non qualificate sostenute nel corso dell'anno.

Per quanto concerne il *nexus ratio*⁴¹, l'OCSE indica come requisito per i costi qualificati quello di essere costi direttamente connessi al bene immateriale per il quale sono stati sostenuti.

Tuttavia, anche in questo caso l'OCSE rimanda la definizione alle giurisdizioni di riferimento, le quali dovranno inoltre verificare che sia stata realmente svolta l'attività di ricerca e sviluppo attraverso un sistema affidabile di *tracking and tracing*.

I costi complessivi, invece, indicati al denominatore del *nexus ratio*, sono il risultato della somma delle spese qualificate iscritte al numeratore e degli eventuali costi sostenuti per la creazione e lo sviluppo del bene, affidati alle società del gruppo.

Nonostante l'introduzione dei regimi fiscali di favore sia volta ad incrementare gli investimenti in attività potenzialmente capaci di arrecare incremento di ricchezza e di produzioni ad alto valore aggiunto, tuttavia può assumere le caratteristiche di "concorrenza fiscale dannosa". Sul punto si è più volte espresso il ministro delle finanze tedesco Wolfgang Schäuble ritenendo l'adozione del regime di Patent Box, da parte di alcuni Paesi europei, una forma di concorrenza fiscale dannosa ed in contrasto con lo spirito europeo. Le critiche della Germania si riferivano principalmente al Patent Box britannico in quanto consentiva di beneficiare dell'agevolazione fiscale anche in caso di attività di ricerca sostanzialmente effettuata da soggetti residenti in altri Paesi membri, ed inoltre non poneva specifici oneri di documentazione e tracciabilità delle spese di ricerca sostenute⁴².

Pertanto, in seguito alle discussioni mosse in merito alla scelta del metodo di riferimento da utilizzare nei Patent Box, il Regno Unito ha presentato in data 11 novembre 2014 una "proposta di nuove regole per i regimi preferenziali di IP" proponendo l'attuazione del *modified nexus*

⁴¹ OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 33 – 41.

⁴² Il ministro delle finanze tedesco ha accusato i governi di creare i regimi agevolativi di Patent Box con lo scopo di "attirare la localizzazione di aziende" nel proprio territorio, ossia con un puro fine di ottimizzazione fiscale anziché di incentivo alle attività di ricerca e sviluppo. Sul punto si veda: Annika Breidhardt, Germany calls on EU to ban "Patent box" tax breaks, Reuters, 9 luglio 2013, in: <http://uk.reuters.com/article/uk-europe-taxes-idUKBRE9680KY20130709>

approach, che si differenzia dall'approccio *nexus* classico sopracitato per via della possibilità data agli Stati di inserire nel calcolo una maggiorazione forfettaria (c.d. *up-lift*) che permette di prendere in considerazione i costi di acquisizione dei beni immateriali ed i costi relativi all'esternalizzazione delle attività di ricerca e sviluppo all'interno del gruppo societario.

Questa proposta fu accettata dall'OCSE tramite la pubblicazione in un rapporto intermedio denominato *Action 5: Agreement on Modified Nexus Approach for IP Regimes* in quanto "l'approccio in questione provvede a salvaguardare il trasferimento di utili e assicura la parità di trattamento tra i differenti settori di differenti dimensioni"⁴³. Inoltre le modifiche proposte permettono di tener conto delle libertà fondamentali dell'Unione Europea, le quali vietano delle restrizioni territoriali per incentivi in favore della attività di ricerca e sviluppo.

Sulla base di suddette considerazioni, gli Stati membri del G20 hanno ritenuto il (*modified*) *nexus approach method* il metodo più consono tra i tre approcci al fine della determinazione del reddito agevolabile. Per tanto sulla base di quanto previsto dall'Action Plan n. 5, i Paesi che hanno già adottato il regime agevolativo di Patent Box – o intendono adottarlo – devono allinearsi a tale approccio.

Infatti, a partire dal 30 giugno 2016 non sarà più consentita l'ammissione di nuovi regimi preferenziali che si basano su regole e contenuti difformi rispetto a quelli indicati dall'Action Plan n. 5⁴⁴. Tuttavia, il medesimo documento prevede il c.d. *grandfathering* ovvero ai singoli Stati sarà concessa la facoltà di mantenere in vigore i regimi in essere, seppur difformi, fino al 30 giugno 2021, data in cui ne è prevista l'abolizione.

3.2 Evoluzione del quadro normativo di riferimento

Sebbene il Patent Box sia un istituto di recente introduzione è stato oggetto di numerosi interventi normativi da parte del Legislatore nazionale.

Il regime Patent Box è stato introdotto nel nostro ordinamento dall'art. 1, commi da 37 a 45, della Legge 23 dicembre 2014 (di seguito "Legge di Stabilità"), successivamente modificata ed

⁴³ OCSE, "Action 5: Agreement on Modified Nexus Approach for IP Regimes", pag. 3.

⁴⁴ OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 64.

integrata dal D.L. 24 gennaio 2015, n. 3 (di seguito “*Investment Compact*”) e in ultimo dalla Legge 28 dicembre 2015, n. 208 (di seguito “*Legge di Stabilità 2016*”).

Con decreto del Ministro dello Sviluppo Economico di concerto con il Ministro dell’Economia e delle Finanze (di seguito “*Decreto Attuativo*”), pubblicato nella Gazzetta Ufficiale il 30 luglio 2015, sono state fornite le disposizioni di attuazione della predetta agevolazione.

Successivamente, l’Agenzia delle Entrate ha ampliato il quadro normativo di riferimento con la pubblicazione di: Provvedimento prot. n. 2015/144042 del 10 novembre 2015, circa il modello di comunicazione da inviare all’Amministrazione Finanziaria al fine di attivare, mediante opzione, il regime agevolativo; il Provvedimento prot. n. 2015/154278 del 1° dicembre 2015, riguardante i contenuti e le modalità di presentazione delle istanze di accordo preventivo previsti dalla normativa di Patent Box; e la Circolare n. 36/E del 1° dicembre 2015, in merito a chiarimenti su aspetti procedurali e questioni ministeriali.

Infine, con la Circolare n. 11/E del 7 aprile 2016 (di seguito “*Circolare n. 11/E*”), l’Agenzia dell’Entrate è nuovamente intervenuta su regime opzionale *de quo* per chiarire dubbi riguardanti l’impatto globale della disciplina e proporre soluzioni interpretative al fine di agevolare la presentazione della documentazione relativa alle istanze di *ruling*.

3.3 Finalità della disciplina

Come accennato nei precedenti paragrafi, l’obiettivo di fondo della disciplina di Patent Box concerne la tutela della potenziale erosione della base imponibile nazionale e la conseguente delocalizzazione del reddito verso Paesi con regimi fiscali privilegiati.

L’Italia, sulla spinta della generale riforma della fiscalità internazionale, ha introdotto il nuovo regime agevolativo *de quo* con la finalità di rendere più competitive le imprese italiane e di riattrarre nella potestà impositiva del nostro Paese gli *asset* negli anni fuoriusciti (in particolare con riferimento ai marchi legati al *Made in Italy*)⁴⁵.

⁴⁵ Bertone G. “Il Patent Box nei chiarimenti dell’Agenzia delle Entrate”, *Diritto e Pratica Tributaria*, 3/2016, p. 1242.

Tale volontà, espressamente riportata nella Relazione Illustrativa alla Legge di Stabilità 2015, attribuisce al regime in oggetto tre differenti finalità:

1. incentivare la collocazione in Italia dei beni immateriali attualmente detenuti all'estero da imprese italiane o estere;
2. incentivare il mantenimento dei beni immateriali in Italia evitandone la rilocalizzazione all'estero;
3. favorire l'investimento in attività di ricerca e sviluppo.

In linea con queste tre prospettive, appare del tutto evidente l'impegno da parte del Legislatore di voler incentivare quanto più possibile lo sviluppo ed il mantenimento in Italia di beni immateriali ritenuti uno degli *asset* strategici per lo sviluppo e l'espansione di economie post-industriali.

Tuttavia, nonostante l'Italia sia stato l'ultimo Stato membro a introdurre tale regime, esso ha dato la massima espansione al suo ambito agevolativo, condensando tutte le esperienze e le soluzioni finora adottate nell'Unione Europea⁴⁶.

3.4 Profilo soggettivo

L'ambito soggettivo di applicazione della disciplina di Patent Box, sulla base delle previsioni dell'art. 1, commi 37 e 38, della Legge di Stabilità 2015, si estende a tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa senza alcuna limitazione. Possono altresì fruire dell'opzione le stabili organizzazioni⁴⁷ in Italia di soggetti residenti in un Paese che abbia sigillato con l'Italia un accordo per evitare la doppia imposizione e con il quale sia effettivo lo scambio di informazioni.

Per tanto, sulla base dell'art. 2 del Decreto Attuativo, si identificano come soggetti titolari del reddito d'impresa residenti in Italia:

- le persone fisiche che esercitano imprese commerciali (art. 55, TUIR);
- le società per azioni e in accomandita per azioni, le società a responsabilità limitata, le società cooperative e le società di mutua assicurazione, nonché le società europee di cui

⁴⁶ Il regime del Patent Box è già stato adottato da molti Stati europei tra i quali si menzionano: i Paesi Bassi, la Gran Bretagna, il Belgio, il Lussemburgo, la Spagna e la Francia. Si rimanda alla lettura dell'ultimo paragrafo di questo capitolo.

⁴⁷ Soggetti di cui all'art. 73, comma 1, lett. d), TUIR, ossia le società ed enti di ogni tipo, compresi i *trust* senza personalità giuridica, non residenti in Italia.

al regolamento (CE) n. 2157/2001 e le società cooperative europee di cui al regolamento (CE) n. 1435/2003 (art. 73, comma 1, lett. a), TUIR);

- gli enti pubblici e privati diversi dalle società, nonché i *trust*, che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali (art. 73, comma 1, lett. b), TUIR);
- gli enti pubblici e privati diversi dalle società, i *trust*, che non hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, nonché gli OICR, relativamente all'attività commerciale eventualmente esercitata (art. 73, comma 1, lett. c), TUIR);
- le società in nome collettivo e in accomandita semplice e le società ad esse equiparate (art. 5, commi 1 e 3, TUIR).

È utile sottolineare che le società di capitali residenti, gli enti commerciali, le società in nome collettivo, le società in accomandita semplice e le altre società di persone a queste ultime equiparate godono della “presunzione assoluta di commercialità” secondo l'art. 8, comma 1, TUIR e per tanto soltanto per gli imprenditori persone fisiche e gli enti non commerciali sarà necessario verificare il requisito di effettivo svolgimento dell'attività d'impresa.

Con riferimento ai soggetti non residenti, invece, secondo l'art. 2 del Decreto Attuativo si evince che essi possono beneficiare del regime agevolativo di Patent Box a condizione che siano rispettati i seguenti requisiti:

- la residenza deve essere in un Paese con il quale sia in vigore un accordo per evitare il fenomeno della doppia imposizione;
- la residenza deve essere in un Paese con il quale vi sia uno scambio di informazioni effettive;
- il possesso di una stabile organizzazione in Italia;
- i beni immateriali, da cui derivano i redditi oggetto dell'opzione, devono essere ricompresi nel patrimonio della stabile organizzazione.

I soggetti residenti e non residenti sopra citati possano accedere al regime agevolativo in oggetto a prescindere dalla natura giuridica, dalla dimensione e dal settore produttivo di appartenenza.

Sono invece esclusi dal beneficio fiscale, secondo quanto previsto dall'art. 3 del Decreto Attuativo:

- le società assoggettate alle procedure di fallimento dall'inizio dell'esercizio in cui interviene la dichiarazione di fallimento;

- le società assoggettate alle procedure di liquidazione coatta amministrativa dall'inizio dell'esercizio in cui interviene il provvedimento che ordina la liquidazione;
- le società assoggettate alle procedure di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi dall'inizio dell'esercizio in cui interviene il decreto motivato che dichiara l'apertura della procedura di amministrazione straordinaria.

La *ratio* di tale esclusione è data dal fatto che si tratta di procedure non finalizzate alla continuazione dell'esercizio dell'attività economica per le quali, peraltro, vigono criteri di determinazione del reddito diversi da quelli ordinari⁴⁸.

Tuttavia, la Circolare n. 11/E dell'Agenzia delle Entrate puntualizza che, laddove la procedura di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi "sia finalizzata alla continuazione dell'esercizio dell'attività economica", questa non è da ritenersi ostativa alla fruizione del regime di Patent Box.

Da ultimo, l'Amministrazione Finanziaria chiarisce che si debbano intendere come esclusi dal regime in oggetto anche i soggetti titolari di reddito d'impresa che determinano il reddito con metodologie diverse da quella analitica (*i.e.* nuovo regime forfetario, *tonnage tax*, società agricole che esercitano l'opzione per determinare il reddito su base catastale, ecc.)⁴⁹.

3.4.1 I requisiti per l'accesso

Nel precedente paragrafo è stato delineato il profilo soggettivo dell'istituto di Patent Box.

Tuttavia, è necessario sottolineare che la Legge di Stabilità 2015 e il Decreto Attuativo individuano la presenza di tre requisiti fondamentali che devono essere osservati congiuntamente dai soggetti residenti e non residenti al fine di poter beneficiare del regime agevolativo di Patent Box.

La prima condizione richiesta, come chiaramente descritto nel precedente paragrafo, è la titolarità da parte dei soggetti sopra citati del reddito d'impresa.

La seconda, come illustrato dall'art. 2 del Decreto Attuativo, riguarda la detenzione, da parte dei medesimi soggetti, del diritto di sfruttamento economico dei beni immateriali di cui all'art. 6 del medesimo documento⁵⁰.

⁴⁸ Relazione Illustrativa Patent Box, p. 3.

⁴⁹ Circolare n.11/E, par. 3.

⁵⁰ Il dettaglio di tali beni verrà affrontato nel successivo paragrafo.

Da questa consegue la terza e più importante *conditio sine qua non* per poter fruire del beneficio: i soggetti titolari dei beni immateriali oggetto di agevolazione devono svolgere un'attività di ricerca e sviluppo in relazione ad essi.

Ciò consente, in osservanza ai principi del *nexus approach* e della *substantial activity* indicati dall'OCSE nell'Action Plan n. 5, di collegare il godimento dell'agevolazione all'effettivo svolgimento di un'attività economica che si sostanzia nello sviluppo, manutenzione ed accrescimento del bene stesso.

In altri termini deve esserci un “nesso” tra le attività di ricerca e sviluppo, i beni immateriali ed il reddito agevolabile ad essi riferibile.

3.4.2 Nozione di attività di ricerca e sviluppo

L'art. 8 del Decreto Attuativo definisce che le attività di ricerca e sviluppo finalizzate al mantenimento, accrescimento e sviluppo dei beni immateriali devono consistere in:

- *Ricerca fondamentale*, intesa come l'insieme dei lavori sperimentali e teorici svolti per acquisire nuove conoscenze, che saranno poi utilizzate nella ricerca applicata e *design*;
- *Ricerca applicata*, detta anche industriale, che ha come scopo quello di sviluppare nuovi prodotti processi e servizi, oppure di migliorare quelli già esistenti appartenenti al mondo della scienza e della tecnica. Rientrano in questa definizione anche le attività dello *sviluppo sperimentale* quali la costruzione di prototipi, i test di convalida di prodotti, processi e servizi e la realizzazione di impianti e attrezzature;
- *Design*, ossia tutte le attività di ideazione e progettazione di prodotti, processi e servizi, sia per quanto riguarda il loro aspetto esteriore, sia per ogni loro singola componente. È qui compresa inoltre l'attività di sviluppo dei marchi;
- Ideazione e realizzazione di *software protetti da copyright*;
- *Attività volte a prevenire e combattere la contraffazione*, attraverso ricerche preventive, ricerche di mercato e test, compresi quelli svolti per adottare sistemi anticontraffazione, il deposito, l'ottenimento e il mantenimento dei relativi diritti, il loro rinnovo e protezione;
- Attività di presentazione, comunicazione e promozione che accrescano *il carattere distintivo e la rinomanza dei marchi* e che contribuiscano alla conoscenza e affermazione commerciale di prodotti e servizi.

Queste attività, secondo la relazione illustrativa al Decreto Attuativo, sono accumulate da tre diverse caratteristiche:

- *retrodatabilità*, in quanto non è necessario che tali attività siano esercitate nel medesimo periodo d'imposta in cui, in concreto, si fruisce del beneficio dell'agevolazione, ma è sufficiente che l'attività sia stata svolta in periodi d'imposta precedenti;
- *aterritorialità*, in quanto è ininfluenza il luogo in cui tali attività vengono esercitate e per tanto si suppone che possano essere materialmente svolte anche all'estero;
- *individualità*, in quanto tali spese devono essere direttamente imputabili al bene che hanno "generato" e per tanto verificate singolarmente per ciascun bene.

In particolare, con riferimento alla prima tipologia di ricerca, l'Agenzia delle Entrate, nel paragrafo 14.2.5 della Circolare n. 11/E, chiarisce che "i costi di ricerca fondamentale, debitamente tracciati (complessivamente nel solo periodo transitorio, ovvero per singolo IP), devono essere computati nel *nexus ratio* relativo al periodo d'imposta in cui si appalesa l'utilizzo delle conoscenze acquisite per il loro tramite nelle attività agevolate (vale a dire quando la ricerca fondamentale si traduce in ricerca applicata); solo allora, infatti, si integra il "successivo utilizzo" cui fa riferimento l'art. 8 del Decreto Patent Box."

Posto quindi che i costi di ricerca fondamentale confluiscono nel *nexus ratio* soltanto se le relative conoscenze acquisite sono utilizzate nella ricerca applicata e design, con tale enunciato l'Agenzia sottolinea la necessità di un continuo monitoraggio nel tempo di suddette spese di ricerca e del loro utilizzo a diretto collegamento con un *intangibile* (che potrebbe anche avvenire dopo molti anni). Infatti la scelta proposta dall'Agenzia è quella di differire la rilevanza del costo della ricerca fondamentale al momento successivo in cui essa si traduce in ricerca applicata⁵¹.

Nel caso in cui, in un anno, l'impresa non sostenga costi legati all'attività di ricerca e sviluppo direttamente collegati al bene da esse "generato", la stessa può continuare a fruire del regime agevolativo di Patent Box, in virtù del fatto che tali attività non debbano necessariamente essere esercitate nel periodo di imposta in cui, in concreto, si fruisce dell'agevolazione dei redditi derivanti dal medesimo bene, ma è sufficiente che tale attività sia stata esercitata nei periodi di imposta precedenti.

⁵¹ Miele L., "I costi qualificati e i costi complessivi nel calcolo del "nexus ratio" del "Patent Box"", Corriere Tributario, 18/2016, p. 1366.

Infine, la Circolare n. 11/E nel paragrafo 14.2.1, riprendendo i principi dell'Action Plan n. 5, evidenzia come la ricerca che non va a buon fine non debba essere considerata ai fini del rapporto *nexus ratio*, ma dal periodo d'imposta in cui si palesa il fallimento della ricerca, tale rapporto dovrà essere opportunamente rettificato escludendo i costi relativi alla ricerca fallita dal numeratore e/o dal denominatore del rapporto (a seconda che si tratti di costi qualificati o meno).

3.5 Profilo oggettivo

L'ambito oggettivo di applicazione della disciplina di Patent Box assolve alla funzione di identificare i beni immateriali il cui reddito, derivante dall'utilizzo degli stessi, è ammesso al beneficio fiscale.

Questo tema è stato oggetto di diverse variazioni nel corso dell'evoluzione della normativa locale di riferimento e per tanto si ritiene doveroso soffermarsi sulle principali modifiche apportate dal Legislatore negli anni.

Con riferimento alle disposizioni dell'Action Plan n. 5, cap. 4, par. 34, sono oggetto di agevolazione le seguenti tipologie di beni immateriali: (i) brevetti (intesi in senso ampio); (ii) i *software* coperti da *copyright*; e (iii) a determinate condizioni, altri beni immateriali. In particolare a quest'ultima categoria appartengono quei beni che, pur non essendo qualificabili come i beni di cui al punto (i) e (ii), presentano le caratteristiche proprie dei brevetti (*novelty, non-obviousness; usefulness*) e sono certificati da competenti enti governativi distinti dalle autorità fiscali.

Il Legislatore italiano, inizialmente, aveva previsto, nella Legge di Stabilità 2015, una definizione ampia dell'ambito oggettivo che comprendeva le principali categorie di diritti di proprietà industriale riconosciute dal nostro ordinamento. La norma, per l'appunto, riconosceva l'applicabilità del regime di Patent Box ai redditi prodotti dallo sfruttamento delle opere dell'ingegno ovvero redditi derivanti da: opere proteggibili in base al diritto d'autore, brevetti industriali marchi d'impresa "funzionalmente equivalenti ai brevetti", e processi, formule e informazioni giuridicamente tutelabili (*i.e.* informazioni segrete o riservate).

Successivamente, all'interno dell'*Investment Compact*, il Legislatore ha apportato alcune modifiche circa i marchi: eliminando l'inciso "funzionalmente equivalenti ai brevetti" ha

permesso di includere tra i beni immateriali ammessi al beneficio tutti i segni distintivi ed inoltre ha anche ricompreso tra essi i disegni e modelli.

Infine, il campo di applicazione dell'agevolazione è stato ristretto da parte di alcune precisazioni apportate dall'art. 6 del Decreto Attuativo.

In particolare, per allineare la disciplina nazionale alle Linee Guida OCSE sopra citate, il Legislatore ha limitato la gamma di opere suscettibili di protezione autorale prevedendo l'esclusione dal regime agevolativo delle opere d'ingegno non qualificabili come *software* coperti da *copyright*⁵² e dei marchi non registrati (c.d. marchi di fatto⁵³).

Per tanto, secondo l'art. 6, comma 1, del Decreto Attuativo, ferma restando la sussistenza, da parte del soggetto che esercita l'opzione, dello svolgimento di attività di ricerca e sviluppo direttamente connessa al bene da esse "generato", rientrano nell'ambito oggettivo di applicazione del Patent Box i redditi derivanti dalle seguenti categorie:

- *Software* coperto da *copyright*;
- Marchi d'impresa, registrati o in corso di registrazione;
- Brevetti, concessi o in corso di concessione;
- Disegni e modelli, giuridicamente tutelabili;
- Informazioni aziendali ed esperienze tecnico-industriali comprese quelle commerciali o scientifiche proteggibili come informazioni segrete, giuridicamente tutelabili.

Inoltre, come indicato nel secondo comma del medesimo articolo, tali beni sono identificati sotto due profili: (i) definizione del singolo bene, e (ii) requisiti per la loro esistenza e protezione.

La scelta del Legislatore è stata quella di non intervenire definendo la nozione dei beni immateriali interessati, ma di rinviare il contribuente alle disposizioni industrialistiche sia italiane che straniere, laddove pertinenti⁵⁴.

⁵² Successivamente la Legge di Stabilità 2016 preciserà che i software coperti da *copyright* sono le uniche opere d'ingegno contemplabili nel regime agevolativo di Patent Box, allineando dunque la normativa primaria a quella secondaria risolvendo la discrasia che si era inizialmente creata tra la Legge di Stabilità 2015 e il Decreto Attuativo.

⁵³ Il segno distintivo non registrato è definito quale marchio di fatto in quanto mancante di un atto formale che ne riconosca la titolarità in capo al soggetto che lo utilizza. Nel nostro ordinamento è tutelato dall'art. 2571 del c.c. che prevede che chi usa un marchio senza registrarlo, ha la possibilità di continuare ad utilizzarlo, nonostante un'eventuale registrazione operata da terzi, sempre nei limiti in cui anteriormente se ne è avvalso, ovvero ai fini della tutela il marchio di fatto deve possedere il carattere distintivo e i requisiti di novità e originalità propri di quello registrato.

⁵⁴ Citando il testo dell'art. 6, comma 2, Decreto Attuativo, ai fini delle definizioni dei beni immateriali di cui al comma 1, occorre far riferimento alle "Norme nazionali, dell'Unione Europea ed internazionali e a quelle

3.5.1 Analisi delle diverse tipologie di beni immateriali ai fini della disciplina di Patent Box

Nel presente paragrafo si sintetizzano i principali aspetti di ciascuna categoria di bene immateriale ai fini della disciplina di Patent Box.

Software coperto da copyright

Il software, secondo la definizione del *World Intellectual Property Organization* (1984) è “l’espressione di un insieme organizzato e strutturato di istruzioni (o simboli) contenuti in qualsiasi forma o supporto (nastro, disco, film, circuito) capace direttamente o indirettamente, di far eseguire o far ottenere una funzione, un compito, un risultato particolare per mezzo di elaborazione elettronica dell’informazione”.

Più in particolare, citando la Circolare n. 11/E, par. 4.1.1, per software protetto da *copyright* “si intendono i programmi per elaboratore, in qualunque forma espressi purché originali, quale risultato di creazione intellettuale dell’autore. Restano esclusi dalla tutela accordata dalla presente legge le idee e i principi che stanno alla base di qualsiasi elemento di un programma, compresi quelli alla base delle sue interfacce. Il termine programma comprende anche il materiale preparatorio per la progettazione del programma stesso”.

Dalla lettura di questo enunciato, è possibile notare come la definizione fornita dall’Amministrazione Finanziaria ricalchi a pieno quella fornita dalla Legge 633/41, art. 2 in materia di diritto d’autore. Il presupposto della tutela è dato dal requisito di originalità: il software dev’essere il risultato di un atto intellettuale e di creatività da parte dell’autore e per tanto non deve essere il frutto di modifiche di opere già esistenti o tradursi in una soluzione standard già conosciuta nel settore.

A questo proposito, la Circolare n. 11/E richiede che la prova della titolarità dei diritti esclusivi sul software in capo al soggetto che intende fruire dell’agevolazione e la sussistenza dei requisiti di originalità e creatività che ne garantiscono la protezione legale⁵⁵, sia attestata tramite una dichiarazione sostitutiva, ai sensi del d.p.r. 445/2000, da trasmettere all’Agenzia delle Entrate.

contenute in regolamenti dell’Unione Europea, trattati e convenzioni internazionali in materia di proprietà industriale e intellettuale applicabili al relativo territorio di protezione”.

⁵⁵ Si evidenzia che la pubblicazione o registrazione presso la S.I.A.E. del codice sorgente del software rappresentano una mera formalità non necessaria ai fini del regime di Patent Box in quanto la tutela autorale si acquista a titolo originario solo per il fatto della creazione dell’opera d’ingegno.

Marchi d'impresa

Il marchio d'impresa è un segno che permette di distinguere i prodotti o i servizi, realizzati o distribuiti da un'impresa, da quelli delle altre aziende. Secondo l'art. 7 del Codice della Proprietà Industriale (di seguito "C.P.I."), possono costituire oggetto di registrazione come marchio d'impresa tutti i segni rappresentabili graficamente: parole (compresi i nomi di persone), disegni, lettere, cifre, suoni, forma del prodotto o della confezione di esso, combinazioni o tonalità cromatiche.

La Circolare n. 11/E nel par. 4.1.3, precisa che per marchi d'impresa, compresi quelli collettivi⁵⁶, "s'intendono i marchi registrati dai competenti Uffici per la proprietà industriale, variamente denominati".

Suddetta disposizione non precisa se, ai fini dell'ambito oggettivo della disciplina di Patent Box, debbano intendersi i marchi d'impresa o i marchi commerciali, ma evidenzia che è necessario che si tratti di marchi registrati o in corso di registrazione.

Il requisito della registrazione, infatti, si pone in linea con l'obiettivo del Legislatore italiano di incentivare la protezione dei diritti di proprietà industriale e intellettuale, nell'ottica di sostenere la capacità innovativa e competitiva delle imprese italiane⁵⁷.

A questo proposito, è opportuno notare che la domanda di registrazione del marchio, dal momento del suo deposito, è già ammissibile al beneficio in quanto essa non solo è suscettibile di tutela giudiziaria, ma si presuppone anche che sia il risultato di un'attività di ricerca e sviluppo.

Su questo tema è intervenuta anche l'Agenzia delle Entrate con la risoluzione n. 81/E/2016 nella quale ha chiarito che la documentazione attestante l'avvenuto deposito della domanda di registrazione del marchio d'impresa, idoneamente comprovata dalle ricevute rilasciate dagli Uffici competenti, è sufficiente a consentire l'accesso al regime.

In estrema sintesi, la questione su cui è intervenuta l'Amministrazione Finanziaria riguardava un'istanza di interpello presentata da una società italiana esercente attività bancaria in ambito internazionale, interessata ad agevolare un marchio d'impresa in corso di registrazione sul quale

⁵⁶ Come precisato dall'art. 6, comma 1, lett. (iii), Decreto Attuativo, rientrano nell'ambito applicativo della disciplina di Patent Box anche i marchi d'impresa collettivi. In questo caso il marchio viene concesso in uso a tutte le aziende produttrici che si assoggettano a regole stabilite dal titolare e la registrazione dello stesso spetta al soggetto in possesso di una struttura adeguata per garantire una gestione efficace (art. 19 del C.P.I.).

⁵⁷ Bertone G. "Il Patent Box nei chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate", *Diritto e Pratica Tributaria*, 3/2016, p. 1250.

erano stati effettuati investimenti in attività di promozione e comunicazione finalizzati ad accrescerne il carattere distintivo, la rinomanza e l'affermazione commerciale.

Sul deposito della domanda risultavano però pendenti due processi di opposizione mossi da due società inglesi titolari di registrazioni anteriori aventi ad oggetto un acronimo coincidente con il marchio e/o con parte di esso. Per tanto, sebbene fossero in corso trattative tra le società, la società italiana riferiva di non essere in grado di affermare con certezza che la suddetta domanda di registrazione avrebbe avuto esito positivo e di conseguenza non era in grado esprimere un giudizio in merito alla corretta qualificazione del marchio quale bene agevolabile ai fini del regime Patent Box.

In risposta al quesito sottoposto dalla società, in prima battuta, l'Agenzia non attribuisce alcun peso ai procedimenti di opposizione pendenti sulle domande di registrazione del marchio ai fini della sua qualificazione come bene agevolabile, sottolineando, invece, l'importanza della documentazione attestante l'avvenuto deposito della domanda di registrazione presso gli Uffici competenti, idoneamente comprovata dalle ricevute rilasciate da tali Uffici⁵⁸. Tuttavia, proseguendo nella lettura della risoluzione, l'Agenzia chiarisce che l'istante dovrebbe "adottare un atteggiamento prudentiale in sede di sfruttamento dell'agevolazione" poiché, nonostante il marchio sia immediatamente ammesso al regime agevolativo, potrebbe decadere in un secondo momento in conseguenza ad un eventuale rigetto definitivo della domanda di registrazione.

In conclusione, dunque, risulta evidente che il mancato perfezionamento della registrazione di un marchio, causato dai procedimenti di opposizione promossi da entità terze, non compromette la validità delle domande di registrazione presentate per l'ammissione al regime di tassazione agevolata. Tuttavia, la concreta fruizione dei benefici fiscali resta vincolata all'esito del procedimento di opposizione, ovvero nell'eventualità in cui non vi sia un rigetto della domanda di registrazione del marchio.

La prova dell'avvenuto deposito della domanda è fornita mediante la produzione di una ricevuta rilasciata dall'Ufficio competente. Nel caso di avvenuta registrazione, la prova è costituita dal relativo attestato di primo deposito ovvero dall'ultimo attestato di rinnovo rilasciato dall'Ufficio competente⁵⁹.

Esperti in materia ritengono che "i chiarimenti forniti dalla risoluzione in commento possano essere validamente estesi alle altre categorie di beni immateriali soggetti ad una procedura di

⁵⁸ A supporto di questa tesi, l'Agenzia delle Entrate si sofferma sulla normativa e prassi riguardante i marchi d'impresa ed in particolare sull'art. 6, comma 1, Decreto Attuativo e par. 4.1.3, Circolare n. 11/E.

⁵⁹ Circolare n. 11/E, par. 4.1.3.

registrazione sui quali siano pendenti delle opposizioni, ossia, (i) ai brevetti industriali in corso di registrazione, purché sia disponibile la prova dell'avvenuto deposito della domanda di brevetto da fornirsi mediante la produzione di una ricevuta rilasciata dall'Ufficio competente, ed (ii) ai disegni e modelli giuridicamente tutelabili, purché sia disponibile la prova dell'avvenuto deposito della domanda di registrazione da fornirsi mediante la produzione di una ricevuta rilasciata dall'Ufficio competente"⁶⁰.

Da ultimo, è necessario precisare, come precedentemente accennato, che il regime di Patent Box adottato dall'Italia è disallineato rispetto alle Linee Guida OCSE poiché quest'ultime, coerentemente al principio del *nexus approach*, non contemplano tra i beni agevolabili anche i marchi.

La motivazione alla base di tale esclusione risiede nel fatto che i marchi non necessitano di un livello di innovazione e valorizzazione paragonabile agli altri *intangibles*.⁶¹ Secondo l'OCSE, essi risultano in contrasto con gli obiettivi dell'Action Plan n. 5 in quanto mancanti del nesso tra attività di ricerca e sviluppo, reddito prodotto dal bene e bene immateriale oggetto di agevolazione.

Sul punto, si ricorda che, per effetto delle disposizioni di cui al cap. 4, I, par. 64 dell'Action 5 – Final Report, a partire dal 30 giugno 2016, non saranno più ammessi regimi agevolativi con principi diversi da quello del *nexus approach* e per tanto, entro la fine di tale periodo transitorio (30 giugno 2021) il Legislatore nazionale sarà chiamato ad allineare la normativa interna a quella dettata dall'OCSE.

A questo proposito, si precisa che il Legislatore italiano attraverso il Decreto Legge del 24 aprile 2017, n. 50, ha recentemente modificato la Legge 190/2014 escludendo i marchi d'impresa dal novero dei beni immateriali ammessi a fruire del regime di Patent Box, con decorrenza dal 31 dicembre 2016.

In particolare, il comma 1, lett. a), dell'art. 56 del D.L. n. 50/2017 ha sostituito l'intero comma 39 dell'art. 1 della Legge 190/2014 fornendo, anzitutto, un elenco aggiornato dei beni immateriali agevolabili, con il risultato di escludere dal beneficio tutti i marchi d'impresa sia in ipotesi di utilizzo singolo che di utilizzo congiunto. Pertanto, inseguito a queste modifiche, rientrano nell'ambito oggettivo di applicazione del regime agevolativo i redditi derivanti

⁶⁰ Pennesi M., Gallucci G., "Accesso al Patent Box per i marchi in corso di registrazione", Corriere Tributario, 5/2017, p. 388.

⁶¹ Miele L., Vio R, "Patent Box: spunti di riflessione alla luce delle Linee Guida OCSE", Corriere Tributario, 22/2015, p. 1667.

dall'utilizzo di software protetto da *copyright*, brevetti industriali, disegni e modelli, nonché processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili.

La disciplina transitoria di coordinamento delle nuove disposizioni con quelle previgenti è stabilita dai commi 2 e 3 dell'art. 56 del D.L. n. 50/2017.

In particolare, il comma 2 definisce che per i soggetti con esercizio coincidente con l'anno solare il periodo d'imposta di decorrenza della nuova disposizione sarà relativo alle opzioni esercitate successivamente al 31 dicembre 2016, mentre per i soggetti con esercizio "a cavallo" tale periodo di decorrenza sarà a partire dal terzo periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014 relativamente al quale le opzioni sono esercitate successivamente al 31 dicembre 2016.

Ai sensi del comma 3, è fatta salva la possibilità per le opzioni esercitate nei primi due periodi d'imposta successivi a quelli in corso al 31 dicembre 2014 di fruire, non oltre il 30 giugno 2021, dei benefici dell'originario regime. Pertanto ne deriva che i soggetti con esercizio "solare", a fronte di opzioni esercitate con riferimento agli esercizi 2015 e 2016, potranno continuare a fruire del vecchio regime agevolativo fino alla scadenza del relativo quinquennio, ma non potranno sfruttare interamente, ovvero fino al termine del 30 giugno 2021, il periodo di *grandfathering*. Di contro, i soggetti con esercizio "a cavallo" avranno la possibilità di fruire pienamente del vecchio regime fino alla data finale del periodo transitorio di *grandfathering*.

In ogni caso, come disciplinato dal successivo comma 3 dell'art. 56 del D.L. n. 50/2017, per entrambi i soggetti le nuove disposizioni dovranno trovare applicazione a decorrere dal terzo periodo successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014, in quanto coerentemente con quanto previsto dall'art. 4 del Decreto Attuativo, a partire dal terzo periodo d'imposta le opzioni potranno essere esercitate solo con la dichiarazione dei redditi con effetto dal periodo d'imposta al quale la stessa dichiarazione si riferisce.

Infine, si precisa che, conseguentemente all'esclusione dei marchi dal novero dei beni immateriali ammessi a fruire del regime di Patent Box, cesseranno di avere rilievo, tra le attività disciplinate al comma 1 dell'art. 8 del Decreto Attuativo, le attività di ricerca e sviluppo ad esso connesse. Nel caso di rinnovo, al termine del quinquennio, di opzioni per l'utilizzo congiunto del marchio con altri beni immateriali si segnala che sarà necessario riconsiderare la pertinenza dei costi assunti al numeratore e denominatore del rapporto, in quanto non sarà più possibile includere il contributo del marchio nella determinazione della quota di reddito agevolabile.

Brevetti industriali

Il brevetto industriale è un titolo giuridico in forza del quale al titolare viene conferito un diritto esclusivo di sfruttamento dell'invenzione, in un territorio e per un periodo determinato, e che consente di impedire ad altri di produrre, vendere o utilizzare l'invenzione senza autorizzazione (art. 2584, c.c.). Affinché un'invenzione possa essere considerata brevettabile è necessario che rispetti i seguenti requisiti fondamentali:

- *novità*, ovvero l'invenzione non deve essere ricompresa nello stato della tecnica e per tanto tutti gli elementi che caratterizzano l'invenzione non devono essere mai stati resi accessibili al pubblico prima della data di deposito della relativa domanda di brevetto, mediante una descrizione scritta od orale, un'utilizzazione o mediante qualsiasi altro mezzo di divulgazione (art. 46, C.P.I.);
- *attività inventiva*, ovvero l'invenzione non deve essere considerata ovvia per una persona esperta del ramo, cioè essa non deve risultare deducibile in modo ovvio dal complesso patrimonio delle conoscenze rese accessibili alla data di deposito della propria domanda di brevetto (art.48 C.P.I.);
- *applicabilità industriale*, ovvero la possibilità per l'oggetto dell'invenzione di essere fabbricato o utilizzato in un procedimento industriale o artigianale, purché comunque con risultati costanti e riproducibili (art. 49 C.P.I.);
- *liceità*, ovvero il suo sfruttamento non risulti contrario all'ordine pubblico ed al buon costume (art. 50, comma 1, C.P.I.);
- *sufficiente descrizione*, ovvero ai fini della concessione del brevetto, è necessario che l'invenzione sia descritta in modo sufficientemente chiaro e completo, in modo che una persona esperta del settore possa attuarla senza dover fare ulteriori ricerche e senza nemmeno dover selezionare le informazioni utili in mezzo ad altre inutili (art. 51, comma 1 e 2, C.P.I.).

Secondo l'art. 6, comma 1, lett (ii), del Decreto Attuativo, per brevetti industriali si intendono:

- i brevetti per invenzione;
- i brevetti per modello di utilità;
- i brevetti per nuove varietà vegetali;
- le topografie di prodotti a semiconduttori;
- il certificato complementare per prodotti medicinali;
- il certificato complementare per i prodotti fitosanitari.

Per i suddetti titoli di proprietà industriale, la Circolare n. 11/E, par. 4.1.2, richiede che la registrazione sia già stata concessa o in corso di concessione.

Al pari della disciplina descritta per i marchi d'impresa, il medesimo documento precisa che “per brevetti “in corso di concessione” si intendono le domande per il rilascio dei predetti titoli depositate presso gli Uffici competenti.” Per tanto, anche i brevetti possono essere ammessi a godere del beneficio fiscale a partire dal momento del deposito della domanda.

La prova dell'avvenuto deposito della domanda va fornita mediante la produzione di una ricevuta rilasciata dall'Ufficio competente, mentre l'avvenuta concessione va provata attraverso la produzione del relativo attestato.

Disegni e modelli giuridicamente tutelabili

Secondo la Circolare n. 11/E, par 4.1.4, per disegni e modelli “giuridicamente tutelabili” si intendono: (i) i disegni e modelli registrati; (ii) le domande di registrazione di disegni e modelli; (iii) i disegni e modelli comunitari non registrati che possiedono i requisiti di registrabilità sulla base del reg. CE n. 6/22 del 12 dicembre 2001; ed infine (iv) il disegno industriale che presenti di per sé carattere creativo e valore artistico, ai sensi dell'art. 2, n. 10, della legge 633/41.

La registrazione dei disegni e modelli di cui al *sub i)* e *ii)*, tramite le disposizione previste dagli artt. 31 ss. del C.P.I., attribuisce diritti esclusivi al titolare per periodi quinquennali rinnovabili fino ad un massimo di venticinque anni dalla data di presentazione della domanda.

I disegni e modelli di cui al *sub iii)*, ovvero disegni e modelli di fatto o non registrati, a causa della loro divulgazione al pubblico antecedente al deposito della domanda di registrazione, sono ammessi a godere del regime agevolativo di Patent Box sebbene la durata della loro tutela (tre anni dalla data della prima divulgazione) è inferiore rispetto ai beni di cui al *sub i)* e *ii)*.

Infine, la tutela giuridica dei disegni industriali, *sub iv)*, non deriva dal requisito della registrazione degli stessi ma bensì dal carattere creativo e valore artistico secondo quanto disciplinato in materia di diritto d'autore.

Sotto il profilo probatorio, la Circolare n. 11/E richiede che per i disegni e modelli per cui è prevista la registrazione la prova dell'avvenuto deposito della domanda di registrazione deve essere fornita mediante la produzione di una ricevuta rilasciata dall'Ufficio competente; mentre la prova dell'avvenuta registrazione è costituita dal relativo attestato, rilasciato dall'Ufficio competente.

Laddove, invece, la registrazione non è prevista la Circolare richiede che la prova dell'esistenza del bene e della sua tutelabilità giuridica risulti da una dichiarazione sostitutiva di atto notorio, ai sensi del d.p.r. 445/2000, da trasmettere all'Agenzia delle Entrate.

Informazioni segrete e riservate giuridicamente tutelabili

Il c.d. *know-how* aziendale comprende le informazioni aziendali ed esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali o scientifiche proteggibili come informazioni segrete, giuridicamente tutelabili.

L'individuazione di questo *intangibile* richiede un maggior sforzo da parte dell'istante in quanto non si formalizza tramite una registrazione o concessione rilasciata da un soggetto terzo.

Occorre, pertanto, procedere in prima battuta con un'analisi fatturale relativa all'operatività di ciascuna azienda mediante la quale si analizzano le fasi interne di lavorazione e dei processi che costituiscono una peculiarità dell'impresa rispetto ai concorrenti e che consentono alla stessa una maggiore competitività o una posizione di vantaggio rispetto alle altre.

Di conseguenza, una volta definito il *know-how* aziendale, è necessario verificare che sia giuridicamente tutelabile.

Al fine di individuare l'inquadramento normativo di tale categoria di beni immateriali, la Circolare n. 11/E rimanda all'art. 39 del *TRIPs Agreement (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)*⁶² precisando che si considerano "giuridicamente tutelabili" le conoscenze, dati e informazioni se: *a*) sono segrete; *b*) hanno un valore economico, nel senso di attribuire un vantaggio concorrenziale; e *c*) sono sottoposte a misure di segretezza.

In riferimento al *sub a*) si ritengono informazioni segrete le informazioni che non sono generalmente note o facilmente accessibili agli esperti ed agli operatori del settore. Il loro utilizzo deve comportare, da parte di chi le attua, un vantaggio concorrenziale (*sub b*)) che consenta di mantenere o aumentare la quota di mercato e per tanto devono essere sottoposte a misure ragionevolmente adeguate a mantenerle segrete.

Per tanto, al fine di segretare il proprio *know-how* vanno, ad esempio, assunte apposite misure quali l'adozione di sistemi di natura tecnologica (ad esempio, software gestionali evoluti) e

⁶² Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, ratificato dall'Italia con la Legge 29 dicembre 1994, n. 747, che nell'ordinamento nazionale italiano attribuisce in capo al legittimo detentore un diritto di proprietà industriale, disciplinato agli artt. 98 e 99 del Codice della Proprietà Industriale (decreto legislativo 10 febbraio 2005, n. 30).

negoziale, di strumenti di tutela e salvaguardia a titolo inibitorio e risarcitorio, l'inserimento di specifiche clausole contrattuali con il personale dipendente e con tutti coloro che hanno la disponibilità dei documenti, delle informazioni e delle conoscenze⁶³.

Sotto il profilo probatorio, la Circolare n. 11/E richiede che la legittima detenzione di informazioni segrete sia attestata tramite una dichiarazione sostitutiva, ai sensi del d.p.r. 445/2000, da trasmettere all'Agenzia delle Entrate.

3.5.2 La complementarità dei beni immateriali

Il Decreto Attuativo, all'art. 6, comma 3, prevede che qualora due o più beni immateriali appartenenti ad un medesimo soggetto siano collegati da un vincolo di complementarità tale per cui la finalizzazione di un prodotto o di un processo sia subordinata all'uso congiunto degli stessi, tali beni immateriali, ai fini dell'applicazione della normativa Patent Box, sono da considerare in via unitaria.

Tale disposizione prevede che il vincolo di complementarità sussista soltanto “nell'ambito delle singole tipologie dei beni immateriali individuati al comma 1 [del medesimo art. 6]” e per tanto esclude la possibilità dell'esistenza di un rapporto di complementarità tra beni immateriali appartenenti a categorie non omogenee tra loro.

Presto si notò come questa soluzione fosse in contrasto con l'intento della disposizione di permettere ai soggetti interessati di avere modalità di imputazione e calcolo delle poste rilevanti più agevoli e aderenti alla realtà economica dove, di fatto, si riscontra spesso una complementarità tra beni intangibili diversi.

Per portare un esempio concreto, si pensi al settore dell'*Information Technology* in cui si verifica spesso la presenza di più beni immateriali per quanto riguarda le componenti *hardware*, oppure al settore automobilistico, dove possono essere incorporati più brevetti in un unico prodotto.

Per tanto, il Legislatore, con la Legge di Stabilità 2016, ha posto rimedio a tale questione ampliando l'ambito applicativo della disciplina estendendo il vincolo di complementarità a tutti gli *intangibles* facenti parte del regime agevolativo anche se appartenenti a categorie

⁶³ Miele L., “Originalità del software e la segretezza del know-how devono essere dimostrate”, La nuova guida al Patent Box, Il Sole 24 Ore, 2016, Milano.

diverse tra loro e prevedendo tale utilizzo congiunto anche a famiglie di prodotti o gruppi di processi.

Al fine di evitare un differente trattamento tra i regimi anteriori e quelli postumi all'entrata in vigore della Legge di Stabilità 2016, l'Agenzia delle Entrate ha precisato che la nuova definizione di complementarità si applica anche ai regimi avviati con decorrenza dall'esercizio 2015.

3.5.3 I beni immateriali esclusi dal profilo oggettivo della disciplina di Patent Box

Non rientra nell'ambito oggettivo di applicazione del regime di Patent Box il diritto d'autore diverso da “*software* coperto da *copyright*”, in conseguenza della modifica apportata dall'art. 1, comma 148 della Legge di Stabilità 2016 che ha sostituito l'espressione “opere d'ingegno” (contenuta nell'art 1, comma 39, Legge di Stabilità 2015) con “*software* coperto da *copyright*”.

Pertanto, sono escluse dall'agevolazione in commento le opere letterarie, le opere scientifiche, le opere drammatiche, le opere didattiche, i format radiotelevisivi, le opere fotografiche, cinematografiche, le opere della scultura, le opere musicali, i disegni, le opere di architettura, i progetti di ingegneria, etc.

L'Agenzia delle Entrate ha inoltre precisato, all'interno della Circolare n. 11/E, che sono da escludere ai fini dell'agevolazione in commento anche le liste di nominativi, quali ad esempio le liste fornitori e clienti, che contengono informazioni aggregate ed utilizzabili dalle imprese in chiave di *direct marketing*.

Questo tema merita un piccolo approfondimento. Per molte aziende, infatti, lo sfruttamento dei *marketing intangible* può rappresentare un vantaggio competitivo importante che spesso richiede investimenti in attività di ricerca e sviluppo estremamente significativi. Si pensi, ad esempio, agli investimenti in studi e ricerche di mercato che tante società operanti nel settore dei servizi finanziari o commerciali effettuano per profilare il target di clienti a cui rivolgere la propria offerta di prodotti.

Rispetto alle forme di pubblicità classica (tv, radio, stampa), infatti, il *direct marketing* consente di stabilire una relazione diretta e duratura con il cliente, attraverso l'utilizzo di strumenti mirati di promozione e comunicazione che permettono di ottenere delle risposte oggettive misurabili, quantificabili e qualificabili.

Per questi beni, la possibilità di includerli nel regime agevolativo di Patent Box, ferma restando l'osservanza del vincolo del *nexus ratio*⁶⁴, sembra essere subordinata all'opportunità di annoverare tali beni all'interno della categoria di *know-how*.

Si ricorda che per *know-how* si intendono le informazioni aziendali, comprese quelle commerciali, giuridicamente tutelabili ovvero le informazioni che oltre ad essere non facilmente accessibili agli esperti e operatori del settore, devono avere un valore economico ed essere sottoposte a misure che ne garantiscano la segretezza.

A questo proposito, sebbene non sempre risulti facile dimostrare la tutela giuridica dei *marketing intangibles*, nella prassi vi sono numerosi casi in cui i requisiti imposti dalla normativa sono rispettati. È questo il caso dei database aziendali che raccolgono dati frutto di indagini di mercato riservate e che quindi, trattandosi di informazioni segrete, dotate di valore economico e che possono essere sottoposte a misure volte a garantirne la segretezza, potrebbero essere ricompresi tra i beni agevolabili.

La questione ad oggi rimane ancora aperta; l'Agenzia delle Entrate sarà chiamata ad intervenire ed esprimersi anche in relazione alla posizione che l'Italia deciderà di adottare con riferimento alle disposizioni dell'OCSE: a partire dal 30 giugno 2016, infatti, non sarà più consentita l'ammissione di nuovi regimi preferenziali che si basano su regole e contenuti difformi rispetto a quelli indicati dall'Action Plan n. 5.

3.6 Il meccanismo di determinazione della quota di reddito agevolabile

Nel seguente paragrafo si analizza il procedimento per determinare il *quantum* dell'agevolazione prevista dal regime di Patent Box.

Si ricorda che, come definito più volte nel corso di questa trattazione, il Patent Box consiste in un regime opzionale avente durata quinquennale che dà diritto a una detassazione parziale (cioè a una deduzione dall'imponibile fiscale, valida sia ai fini IRES sia ai fini IRAP, effettuata mediante variazione in diminuzione in sede di dichiarazione) del reddito prodotto dall'utilizzo

⁶⁴ Per poter fruire dell'agevolazione del Patent Box, si ricorda che è necessario il rispetto del requisito del *nexus ratio*: il contribuente deve sostenere spese di ricerca e sviluppo, come definito dall'art. 8 del Decreto Attuativo, in relazione ai beni per i quali si richiede l'agevolazione. A tal proposito, si ritiene che le spese sostenute per i *marketing intangibles*, ricadano all'interno della categoria descritta al punto V del citato articolo ("ricerche preventive, ricerche di mercato e altri studi").

di taluni beni immateriali indicati nell'art. 6 del Decreto Attuativo ed analizzati nel precedente paragrafo di questo elaborato.

Stabilito quindi se si possiede un *intangibile* agevolabile, si procede con la determinazione della quota di reddito prodotta dal bene che concorrerà a formare la quota di reddito agevolabile prevista dall'art. 9, comma 6, del Decreto Attuativo.

Più in dettaglio, la Circolare n. 11/E prevede che, ai fini della determinazione dell'agevolazione in commento, occorre:

- a) individuare, innanzitutto, il reddito agevolabile derivante dall'utilizzo diretto o indiretto del bene immateriale, ai sensi dell'art. 7 del Decreto Attuativo;
- b) calcolare, poi, il c.d. *nexus ratio*, dato dal rapporto tra i costi qualificati e i costi complessivi, ai sensi dell'art. 9, commi da 2 a 5 del medesimo decreto;
- c) infine effettuare il prodotto tra il reddito agevolabile ed il *nexus ratio* per ottenere la quota di reddito agevolabile, prevista dall'art. 9, comma 7 del Decreto Attuativo.

La quota di reddito agevolabile così calcolata, non concorrerà a formare il reddito d'impresa per il 50 per cento del relativo ammontare. Tuttavia, per i periodi d'imposta successivi a quello in corso al 31 dicembre 2014 e a quello in corso al 31 dicembre 2015 la percentuale di esclusione dal concorso alla formazione del reddito d'impresa è fissata, rispettivamente, in misura pari al 30 e al 40 per cento.

La validità dell'agevolazione ha inizio dal periodo d'imposta immediatamente successivo al 31 dicembre 2014, per una durata di cinque periodi d'imposta in cui non può essere revocata ma tutt'al più rinnovata per un periodo di pari durata.

3.6.1 Definizione del reddito agevolabile

Le modalità di determinazione reddito agevolabile derivante dall'utilizzo dell'*intangibile*, di cui al punto *sub a)*, differiscono a seconda che tale bene sia utilizzato direttamente dall'impresa o concesso in uso a terzi (utilizzo indiretto).

A questo proposito la disciplina del Patent Box distingue tra “contributo economico” e “reddito” in quanto nel caso di utilizzo diretto, il valore economico del bene intangibile va estrapolato dal valore di una transazione che include altri beni in cui il predetto bene è

incorporato, mentre nel caso di utilizzo indiretto, l'oggetto della transazione è proprio il bene intangibile concesso in licenza ovvero ceduto⁶⁵.

3.6.1.1 Determinazione del reddito agevolabile derivante dall'utilizzo indiretto dell'*intangibile*

Riprendendo l'ordine logico proposto dal Decreto Attuativo, si è scelto di analizzare in primo luogo i beni immateriali oggetto di concessione in uso.

Per utilizzo indiretto dell'*intangibile* si intende la circostanza in cui il titolare, in qualità di licenziante, concede ad un soggetto terzo (detto licenziatario), dietro il pagamento di un corrispettivo, l'utilizzo del bene immateriale coperto da privativa. La licenza, quindi, rappresenta una deroga privatistica su base volontaria al diritto di esclusiva attribuito dall'ordinamento al bene immateriale.

Secondo l'art. 7 del Decreto Attuativo, il reddito agevolabile è il risultato della differenza tra le *royalties* conseguite dalla società concedente (ovvero i canoni derivanti dalla concessione del bene) ed i relativi costi fiscalmente rilevanti, diretti e indiretti⁶⁶, di competenza del periodo d'imposta oggetto del regime.

Rientrano tra le componenti negative da considerare nel computo, per espressa previsione normativa, gli ammortamenti determinati ai sensi dell'art. 103, comma 1, del TUIR, mentre tra le componenti positive sono ricomprese anche le somme ottenute come risarcimento e come restituzione dell'utile a titolo di responsabilità contrattuale o extracontrattuale, per inadempimento a contratti aventi ad oggetto i beni immateriali per i quali si esercita l'opzione e per violazione dei diritti sugli stessi.

La Circolare n. 11/E, evidenzia che nella tipologia di utilizzo indiretto di beni immateriali rientrano sia la concessione del diritto all'utilizzo di tali beni a parti correlate (nazionali e estere) che la concessione in uso a terze parti indipendenti (nazionali e estere).

⁶⁵ Bertone G., "Il Patent Box nei chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate", Diritto e Pratica Tributaria, 3/2016, p. 1262.

⁶⁶ La Circolare n. 11/E chiarisce che, analogamente alla determinazione del contributo economico in caso di utilizzo diretto del bene immateriale, anche per l'utilizzo indiretto è importante distinguere i costi diretti da quelli indiretti (vedi *infra*).

Nella prima ipotesi i criteri e metodi di determinazione del reddito agevolabile possono essere stabiliti mediante l'accordo preventivo con l'Agenzia delle Entrate⁶⁷. In particolare, per le operazioni intercorse con parti correlate estere il contribuente può attivare le procedure ordinarie di accordo preventivo ai sensi dell'articolo 31-ter del d.p.r. n. 600/1973, per acquisire certezza non solo della metodologia per il calcolo del reddito ritenuto agevolabile ma anche del "valore normale" delle componenti positive e negative rilevanti nella specie, mentre per le operazioni intercorse con parti correlate nazionali è fatta salva la possibilità per l'Amministrazione Finanziaria di effettuare le ordinarie valutazioni in merito all'eventuale antieconomicità delle operazioni stesse.

3.6.1.2 Determinazione del reddito agevolabile derivante dall'utilizzo diretto dell'*intangibile*

Per utilizzo diretto del bene immateriale, si intende la possibilità per il titolare di escludere i terzi, con efficacia *erga omnes*, dall'utilizzazione del bene. Pertanto solo il titolare ha il titolo di sfruttare il vantaggio competitivo offerto dal diritto.

Più in dettaglio, il comma 3 dell'art. 7 del Decreto Attuativo, definisce che in caso di utilizzo diretto del bene immateriale è necessario determinare contributo economico fornito da ciascun bene immateriale oggetto di agevolazione al reddito complessivo (o perdita) realizzato nell'ambito dell'attività d'impresa.

Tale contributo economico, come precisato dalla Circolare n. 11/E, par. 6.1, "consiste nella quota di reddito d'impresa ascrivibile al bene o ai beni immateriali, incorporata nel reddito complessivo derivante dall'attività d'impresa, che il soggetto beneficiario non avrebbe realizzato in assenza del bene immateriale stesso". Pertanto, chiarisce la Relazione Illustrativa al Decreto, "ai fini della normativa in esame, è necessario isolare le componenti positive e negative di reddito ascrivibili allo sfruttamento del bene intangibile al fine di identificare la quota di reddito agevolabile".

Il contributo economico quindi consiste in un "reddito figurativo" ascrivibile ai beni immateriali oggetto di agevolazione incorporato nel reddito rinveniente dall'attività svolta dall'impresa. La Circolare n. 11/E prevede che sia determinato sulla base di una *fictio iuris*: la "creazione" di un ramo d'azienda autonomo deputato alla concessione in uso dei beni immateriali allo stesso

⁶⁷ Si fa riferimento alla c.d. procedura di *ruling* prevista per il regime di Patent Box all'art. 12 del Decreto Attuativo e oggetto di trattazione approfondita nei paragrafi successivi di questo elaborato.

contribuente, isolando le componenti positive e negative di reddito ascrivibili allo sfruttamento dell'*intangible*.

Per tanto il contributo economico è il risultato di un “Conto Economico Virtuale” riferibile a ciascun bene immateriale che tiene conto:

- Per la parte delle componenti positive, della “*royalty* implicita” sull'*intangible* incorporata nel prezzo di vendita del bene ceduto o del servizio prestato⁶⁸;
- Per la parte dei componenti negativi, di tutti i costi diretti ed indiretti relativi alle attività connesse alla creazione, allo sviluppo, al mantenimento e/o al miglioramento del bene immateriale.

Con specifico riguardo ai costi diretti e indiretti sopra citati, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che:

- per costi diretti si intendono tutti i costi imputabili in maniera certa ed univoca al costo di produzione del singolo bene immateriale;
- per costi indiretti, invece, si intendono quei costi imputabili al bene agevolabile secondo criteri di comunanza ovvero indirettamente mediante un processo di ripartizione.

Per quest'ultima tipologia di costi manca una relazione specifica con il bene agevolabile essendo comuni a più *intangibles*, per tanto è necessario ripartire tali costi sulla base di criteri che si riferiscano alle cause da cui originano⁶⁹.

Ai fini della determinazione del contributo economico, la Circolare n. 11/E, chiarisce che occorre far riferimento ai dati contabili, così come rilevati nei Conti Economici predisposti ai fini del bilancio di esercizio redatto in base ai principi contabili di riferimento, tenendo

⁶⁸ La Circolare n. 11/E, par 6.1, chiarisce che con riferimento alle componenti positive “occorre far riferimento ai ricavi che sarebbero potenzialmente realizzabili qualora gli intangibili fossero utilizzati sul mercato, alle medesime condizioni d'impiego, da soggetti terzi indipendenti” ovvero la determinazione di tali componenti deve essere effettuata in osservanza del principio di *arm's lenght* stabilito dalle Linee Guida dell'OCSE (Model Tax Convention, art. 9). Inoltre analogamente a quanto già osservato per il calcolo del reddito agevolabile per i beni immateriali concessi in uso, sono ricomprese tra le componenti positive di reddito le somme ottenute come risarcimento e come restituzione dell'utile a titolo di responsabilità contrattuale o extracontrattuale, per inadempimento a contratti aventi ad oggetto i beni immateriali per i quali si esercita l'opzione e per violazione dei diritti sugli stessi.

⁶⁹ Generalmente, le metodologie di ripartizione più adoperate nella prassi fanno riferimento alle ordinarie modalità di allocazione e ripartizione dei costi impiegate nelle tecniche di contabilità industriale (ad esempio basate sul costo, sul capitale impiegato, sul fatturato, sull'organico, ecc.).

comunque in considerazione le eventuali successive variazioni, in aumento o in diminuzione, effettuate ai fini fiscali.

3.6.1.3 Metodologie per la determinazione del contributo economico: CUP, Profit Split e metodi alternativi

Con riferimento ai metodi e criteri di calcolo del contributo economico al reddito d'impresa derivante dall'utilizzo diretto dei beni immateriali agevolabili, il punto 3 dell'art. 12 del Decreto Attuativo, stabilisce che si debba fare riferimento agli standard internazionali rilevanti elaborati dall'OCSE con particolare riferimento al capitolo IV delle Linee Guida OCSE in materia di prezzi di trasferimento⁷⁰ recentemente modificato dalle azioni 8-10 del progetto BEPS⁷¹.

Attraverso questi documenti, l'OCSE ha fornito alcune indicazioni per la selezione del metodo maggiormente appropriato finalizzato alla valutazione del prezzo di trasferimento dei beni immateriali ed in particolare ha indicato come particolarmente utili a tale scopo i metodi del confronto del prezzo (CUP – *Comparable Uncontrolled Price*) e della ripartizione dell'utile (*Profit Split Method*).

Coerentemente a questa impostazione, la Circolare n. 11/E precisa che l'adozione dei predetti metodi risponde all'esigenza di determinare, sulla base di un'apposita analisi funzionale e di rischio, la quota di reddito di impresa imputabile allo specifico "ramo d'azienda" autonomo deputato alla concessione in uso degli *intangibles* agevolati, e per tanto sono da preferire.

La Circolare, infatti, ammette la facoltà per il contribuente, qualora i metodi del CUP e del Profit Split Method siano ritenuti meno appropriati o non praticabili nelle circostanze di specie, di utilizzare per la determinazione del reddito agevolabile, previa adeguata motivazione, gli altri metodi previsti dalle Linee guida OCSE che rientrano nell'ambito delle "*valuation techniques*" di matrice finanziaria⁷².

⁷⁰ Per un maggior dettaglio si veda: OECD (2010), "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010", OECD Publishing, Paris.

⁷¹ Cfr. OECD (2015), "Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports", OECD Publishing, Paris.

⁷² Si tratta delle metodologie sintetizzate in un recente discussion paper (*La stima del contributo economico dei beni immateriali usati direttamente ai fini del regime di patent box: riflessioni per gli esperti di valutazione*, 4 dicembre 2015) dell'Organismo Italiano di Valutazione (OIV). Tali approcci saranno oggetto di studio nel paragrafo "Altri metodi di valutazione" del seguente elaborato.

Da ultimo, per i casi di difficile trattazione, laddove l'utilizzo di un unico metodo non consenta di determinare con certezza il contributo economico derivante dallo sfruttamento del bene immateriale, ovvero le plusvalenze derivanti dalla cessione dello stesso, può essere opportuno e consigliabile ricorrere all'utilizzo congiunto di più metodi. In tal modo, sarà possibile il raggiungimento di un risultato più affidabile e conforme al principio di libera concorrenza

Il metodo CUP – Comparable Uncontrolled Price

Il metodo del confronto del prezzo, secondo la definizione fornita dall'OCSE⁷³, confronta il prezzo di beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione tra imprese associate con il prezzo applicato a beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione comparabile sul libero mercato in circostanze comparabili.

Essere “comparabili” significa che nessuna delle eventuali differenze esistenti tra le situazioni confrontate può di fatto influenzare in maniera significativa le condizioni esaminate da un punto di vista metodologico, o che comunque tali differenze possono essere eliminate attraverso aggiustamenti ragionevolmente accurati⁷⁴.

La corretta applicazione di tale metodo, infatti, richiede elevati livelli di comparabilità nell'ambito delle transazioni, da valutarsi con riferimento a tutti i fattori di comparabilità previsti dalle Linee Guida OCSE (caratteristiche dei beni e servizi, analisi funzionale, termini contrattuali, circostanze economiche, strategie aziendali).

La Circolare, al par. 7.2.1, precisa che l'applicazione del metodo CUP può essere sviluppata nelle seguenti fasi:

- a) determinazione di un appropriato tasso di *royalty* di mercato;
- b) identificazione dei ricavi ai quali applicare il tasso di *royalty* precedentemente individuato.

La determinazione del tasso di *royalty* di cui al punto *sub a)*, può essere effettuata mediante metodologia “interna” ed “esterna”: la prima consiste nel confronto tra le condizioni che

⁷³ OECD (2010), “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010”, par. 2.13.

⁷⁴ Bertone G. “Il Patent Box nei chiarimenti dell’Agenzia delle Entrate”, Diritto e Pratica Tributaria, 3/2016, p. 1256.

l'impresa applica in una transazione con parti correlate e quelle che la stessa impresa adotta, in circostanze simili, a soggetti terzi indipendenti (c.d. CUP interno); la seconda, invece, si basa sul confronto tra le condizioni che l'impresa applica in una transazione con parti correlate e quelle che, in circostanze simili, sono adottate tra soggetti terzi indipendenti (c.d. CUP esterno).

L'applicazione concreta di questa metodologia prevede, generalmente, il supporto di un'analisi di *benchmark*, attraverso l'utilizzo di banche dati professionali, mediante la quale risulta possibile identificare canoni di *royalty* corrisposti sul mercato per la concessione in uso di beni immateriali comparabili a quello in esame.

Una volta selezionato il *benchmark*, viene applicato il tasso di *royalty* di mercato al bene immateriale oggetto di valutazione, moltiplicandolo per una base di calcolo coerente con i termini e l'oggetto dell'accordo (ad esempio, il Fatturato). Il risultato rappresenta una stima della quota di ricavi che il proprietario del bene immateriale (cioè chi ne fa uso diretto) dovrebbe pagare ad un ipotetico soggetto terzo indipendente, qualora dovesse prendere il bene immateriale in concessione, sostenendone i relativi costi di mantenimento, sviluppo e accrescimento del valore.

Il calcolo del reddito agevolabile, in questo caso, verrebbe quindi effettuato ricostruendo attraverso i suddetti ricavi, e i costi di mantenimento sviluppo e accrescimento associati, un Conto Economico Virtuale specifico per il bene immateriale oggetto di analisi.

Secondo l'Agenzia delle Entrate, in conclusione, il metodo CUP sarebbe tendenzialmente da preferire perché maggiormente idoneo ad identificare la quota del reddito di impresa imputabile al "ramo d'azienda virtuale" deputato alla concessione in uso degli *intangibles* agevolati e di più facile gestione.

Profit Split Method

Il metodo di ripartizione degli utili delle transazioni costituisce uno dei metodi reddituali previsti dalle Linee Guida OCSE e si pone l'obiettivo di eliminare gli effetti sugli utili derivanti dalle condizioni speciali convenute o imposte in una transazione controllata, determinando la ripartizione degli utili che imprese indipendenti avrebbero previsto di realizzare ponendo in essere la transazione o le transazioni. Esso, quindi, parte dall'individuazione degli utili da ripartire tra le imprese associate derivanti dalle transazioni controllate da queste effettuate e

successivamente alloca detti utili tra le imprese associate sulla base di un fondamento economicamente valido simile a quello che sarebbe stato utilizzato in un accordo realizzato tra parti indipendenti, secondo il principio di libera concorrenza.

Il metodo in questione, secondo le indicazioni delle Linee Guida OCSE, deve essere applicato in quelle situazioni in cui due o più soggetti coinvolti in una transazione contribuiscono in misura significativa alla determinazione dell'utile che da tale operazione si origina, o, in quei casi in cui il metodo CUP non risulti affidabile a causa dalla mancanza di un campione rappresentativo sufficientemente affidabile di transazioni comparabili.

L'Agenzia delle Entrate precisa, nel par. 7.2.2 della Circolare n. 11/E, che nell'ambito del regime di Patent Box, il *Profit Split Method* è applicato nella sua versione "residuale": esso è infatti utilizzato per determinare la ripartizione dei redditi non tra due o più imprese correlate, ma all'interno della stessa impresa, tra le diverse funzioni esercitate, al fine di isolare il profitto residuale attribuibile al bene immateriale.

Il *Residual Profit Split Method* si pone l'obiettivo di isolare il reddito generato dalle funzioni "routinarie" svolte all'interno dell'azienda e di sottrarlo al reddito totale per determinare in modo residuale l'utile o la perdita che possono essere ricondotti allo sfruttamento di uno o più beni intangibili. Pertanto, tale metodo muove dall'identificazione delle funzioni e degli *assets* che contribuiscono alla c.d. catena del valore dell'impresa, per poi valutare quali funzioni siano a basso valore aggiunto, o *routinarie*, a cui generalmente assicurare una remunerazione positiva ma limitata, e residualmente determinare il profitto da allocare alle funzioni o agli *assets* che maggiormente contribuiscono alla catena del valore e alla relativa generazione del profitto dell'impresa.

L'applicazione del *Residual Profit Split Method* può essere sviluppata nelle fasi di seguito schematizzate⁷⁵:

1. individuazione del reddito di impresa da ripartire tra le diverse funzioni aziendali;
2. remunerazione delle funzioni cosiddette *routinarie* utilizzando i principi e le indicazioni contenute nelle Linee Guida OCSE⁷⁶;

⁷⁵ Cfr. Circolare n. 11/E, par. 7.2.2

⁷⁶ Si precisa che ai sensi dei Capitoli I, II e III delle Linee Guida OCSE, i metodi preferibili per valutare le rotinarie funzioni di produzione sono il metodo del confronto di prezzo (CUP) ed il metodo del Costo Maggiorato (Cost Plus); in caso di funzioni routinarie di distribuzione, i metodi preferibili risultano essere il metodo del confronto di prezzo ed il metodo del prezzo di rivendita (Resale Price Method). Tali metodi possono essere applicati facendo ricorso a indicatori di profitto (PLI) lordi o netti (Metodo del Margine Netto della Transazione o TNMM).

3. determinazione della differenza tra utile complessivo dell'impresa e utile delle funzioni *routinarie*, come sopra calcolato. Tale differenza costituisce l'extraprofitto derivante dall'utilizzo di tutti i beni intangibili e degli eventuali altri fattori che contribuiscono alla creazione di valore;
4. imputazione della quota parte di extraprofitto attribuibile al bene intangibile (o beni intangibili) oggetto di agevolazione, isolando la (eventuale) quota parte di extraprofitto attribuibile ad altri fattori che contribuiscono alla creazione di valore.

In riferimento all'ultimo aspetto, l'Agenzia dell'Entrate puntualizza che soltanto la parte di extraprofitto ascrivibile all'*intangible* agevolato deve essere ricompresa nell'ipotetico "ramo d'azienda" deputato alla concessione in uso degli IP agevolati allo stesso contribuente. Pertanto, non rientra nell'ambito dell'agevolazione, in linea con quanto indicato dall'OCSE nell'Action Plan n. 5, par. 48, la quota parte di extraprofitto eventualmente riferibile ai c.d. *manufacturing returns* (ad esempio, la particolare qualità dei prodotti commercializzati rispetto al mercato; particolari economie di scala produttive; etc.) e ai c.d. *marketing returns* (ad esempio, posizione commerciale particolarmente importante della società sul mercato, eventualmente imputabile alla lista clienti ed altri *marketing intangibles* non agevolabili).

Da ultimo si precisa che, ai fini di una corretta determinazione della quota di extraprofitto attribuibile al bene intangibile agevolato, bisogna tenere in considerazione le variazioni fiscalmente rilevanti afferenti al bene agevolato e nell'allocare tali variazioni, occorrerà considerare i costi diretti e la quota parte dei costi indiretti collegata al bene immateriale di riferimento.

Altri metodi di valutazione

Come sopra osservato, l'Agenzia delle Entrate, in occasione dell'evento "Telefisco 2016" ha riconosciuto la possibilità di adottare i metodi alternativi proposti dall'OIV nel *discussion paper* "La stima del contributo economico dei beni immateriali usati direttamente ai fini del regime di patent box: riflessioni per gli esperti di valutazione", 4 dicembre 2015, per la determinazione del reddito agevolabile derivante dall'uso diretto dell'*intangible*.

Tale documento si pone l'obiettivo di fornire "alcune indicazioni utili a garantire coerenza fra i criteri aziendalistici di valutazione dei beni immateriali internazionalmente riconosciuti e gli standard internazionali dell'OCSE in tema di *transfer pricing*". Sulla base di tali riflessioni si è

portati a ritenere come, sempre di più, “l’oggettiva determinabilità” dei valori a fini fiscali dovrebbe cercare di tenere conto della “razionalità delle tecniche aziendalistiche”.

Per definire le metodologie possibili per la stima del contributo del bene immateriale alla formazione del reddito agevolabile, l’OIV si rifà ai seguenti criteri guida:

- il reddito figurativo del bene immateriale deve corrispondere a quanto sarebbe stato conseguito da un ramo d’azienda che avesse concesso in uso a terzi l’uso del bene immateriale e che si fosse accollato tutti i costi relativi effettivamente sostenuti;
- il reddito figurativo deve avere un legame dimostrabile con le spese effettivamente sostenute;
- il reddito figurativo deve essere coerente con il valore del bene.

Sulla base di questi criteri generali, l’OIV disegna le seguenti metodologie:

- (i) *relief from royalty*;
- (ii) *excess earnings*;
- (iii) *with and without-benchmarking*;
- (iv) reddito implicito nel valore corrente del bene.

Relief from royalty method

Il fondamento del metodo è rappresentato dalla determinazione del contributo economico del bene immateriale secondo il flusso di *royalty* che l’utilizzatore, in assenza della proprietà dell’*intangibile*, avrebbe dovuto pagare ad un terzo per poterlo ottenere in licenza.

Il reddito del bene immateriale è dunque stimato detraendo dalla *royalty* figurativa, che sarebbe riconosciuta ad un terzo per l’utilizzo in licenza del bene immateriale, gli eventuali costi diretti ed indiretti di mantenimento e sviluppo del bene immateriale.

$$\boxed{\text{Quota di reddito agevolabile} = (\text{Ricavi} \times \text{Tasso di royalty}) - (\text{Costi diretti} + \text{Costi indiretti})}$$

L’applicazione del metodo prevede tre fasi:

1. determinazione di una *royalty* lorda sulla base di contratti di licenza rilevati sul mercato aventi ad oggetto beni intangibili comparabili. Per l’analisi di comparabilità occorre

considerare quanto previsto dalle Linee Guida OCSE in materia di *transfer price*, considerando la natura del bene immateriale, le condizioni contrattuali ed il tipo di *royalty* lorda o netta;

2. individuazione dei flussi di ricavo sulla base delle linee di business in cui il bene è utilizzato;
3. individuazione dei costi diretti e indiretti riferiti allo sfruttamento del bene intangibile.

Suddetto criterio quindi confronta la situazione reale di utilizzo diretto del bene immateriale, che comporta il solo sostenimento dei costi di ricerca, con quella teorica, caratterizzata dal mero pagamento di una *royalty*. Trattasi della stima del cosiddetto “costo evitato”, dove il vantaggio economico risulta essere pari all’eccedenza della *royalty* facoltativa che si sarebbe pagata rispetto ai costi di ricerca effettivamente corrisposti.

Le difficoltà legate a questo metodo riguardano l’effettiva comparabilità dei dati, la mancanza di una base dati di riferimento e l’eventuale carenza di informazioni a disposizione.

Excess earnings method

Il criterio dell’*excess earnings* si basa sulla determinazione dell’utile che l’impresa otterrebbe se non avesse la proprietà di alcuno dei beni diversi dall’*intangibile* stesso. È un metodo di tipo patrimoniale che individua il reddito che l’entità registrerebbe nel caso in cui disponesse solo del bene immateriale per cui si intende calcolare il reddito figurativo ed acquisisse in locazione tutte le altre attività.

Tale criterio può essere applicato per un solo *intangibile*, quello “primario”.

Sostanzialmente, si effettua la simulazione del possibile reddito che residuerebbe nel caso in cui l’impresa dovesse corrispondere un canone di locazione o di noleggio per l’uso di tutti i beni di cui non ha la proprietà. Il reddito residuale (o reddito in eccesso) sarebbe pertanto attribuibile all’unico bene di cui dispone avendone la proprietà, cioè al bene intangibile oggetto di valutazione.

Pertanto, alla luce di queste considerazioni, l’*excess earnings* presuppone contemporaneamente che l’*intangibile* oggetto di valutazione svolga un ruolo predominante nella formazione dell’utile aziendale e che, al contempo, il reddito derivante dagli altri eventuali beni intangibili sia individuato utilizzando metodi alternativi.

L'applicazione del metodo prevede tre fasi:

1. in via preliminare si determina il costo opportunità (CAC – *Contributory Asset Charge*) dei beni diversi dal bene oggetto di analisi moltiplicando il *fair value* di ciascun *contributory asset* per il rispettivo tasso di rendimento stimato⁷⁷.
2. al reddito operativo (EBIT) si sottraggono i CAC dei diversi *asset* aziendali sopra determinati;
3. il reddito che residua è il reddito attribuito al bene intangibile e rappresenta direttamente il reddito figurativo agevolabile.

La difficoltà di questo metodo è rappresentata dalla corretta individuazione del valore corrente di tutti i beni di cui dispone l'impresa. Infatti, è logico ritenere come tale approccio sia di più agevole applicazione solo di fronte ad un bene immateriale che, sostanzialmente, genera la maggior parte del reddito dell'impresa, negli altri casi è chiaro come non potrebbe essere sempre facile riuscire a stimarne il valore e quindi il reddito dovuto agli altri *assets*⁷⁸.

With and without-benchmarking method

Tale metodo calcola il maggior reddito prodotto dall'impresa dotata dell'*intangibile*, attraverso il cosiddetto *premium price* ovvero attraverso i minori costi sostenuti rispetto ad una impresa che è dotata della stessa struttura, di beni comparabili ma non di quel bene immateriale.

Il beneficio economico del bene immateriale oggetto di agevolazione è ottenuto per differenza tra il reddito del contribuente e il reddito che questi avrebbe conseguito in assenza dell'uso del bene immateriale. Trattasi pertanto di un'analisi differenziale che prevede la comparazione con imprese simili, ma sprovviste del bene immateriale oggetto di valutazione (*benchmarking*).

In particolare, l'applicazione del metodo prevede:

1. la determinazione del *premium price* quale differenza tra il prezzo del prodotto ottenuto o venduto con il supporto del bene immateriale da stimare e il prezzo praticabile con un prodotto simile ma ottenuto o venduto senza l'ausilio del bene immateriale oggetto di valutazione;

⁷⁷ Nella tabella 6, pg. 28, del *discussion paper* dell'OIV, sono riportate le tipologie di asset aziendali, il relativo livello di rischio e l'ipotetico tasso di rendimento da utilizzare nel calcolo dei CAC. E' opportuno chiarire che i tassi di rendimento devono essere espressi al lordo delle imposte, in quanto i CAC vanno dedotti dall'EBIT che esprime un reddito ante imposte.

⁷⁸ Fusa E., "Determinazione del reddito agevolabile con il patent box secondo le indicazioni dell'organismo italiano di valutazione", Il Fisco, 9/2016, p. 818.

2. la moltiplicazione del *premium price* per le quantità vendute dalla società che dispone del supporto del bene immateriale oggetto di analisi ottenendo così il differenziale totale ascrivibile a tale *intangibile*.

Nel caso in cui non si disponesse delle quantità vendute, il metodo di calcolo può basarsi sul rapporto tra i ricavi ed il costo del venduto della società che dispone del supporto del bene immateriale oggetto di analisi rispetto alla società *benchmark*. Il *premium price* così ottenuto sarà poi ripartito dall'intangibile sulla base dei costi riferiti al bene immateriali rispetto al totale dei costi operativi.

Il metodo *with and without* trova applicazione, in particolare, nel campo della stima del valore dei marchi, attraverso il confronto tra un prodotto *branded* ed un altro *unbranded* ma con le stesse caratteristiche del prodotto *branded*. Il *premium price* è rappresentato dal differenziale che il marchio crea quando viene associato ad un prodotto, rispetto allo stesso bene *unbranded*. Tuttavia, non sempre risulta facile individuare un campione di aziende *unbranded* da assumere come riferimento, le cui caratteristiche siano simili a quelle dell'azienda che dispone della risorsa intangibile oggetto di valutazione. Pertanto un'alternativa può essere quella di considerare la redditività dell'impresa *branded* con la redditività della stessa quando ancora si trovava in una fase di "early-stage".

Metodo del reddito implicito nel valore corrente del bene

Il metodo del reddito implicito si basa sull'assunto che il valore di un bene è funzione dei flussi di reddito che esso potrà generare.

Partendo dal valore di mercato del bene immateriale, attraverso la stima di un congruo tasso di remunerazione del capitale investito del bene (*return on*), è possibile stimare il reddito dell'*asset* oggetto di agevolazione.

Il reddito di pertinenza di un *intangibile* è identificabile sulla base della stima di un reddito atteso che verrebbe richiesto da un generico partecipante al mercato per l'investimento nell'attività oggetto di valutazione.

In particolare, di seguito si elencano le fasi di calcolo necessarie per giungere alla stima del reddito.

1. *Identificazione del valore del bene intangibile agevolato.*

Il valore di mercato corrente del bene intangibile rappresenta il valore che un terzo sarebbe disposto a riconoscere per l'acquisto del bene oggetto di agevolazione. Il valore deve quindi prescindere da elementi *entity specific*.

2. *Stima di un tasso di rendimento congruo che un generico partecipante richiederebbe per l'investimento nello specifico asset.*

L'individuazione del tasso di rendimento avviene sulla base di un'analisi di mercato e secondo la prospettiva di un terzo generico partecipante al mercato.

Si può fare riferimento alle tecniche di stima del *Capital Asset Pricing Model* oppure utilizzare una media ponderata del costo delle fonti di finanziamento (debito e mezzi propri) che un soggetto terzo potrebbe reperire per acquisire l'attività immateriale oggetto di agevolazione.

3. *Stima della vita utile residua del bene immateriale.*

La stima della vita utile del bene immateriale (che in taluni casi può essere anche a vita indefinita) deve considerare l'obsolescenza economica e funzionale del bene stesso sulla base dei costi curabili del bene e delle spese di sviluppo, mantenimento e di accrescimento del bene stesso.

4. *Identificazione del reddito implicito annuo quale funzione del valore dell'intangibile, del tasso di remunerazione e della vita utile residua.*

L'identificazione dei flussi reddituali ascrivibili all'intangibile oggetto di analisi è effettuata calcolando il reddito implicito sulla base della relazione individuabile tra valore e rendimento teorico che un generico partecipante al mercato richiederebbe per remunerare l'investimento nell'intangibile oggetto di analisi.

Secondo l'OIV, il punto di forza del metodo in esame è rappresentato dal fatto che il valore attribuito ai fini del Patent box è vicino a quello di mercato.

Per quanto riguarda invece i punti di debolezza, oltre alla non facile determinazione del valore di mercato del bene, si sottolinea anche il fatto che il metodo assuma i flussi di reddito costanti o crescenti a tassi costanti nel tempo. Pertanto se sono ipotizzabili consistenti fluttuazioni dei flussi di reddito nel corso degli anni, il criterio potrebbe essere poco realistico.

3.6.2 Calcolo del *Nexus Ratio*

Dopo aver individuato, mediante le diverse modalità di calcolo sopracitate, il reddito agevolabile derivante dall'utilizzo diretto o indiretto del bene immateriale, ai sensi dell'art. 7 del Decreto Attuativo, la Circolare n. 11/E prevede che, ai fini della determinazione della quota di reddito agevolabile, prevista dall'articolo 9, comma 7 del Decreto Attuativo, si proceda al calcolo del c.d. *nexus ratio*.

Il *nexus ratio* rappresenta il coefficiente da utilizzare per determinare il beneficio derivante dal regime di Patent Box ed è determinato sulla base del rapporto tra i costi qualificati ed i costi complessivi ascrivibili al bene immateriale per cui si intende fruire del regime.

$$\text{Nexus ratio} = \frac{\text{Costi qualificati}}{\text{Costi complessivi}}$$

Si ricorda che l'Action Plan n. 5 prevede che i regimi agevolativi, per non essere considerati dannosi, debbano soddisfare il *substantial activity requirement*. Il rispetto di tali condizioni è garantito nell'ordinamento interno dall'art. 1, comma 41, della Legge di Stabilità 2015 secondo il quale ai fini dell'ottenimento del beneficio dell'agevolazione deve sussistere un collegamento diretto tra i costi per attività di ricerca e sviluppo relativi al bene immateriale ed il reddito agevolabile ritraibile dall'utilizzo dello stesso.

Alla luce di queste considerazioni, l'Agenzia delle Entrate precisa che il *nexus ratio* deve essere determinato sulla base del rapporto tra:

- a) i costi di attività di ricerca e sviluppo sostenuti per il mantenimento, l'accrescimento e lo sviluppo del bene immateriale;
- b) i costi complessivi, rilevanti ai fini fiscali, sostenuti per produrre tale bene.

Secondo quanto previsto dall'art. 1, comma 42, della Legge di Stabilità 2015, i suddetti costi sono da considerare "rilevanti ai fini fiscali", mentre la Relazione Illustrativa, in linea con quanto previsto dall'OCSE, si discosta dalla normativa primaria prevedendo che i costi rilevanti sono quelli sostenuti nel periodo di riferimento e per tanto non sono da considerare, sotto il profilo quantitativo nella loro accezione fiscale. Prevale dunque il principio di competenza rispetto a quello di cassa. Tale posizione viene assunta anche dall'Agenzia delle Entrate che,

inoltre, precisa che le componenti negative devono essere considerate, all'interno del calcolo del coefficiente, per il loro intero ammontare nell'esercizio in cui sono state sostenute⁷⁹.

Costi qualificati

Per costi qualificati si intendono le spese afferenti l'attività di ricerca e sviluppo:

- svolte direttamente dal contribuente;
- affidata a soggetti terzi quali università, enti di ricerca e organismi equiparati;
- da società extra-gruppo, ossia società, anche start-up innovative, diverse da quelle che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa.

Il valore dei costi qualificati è altresì incrementato da:

- i costi derivanti da operazioni intercorse con società che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa (società infragruppo);
- i costi sostenuti nell'ambito di un accordo di ripartizione dei costi (c.d. CCA – *Cost Contribution Arrangements*)⁸⁰.

Nel primo caso i costi sono ammissibili solo per la quota costituita dal riaddebito di costi sostenuti dalle società infragruppo nei confronti di soggetti terzi, nel secondo, invece, i costi sono riconosciuti ammissibili nel limite dei proventi che il soggetto beneficiario ottiene dal riaddebito di tali costi ai partecipanti agli accordi di CCA.

Pertanto, i costi per l'*outsourcing* si rilevano integralmente fra quelli qualificati quando l'esternalizzazione è affidata direttamente a soggetti terzi indipendenti ma anche quando - si ritiene - è una consociata che affida a terzi l'attività e poi riaddebita il costo alle altre società del gruppo.

In particolare, nei casi in cui insieme al riaddebito sia applicato un eventuale margine, “per ottenere il riconoscimento di costi di ricerca e sviluppo “qualificati”, occorrerà sottrarre dalla

⁷⁹ A questo proposito la Circolare n. 11/E evidenzia che i costi che concorrono a formare il rapporto si considerano, a prescindere dalla loro rilevanza contabile e fiscale, per competenza e non per cassa, ed inoltre precisa che anche i soggetti che redigono il bilancio in conformità ai principi contabili internazionali devono imputare i costi ai singoli periodi agevolati in base alle regole di competenza come individuate dall'art. 109 del T.U.I.R.

⁸⁰ Per la definizione dell'accordo si veda il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate del 29 settembre 2010, n. 137654.

quota di riaddebito dei costi sostenuti l'eventuale margine di intermediazione applicato". Si tratta, cioè, del c.d. *mark-up*, che, fisiologico in questo genere di operazioni tra parti correlate, non viene qui considerato facente parte dei costi "qualificati" e quindi dev'essere scorporato antecedentemente all'imputazione del costo al box dell'*intangibile*.

La *ratio* di tale disciplina trova fondamento nella considerazione che la presenza del margine di intermediazione non deve essere considerato un elemento distorsivo tale da provocare, nell'ambito dell'accordo di riaddebito dei costi, un effetto negativo sul coefficiente.

Tale orientamento, per l'appunto, appare conforme alle indicazioni dell' OCSE che non intendono disincentivare gli accordi tra diverse entità coinvolte in attività di ricerca e sviluppo che conducono allo sviluppo congiunto di un intangibile ("*the nexus approach was not designed to disadvantage arrangements where different entities are engaged in activities contributing to the development of IP assets*")⁸¹ ma che di contro, penalizzano coloro che svolgono le medesime attività all'interno del gruppo societario ("*where a payment is made through a related party to an unrelated party without any margin, the payment will be included in qualifying expenditures*")⁸².

Suddetta previsione appare giustificabile per le spese infragruppo sostenute da società aventi la loro sede in Paesi esteri, ma al contempo risulta essere penalizzante in caso di servizi infragruppo forniti da società residenti in Italia. Tale fattispecie penalizza infatti quei casi in cui vi è una società residente a cui è deputata la funzione di svolgere attività di ricerca e sviluppo a favore di tutte le altre società italiane del gruppo.

Costi complessivi

I costi complessivi di ricerca e sviluppo, indicati al denominatore del rapporto, comprendono:

- i costi qualificati indicati al numeratore (come sopra calcolati);
- i costi derivanti da operazioni infragruppo per lo sviluppo, il mantenimento e l'accrescimento del bene afferente alle attività di ricerca e sviluppo;
- il costo di acquisizione, anche mediante licenza di concessione in uso, del bene immateriale sostenuto nel periodo di imposta.

⁸¹ OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 31.

⁸² OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 50.

Nonostante la denominazione “costi complessivi”, questi ultimi non comprendono qualsivoglia spesa sostenuta per la realizzazione dell’*intangible* oggetto di agevolazione e si distinguono da quelli qualificati solo per la presenza dei costi di acquisizione dall’esterno e di esternalizzazione della ricerca a parti correlate.

Risultano infine esclusi dal calcolo del rapporto (sia al numeratore che al denominatore) gli interessi passivi, le spese relative agli immobili e qualsiasi costo che non può essere direttamente collegato ad uno specifico bene immateriale agevolabile.

Up-lift

Al fine di ridurre il divario tra i costi qualificati riportati al numeratore e quelli complessivi riportati al denominatore, il Legislatore ha introdotto, attraverso la modifica della norma primaria avvenuta a seguito del decreto legge *Investment Compact*, un meccanismo denominato *up-lift* che consente di incrementare il valore del numeratore di un importo pari alla differenza tra il valore complessivo del denominatore (ovvero l’importo dei costi totali di ricerca e sviluppo) e il valore del numeratore nei limiti del 30% di quest’ultimo (ovvero fino a concorrenza del 30% del numeratore prima dell’ *up-lift*)⁸³.

Di conseguenza, come riportato nella Relazione Illustrativa, il numeratore e il denominatore del rapporto non differiscono per natura dei costi inclusi, ma possono risultare differenti nell’ammontare a causa della diversa rilevanza delle spese di ricerca e sviluppo derivanti da rapporti *intercompany* e delle spese relative alla acquisizione degli *intangibles*.

In ragione di tali osservazioni, risulta evidente che qualora l’attività di ricerca e sviluppo relativa al bene immateriale agevolabile sia svolta direttamente dall’impresa, ovvero affidata a soggetti terzi indipendenti, il coefficiente *nexus ratio* risulta essere pari ad 1 e pertanto la quota di reddito agevolabile sarà pari all’intero importo del reddito derivante dall’utilizzo di tale bene.

Diversamente, qualora l’impresa acquisisca il bene immateriale da terzi e/o affidi l’attività di ricerca e sviluppo a società del gruppo sostenendo spese per un ammontare superiore al 30% dei costi qualificati, il coefficiente *nexus ratio* risulterà essere inferiore ad 1, e

⁸³ Cit. Circolare n. 11/E par. 9, coerentemente con quanto previsto nelle raccomandazioni OCSE analizzate nel primo capitolo: “*When calculating qualifying expenditure, jurisdictions may permit taxpayers to apply a 30% “up-lift” to expenditure that is included in qualifying expenditure. This up-lift may increase qualifying expenditure but only to the extent the taxpayer has nonqualifying expenditure.*”

conseguentemente, la quota di reddito agevolabile assumerà valori più bassi rispetto ai precedenti.

Per semplicità di esposizione ed ai fini dell'esempio che segue⁸⁴ si rappresenta il *nexus ratio* con la seguente Formula:

$$\text{Nexus ratio} = \frac{\text{Costi qualificati}}{\text{Costi complessivi}} = \frac{A+B+C+F}{A+B+C+D+E}$$

Dove:

A: Costi per attività di ricerca e sviluppo svolta internamente

B: Costi per attività di ricerca e sviluppo svolta da soggetti terzi (università, enti di ricerca e organismi equiparati)

C: Costi per attività di ricerca e sviluppo svolta da società non facenti parte del gruppo

D: Costi per attività di ricerca e sviluppo derivanti da operazioni con società controllate che costituiscono un riaddebito di costi sostenuti dalle ultime nei confronti di società non facenti parte del gruppo

E: Costi per attività di ricerca e sviluppo svolti da società controllate

F: Costo di acquisizione/della licenza in uso del bene

Nel seguente esempio si pone il caso di una società che svolge l'attività di ricerca e sviluppo relativa al bene immateriale oggetto di agevolazione come segue:

- sostenendo costi diretti per un importo pari a 10.000 (componente A);
- incaricando un ente di ricerca per un importo pari a 20.000 (componente B);
- incaricando una società terza non facente parte del gruppo per un importo pari a 30.000 (componente C);
- sostenendo costi per attività di ricerca e sviluppo derivanti da operazioni con società controllate per un importo pari a 1.500 (componente D);
- incaricando una società controllata per un importo pari a 30.000 (componente E);
- acquisendo beni immateriali per un importo pari a 3.000 (componente F).

Ai fini della determinazione della quota di reddito agevolabile, la società determina il coefficiente *nexus ratio* nel seguente modo:

• Costi qualificati = (A+B+C+D) = 61.500

• Costi complessivi = (A+B+C+D+E+F) = 94.500

⁸⁴ Fonte da cui è stato tratto l'esempio: Dallochio M., Papotti R.A, Pieron L., "Patent Box: Aspetti legali e benefici fiscali, ottimizzazione gestionale, patrimoniale e finanziaria", Egea, Milano, 2016.

L'*up-lift* è pari al minore tra il 30% dei costi qualificati (ossia 18.450, ottenuto da 61.500 * 30%) e la differenza tra costi complessivi e qualificati (ossia 33.000, derivante dalla sottrazione di 94.500 – 61.500). Per tanto risulta essere pari a 18.450.

Il coefficiente di *nexus ratio* è pari 0,84, ottenuto dal rapporto tra i costi qualificati maggiorati dell'*up-lift* ed i costi complessivi; algebricamente il coefficiente è ricavato dalla seguente operazione: $\frac{61.500 + 18.450}{94.500}$

Qualora invece le spese relative ai “costi per attività di ricerca e sviluppo svolte da società controllate” siano pari a 2.000, i costi totali ammonterebbero a 66.500. In tal caso il coefficiente per determinare la quota di reddito agevolabile, sarà calcolato nel seguente modo.

- Costi qualificati = (A+B+C+D) = 61.500
- Costi complessivi = (A+B+C+D+E+F) = 66.500

L'*up-lift* è pari al minore tra il 30% dei costi qualificati (ossia 18.450 ottenuto da 61.500 * 30%) e la differenza tra costi complessivi e qualificati (ossia 5.000, frutto della sottrazione 66.500 – 61.500).

Il coefficiente di *nexus ratio* è pari a 1, in quanto dato al rapporto tra i costi qualificati maggiorati dell'*up-lift* ed i costi complessivi; numericamente il calcolo è il seguente: $\frac{61.500 + 5.000}{66.500}$

Nell'esempio in oggetto la quota di reddito agevolabile è pari all'intero importo del reddito derivante dallo sfruttamento dell'*intangibile* poiché, pur in presenza di costi connessi ad attività di ricerca e sviluppo poste in essere da società controllate e costi di acquisizione in licenza dell'*intangibile*, questi ultimi non eccedono il 30% dei costi qualificati.

3.6.2.1 Costi rilevanti, costi retrospettivi e sistema di tracciatura

Come precedentemente sottolineato, al fine una corretta determinazione della quota di reddito agevolabile, è necessario ricordare che le spese di ricerca e sviluppo collegate al bene da esse generato devono essere rilevate nell'anno in cui sono state effettivamente sostenute indipendentemente dal trattamento contabile o fiscale delle stesse. Ciò significa che i costi

capitalizzati, ovvero costi che non sono totalmente deducibili nell'anno in cui sono stati sostenuti, sono da considerare nella loro interezza, al fine del *nexus ratio*, a partire dal periodo d'imposta di competenza dell'operazione⁸⁵.

Tali costi rilevanti devono essere, oltre che di competenza del periodo di imposta, legati da un nesso economico dimostrabile ai ricavi figurativi del predetto bene. Infatti, come visto, la condizione primaria del *nexus approach* presuppone un nesso tra le spese per attività di ricerca e sviluppo sostenute dal contribuente ai fini della produzione dell'*intangible* ed i ricavi generati dal bene ad esse connesso.

A questo riguardo, l'art. 11 del Decreto Attuativo introduce il c.d. principio del *tracking and tracing* che richiede che "il diretto collegamento delle attività di ricerca e sviluppo di cui all'articolo 8 e i beni immateriali di cui all'articolo 6, nonché fra questi ultimi e il relativo reddito agevolabile derivante dai medesimi deve risultare da un adeguato sistema di rilevazione contabile o extracontabile".

Il sistema di *tracking and tracing* impone alle società di dover essere in grado di ricostruire il legame delle spese di ricerca e sviluppo con i relativi ricavi in modo da permettere all'Autorità Finanziaria di accertare tale nesso e di impedire delle manipolazioni aventi quale scopo quello di aumentare l'agevolazione fiscale concessa dal regime di Patent Box.

Appare quindi evidente e necessario che il soggetto beneficiario si debba dotare di un sistema di tracciabilità che permetta:

- di individuare a priori costi e ricavi attinenti la detassazione, di effettuare adeguati calcoli di convenienza, di poter produrre le informazioni necessarie per la procedura di *ruling*;
- di essere supportata da logiche di Controllo di Gestione necessarie per determinare anche a consuntivo, i costi di ricerca complessivi e quelli ammissibili, ricavi complessivi e ricavi oggetto;
- di supportare il professionista in caso di attestazione, mantenimento di calcoli, documenti ed informazioni in caso di verifiche successive;
- di valutare il rinnovo dell'opzione sulla base dei benefici effettivi.

⁸⁵ Come precisato nel par. 9 della Circolare 11/E "Si ritiene che il riferimento ai costi sostenuti porti ad escludere l'applicazione del criterio di cassa ai fini della individuazione dei costi da indicare nel rapporto *nexus*. Occorre, quindi, fare riferimento ad un criterio di competenza."

Per quanto concerne la determinazione del coefficiente *nexus ratio*, in conformità a quanto espresso dai principi OCSE⁸⁶, è prevista l'applicazione un approccio progressivo e additivo: i costi qualificati da indicare al numeratore e quelli complessivi da indicare al denominatore – assunti distintamente per ciascun bene – sono frutto della sommatoria dei costi rilevanti sostenuti nel periodo interessato e di quelli sostenuti fin dall'inizio del periodo di applicazione dell'agevolazione (cioè dal periodo d'imposta 2015 in avanti).

Tale approccio “cumulativo” è quanto mai opportuno in considerazione del fatto che l'attività di ricerca e sviluppo è spesso caratterizzata da un periodo iniziale di sostenimento di costi seguito, anche dopo molti anni, dalla realizzazione di un intangibile e dal conseguimento di un reddito⁸⁷.

Tuttavia il Decreto Attuativo all'art. 9, comma 6, prevede un periodo transitorio di applicazione di tale approccio progressivo e additivo in quanto:

1. per il primo periodo d'imposta di efficacia delle disposizioni del regime di Patent Box e per i due successivi (ovvero per i soggetti con periodo di imposta coincidente con l'anno solare, gli anni 2015, 2016 e 2017) i costi di ricerca e sviluppo da prendere in considerazione, ai fini del *nexus ratio*, sono quelli sostenuti nel periodo di imposta cui si riferisce la dichiarazione dei redditi e quelli sostenuti nei tre periodi d'imposta precedenti. Tali costi sono assunti complessivamente;
2. a partire dal terzo periodo d'imposta successivo a quello di efficacia delle disposizioni del regime di Patent Box (ovvero per l'anno 2018 in avanti), i costi di ricerca e sviluppo da prendere in considerazione, ai fini del *nexus ratio*, sono quelli sostenuti nei periodi di imposta in cui tali disposizioni trovano applicazione. Tali costi sono assunti distintamente per ciascun bene immateriale.

In sostanza, nella fase iniziale di applicazione delle disposizioni, al fine di consentire alle imprese di approntare adeguati sistemi di *tracking and tracing* dei costi e dei ricavi legati ai singoli *intangibile*, è stato previsto che il coefficiente sia il risultato di una media mobile quadriennale che considera i costi qualificati ed i costi complessivi come grandezze aggregate, senza distinzione per IP.

⁸⁶ OCSE 2015 - Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report, cap. 4, I, par. 45.

⁸⁷ Miele L., Vio R., “Patent Box: spunti di riflessione alla luce delle Linee Guida OCSE”, Corriere Tributario, 22/2015, p. 1670.

La *ratio* di tale facilitazione è individuabile nella circostanza che “anteriormente all’entrata nel regime preferenziale, i sistemi di rilevazione di costi e ricavi non consentono di operare quella tracciatura e, quindi, di rilevare quel legame fra costi, IP e ricavi richiesto dal *nexus approach*”⁸⁸.

A partire dal terzo periodo di imposta in poi, i costi computabili saranno unicamente quelli sostenuti nel periodo d’imposta interessato e nei precedenti a partire dal periodo d’imposta in cui le disposizioni del regime trovano applicazione e andranno assunti distintamente per ciascun bene immateriale, in ragione della presunta acquisizione, da parte della società, della capacità di *tracking and tracing*.

Una volta che sarà a regime il metodo analitico di monitoraggio per singolo *intangible*, questo varrà anche per il primo periodo di applicazione dell’agevolazione: ciò significa che le imprese che vorranno entrare sin da subito nel regime di Patent Box dovranno adottare retroattivamente un adeguato sistema di *tracking*.

Alla luce di quanto summenzionato ed in virtù dell’esempio riportato nella Relazione Illustrativa⁸⁹, si evince che nella fase transitoria il rapporto tra costi qualificati e complessivi è “mobile” in quanto:

- per l’anno di imposta 2015 occorre prendere in considerazione tutti i costi sostenuti nel periodo dal 2012 al 2015;
- per l’anno di imposta 2016 occorre prendere in considerazione tutti i costi sostenuti nel periodo dal 2013 al 2016;
- per l’anno di imposta 2017 occorre prendere in considerazione tutti i costi sostenuti nel periodo dal 2014 al 2017.

A partire dall’anno di imposta 2018, occorre prendere in considerazione, per singolo bene immateriale agevolabile, i costi sostenuti dall’anno di imposta 2015.

È possibile notare come, per ogni anno che si aggiunge se ne abbandona uno (quello più antico) fino ad arrivare al 2018, anno a partire del quale si includeranno nel rapporto solo i costi in cui trova applicazione il regime agevolativo mentre non assumeranno più alcuna rilevanza quelli del periodo ante Patent Box.

⁸⁸ Circolare n. 11/E, par 10, pg. 69.

⁸⁹ Per un maggior approfondimento si veda il commento art. 9 della Relazione Illustrativa, pg. 8.

L'Agenzia delle Entrate, nel par. 9 della Circolare n. 11/E, ha precisato che per la determinazione del coefficiente cumulativo del periodo transitorio 2015-2017 occorre separare i costi relativi ai beni agevolabili, indicati nell'art. 6 del Decreto Attuativo, da quelli relativi ai beni non agevolabili.

Tuttavia, la disposizione prosegue ammettendo che nel primo triennio di applicazione del regime possano essere presi in considerazione anche i costi relativi ai beni immateriali che non rientrano nella definizione prevista dall'articolo 6 del Decreto Attuativo qualora il soggetto beneficiario, data l'impossibilità della tracciatura, non risulti essere oggettivamente in grado di distinguere i costi relativi ai beni agevolabili dai costi relativi ai beni non agevolabili⁹⁰.

Per contro, se il soggetto beneficiario è già in grado di distinguere analiticamente i costi riferibili ad ogni *intangible*, a partire dal primo esercizio di decorrenza dell'opzione del regime di Patent Box (esercizio 2015), può determinare un coefficiente specifico per ogni bene immateriale agevolato. In questo caso, il soggetto beneficiario, a partire dall'esercizio 2018 può mantenere nel calcolo del *nexus ratio* analitico anche i dati analitici relativi al triennio 2012-2014.

Va osservato che la scelta di considerare anche i costi ante 2015 non necessariamente rappresenta un beneficio per le imprese. Risulta favorevole alle stesse se, ad esempio, si consegue un reddito agevolabile nel 2015 e sono stati sostenuti costi di ricerca qualificati esclusivamente in anni precedenti. Risulta, al contrario, a svantaggio delle imprese nel caso in cui nei periodi di imposta antecedenti l'entrata in vigore dell'agevolazione sono stati sostenuti costi che incrementano per intero il denominatore ma non anche il numeratore del rapporto; ad esempio, costi di acquisizione⁹¹.

Infine, si segnala che nel caso in cui in un anno il soggetto beneficiario non abbia sostenuto spese per attività di ricerca e sviluppo in riferimento ai beni oggetto di agevolazione, e quindi il *nexus* rimane invariato, lo stesso continuerà a fruire dell'agevolazione del regime di Patent Box apportando la variazione in diminuzione in sede di dichiarazione. In tal caso il quinquennio

⁹⁰ Tale soluzione risulta essere coerente alla scelta legislativa di consentire l'accesso al regime a coloro che non sono dotati di sistemi di contabilità analitica. Ovviamente, l'Amministrazione Finanziaria controllerà che ricorrano le condizioni di oggettiva difficoltà di separazione dei costi di ricerca e sviluppo relativi ai diversi beni immateriali, al fine di accertare che non sia stato alterato il corretto calcolo del rapporto.

⁹¹ Miele L., Vio R. "Patent Box: spunti di riflessione alla luce delle Linee Guida OCSE", Corriere Tributario, 22/2015, p. 1670.

continuerà a decorrere e la fruizione dell'agevolazione potrà avvenire fino ad esaurimento dell'opzione⁹².

3.6.3 Determinazione della quota di reddito detassabile

La quota di reddito agevolabile è calcolata moltiplicando il reddito derivante dall'utilizzo (diretto o indiretto) del bene immateriale per il coefficiente di reddito agevolabile (*nexus ratio*).

$$\text{Quota di reddito agevolabile} = \text{Reddito prodotto dall'IP} \times \text{Nexus ratio}$$

Il beneficio derivante dal regime di Patent Box consiste in una variazione in diminuzione da operare ai fini IRPEF, IRES e IRAP della quota di reddito agevolabile sopra determinata.

In particolare, la quota di reddito agevolabile è esclusa dalla tassazione nella misura del:

- 30% nel periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014, ovvero, nel periodo di imposta 2015 per i soggetti aventi esercizio coincidente con l'anno solare (soggetti "solari"), con effetto in sede di compilazione del Modello Unico 2016 e IRAP 2016;
- 40% nel periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2015 (2016 per i soggetti "solari");
- 50% a partire dal periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2016 (dal 2017 per i soggetti "solari").

Si tratta per tanto di una detassazione progressiva che prevede la soglia massima di esclusione fissata per il 50% dal periodo d'imposta 2017 in avanti.

Pertanto, l'ammontare del reddito detassato è il risultato della seguente formula:

$$\text{Reddito detassato} = \text{Quota di reddito agevolabile} \times \text{Misura del beneficio}$$

⁹² Sul punto, poteva sorgere un dubbio interpretativo in quanto l'art. 1, comma 41, della Legge n. 190/2014 prevede che è possibile fruire del beneficio a condizione che i soggetti esercitino un'attività di ricerca e sviluppo. Tuttavia, la soluzione adottata dall'Agenzia delle Entrate è in linea con la logica della costruzione additiva del *nexus ratio* e con quanto affermato nella Relazione Illustrativa secondo cui "non è necessario che le attività di ricerca e sviluppo relative a un determinato bene immateriale siano esercitate nel periodo di imposta in cui, in concreto, si fruisce dell'agevolazione dei redditi derivanti dal medesimo bene; è sufficiente che tale attività sia stata esercitata nei periodi di imposta precedenti".

Per chiarire il procedimento per determinare la variazione in diminuzione da indicare in dichiarazione, si propone il seguente esempio⁹³.

Si ipotizzi che una società per i prodotti A e B sostenga i costi riportati nella Tavola n. 1.

Tavola n. 1

Periodo di imposta	Costi di ricerca e sviluppo	Costo totale per i due beni immateriali (A + B)	Prodotto A	Prodotto B
2012	Costi qualificati	75.000	Non rilevabile	Non rilevabile
	Costi complessivi	93.000	Non rilevabile	Non rilevabile
2013	Costi qualificati	67.000	Non rilevabile	Non rilevabile
	Costi complessivi	110.000	Non rilevabile	Non rilevabile
2014	Costi qualificati	87.000	Non rilevabile	Non rilevabile
	Costi complessivi	135.000	Non rilevabile	Non rilevabile
2015	Costi qualificati	(1)	51.000	49.000
	Costi complessivi		63.000	57.000
2016	Costi qualificati	---	66.000	77.000
	Costi complessivi		70.000	73.000
2017	Costi qualificati	---	58.000	65.000
	Costi complessivi		80.000	87.000
2018	Costi qualificati	---	83.000	91.000
	Costi complessivi		88.000	92.000

(1) Inizio *tracking and tracing* dei costi per ciascun bene. I costi quindi non sono più rilevabili complessivamente, ma comunque partecipano complessivamente al calcolo del coefficiente di agevolazione.

Se nell'anno 2015 sono stati conseguiti ricavi derivanti dallo sfruttamento del bene immateriale per 120.000, la quota di reddito agevolabile sarà determinata sulla base dei seguenti elementi:

- Costi qualificati R&S pari a 329.000 [75.000 + 67.000 + 87.000 + (51.000 + 49.000)]
- Costi complessivi R&S pari a 458.000 [93.000 + 110.000 + 135.000 + (63.000 + 57.000)]
- Differenza costi qualificati e costi complessivi pari a 129.000 (458.000 - 329.000)
- *Up-lift* pari a 98.700 (30% di 329.000).

Il coefficiente di reddito agevolabile, quindi, sarà pari a $0,9338 \left(\frac{329.000 + 98.700}{58.000} \right)$

Il reddito agevolabile sarà pari a 112.056 (120.000 x 0,9338).

L'importo della variazione in diminuzione da indicare in dichiarazione per l'anno 2015 sarà pari a 33.617 (112.058 x 30%).

⁹³ Esempio tratto da: Fiscolanti R., Pagamici B., "Patent Box, tassazione agevolata dei redditi delle opere di ingegno", Cooperative e enti non profit, 1 / 2016, p. 16.

Il risparmio IRES sarà pari a 9.225 (33.671 x 27,5%) e il risparmio IRAP è di 1.311 (33.617 x 3,9%), per un risparmio totale pari a 10.536.

Anche nei periodi d'imposta 2016 e 2017 il coefficiente di reddito agevolabile dovrà essere calcolato computando tutti i costi qualificati e complessivi sostenuti nell'esercizio e nei tre precedenti senza distinzione per singolo bene.

Dal 2018, il coefficiente dovrà essere determinato singolarmente per ciascun bene.

3.6.4 Determinazione della quota di reddito agevolabile in caso di beni complementari

Come già più volte illustrato nel corso di questa trattazione, preme precisare che il calcolo del coefficiente *nexus ratio* deve essere operato singolarmente per ciascun bene immateriale per il quale si eserciti l'opzione di accesso al regime di Patent Box.

Tuttavia, nel caso in cui diversi beni immateriali, anche appartenenti a categorie diverse, siano collegati da un vincolo di complementarietà tale per cui la finalizzazione di un prodotto o di un processo sia subordinata all'uso congiunto degli stessi, tali beni immateriali possono essere considerati in forma aggregata ai fini del regime di Patent Box.

In particolare, per quanto riguarda le modalità di definizione dei costi e ricavi relativi ai beni complementari, la Legge di Stabilità 2016 non chiarisce come essi debbano essere ripartiti nei confronti dei singoli *intangibile* utilizzati congiuntamente. Pertanto si ritiene opportuno seguire le disposizioni previste nell'Action Plan n. 5, cap. 4, par. 55 e ss. che suggeriscono di utilizzare un approccio *product based* ed un conseguente sistema di tracciatura dei costi e ricavi basato sul prodotto e non sul singolo bene. L'OCSE, difatti, ammette espressamente la possibilità di adottare un approccio che si focalizzi sul nesso sussistente tra i costi, i prodotti derivanti dall'utilizzo degli *intangibile* ed i relativi ricavi nei casi in cui più beni immateriali siano incorporati in un solo prodotto.

Per comprendere meglio tale disciplina, gli autori Pennesi e Romagnoli⁹⁴ riportano il seguente esempio: “Si pensi ad una società che produce centinaia di tipi diversi di stampanti, suddivisi

⁹⁴ Pennesi M., Romagnoli V., “Patent Box più coerente, ma non tutti i dubbi sono risolti”, Corriere Tributario, 7/2016, p. 612.

in tre famiglie di prodotto, *i.e.* stampanti/fotocopiatrici di grandi dimensioni per uso ufficio, stampanti di piccole dimensioni ad uso domestico e stampanti fotografiche per foto digitali di qualità professionale. Ogni famiglia di prodotti contiene diversi tipi di prodotto. Tale società svolge attività di ricerca e sviluppo in relazione alle predette stampanti contribuendo così a 250 brevetti, dei quali 100 rilevano per tutte e tre le famiglie di prodotto, 50 per le stampanti di grandi dimensioni, 50 per quelle a uso domestico e 50 per le stampanti fotografiche. Le spese sostenute per lo sviluppo dei 100 brevetti generali dovrebbero essere suddivise tra le famiglie di prodotto e le spese che sono rilevanti solo per le singole famiglie di prodotto dovrebbero essere allocate esclusivamente a quelle famiglie di prodotto.

In questo caso, i costi qualificati saranno tutti quei costi connessi allo sviluppo di tutti i beni immateriali che contribuiscono al prodotto, mentre i costi complessivi dovranno essere individuati in tutti i costi sostenuti per lo sviluppo di tutti i beni immateriali utilizzati in relazione al prodotto.

Il reddito agevolabile sarà uguale al rapporto tra i costi qualificati e i costi complessivi, individuati come sopra, moltiplicato per i ricavi derivanti dal prodotto direttamente connesso ai beni immateriali in questione.”

Da ultimo, l’OCSE precisa che il contribuente che utilizza l’approccio basato sul prodotto deve essere in grado di dimostrare che opera in una situazione di complessità tale per cui tracciare i costi ed i flussi relativi ai singoli *intangibile* sarebbe irrealistico e fondato su valutazioni arbitrarie. Egli dovrà pertanto essere in grado di dimostrare l’appropriatezza di tale metodo, fornendo la documentazione necessaria all’Amministrazione finanziaria. Sulla questione si attendono indicazioni operative più dettagliate da parte dell’Agenzia delle Entrate.

3.6.5 Determinazione del reddito agevolabile in caso di plusvalenze da alienazione

Il regime di Patent Box, oltre alle sopra descritte casistiche, è applicabile anche in caso di alienazione di un bene immateriale agevolabile.

L’art. 1, comma 40, della Legge di Stabilità 2015 prevede che le plusvalenze derivanti dalla cessione dei beni immateriali, individuati dall’art. 6 del Decreto Attuativo, sono integralmente escluse dalla formazione del reddito imponibile, a condizione che, almeno il 90% del corrispettivo derivante dalla cessione sia reinvestito, entro la fine del secondo periodo

d'imposta successivo a quello in cui si è verificata la cessione, in attività di ricerca e sviluppo finalizzate allo sviluppo, mantenimento e accrescimento di altri beni immateriali agevolabili.

La Circolare n. 11/E ha chiarito che con i termini “altri beni immateriali” ci si debba riferire ad *intangibles* diversi da quelli che il soggetto beneficiario possedeva al momento della realizzazione della plusvalenza. Il reinvestimento in attività di ricerca e sviluppo deve, pertanto, intendersi riferito a beni agevolabili della stessa natura di quelli ceduti, ma per i quali non è stata ancora esercitata l'opzione, ovvero alla generazione di *intangibles* nuovi.

Come già specificato nella Relazione Illustrativa, la Circolare n. 11/E ricorda che non rientrano tra le ipotesi di reinvestimento gli acquisti di altri beni immateriali. Dunque, l'agevolazione non è applicabile qualora le somme derivanti dalla cessione dell'*intangible* vengano reinvestite per l'acquisto di altri beni agevolabili.

La previsione della norma primaria è integrata dall'art. 10 del Decreto Attuativo in base al quale le attività di ricerca e sviluppo in cui reinvestire almeno il 90% del corrispettivo della cessione devono essere svolte direttamente dai soggetti beneficiari, ovvero università, enti di ricerca, organismi equiparati e società terze indipendenti, ovvero ancora da società correlate che appaltano la ricerca a soggetti terzi indipendenti mediante contratti di ricerca.

L'individuazione del periodo d'imposta in cui si considera realizzata la plusvalenza – utile anche come riferimento per il calcolo della scadenza entro cui deve essere assolto l'obbligo di reinvestimento della stessa – è individuato sulla base dei criteri ordinari di competenza utilizzati nella determinazione del reddito d'impresa prescindendo quindi dalle condizioni fiscali relative alla tempistica dei pagamenti.

Se l'obbligo di reinvestimento non viene rispettato, il recupero a tassazione avviene nella dichiarazione dei redditi relativa al secondo periodo d'imposta successivo a quello in cui si è verificata la cessione, mediante una variazione in aumento pari all'importo della plusvalenza che non ha concorso alla formazione del reddito imponibile nel periodo d'imposta di realizzazione.

I chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate, in ultimo, precisano che per il reddito “straordinario”, derivante dalla cessione, la relativa variazione in diminuzione deve essere calcolata con le medesime modalità previste per il reddito agevolabile “ordinario” derivante dallo sfruttamento diretto o indiretto del bene immateriale: il prodotto tra la plusvalenza ed il *nexus ratio* determina la quota di reddito agevolabile che può effettivamente beneficiare dell'agevolazione, non

concorrendo alla formazione del reddito complessivo nei limiti del 50% del suo ammontare (30% e 40%, rispettivamente per le annualità 2015 e 2016).

3.7 Il trattamento delle perdite

A seguito dello sfruttamento economico dell'*intangibile* può verificarsi, anche temporaneamente, il caso in cui i costi risultino essere eccedenti i ricavi, comportando l'insorgenza di una perdita. È il caso tipico in cui a fronte del sostenimento di spese di ricerca e sviluppo, il bene produce redditi solo dopo diversi anni.

Per la definizione del trattamento di tali eccedenze negative, l'Agenzia delle Entrate, in assenza di una disposizione normativa primaria, è intervenuta con la Circolare n. 36/E precisando che nell'esercizio in cui le modalità di determinazione dell'agevolazione portino ad un risultato negativo, tali perdite concorreranno alla determinazione del reddito d'impresa di periodo secondo le modalità ordinarie. L'impresa in regime Patent Box rinvierà gli effetti positivi dell'opzione agli esercizi in cui lo stesso bene sarà produttivo di reddito.

In sostanza, la perdita da Patent Box non produce effetti negativi sul reddito complessivo del periodo d'imposta, tuttavia nel periodo in cui l'*intangibile* inizia a produrre redditi, tali perdite devono essere recuperate mediante un meccanismo di *recapture* che si sostanzia in una riduzione del reddito lordo agevolabile (pari all'eccedenza dei ricavi rispetto ai costi riferibili al singolo bene immateriale), fino al completo riassorbimento delle perdite pregresse.

Pertanto, in tali casi, la concreta fruizione della tassazione agevolata, sotto forma di variazione in diminuzione, avrà luogo nel momento in cui il bene immateriale genererà redditi depurati da eventuali perdite pregresse prodotte in vigenza del regime del Patent Box.

La soluzione proposta dall'Agenzia delle Entrate si discosta da quanto previsto dall'art. 83, comma 1 del TUIR in base al quale in caso di attività che fruiscono di regimi di parziale o totale detassazione del reddito, le relative perdite fiscali assumono rilevanza nella stessa misura in cui assumerebbero rilevanza i risultati positivi⁹⁵.

Per evitare un diverso trattamento, non giustificato, tra il soggetto beneficiario che opta immediatamente per il regime di Patent Box ed il contribuente che attende il conseguimento di risultati positivi ritraibili dall'*intangibile* per accedervi, l'Agenzia delle Entrate ha ulteriormente

⁹⁵ Miele L., "L'avvio di società ad hoc non è operazione abusiva", Il Sole 24 Ore, 2 dicembre 2015.

chiarito che per un corretto funzionamento dell'agevolazione è necessario tenere memoria, attraverso il sistema di tracciatura, del risultato fiscale differenziale relativo al bene intangibile anche negli esercizi in cui l'azienda non aveva ancora generato l'IP ed esercitato l'opzione per entrare nel regime.

Pertanto, prosegue il par. 12 della Circolare n. 11/E, “la perdita del singolo IP – anche per la parte relativa al periodo antecedente alla creazione dello stesso – dovrà essere memorizzata con il sistema di tracciatura a far data dall'anno 2015, anche se l'impresa non ha optato per il regime agevolato⁹⁶.”

L'esercizio dell'opzione, prima di produrre una variazione in diminuzione rappresentativa della misura dell'agevolazione, comporterà necessariamente una compensazione tra redditi e perdite formati nei periodi antecedenti l'opzione. Nel caso in cui nel periodo «ante opzione» siano presenti soltanto perdite fiscali, queste ultime dovranno essere abbattute dal reddito prodotto dallo stesso bene immateriale fino a esaurimento delle stesse e senza limitazioni di natura temporale”.

Da tale impostazione si ricava che gli intangibili “maturi” (ovvero generati prima dell'entrata in vigore della norma a fronte di spese di ricerca di scarsa entità) che oggi producono redditi positivi, sono maggiormente premiati dall'agevolazione rispetto agli intangibili “giovani” per i quali, soprattutto in alcuni settori, si assiste ad una eccedenza fisiologica di costi fiscalmente rilevanti rispetto ai ricavi generati dallo sfruttamento diretto o indiretto del bene per i quali, quindi, l'agevolazione avrà in concreto effetti solo fra alcuni anni⁹⁷.

In ultimo, occorre precisare che le perdite fiscali generate da un determinato *intangibile* devono essere mantenute all'interno del regime Patent Box del medesimo bene immateriale che le ha generate e, pertanto, esse andranno a decurtare esclusivamente gli eventuali redditi positivi generati dallo stesso nel quinquennio di efficacia dell'opzione.

Ciò significa che tali perdite non avranno alcun impatto sui redditi eventualmente generati da altri *intangibles* per i quali sia stata esercitata l'opzione per il regime in commento.

Tale interpretazione, evidenzia la Circolare n. 11/E nel par. 12, “appare coerente con l'impostazione generale della disciplina in oggetto che prevede un meccanismo di opzioni

⁹⁶ Ad esempio, se per un bene immateriale agevolabile si opta per il regime di Patent Box a decorrere dal 2018, perché solo da tale anno l'intangibile inizia a produrre redditi, nel determinare questi ultimi occorre procedere al *recapture* dei costi sostenuti dal 2015 fino a “capienza” del reddito prodotto.

⁹⁷ Miele L., “Per l'intangibile «giovane» l'agevolazione ha un effetto ritardato”, La nuova Guida al Patent Box, Il Sole 24 Ore, 2016, Milano.

separate per singoli IP, nonché da quanto già confermato dalla citata circolare 36/E che prevede la riferibilità delle perdite allo stesso bene che le ha generate.”

Per meglio comprendere il funzionamento del meccanismo di scomputo sopra descritto si veda il seguente esempio costruito sulla scorta di quello contenuto all'interno della Circolare n. 11/E.

Si pone il caso di una società che detiene due marchi (Marchio A e Marchio B) e che opti per il regime di Patent Box a partire dall'anno 2015 per il Marchio A e a partire dall'anno 2016 per il Marchio B. Si ipotizza che i marchi generino i seguenti risultati differenziali nel rispettivo periodo di osservazione:

Marchio A

Periodo d'imposta	Reddito	Eccedenza negativa
2015		100
2016		200
2017		300
2018	100	
2019	100	

Marchio B

Periodo d'imposta	Reddito	Eccedenza negativa
2015		500
2016	150	
2017	250	
2018	300	
2019	300	
2020	250	

In riferimento al **Marchio A**, l'impresa, nei primi tre esercizi del quinquennio di efficacia dell'opzione (2015-2019), sostiene costi correlati all'*intangible* superiori ai ricavi che determinano delle eccedenze negative rispettivamente pari a 100 nel 2015, 200 nel 2016, 300 nel 2017.

Nel 2018, il Marchio A realizza un reddito che risulta essere agevolabile solo previo completo assorbimento delle perdite pregresse. A tale data, le perdite riportate dalle annualità precedenti

sono pari a 600, pertanto il reddito realizzato (100) risulta essere inferiore all'eccedenza negativa pregressa. Di conseguenza il reddito agevolabile risulta essere pari a 0 e l'eccedenza pregressa non assorbita, pari a 500, è rinviata agli anni successivi.

Situazione analoga si verifica nel 2019 poiché a fronte di un reddito prodotto dal Marchio A pari a 100, risultano ancora perdite pregresse pari a 500: il reddito agevolabile sarà quindi azzerato.

Con riferimento al **Marchio B**, invece, la somma dei redditi del quinquennio di efficacia dell'opzione (2016-2020), eccede la perdita, della quale si deve comunque tener conto ancorché prodotta nell'anno ante opzione.

In particolare, nell'anno 2018 il reddito agevolabile risulta essere pari a 200, calcolato come differenza tra il reddito prodotto dal bene nell'anno di riferimento (300) e le perdite riportate dalle annualità precedenti pari a 100 ($-500 + 150 + 250$).

Ipotizzando un coefficiente di *nexus ratio* pari a 1 (ovvero costi qualificati = costi complessivi) la variazione in diminuzione da applicare in sede di dichiarazione risulta essere pari a 100 ($200 \times 1 \times 50\%$).

A partire dall'anno 2019, il reddito ritraibile dallo sfruttamento del bene immateriale sarà totalmente agevolabile.

Si ricorda, infine, che i componenti positivi e negativi ascrivibili al bene immateriale concorrono in modo ordinario alla determinazione del reddito di impresa di periodo anche quando non viene operata alcuna variazione in diminuzione per fruire dell'agevolazione.

3.8 Modalità di accesso alla regime: l'esercizio dell'opzione e l'istanza di *ruling*

L'art. 4 del Decreto Attuativo disciplina le modalità di esercizio e di durata dell'opzione. L'opzione per l'applicazione del regime di Patent Box, come già accennato, ha durata pari a cinque periodi d'imposta, è irrevocabile e rinnovabile e non deve essere necessariamente esercitata con riferimento a tutti i beni immateriali detenuti dai soggetti beneficiari.

Per i primi due periodi d'imposta successivi a quello in corso al 31 dicembre 2014 (ovvero, per i soggetti con esercizio coincidente con l'anno solare, per gli anni 2015 e 2016), l'esercizio dell'opzione per la tassazione agevolata deve essere esercitata tramite lo specifico modello⁹⁸ da inviare telematicamente all'Agenzia delle Entrate entro la fine del primo periodo d'imposta per il quale si richiede l'agevolazione.

A partire dal periodo d'imposta 2017, l'opzione deve essere invece comunicata nella dichiarazione dei redditi e decorre dal periodo d'imposta al quale la stessa dichiarazione si riferisce. Pertanto, per il periodo d'imposta 2017, l'opzione dovrà essere presentata con il modello Unico 2018 (da presentare entro il 30 settembre 2018 per i soggetti solari).

Il modello per l'esercizio dell'opzione è molto semplice e contiene prevalentemente informazioni di natura anagrafica del soggetto esercente l'opzione ed il periodo d'imposta dal quale decorre l'opzione. Non è pretesa l'indicazione dei singoli beni immateriali per i quali si richiede l'applicazione dell'agevolazione o, in generale, di dati rilevanti per il calcolo della stessa.

L'Agenzia delle Entrate, nella Circolare n. 36/E del 2015, qualifica la finalità della trasmissione del modello nella volontà, da parte dell'Erario, di “censire le imprese che svolgono attività di ricerca e sviluppo e che potrebbero beneficiare del regime di vantaggio derivante dall'applicazione della disciplina in commento a far data dal 2015”.

Inoltre, il medesimo documento ammette che il contribuente possa rinunciare all'opzione, rendendo priva di effetti l'istanza presentata entro il 31 dicembre 2015, senza conseguenza alcuna, in quanto “se a seguito dell'esercizio dell'opzione non dovesse poi risultare possibile o conveniente operare alcuna variazione in diminuzione nella dichiarazione dei redditi ai fini della fruizione dell'agevolazione, il contribuente non avrà conseguenze”.

⁹⁸ Cfr. Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate de 10 novembre 2015, n. 144042.

Per quanto riguarda il contenuto dell'opzione, l'Amministrazione Finanziaria fornisce un altro preciso chiarimento all'interno della recente Circolare n. 11/E. Come già precisato, l'opzione non deve essere riferita a tutti i beni immateriali bensì può essere esercitata, fin dal periodo d'imposta 2015, per singolo bene. Pertanto, qualora l'impresa intenda agevolare il reddito derivante da un bene immateriale diverso rispetto a quelli per cui ha già optato e per il quale risulti possesso dei requisiti richiesti dal regime agevolativo, dovrà esercitare una nuova opzione (che avrà durata pari a cinque esercizi a decorrere del suo esercizio) e porre in essere *ex novo* tutti i necessari adempimenti.

Tuttavia, nel caso in cui il nuovo bene immateriale oggetto di agevolazione presenti vincoli di complementarietà con un bene immateriale già agevolato e l'impresa intenda valorizzare il vincolo di complementarietà considerando tali beni come un unico bene ai fini dell'opzione, tale nuova opzione avrà durata coincidente con la durata residua della precedente.

In ultimo, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che l'omessa comunicazione dell'opzione entro i termini di legge previsti non preclude l'accesso al regime. L'opzione per il regime di Patent Box può essere esercitata anche tardivamente a condizione che il soggetto esercente:

- sia in possesso dei requisiti sostanziali richiesti dalla disciplina in commento;
- effettui l'adempimento dell'opzione entro il termine di presentazione della prima dichiarazione utile;
- provveda al contestuale versamento della sanzione ridotta ai sensi della lett. c) dell'art. 2, comma 1, Decreto Legge n. 16 del 2012.

Profili procedurali: l'istanza di ruling con l'Agenzia delle Entrate

In alcune fattispecie, la trasmissione telematica dell'opzione non è sufficiente ad esaurire gli obblighi in capo al soggetto esercente ai fini dell'accesso al regime di Patent Box e pertanto occorre ricorrere all'attivazione di una specifica procedura di accordo preventivo con l'Agenzia delle Entrate ai sensi dell'art. 8 del Decreto Legge 30 settembre 2003, n. 269⁹⁹.

Tale accordo preventivo, denominato *ruling*, è applicabile per la determinazione del reddito

⁹⁹ Come osservato nella Circolare, il Decreto Legge 269/2003 è stato abrogato dall'art. 31-ter del d.p.r. 600/1973, introdotto dal D.Lgs n. 147 del 14 settembre 2015.

agevolabile riferibile:

- a) alla produzione del reddito complessivo nel caso di utilizzazione diretta del bene immateriale;
- b) alla determinazione del reddito derivante dall'utilizzo indiretto del bene immateriale realizzato nell'ambito di operazioni con parti correlate, ovvero società che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa;
- c) alla determinazione delle plusvalenze derivanti dalla cessione del bene immateriale realizzate nell'ambito di operazioni con parti correlate, ovvero società che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla.

Ogni procedura di *ruling* può avere una durata variabile da alcuni mesi o diversi anni e si concretizza in incontri e richieste di documentazioni integrative, oltre ad eventuali accessi che hanno lo scopo di verificare l'esattezza dei dati forniti. La sua conclusione avviene firmando un accordo dove le parti stabiliscono il metodo e la formula da utilizzare per il calcolo del reddito dell'intangibile.

Come previsto dall'art. 1, comma 39, Legge di Stabilità 2015, così come modificato dall'*Investment Compact*, nell'ipotesi di utilizzo diretto del bene immateriale, di cui al punto *sub a*), il *ruling* è obbligatorio, mentre nelle restanti casistiche è facoltativo.

In particolare, nel caso di utilizzo diretto del bene, la procedura di *ruling* ha ad oggetto, in via preventiva ed in contraddittorio con l'Agenzia delle Entrate, l'individuazione (i) dell'ammontare dei componenti positivi di reddito implicitamente riferibili al bene immateriale nonché (ii) dei criteri per l'individuazione dei componenti negativi riferibili ai predetti componenti positivi.

Nel caso di sfruttamento indiretto dell'intangibile di cui al punto *sub b*) e della plusvalenza derivate da cessione di cui al punto *sub c*), l'oggetto della procedura riguarda rispettivamente (i) la determinazione dei canoni agevolabili conseguiti nell'ambito di operazioni infragruppo (dai quali, al netto al netto dei costi riconducibili al bene stesso deriva il reddito agevolabile); ed (ii) il valore del corrispettivo della cessione infragruppo (da cui deriva l'ammontare della plusvalenza eventualmente realizzata dal cedente).

Le modalità di presentazione dell'istanza ed i principali aspetti procedurali relativi al *ruling* sono trattati dettagliatamente nel Provvedimento n. 154278 del 1 dicembre 2015.

Per avviare la procedura di accordo preventivo è necessario presentare la relativa istanza in carta libera, a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento ovvero direttamente, all'Ufficio accordi preventivi del Settore Internazionale della Direzione Centrale Accertamento (di seguito "l'Ufficio"), con copia su supporto elettronico.

L'istanza deve avere un contenuto minimo essenziale costituito sia da informazioni di carattere anagrafico del contribuente, sia da alcune informazioni volte ad identificare genericamente, per tipologia e con specifico riferimento alle categorie individuate nel Decreto Attuativo, (i) i beni immateriali da cui scaturisce il reddito oggetto dell'agevolazione, (ii) l'eventuale vincolo di complementarietà esistente, nonché (iii) le relative attività di ricerca e sviluppo effettuate.

L'istanza deve essere inoltre sottoscritta dal legale rappresentante o da altra persona munita dei necessari poteri di rappresentanza.

A corredo dell'istanza, entro 120 giorni dalla data della sua presentazione¹⁰⁰, deve essere prodotta la documentazione integrativa di dettaglio¹⁰¹ volta ad individuare in modo analitico i beni immateriali oggetto dell'opzione, a fornire una descrizione dettagliata dell'attività di ricerca e sviluppo svolta ed a illustrare il metodo di calcolo scelto per la determinazione del reddito prodotto dall'*intangible* oggetto dell'agevolazione¹⁰².

Laddove gli elementi essenziali risultino carenti, l'istanza è rigettata entro 30 giorni dalla data di ricezione (termine esteso a 180 giorni per le istanze presentate entro il 30 giugno 2016), previa comunicazione da parte dell'Ufficio con provvedimento motivato e notificato a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento, salvo che sia possibile desumere tali elementi mediante attività istruttoria esercitata direttamente da parte dell'Ufficio.

¹⁰⁰ Il termine di 120 giorni, fissato dal Provvedimento n. 154278 del 1° dicembre 2015, è stato portato in via transitoria a 150 giorni dal Provvedimento n. 43572 del 23 marzo 2016, limitatamente alle istanze presentate entro il 31 marzo 2016. L'estensione riguarda quindi i soggetti solari che hanno presentato le istanze 2015 entro il 31 dicembre 2015 e i soggetti con esercizio a cavallo chiuso entro il 31 marzo 2016.

¹⁰¹ Si precisa che il contenuto della documentazione di supporto varia a seconda della tipologia d'istanza, ovvero, a seconda che si tratti *ruling* per la determinazione (i) del contributo economico per utilizzo diretto, (ii) del reddito derivante da utilizzo indiretto con parti correlate, ovvero (iii) della plusvalenza derivate da operazioni con parti correlate.

¹⁰² L'art. 12, comma 3 del Decreto attuativo stabilisce una modalità semplificata per l'accesso alla procedura di *ruling* da parte delle microimprese, piccole e medie imprese (Pmi) per determinare il reddito agevolabile derivante dall'utilizzo diretto del bene immateriale. L'agevolazione si sostanzia in una semplificazione relativa al contenuto delle memorie integrative e della documentazione di supporto da presentare entro 120 giorni dalla data dell'istanza. Come chiarito dalla Circolare n. 11/E, per le Pmi "non è obbligatorio illustrare i metodi ed i criteri di calcolo del contributo economico alla produzione del reddito d'impresa o della perdita, dei beni materiali e le ragioni per cui tali metodi e criteri sono stati selezionati. Questi ultimi potranno essere definiti in contraddittorio con l'Ufficio nel corso della procedura di accordo preventivo".

Una volta espletata, a cura dell'Ufficio, l'istruttoria per il riscontro degli elementi essenziali da includere nell'istanza di accesso e quella riguardante la documentazione integrativa da fornire nei tempi previsti, l'Agenzia delle Entrate invita il contribuente istante a comparire per mezzo del suo legale rappresentante o del suo procuratore per verificare la completezza delle informazioni fornite, a richiedere eventuale ulteriore documentazione e definire i termini del procedimento in contraddittorio, che potrà articolarsi in più incontri. La norma non prevede una durata predeterminata del procedimento di *ruling*, il quale, dunque, può protrarsi per diversi mesi o anni. Durante il procedimento è consentito all'Ufficio l'accesso presso le sedi in cui è svolta l'attività del contribuente, nei tempi con questo concordati, per prendere diretta cognizione di elementi informativi utili ai fini dell'istruttoria.

La procedura di *ruling* si perfeziona con la sottoscrizione di un accordo tra il responsabile dell'Ufficio ed il rappresentante del contribuente istante. In tale accordo si definiscono i metodi ed i criteri di calcolo del contributo economico alla produzione del reddito d'impresa o della perdita, in caso di utilizzo diretto di beni immateriali o di utilizzo indiretto nell'ambito di operazioni infragruppo, nonché i metodi e criteri di calcolo delle plusvalenze realizzate nell'ambito di operazioni infragruppo. L'accordo è vincolante per entrambe le parti ed è valido per il periodo d'imposta in cui è presentata l'istanza e per i successivi quattro (art. 4, comma 3, del Decreto Attuativo).

L'art 4, comma 4 del Decreto Attuativo prevede che, in attesa del perfezionamento dell'accordo di *ruling*, i soggetti beneficiari determinino il reddito d'impresa secondo le regole ordinarie ed una volta raggiunta l'intesa, l'agevolazione spetti "fin dal periodo di imposta in cui è presentata l'istanza di *ruling*". A questo proposito, le quote di reddito agevolabile relative ai periodi di imposta compresi tra la data di presentazione della medesima istanza e la data di sottoscrizione dell'accordo possono essere indicate nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo di imposta di sottoscrizione del *ruling* o attraverso la presentazione di una dichiarazione integrativa o di un'istanza di rimborso¹⁰³.

¹⁰³ È stato formulato, nel par. 3.1.5 della Circolare n. 11/E, l'esempio al riguardo di un'impresa con esercizio coincidente con l'anno solare che ha esercitato l'opzione e presentato l'istanza di *ruling* nell'anno 2015, con l'integrazione di quest'ultima entro il termine di 150 giorni, e che ha sottoscritto l'accordo nel mese di aprile 2017. L'impresa può fruire in Unico 2017 (da presentare entro il 30 settembre 2017) della deduzione relativa al 2016 e può includere nella stessa dichiarazione anche la variazione in diminuzione riferibile al 2015. In alternativa a questa soluzione è possibile: (i) presentare per il 2015, entro il 30 settembre 2017, una dichiarazione integrativa a favore ovvero una istanza di rimborso se ricorrono i requisiti di cui all'articolo 38 del Dpr 602/73; (ii) fruire dell'agevolazione per le annualità 2015, 2016 e 2017 nella dichiarazione Unico 2018 da presentare entro il 30 settembre 2018.

A seguito della conclusione dell'accordo, il contribuente si impegna a predisporre, dietro specifica richiesta, la documentazione e gli elementi informativi utili alla verifica del rispetto dei termini dell'accordo ed a consentire, previo accordo sui tempi, l'accesso ai funzionari dell'Ufficio presso la sede di svolgimento delle attività.

In caso di violazione parziale o totale dei termini dell'accordo, l'Agenzia delle Entrate richiede al contribuente di fornire eventuali memorie difensive entro 30 giorni dalla data di notifica. Qualora il termine sia decorso senza risposta o suddette memorie siano considerate inidonee a smentire la violazione dell'accordo, quest'ultimo si ritiene risolto, anche solo parzialmente, a decorrere dalla data in cui risulta accertata la violazione.

Se in sede di istruttoria l'Ufficio realizza che sono mutate le condizioni di fatto o di diritto su cui si basa l'accordo, quest'ultimo invita il contribuente a sottoscrivere una modifica dell'accordo. Se le parti non pervengono ad una posizione condivisa sulla revisione dell'accordo, questo si considera risolto.

Si ricorda, infine, che al termine del quinquennio l'opzione è rinnovabile. L'impresa che intende rinnovare l'accordo con l'Agenzia delle Entrate, deve, a pena di decadenza, presentare tale richiesta almeno novanta giorni prima della scadenza dell'accordo preventivo. Almeno quindici giorni prima della scadenza dell'accordo medesimo, l'Ufficio comunica il proprio assenso, ovvero rigetta la richiesta con provvedimento motivato.

Da ultimo, alla luce dei chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate nella Circolare n. 11/E, si ritiene opportuno soffermarsi nella trattazione delle differenti casistiche che si possono presentare nell'applicazione pratica della disciplina in esame.

In caso di presentazione dell'istanza di *ruling* obbligatorio l'opzione produce efficacia e, quindi, il quinquennio inizia a decorrere, a partire dall'anno di presentazione della richiesta di *ruling*. Ciò in quanto il contribuente per poter beneficiare dell'agevolazione non può limitarsi ad esercitare l'opzione ma deve presentare istanza di *ruling*, i cui effetti, una volta che l'accordo sia stato raggiunto, retroagiranno al periodo d'imposta in cui è stata esercitata l'opzione¹⁰⁴. Ad esempio, se il contribuente ha comunicato l'opzione all'Agenzia delle entrate nel corso dell'anno 2015 senza però presentare istanza di *ruling* obbligatorio entro il termine del 31 dicembre 2015, l'opzione non sortirà effetti in tale annualità. Nel caso in cui lo stesso

¹⁰⁴ Buonamassa G., Gerardi G. "Patent Box: chiarimenti dall'Agenzia delle entrate", Amministrazione & finanza, 6/2016, p. 42.

contribuente presenti l'istanza di *ruling* nell'anno 2016, tale istanza determina l'efficacia dell'opzione e fa decorrere il quinquennio dall'anno 2016¹⁰⁵.

L'Amministrazione Finanziaria ha ulteriormente chiarito che la mancata presentazione della documentazione integrativa entro il termine previsto di 150 giorni, determina la decadenza dell'istanza e, conseguentemente, la mancata efficacia dell'opzione effettuata, senza alcuna conseguenza per il contribuente. Resta, tuttavia, possibile presentare nuovamente l'istanza di *ruling* "correttamente integrata": in tal caso l'opzione diviene efficace e il quinquennio inizia a decorrere dall'anno di presentazione della nuova istanza.

Ad esempio, si consideri l'ipotesi di un contribuente che esercita l'opzione nell'anno 2015 ed entro il termine di tale anno presenta l'istanza di *ruling*, ma non presenta o non integra la documentazione nel termine di 150 giorni. In questo caso, l'istanza si considera decaduta e, quindi, l'opzione non produce effetti (il termine del quinquennio non decorre) e il contribuente non avrà conseguenze. Qualora il medesimo contribuente presenti una nuova istanza di *ruling* nel corso del 2016 e proceda nei termini alla presentazione o integrazione della documentazione, l'opzione produce effetti per un quinquennio decorrente dall'anno 2016.

Il tema del differimento dell'efficacia dell'opzione va diversamente declinato nell'ipotesi di *ruling* facoltativo.

In questo caso, qualora venga esercitata l'opzione e non venga presentata l'istanza di *ruling* facoltativo, l'opzione è comunque efficace e il quinquennio inizia a decorrere; il contribuente determina autonomamente l'ammontare del reddito agevolabile.

Se, nel corso del quinquennio, il contribuente presenta istanza di *ruling* facoltativo, l'opzione rimane efficace (e pertanto il quinquennio inizia a decorrere dal momento dell'esercizio dell'opzione) e, per la parte residua del quinquennio, il reddito non sarà più determinato autonomamente dal contribuente ma sulla base dell'accordo con l'Agenzia delle Entrate.

Pertanto, la mancata presentazione della documentazione integrativa entro il termine previsto, comporta la decadenza dell'istanza, ferma restando la validità dell'opzione esercitata: il contribuente potrà iniziare o continuare a determinare il reddito autonomamente oppure potrà presentare una nuova istanza di *ruling* ed in tal caso dovrà attendere la sottoscrizione dell'accordo.

¹⁰⁵ Cfr. par. 3.1.3 della Circolare n. 11/E.

Ad esempio, si consideri il caso di un contribuente che esercita l'opzione per l'anno di imposta 2015 per beneficiare del regime con riguardo ad un caso di utilizzo indiretto realizzato all'interno del gruppo societario di appartenenza. Se tale contribuente non presenta istanza di *ruling* facoltativo, l'opzione è efficace ed il quinquennio decorre dall'anno 2015; l'agevolazione sarà determinata autonomamente. Se il medesimo contribuente nell'anno 2017 presenta istanza di *ruling*, non potrà continuare a determinare autonomamente il reddito per la residua parte del triennio, vale a dire per gli anni 2017, 2018 e 2019, ma dovrà attendere la sottoscrizione dell'accordo con l'Agenzia¹⁰⁶.

3.9 IP Box Regime in Europa – breve analisi comparativa

Attualmente in Europa sono ben dodici i Paesi che prevedono all'interno dei propri ordinamenti giuridici forme di agevolazione dei redditi ritratti dall'utilizzazione di *intangibles*.

Il primo Stato in ordine cronologico ad introdurre il regime di Patent Box è stata la Francia nel 2000, seguita successivamente da Ungheria (2003), Paesi Bassi e Belgio (2007), Lussemburgo e Spagna (2008), Malta (2010), Liechtenstein e Canton Nivaldo in Svizzera (2011), Cipro (2012), Regno unito (2013) ed infine Portogallo (2014).

La crescente popolarità di questo incentivo fiscale è dovuta non solo alla vera volontà dei Paesi di fornire il beneficio fiscale alle attività di ricerca e sviluppo legate alla generazione di proprietà intellettuali, ma anche ad una sorta di approccio “difensivo” nei confronti dei Paesi che lo hanno già adottato.

Sulla scia di tali considerazioni, la stessa Relazione Illustrativa al provvedimento, da un lato, riconosce che (i) l'introduzione del nuovo regime intende rendere “il mercato italiano maggiormente attrattivo per gli investimenti nazionali ed esteri di lungo termine”, specie in considerazione del fatto che già “molteplici Stati europei hanno introdotto un regime fiscale agevolativo per il reddito derivante dalla utilizzazione dei beni immateriali” e, dall'altro, evidenzia come (ii) la misura miri a “favorire l'investimento in attività di ricerca e sviluppo”, andando a completare un sistema di agevolazioni che trova nel meccanismo del credito d'imposta il suo secondo pilastro.

¹⁰⁶ Cfr. par. 3.1.3 della Circolare n. 11/E.

Analizzando brevemente le caratteristiche principali dei regimi analoghi in vigore, non appare possibile identificare un modello organico e generale di *intellectual property regime*, in ragione delle significative divergenze esistenti.

Le principali differenze sono individuabili con riferimento alla misura ed alla modalità con cui il beneficio viene concesso. L'agevolazione può infatti essere concessa tramite diverse forme quali la fissazione di un'aliquota nominale inferiore a quella ordinaria, oppure una deduzione dal reddito imponibile, ovvero una parziale esenzione o esclusione del reddito derivante dallo sfruttamento del bene immateriale rientrante nell'ambito oggettivo di applicazione della misura.

A titolo esemplificativo, come riassunto nella Tabella 4, si segnala che in Francia, è prevista un'aliquota del 15,5 % (rispetto all'ordinario 33,33%) per i redditi derivanti dallo sfruttamento dei brevetti (artt. 39-*terdecies* e 219, Code Général des Impôts), mentre il Belgio consente ai propri contribuenti la possibilità di dedurre dal reddito d'impresa un importo pari all'80% dei proventi derivanti dalla concessione in licenza degli *intangibles*, che quindi scontano un'imposizione effettiva del 6,8%, pari al 20% dell'aliquota ordinaria del 33,99% (art. 205/1 ss., Code des Impôts sur les Revenus).

Altri rilevanti aspetti che contraddistinguono i regimi di IP Box sono riscontrabili nelle diverse tipologie di beni immateriali rientranti nell'ambito di applicazione dell'agevolazione, nella presenza o meno di condizioni di attività di ricerca e sviluppo nel Paese di riferimento, nell'estensione dell'agevolazione ai *capital gains* ottenuti dalla vendita dei brevetti e a condizioni restrittive relative alla registrazione dei brevetti nel Paese in cui si richiede il beneficio del Patent Box.

A questo proposito si può notare come alcuni Paesi – tra cui Belgio, Paesi Bassi e Regno Unito – ammettono a godere del trattamento di favore esclusivamente i brevetti ed altri diritti ad essi assimilabili, con l'obiettivo di incentivare soprattutto gli investimenti in spese di ricerca e sviluppo ed innovazione. Invece, altri Stati – tra cui Cipro, Francia, Ungheria e Svizzera – strutturano il proprio regime con la finalità di attrarre il maggior numero di intangibili, consentendo agli stessi di beneficiare del proprio regime di favore.

Ad eccezione della Spagna e Portogallo, tutti i Paesi riconoscono l'agevolazione non solo ai beni immateriali sviluppati direttamente dal soggetto, ma anche ai beni acquistati da terzi. Inoltre, con riferimento all'ambito oggettivo di applicazione del regime, tutti gli Stati prevedono che la fonte del reddito agevolabile derivi sia dallo sfruttamento diretto del bene intangibile che dai canoni per la concessione del bene in uso a terzi.

Tabella 4 - Analisi comparativa dei regimi IP Box in Europa. Fonte: n.s elaborazione su base della tabella contenuta nel Discussion Paper n. 13-07 (Evers, L., Miller, H. & Spengel, C. Int "Intellectual property box regimes: effective tax rates and tax policy considerations", Tax Public Finance (2015) Volume 22, Issue 3, pp 502)

Stato	Anno di introduzione	Aliquota fiscale ordinaria	Aliquota fiscale effettiva (IP box rate)	Ambito soggettivo	Categorie di IP agevolabili	Modalità di acquisizione	Fonte del reddito agevolabile	Richiesta di attività di R&S	Beneficio Patent Box
Francia	2000	33,33%	15,50%	<ul style="list-style-type: none"> - Soggetti residenti - Stabile organizzazione di soggetti non residenti 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Invenzioni brevettabili - Processi industriali 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	No	Aliquota ridotta del 15%
Ungheria	2003	Aliquota progressiva dal 10,00% al 19,00%	Dal 5,00% al 9,50%	<ul style="list-style-type: none"> - Società residenti - Società straniere che hanno trasferito la sede amministrativa in Ungheria 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Marchi - Formule e processi segreti - Disegni e modelli - Diritti d'autore (inclusi i software) - Know-how 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Cessione IP 	No	Esenzione del 50% del reddito lordo agevolabile
Paesi Bassi	2007	25,00%	5,00%	<ul style="list-style-type: none"> - Soggetti residenti - Stabile organizzazione di soggetti non residenti 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Beni immateriali derivanti da attività di R&D certificata 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - Migliorie su IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	Si	Esenzione pari a 20/25 del reddito agevolabile
Belgio	2007	34,00%	6,80%	<ul style="list-style-type: none"> - Società residenti - Stabile organizzazione di società non residenti 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - <i>Supplementary protection certificate</i> - Software 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - Migliorie su IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP 	Si	Esenzione dell'80% del reddito lordo agevolabile

Tabella 4 - Segue

Stato	Anno di introduzione	Aliquota fiscale ordinaria	Aliquota fiscale effettiva (IP box rate)	Ambito soggettivo	Categorie di IP agevolabili	Modalità di acquisizione	Fonte del reddito agevolabile	Richiesta di attività di R&S	Beneficio Patent Box
Lussemburgo	2008	29,20%	5,80%	<ul style="list-style-type: none"> - Soggetti residenti - Stabile organizzazione di soggetti non residenti 	<ul style="list-style-type: none"> - Marchi - Brevetti - Copyright software e domini internet - Disegni e modelli 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - IP acquistato (non infragruppo) 	<ul style="list-style-type: none"> - Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	No	Esenzione dell'80% del reddito agevolabile
Spagna	2008	30,00%	15,00%	<ul style="list-style-type: none"> - Società residenti - Stabile organizzazione di soggetti non residenti 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Disegni e modelli - Formule e processi - Know-how 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente 	<ul style="list-style-type: none"> - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	Si	Esenzione del 50% del reddito agevolabile
Malta	2010	35,00%	0%	<ul style="list-style-type: none"> - n.a. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Marchi - Diritti d'autore (inclusi i software) 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	No	Esenzione del 100% del reddito agevolabile
Liechtenstein	2011	12,50%	2,50%	<ul style="list-style-type: none"> - n.a. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Disegni e modelli - Marchi - Copyrights (inclusi i software) 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	No	Esenzione pari all'80% del reddito agevolabile
Canton Nivaldo (Svizzera)	2011	12,66%	8,80%	<ul style="list-style-type: none"> - n.a. 	<ul style="list-style-type: none"> - Brevetti - Marchi - Disegni e modelli - Copyright sul lavoro letterario, artistico o scientifico, compresi film cinematografici - Formule e processi 	<ul style="list-style-type: none"> - IP sviluppato internamente - IP acquistato 	<ul style="list-style-type: none"> - Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP - Cessione IP 	No	Esenzione pari all'30% del reddito agevolabile

Tabella 4 - Segue

Stato	Anno di introduzione	Aliquota fiscale ordinaria	Aliquota fiscale effettiva (IP box rate)	Ambito soggettivo	Categorie di IP agevolabili	Modalità di acquisizione	Fonte del reddito agevolabile	Richiesta di attività di R&S	Beneficio Patent Box
Cipro	2012	12,50%	2,50%	- n.a	- Brevetti - Marchi - Disegni e modelli - Elenchi di clienti - Copyright software e domini internet - Know-how	- IP sviluppato internamente - IP acquistato	- n.a	No	Esenzione pari all'80% del reddito agevolabile
Regno Unito	2013	21,00%	10,00%	- Società residenti - Stabile organizzazione di società non residenti	- Brevetti - <i>Supplementary protection certificate</i> - <i>Regulatory exclusivity rights</i>	- IP sviluppato internamente - IP acquistato	- Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP - Cessione IP	Si	Esenzione pari a 11/21 del reddito agevolabile
Portogallo	2014	31,50%	15,80%	- Società residenti - Stabile organizzazione di società non residenti	- Brevetti - Disegni - Modelli industriali	- IP sviluppato internamente	- Concessione in licenza IP - Cessione IP	Si	Esenzione del 50% del reddito lordo agevolabile
Italia	2015	IRES 3,90% + IRAP 27,50%	15,70%	- Società residenti - Stabile organizzazione di società non residenti	- Software coperto da copyright - Marchi - Brevetti industriali - Disegni e modelli - Know-how aziendale	- IP sviluppato internamente - IP acquistato	- Sfruttamento diretto IP - Concessione in licenza IP - Cessione IP	Si	Esenzione del 50% del reddito agevolabile

3.9.1 Compatibilità del regime Patent Box italiano con la legislazione comunitaria

Per concludere questa breve analisi comparativa tra i diversi regimi di incentivazione alla ricerca e sviluppo attraverso agevolazioni di carattere tributario, si propone lo spunto di riflessione dell'Autore Vicini Ronchetti¹⁰⁷ in merito al rapporto di compatibilità del regime agevolativo italiano e la legislazione comunitaria.

Il diritto comunitario, inteso come regole e principi sanciti dal Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), di per sé, non osta alla possibilità di adottare regimi fiscali di vantaggio su redditi derivanti dall'impiego di proprietà intellettuali a patto che tali regimi non conducano ad una discriminazione o ad una limitazione di una delle libertà fondamentali statuite dal Trattato stesso.

Come sancito dal Trattato e confermato dalla giurisprudenza della Corte di giustizia dell'Unione europea, la libertà di stabilimento e la libera prestazione dei servizi garantiscono la mobilità delle imprese e dei professionisti nell'UE. In particolare, la libertà di stabilimento, di cui all'art. 49 TFUE, riconosce il diritto di svolgere attività indipendenti e di creare e gestire imprese al fine di esercitare un'attività permanente su base stabile e continuativa, alle stesse condizioni che la legislazione dello Stato membro di stabilimento definisce per i propri cittadini.

Sulla base di questo presupposto è necessario verificare che l'agevolazione fiscale non risulti essere subordinata allo svolgimento dell'attività di ricerca nel Paese dove viene istituita l'agevolazione. A titolo esemplificativo, si potrebbe incorrere in una violazione di suddetta libertà qualora si escludesse dal beneficio il reddito prodotto dalla società in forza dell'attività di ricerca effettuata dalla propria stabile organizzazione ubicata in un altro Paese membro.

A tal proposito, analizzando le disposizioni contenute nella Legge 190/2014 non emergono profili di contrasto tra il regime di Patent Box e le libertà fondamentali in quanto la norma non reca alcun espresso regime fiscale differenziato sulla base della localizzazione del sito dove viene svolta l'attività di ricerca.

¹⁰⁷ Vicini Ronchetti A., "Regole europee ed incentivi fiscali allo sviluppo dei brevetti: prime considerazioni sulla Patent Box", *Rassegna Tributaria*, 3/2016, pg 671 ss.

Un ulteriore aspetto che attiene alla compatibilità della norma con il diritto comunitario riguarda la possibile violazione del divieto di aiuti di Stato ed in particolare con riferimento al carattere della selettività e della capacità di incidere e distorcere la concorrenza.

La disciplina degli aiuti di Stato è volta a garantire la libera concorrenza nel mercato unico europeo, poiché tale fine è funzionale alla realizzazione di altri scopi, quali ad esempio, quello di stimolare l'economia o l'innovazione tecnologica, l'ottima allocazione delle risorse, oppure generare benefici per i consumatori.

È possibile considerare aiuto “ogni vantaggio economicamente apprezzabile attribuito ad un'impresa attraverso un intervento pubblico, vantaggio che altrimenti non si sarebbe realizzato”¹⁰⁸ e “tale da consentire di non dover sostenere costi che normalmente avrebbero gravato sulle risorse proprie, alterando così le condizioni della concorrenza”¹⁰⁹.

In particolare, l'art. 107 TFUE, afferma che, in materia di aiuti di Stato, “salvo deroghe contemplate nei trattati sono incompatibili con il mercato interno, nella misura in cui incidano sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsino o minaccino di falsare la concorrenza.”

La *ratio* del divieto di aiuti di Stato risiede proprio nell'intento di evitare che misure di favore concesse ad uno Stato membro possano, di fatto, alterare gli equilibri di mercato, ostacolando lo sviluppo di un'effettiva giusta competizione tra gli operatori economici. Pertanto la selettività dell'aiuto è da individuarsi in quei vantaggi che favoriscono talune imprese o talune produzioni, non rientrandovi le misure di carattere generale, applicabili automaticamente ed indiscriminatamente a tutte le imprese di tutti i settori ovvero di un determinato settore. In altre parole, qualora il beneficio sia potenzialmente accessibile da parte di tutti i soggetti economici, quest'ultimo non risulta essere selettivo e quindi non costituirebbe aiuto di Stato.

Il problema di fondo insisterebbe sul termine “potenzialmente” in quanto, come si è avuto modo di constatare, i diversi regimi di IP Box o gli incentivi alle attività di ricerca e sviluppo possono portare anche a risultati tra di loro molto differenti a seconda della loro struttura e articolazione¹¹⁰.

¹⁰⁸ Cfr. G. Tesaurò, *Diritto dell'Unione europea*, VI ed., Padova, CEDAM, 2010, p. 805.

¹⁰⁹ Cfr. G. Strozzi, *Diritto dell'Unione Europea. Parte speciale*, IV ed., Giappichelli, 2015, cit., p. 355.

¹¹⁰ Al fine di disincentivare, per quanto possibile, l'outsourcing delle attività di ricerca e sviluppo presso società consociate estere aventi sede in paesi aventi regimi di fiscalità privilegiata, l'Action 3 BEPS propone di rafforzare

Nell'ambito del contesto nazionale, la Legge 190/2014 non prevede formalmente alcun criterio selettivo di tipo soggettivo in quanto disciplina che tutti coloro che esercitano attività d'impresa possono fruire del beneficio fiscale a condizione che il reddito derivi dallo sfruttamento di specifiche attività immateriali.

A questo proposito occorre quindi verificare il rispetto del c.d. test a tre stadi previsto dalla Commissione europea¹¹¹ secondo il quale bisogna:

1. verificare quale sia il sistema generale di tassazione previsto per le imprese nel territorio dello Stato;
2. accertare la presenza o meno di un trattamento differenziato rispetto a tale sistema generale di tassazione;
3. verificare la presenza o meno di cause di giustificazione che permettano di giudicare compatibile con le norme di cui agli artt. 107 e 108 TFUE la misura fiscale adottata.

Il primo passaggio del test consiste nella identificazione del sistema generale di riferimento, che solitamente viene individuato nell'insieme delle regole che stabiliscono quale sia la base imponibile di un certo tributo, i soggetti passivi dell'imposta, la struttura delle aliquote¹¹². La corretta definizione di questo primo stadio dell'analisi è fondamentale in quanto una definizione eccessivamente ampia ovvero troppo circoscritta può distorcere il sistema di riferimento.

A questo proposito, il sistema tributario italiano prevede che le imprese residenti e le imprese non residenti che svolgono sul territorio attività d'impresa per mezzo di una stabile organizzazione, sono assoggettate a tassazione sul reddito complessivo prodotto. Il regime di Patent Box, invero, introduce un criterio selettivo in quanto disciplina l'esclusione dalla base imponibile dei redditi derivanti dall'utilizzo diretto o indiretto degli *intangibles* nonché, nel rispetto di precise condizioni, delle plusvalenze derivanti dalla loro cessione.

La giustificazione di un regime differente rispetto al criterio ordinario di tassazione deve essere effettuata nell'ambito del sistema di tassazione ed in particolare occorre analizzare se tale differente regime tributario sia coerente rispetto al sistema fiscale. Pertanto il secondo stadio

le cd. CFC rules, giustificate dalla necessità di garantire una corretta allocazione dei poteri impositivi tra gli Stati comunitari o comunque appartenenti all'Area Economica Europea (AEE), in linea con il *nexus approach* identificato in sede OCSE; per maggiori approfondimenti cfr. Englisch Joachim, "BEPS Action 1: Digital Economy – EU Law Implications" *British Tax Review*, 2015, cit., 292.

¹¹¹ Commissione europea 2013 - Progetto di comunicazione della Commissione sulla nozione di aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 107, paragrafo 1, del TFUE.

¹¹² Commissione europea 2013 - Progetto di comunicazione della Commissione sulla nozione di aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 107, paragrafo 1, del TFUE, punti 132 e ss.

dell'analisi consiste nella verifica dell'esistenza di una deroga od eccezione operata dalla misura sotto esame nel trattamento di imprese che possono essere considerate comparabili dal punto di vista giuridico o fattuale con riferimento all'obiettivo interno perseguito dal sistema di riferimento.

A questo proposito, l'effetto selettivo del Patent Box sembra non essere teso al raggiungimento delle finalità del sistema fiscale nel quale è inserito in quanto la deroga al regime ordinario non risulta essere sistematica e coerente con il sistema tributario di tassazione delle imprese.

Alla luce delle argomentazioni fin qui proposte e con riferimento ai due passaggi iniziali del test, si potrebbe concludere che la misura oggetto di analisi non è compatibile con il divieto di aiuti di Stato. Tuttavia, si ritiene corretto procedere con lo studio del terzo stadio del test che riguarda la possibilità di giustificare una misura *prima facie* derogatoria attraverso la logica o la natura del sistema all'interno del quale opera.

Infatti, l'aiuto di Stato non ammesso dalle regole europee può essere compatibile sulla base delle deroghe di cui ai commi 2 e 3, art. 107 TFUE. In particolare, i casi elencati nel comma 2 sono compatibili con il mercato interno e automaticamente ammissibili; rientrano tra queste eccezioni legali gli aiuti a carattere sociale concessi ai singoli consumatori e gli aiuti destinati ad ovviare ai danni arrecati dalle calamità naturali oppure da altri eventi eccezionali. Gli aiuti disciplinati dal comma 3, di contro, possono considerarsi compatibili con il mercato interno, previa dichiarazione discrezionale da parte della Commissione. Infatti in questi casi, l'applicazione della fattispecie eccezionale è discrezionale. Tuttavia, al fine di meglio definire le tipologie di aiuti ammessi, la Commissione ha emanato il Reg. UE 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 individuando talune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno, in rispetto agli artt. 107 e 108 del Trattato. Sono ammessi, in maniera espressa, aiuti per incentivare la ricerca fondamentale, la ricerca industriale, lo sviluppo sperimentale e gli studi di fattibilità, mentre restano esclusi gli investimenti aventi natura commerciale.

A questo proposito, tra le attività di ricerca e sviluppo disciplinate dall'art. 8 del Decreto Attuativo soltanto quelle riguardanti la ricerca fondamentale e la ricerca applicata rientrano tra le spese che il Regolamento europeo qualifica come "ricerca fondamentale", "ricerca industriale" e "ricerca applicata".

Inoltre, con riferimento alla deroga di cui al comma 3, lett. b), è espressamente indicato che deve trattarsi di progetti di comune interesse europeo e su tale aspetto sussistono, secondo la dottrina, alcune limitazioni. In particolare, stante la finalità di sostenere lo sviluppo e la ricerca

all'interno dell'Europa, alcuni autori hanno evidenziato che eventuali aiuti alla ricerca effettuata fuori dai confini europei sarebbero difficilmente giustificabili¹¹³.

Un ultimo spunto di analisi proposto dall'Autore riguarda il criterio della selettività materiale *de facto* secondo il quale, sebbene la legge non rechi limitazioni alle possibilità di fruire dell'agevolazione del Patent Box, dal punto di vista sostanziale soltanto alcune tipologie di soggetti risultano essere i reali beneficiari della disposizione. Sul punto, la Commissione Europea si è espressa in merito al regime di Patent Box introdotto nella legislazione spagnola evidenziando che il beneficio era comunque fruibile da tutti i contribuenti assoggettati all'imposta sulle società ed osservando, inoltre, che se non tutte le imprese erano nelle condizioni di poter godere della suddetta agevolazione, ciò costituiva una mera conseguenza delle scelte imprenditoriali, le quali non possono influire sul giudizio sulla presenza o meno di misure in contrasto con le regole sugli aiuti di Stato¹¹⁴. Peraltro, nel corso delle audizioni durante lo svolgimento dell'istruttoria è emerso che gli investimenti in beni immateriali agevolabili grazie al regime Patent Box sono stati generici ed effettuati da imprese appartenenti a numerosi e differenti settori dell'economia¹¹⁵; pertanto non è possibile affermare che si tratti di una misura volta a favorire taluni beneficiari.

Al termine di questa breve analisi si possono tracciare alcune conclusioni sulla compatibilità del regime di Patent Box rispetto all'ordinamento comunitario.

In particolare si può sostenere che la Legge 190/2014, pur sussistendo i requisiti dell'aiuto di Stato, può essere applicata in deroga al divieto di aiuti di Stato ai sensi di quanto recato dal comma 3, lett. c), art. 107 TFUE, in quanto volta a realizzare obiettivi di sviluppo di carattere orizzontale. Tuttavia, affinché la tipologia di aiuto alla ricerca e sviluppo sia qualificata ammissibile secondo le regole comunitarie occorre che vi sia una proporzionalità tra gli incentivi per una crescita economica ritenuta prioritaria e la necessità di evitare che aiuti economici possano comportare un'ingiustificata violazione delle regole sulla equa concorrenza e sul libero accesso al mercato. A questo proposito, la Commissione, nel par. 36 del documento "Disciplina degli aiuti di Stato a favore di ricerca, sviluppo e innovazione", ha previsto che l'agevolazione è compatibile con il mercato interno, ovvero incrementi le attività di ricerca,

¹¹³ Zammit, I., "Centralized intellectual property business models, tax implications of EU patent box regimes", Bull Int Tax, 69/9, 2015, pag. 548.

¹¹⁴ Decisione della Commissione n. C(2008)467, 13 febbraio 2008.

¹¹⁵ Decisione della Commissione n. C(2008)467, 13 febbraio 2008, par. 15 e 16.

sviluppo e innovazione senza alterare negativamente le condizioni degli scambi in misura contraria all'interesse comune, qualora rispetti le seguenti condizioni:

- contributo al raggiungimento di un obiettivo di interesse comune: una misura di aiuto di Stato deve puntare a un obiettivo di interesse comune ai sensi dell'art. 107, comma 3, TFUE;
- necessità dell'intervento statale: una misura di aiuto di Stato deve essere destinata a una situazione in cui può determinare un miglioramento tangibile che il mercato da solo non è in grado di fornire, ad esempio per porre rimedio a un fallimento del mercato o per risolvere questioni in materia di equità o coesione;
- adeguatezza della misura d'aiuto: la misura di aiuto proposta deve essere uno strumento politico adeguato per conseguire l'obiettivo di interesse comune;
- effetto di incentivazione: l'aiuto deve essere tale da modificare il comportamento delle imprese interessate spingendole ad intraprendere un'attività supplementare che non svolgerebbero senza l'aiuto o svolgerebbero soltanto in modo limitato o diverso o in un altro luogo;
- proporzionalità dell'aiuto (aiuto limitato al minimo necessario): l'importo e l'intensità dell'aiuto devono limitarsi al minimo necessario per stimolare l'investimento o l'attività supplementare da parte dell'impresa o delle imprese interessate;
- limitazione di effetti negativi indebiti sulla concorrenza e sugli scambi tra gli Stati membri: gli effetti negativi dell'aiuto devono essere sufficientemente limitati, in modo che il risultato complessivo della misura sia positivo;
- trasparenza dell'aiuto: gli Stati membri, la Commissione, gli operatori economici e il pubblico devono avere facile accesso a tutti gli atti e le informazioni pertinenti in merito all'aiuto concesso.

Alla luce di quanto esposto, in conclusione, si ritiene che il regime di Patent Box recato dalla legislazione italiana potrà essere giudicato compatibile con il diritto europeo se sarà realmente in grado di indurre una modifica del comportamento delle imprese inducendole ad intraprendere attività supplementari che, in assenza dell'aiuto, non avrebbero intrapreso o avrebbero fatto in maniera limitata o differente.

CAPITOLO IV

Il Caso della Società Alfa S.p.A.: analisi e previsioni effettuate dal valutatore aziendale ai fini della presentazione dell'istanza di Patent Box

La Società Alfa S.p.A., operante nel settore del property management, si occupa della gestione, conservazione e valorizzazione di un patrimonio immobiliare tra i più cospicui in Italia, con immobili di pregio situati nei principali centri italiani oltre che all'estero. Il suo patrimonio è costituito prevalentemente da immobili con molteplici destinazioni d'uso, per una superficie complessiva di oltre 500 mila mq ed un valore di mercato superiore a 1,3 miliardi di euro.

In virtù di questo patrimonio cospicuo e dal suo elevato valore di pregio, il marchio Alfa ha sviluppato nel tempo una propria notorietà ed immagine di marca sul mercato. Potenzialmente, questo marchio costituisce un *asset* intangibile, che contribuisce in misura determinante ai risultati competitivi, economici e finanziari della società.

Nel corso del 2015, il Legislatore italiano ha introdotto una serie di norme e regolamenti che consentono alle società come la Società Alfa S.p.A. di ricorrere a un regime di tassazione agevolata per i redditi generati attraverso l'utilizzo di questa tipologia di beni immateriali¹¹⁶. Il regime di tassazione agevolata, noto in dottrina come "Patent Box" copre, oltre ai marchi, diverse tipologie di *asset* intangibili, quali informazioni aziendali ed esperienze tecnico industriali, software, e brevetti.

Alla fine del 2015, dopo aver valutato le nuove condizioni normative e regolamentative, la Società Alfa S.p.A. ha scelto di presentare domanda per aderire al regime di tassazione agevolata.

¹¹⁶ Si riportano brevemente i riferimenti normativi già ampiamente trattati nel precedente Capitolo 3: Legge 23/12/2014, n.190; Decreto Legge 24/01/2015 n. 3; Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze del 30/07/2015; Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 01/12/2015; Circolare della Agenzia delle Entrate n. 36/E del 01/12/2015 e Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 11/E del 07/04/2016.

A tal fine, la Società ha presentato istanza di *ruling* presso l’Agenzia delle Entrate in data 30 dicembre 2015, riservandosi il diritto entro 150 giorni di presentare documentazione integrativa a supporto della propria istanza, ai sensi del Provvedimento 1 dicembre 2015 n.154278.

In questo contesto, la Società Alfa S.p.A., avvalendosi del supporto tecnico di Focus Management S.p.A., primaria società di consulenza specializzata nella valutazione di beni immateriali quali gli *intangibles*, ha valutato la concreta portata dei successivi chiarimenti resi disponibili dalla Amministrazione Finanziaria ed in particolare di quelli contenuti nella Circolare del 7 Aprile 2016 n. 11/E.

4.1 Descrizione e funzione del valutatore aziendale

La Società Alfa S.p.A. (di seguito indicata anche come “Committente”), inseguito alla presentazione del modello di opzione per il regime di tassazione agevolata dei redditi derivanti dall’utilizzo dei beni immateriali, per mezzo dei suoi legali rappresentanti, ha richiesto alla società Focus Management S.p.A., in qualità di consulente strategico (di seguito indicata anche come “Consulente”), di esplorare un mandato in merito alla valutazione economica dei beni immateriali qualificabili per l’applicazione del regime di tassazione agevolata Patent Box.

La scelta di avvalersi di un consulente esterno, quale Focus Management S.p.A., è stata dettata dall’esigenza di ottenere un supporto di altissima qualità per redigere la documentazione integrativa da presentare all’Agenzia delle Entrate in supporto alla propria istanza di *ruling*.

Focus Management S.p.A. è stata fondata nel 1996, da Sandro Castaldo, Professore Ordinario dell’Università Commerciale Luigi Bocconi e Professore presso SDA Bocconi, con alcuni colleghi della *faculty* Bocconi.

Focus Management S.p.A. è una società di consulenza strategica, parte di un network internazionale di accademici e consulenti. Un affidabile e rigoroso punto di accumulazione e sviluppo di conoscenza innovativa, per la soluzione dei problemi manageriali delle imprese e per l'affiancamento nello sviluppo del business dei nostri clienti, con particolare riferimento all'area del go to market.

L’expertise di Focus Management S.p.A. nel supportare le aziende clienti in delicati interventi di definizione del valore è garantita dal rigore e dall’imparzialità dell’approccio scientifico e metodologico utilizzato, oltre che dalle competenze specialistiche sviluppate in ambiti

multidisciplinari. Ciò si riscontra nei pilastri fondanti della società racchiusi nell'acronimo R.I.C.E.

Il lavoro svolto dai professionisti altamente qualificati si fonda, anzitutto, sul *rigore* dei metodi manageriali e degli strumenti di analisi utilizzati in tutte le fasi del processo di affiancamento del cliente, dall'analisi delle sue esigenze alla verifica dei risultati ottenuti.

La capacità di *innovare* costantemente è un valore centrale di tutte le imprese di successo. Pertanto, aprire nuove strade, esplorare differenti ambiti competitivi, anticipare e gestire il cambiamento per rigenerare di continuo il vantaggio competitivo, rappresentano un punto di partenza obbligato per la società al fine di raggiungere tale traguardo.

In questo contesto si colloca la terza caratteristica propria del Consulente, ovvero la *collaborazione*: la forte intensità della relazione tra i membri è condizione indispensabile per poter co-generare nuovo valore e produrre opportunità di sviluppo per il cliente. L'autorevolezza e l'eccellenza di alcune figure accademiche Partner della società conferiscono alla stessa un maggior prestigio sia a livello di immagine e reputazione nei confronti del mercato, che a livello di *confidence* e *commitment* interni.

Infine, l'*entusiasmo*, la passione e il metodo rappresentano i presupposti e obiettivi fondanti dello sviluppo delle intense e costanti relazioni tra il Management aziendale ed il Consulente. Infatti, l'affiancamento tra il Committente e il Consulente permette di sviluppare relazioni utili a condividere strumenti e metodologie di lavoro e quindi creare nuova energia e vigore per i percorsi aziendali di entrambe le società.

Oltre ai valori propri della società di consulenza, è fondamentale che il valutatore strategico sia in possesso di determinati requisiti quali:

- l'indipendenza;
- l'esperienza;
- l'autorevolezza;
- la conoscenza della metodologia.

Per sincerarsi dell'assenza di un conflitto di interessi, la società Committente deve verificare l'inesistenza di legami con la società Consulente designata, in quanto, diversamente, la caratteristica dell'indipendenza verrebbe meno.

In generale, il requisito dell'indipendenza deve soddisfare simultaneamente i due seguenti aspetti:

1. il corretto atteggiamento professionale che induce il soggetto a considerare nell'espletamento dell'incarico solo gli elementi rilevanti per l'esercizio della sua funzione, escludendo ogni fattore ad esso estraneo;
2. la condizione di non essere associato a situazioni o circostanze dalle quali un terzo informato, obiettivo e ragionevole trarrebbe la conclusione che la capacità del soggetto di svolgere l'incarico in modo obiettivo, sia compromessa.

L'obiettività del valutatore è quindi influenzata dal rispetto di questo requisito etico-soggettivo. L'imparzialità della perizia realizzata dal valutatore strategico può essere compromessa, ad esempio, nel caso in cui esso vanti un interesse economico nella sopravvivenza dell'impresa.

Inoltre, nonostante il carattere dell'indipendenza sia riscontrabile anche tra i requisiti fondamentali dell'auditor, tale figura si differenzia dalla prima dal punto di vista legale in quanto l'auditor non può svolgere per la stessa impresa altre funzioni oltre a quelle proprie dell'attività di revisione senza, conseguentemente, porsi nella funzione di fornitore della stessa.

Se l'indipendenza crea le basi, il requisito dell'esperienza permette al valutatore di avere un buon *track record*, ovvero un portafoglio di soluzioni all'interno di diversi contesti, mentre il rigore e la professionalità gli conferiscono la competenza e la capacità di scegliere la giusta metodologia e la giusta valutazione da applicare al caso in esame.

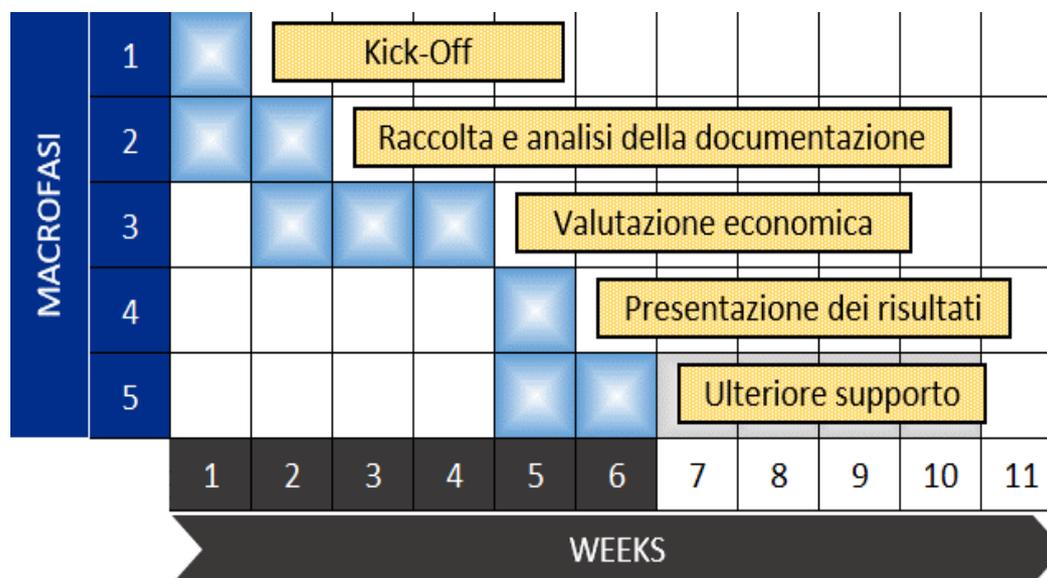
4.2 Obiettivi e articolazione del processo di valutazione

Nel contesto delineato, l'obiettivo del progetto del Consulente è quello di formulare una valutazione economica dei beni immateriali oggetto dell'istanza di *ruling*, al fine di individuare la quota di reddito attribuibile all'uso diretto dei suddetti beni in rapporto alla redditività complessiva dell'azienda.

Come indicato dal Committente, il perimetro di riferimento per la richiesta di agevolazione viene isolato a livello di marchio Alfa, in aderenza ai regolamenti attuativi e alle caratteristiche intrinseche del caso di specie.

Il progetto svolto dal Consulente, si articola in cinque fasi principali racchiuse nella *timeline* di seguito riportata.

Figura 1 - Gantt di progetto, Fonte: Focus Management S.p.A.



Nel caso in esame, le attività che verranno descritte di seguito con maggiore dettaglio, sono state svolte dal Consulente in circa 6 settimane dalla data di conferimento dell’incarico.

4.2.1 Kick-Off: briefing e avvio di progetto

La fase di *Kick-Off* è propedeutica allo scambio di tutte le informazioni necessarie allo svolgimento del progetto, coerentemente con le esigenze del Committente. In particolare, nell’ambito di questa fase vengono condivisi gli obiettivi del lavoro e, in generale, l’approccio da adottare. In tale contesto, si effettuano valutazioni relative delle modalità di intervento e si verificano gli eventuali vincoli riguardanti lo sviluppo del progetto che, nel caso specifico, riguardano: la reperibilità della documentazione necessaria, i sistemi di contabilità analitica adottati dalla società e, più in generale, la quantità e la qualità delle informazioni raccolte, nonché l’ampiezza dell’arco temporale a cui si riferiscono tali dati.

A titolo esemplificativo, con riferimento a quest’ultimo aspetto, nel corso del briefing il Consulente ha suggerito al Committente di reperire informazioni all’interno di un arco temporale il più ampio possibile, poiché il valore di un bene intangibile è il risultato delle politiche di investimento in ricerca e sviluppo, o in marketing, attuate nel corso di anni.

Pertanto, ai fini valutativi del caso specifico, è utile sottolineare come un'analisi fondata su un arco temporale ampio assicuri una maggiore qualità ed affidabilità dei risultati.

Nel corso di questa prima fase, inoltre, il Committente individua un team interno, formato da persone aventi specifici compiti e competenze, che avrà l'obiettivo di interagire e supportare, durante le varie fasi in cui si articola il processo, il team del Consulente al fine di garantire un costante ed adeguato scambio di informazioni.

La composizione del gruppo di lavoro definito dal Consulente si articola su di un modello piramidale in base all'esperienza e alla specializzazione dei componenti:

- il vertice è rappresentato dal *Client Manager*, ovvero dalla figura che si interfaccia con il Cliente e traduce in progettualità i suoi bisogni;
- al secondo livello si trova il *Project Manager* che, su input del *Client Manager* gestisce il progetto avendo cura di organizzare il materiale, coordinare le risorse, rispettare le scadenze ed il budget concordato con il Cliente;
- segue la figura del *Data Analyst*, che si occupa del reperimento, dell'organizzazione e dell'analisi dei dati quantitativi;
- infine, il *Business Analyst*, sulla base dei dati analizzati dal *Data Analyst*, svolge analisi di tipo qualitativo ed a maggior valore aggiunto, in funzione degli obiettivi di progetto.

Le figure sopra individuate sono indispensabili allo svolgimento del lavoro, tuttavia esiste la possibilità di ampliare il team con ulteriori risorse la cui professionalità ed esperienza siano ritenute necessarie per il raggiungimento degli obiettivi del progetto.

Sia il personale che il tempo dedicato al progetto da parte di entrambi i team non sono stati paritetici. Infatti, mentre il Consulente ha creato un gruppo di lavoro *ad hoc* dedicato esclusivamente al progetto, il personale del Committente ha dedicato un tempo parziale e residuale a tale progetto continuando a svolgere parallelamente il proprio lavoro quotidiano.

4.2.2 Raccolta della documentazione

La seconda fase del progetto è dedicata alla raccolta e all'esame delle informazioni e della documentazione necessaria allo svolgimento del lavoro.

Le attività di raccolta e produzione di informazioni previste non possono prescindere da un supporto attivo e continuativo da parte del Committente, che diviene pertanto fattore strategico ai fini della realizzabilità dello studio.

Infatti, a questo proposito, è utile puntualizzare che il processo di scambio di informazioni tra il Committente e Consulente si sostanzia principalmente in tre momenti:

1. per ciascun'area di interesse si individua il personale designato competente del team del Committente;
2. il Consulente prende contatti con il personale designato, di cui al punto 1, al fine di intervistarlo circa le attività svolte nella sua funzione per sviluppare, accrescere e mantenere il valore del marchio della Società Alfa S.p.A.;
3. al termine dell'incontro, sulla base di quanto emerso nel corso dell'intervista, il personale designato del team invia al Consulente la documentazione di supporto alla stessa.

La finalità dell'intervista è quella di reperire la documentazione necessaria per formulare una valutazione economica del marchio Alfa, oggetto dell'istanza di *ruling*, al fine di individuare la quota di reddito attribuibile all'uso diretto del suddetto bene in rapporto alla redditività complessiva dell'azienda.

In particolare, questa fase, ai sensi dei punti 3 e 6 del Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 1 dicembre 2015 n. 154278, è finalizzata a:

- a) individuare analiticamente i beni immateriali dal cui utilizzo diretto deriva la produzione della quota di reddito di impresa agevolabile;
- b) indicare dettagliatamente il vincolo di complementarietà, qualora esistente, tra i beni immateriali di cui alla precedente *lettera a)*, utilizzati congiuntamente, come un unico bene immateriale, ai fini dell'agevolazione nell'ambito della realizzazione di un prodotto o processo;

- c) fornire la chiara descrizione dell'attività di ricerca e sviluppo svolta e del diretto collegamento della stessa con lo sviluppo, il mantenimento, nonché l'accrescimento di valore dei beni di cui alla precedente *lettera a)*;
- d) illustrare dettagliatamente i metodi ed i criteri di calcolo del contributo economico alla produzione del reddito d'impresa o della perdita, dei beni di cui alle precedenti *lettere a) e b)* nonché le ragioni per le quali tali metodi e criteri sono stati selezionati.

A tale proposito è possibile riassumere, a titolo esemplificativo, la documentazione richiesta nel corso dell'intervista come segue:

- Documenti attestanti l'esistenza e la proprietà dei beni immateriali oggetto dell'istanza:
 - Certificati relativi al deposito di marchi d'impresa;
 - Documentazione comprovante l'esistenza di: Processi, formule e informazioni relativi a esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico, giuridicamente tutelabili. (ad es. dati sensibili raccolti sotto forma di customer database);
 - Investimenti in Ricerca & Sviluppo e piani di investimento di Marketing relativi ai marchi d'impresa;
 - Documentazione dalla quale è possibile dedurre l'esistenza di un vincolo di complementarietà tra i beni immateriali summenzionati, utilizzati congiuntamente all'interno di un medesimo processo;
 - Documentazione che dimostra l'esistenza di Strutture permanenti nell'ambito dell'organizzazione aziendale deputate al presidio, sviluppo, mantenimento e/o accrescimento dei beni immateriali (ad esempio organigramma o struttura funzionale aziendale dai quali si desume l'esistenza di un ufficio dedicato e il relativo numero di dipendenti, inquadramento e così via);
- Conti economici analitici con riferimento a prodotti/servizi/segmenti (dati a consuntivo o preconsuntivi), con indicazione di:
 - Ricavi delle vendite e tutti i costi fiscalmente rilevanti tra cui:
 - Costi diretti di "produzione" del prodotto/servizio;
 - Costi diretti di mantenimento o accrescimento del valore dei beni immateriali utilizzati direttamente;
 - Costi commerciali indiretti;
 - Altri costi indiretti allocati o allocabili (per i quali sia dimostrabile un sufficiente grado di correlazione con il bene);

- Weighted Average Cost of Capital (WACC) della società, con separata indicazione del:
 - Cost of equity;
 - Cost of debt;
- Stime e perizie firmate da soggetti terzi indipendenti riguardanti:
 - la valutazione di società o di rami d'azienda eventualmente ceduti o acquisiti (in tempi recenti);
- Studi e Analisi di mercato, realizzati da soggetti terzi indipendenti, tra i quali:
 - studi della brand equity;
 - studi della brand awareness;
 - analisi della customer base;
- In generale, ogni altro documento che risulti utile e significativo per formare o completare la base dati sulla quale il Consulente condurrà la valutazione economica.

4.2.3 Valutazione economica

La macro-fase della valutazione economica, come accennato precedentemente, risponde all'esigenza di individuare e fornire una misura del valore di uno specifico bene immateriale e, quindi, del contributo economico che esso è in grado di fornire alla produzione del reddito di impresa.

Nell'ambito di questa macro-fase, grazie all'effettiva possibilità di reperire le informazioni necessarie alla documentazione di supporto predisposta dal Committente, è possibile ipotizzare lo svolgimento delle seguenti attività da parte del Consulente:

1. Identificazione dei beni immateriali;
2. Analisi del settore;
3. Costruzione dei conti economici analitici;
4. Costruzione del modello di valutazione;
5. Definizione del range di valori.

In base all'ampiezza ed alla profondità di ciascuna delle seguenti attività deriva un modello di valutazione adeguatamente articolato, ovvero in grado di coprire tutti gli aspetti ed includere tutti i fattori che determinano il valore dei beni immateriali. Pertanto, data l'importanza di questa macro fase, si ritiene necessario procedere con un'analisi dettagliata dei principali aspetti di ciascuna attività.

4.2.3.1 Fase 1: *Identificazione dei beni immateriali*

In primo luogo è necessario identificare quali sono i beni immateriali presenti in azienda ed effettuare una prima valutazione in merito alla loro aggregabilità, nei casi, peraltro assai frequenti, in cui il contributo di differenti tipologie di *asset* intangibili alla produzione del reddito non sia scindibile in modo preciso (si pensi, ad esempio, alla distinzione tra l'apporto del marchio e quello della *customer base* e del *know-how* necessari alla commercializzazione di un determinato prodotto).

In questa fase, è utile coinvolgere nel perimetro del progetto l'Ufficio Legale del Committente in modo da poter disporre della più ampia *expertise* circa gli aspetti normativi e di protezione degli intangibili. Infatti, non è possibile prescindere dalla consultazione di eventuali stime di valore dei beni realizzate da soggetti terzi indipendenti, oltre che dalle analisi delle transazioni di mercato aventi ad oggetto la concessione in uso dei beni immateriali o la cessione a terzi di *asset* immateriali simili in tempi relativamente recenti.

A questo proposito, dall'analisi svolta dal Consulente è emerso che il marchio Alfa è stato registrato presso la banca dati EUIPO (Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) con ultimo rinnovo nel 2013 dalla Società Alfa S.p.A., che ne detiene i diritti di utilizzo diretto. Sussistono, sotto il profilo oggettivo e soggettivo, le condizioni di base perché la Società Alfa S.p.A. possa richiedere l'agevolazione fiscale sul bene intangibile in oggetto. Inoltre, ai sensi del punto 3 del Provvedimento 1 dicembre 2015 n. 154278 si segnala che non risultano altri beni immateriali che abbiano un vincolo di complementarità con il bene immateriale in esame, ai fini della agevolazione nell'ambito della realizzazione di un prodotto o processo.

4.2.3.2 Fase 2: *Analisi del settore*

Per poter valutare il contributo economico alla produzione del reddito di impresa fornito dagli *asset* immateriali è necessario effettuare un inquadramento del contesto economico in cui opera l'impresa e del modello di business che essa adotta in tale contesto. Si tratta cioè di individuare ed evidenziare le fonti del valore e della profittabilità dei beni oggetto di valutazione, attraverso una disamina, pur a livello generale e non eccessivamente analitico, della catena del valore

dell'impresa, delle funzioni che svolge e delle caratteristiche e dei rischi tipici del settore in cui opera.

La scelta di strutturare il lavoro sulla base dello studio del settore e del posizionamento dell'impresa al suo interno non è casuale, ma risponde principalmente a due esigenze. Da un lato rappresenta il rigore del *modus operandi* del Consulente che ritiene fondamentale lo studio del contesto di riferimento nel quale l'impresa opera per poter garantire una migliore comprensione ed inquadramento del caso in esame. Dall'altro, tale analisi è richiesta implicitamente dalla normativa del Patent Box, come si è potuto notare nel corso della trattazione del precedente capitolo, ricalca le norme del *transfer pricing*.

Per poter procedere con l'analisi del settore di attività, il Consulente ha utilizzato diverse fonti di dati quali:

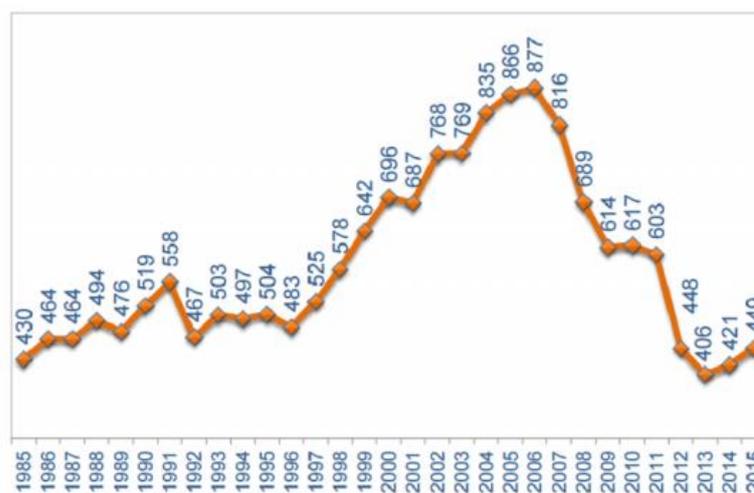
- a) studi di settore specifici e riferimenti accademici;
- b) dati secondari pubblici, che includono le informazioni pubblicamente disponibili online (es: siti aziendali, *company report*, *industry analysis*, *white paper* sulle metodologie di valutazione) e offline (es: brochure aziendali, materiale informativo di settore), utilizzate per esaminare il settore;
- c) dati secondari ad accesso autorizzato, come le banche dati specialistiche, utilizzate per la selezione e l'analisi dei benchmark (es: Amadeus, Aida, KTMine, Ania);
- d) dati secondari riservati, ovvero *company report* e documentazione interna, prodotta per finalità diverse, ma raccolta nell'ambito di questo studio (es: ricerche di mercato, dati prodotti dall'azienda per finalità di contabilità civilistica e analitica).

Sulla base di queste considerazioni, il Consulente ha quindi proceduto con l'analisi del settore di attività e con la costruzione della catena del valore della Società Alfa S.p.A., come di seguito riportati ed approfonditi.

1. Analisi del settore di attività

Il settore immobiliare in Italia, e più in generale nei paesi industrializzati, ha un ruolo determinante per il sistema economico, sia per il peso che ha sul prodotto interno lordo, stimabile secondo fonti pubbliche nell'intorno del 5%¹¹⁷, sia per gli effetti sull'indotto, sia per il ruolo specifico di allocazione dei risparmi privati, tipico del contesto nazionale. Questo settore è inoltre caratterizzato da molteplici interazioni con il mercato creditizio e finanziario che fanno sì che il mercato immobiliare sia tra i primi ad essere impattato dalle scelte di politica monetaria e dalla dinamica dei cicli economici. Dopo un periodo di crescita dei prezzi e delle transazioni immobiliari, che a partire dagli anni Novanta del XX secolo ha permesso al settore ritmi di crescita sostenuti sino agli anni Duemila, il settore ha subito una brusca contrazione a partire dal 2006, con un'inversione del ciclo a partire dall'anno 2013 per i volumi, come testimoniato dall'indice NTN che sintetizza il numero di transazioni normalizzate¹¹⁸.

Figura 2 - L'andamento delle transazioni nel settore immobiliare, NTN (migliaia) 1985-2015. Fonte: Rapporto Immobiliare Residenziale 2016



Le analisi della Banca d'Italia sottolineano che uno dei fattori che ha maggiormente inciso sulla situazione del settore immobiliare è stato il numero di fabbricati invenduti. Dal 2006, la crescita delle rimanenze è stata superiore a quella dei ricavi, generando una contrazione della filiera immobiliare, all'insegna dell'aumento delle case invendute.

Nel 2007, dopo circa un anno di calo degli investimenti, la contrazione del volume di affari nel comparto edilizio ha causato un crollo dei prezzi delle abitazioni. Con il declino dei prezzi delle

¹¹⁷ https://it.wikipedia.org/wiki/Economia_d'Italia.

¹¹⁸ Rapporto Immobiliare Residenziale 2016, Osservatorio del Mercato Immobiliare, Agenzia delle Entrate, in collaborazione con ABI, pubblicazione OMI.

abitazioni, le garanzie ipotecarie (già scarse) che coprivano i mutui *subprime* hanno perso di valore, innescando una crisi di liquidità tra i principali operatori del settore finanziario mondiale¹¹⁹. Nel 2008, la stretta creditizia che ha seguito la crisi di liquidità degli istituti bancari ha comportato una contrazione del volume dei prestiti, generando una recessione economica globale.

Negli anni seguenti sono state poste in essere, dalle banche centrali di tutti i Paesi colpiti, numerose politiche di correzione e misure macro-economiche non convenzionali, tra queste è possibile citare la *asset quality review* il *quantitative easing*.

In Europa, il mercato immobiliare ha ripreso a crescere nel 2014, con segnali di aumento dei prezzi e degli investimenti nel comparto. La ripresa a volumi del 2013 si è tradotta in una crescita a valore nel 2014 anche in Italia, dove il settore ha totalizzato ricavi per 38,6 miliardi di euro (+3,4 % su base quinquennale)¹²⁰. Per fare un confronto e per quantificare la scala di questa ripresa, in Francia il settore immobiliare è cresciuto dello 0,3% e in Germania dell'1,5%. Nel corso del 2014, il numero delle proprietà concesse in locazione è aumentato dello 0,4% raggiungendo quota 7 milioni.

In particolare, per tracciare una panoramica delle caratteristiche strutturali del settore immobiliare si ricorre al modello di Porter¹²¹, tra i più accreditati nello studio delle dinamiche strategiche a livello settoriale. Secondo questo modello, cinque forze contribuiscono a determinare la struttura di un settore, il sistema di relazioni competitive al suo interno, e le performance medio-normali delle imprese che operano al suo interno.

Queste forze sono: (i) clienti; (ii) fornitori; (iii) nuovi entranti; (iv) produttori di beni sostitutivi; e, (v) concorrenti; che, con la loro interazione continua, definiscono l'intensità competitiva del settore.

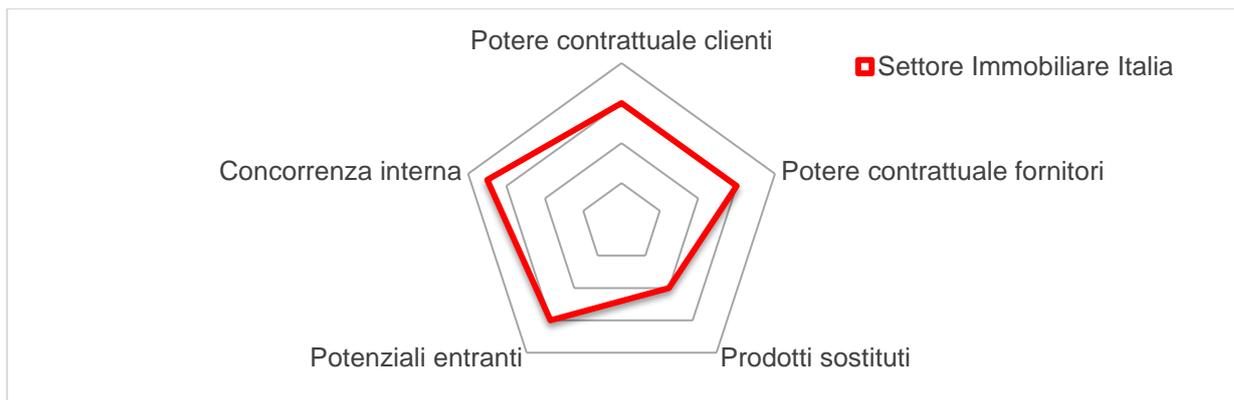
L'analisi effettuata attraverso il modello di Porter, come di seguito dettagliato, mette in luce come il settore immobiliare sia frammentato. La Figura sottostante offre una rappresentazione grafica del livello di intensità competitiva nel settore immobiliare italiano.

¹¹⁹ Con l'incapacità delle famiglie di ripagare i propri mutui si è verificata in tempi brevi la riduzione dei consumi e degli investimenti immobiliari. Questo ha portato ad un ulteriore calo dei prezzi dei prezzi e degli investimenti che rappresenta per le principali economie industrializzate una situazione nota come "stagflazione".

¹²⁰ Market Line Industry Report, Real Estate in Italy, November 2015.

¹²¹ Porter M. E., "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance", New York, Free Press, 1980.

Figura 3 - Rappresentazione grafica del livello di intensità competitiva nel settore immobiliare italiano. Fonte: Market Line Industry Report, Real Estate in Italy, Novembre 2015



Nel modello delle cinque forze di Porter, i *clienti* sono i destinatari dei prodotti realizzati dall'impresa, la loro forza dipende dal potere contrattuale, che è funzione di diverse variabili quali: il livello di concorrenza tra imprese, il prezzo del prodotto finito, l'asimmetria informativa rispetto ai produttori, il livello di specializzazione dei prodotti acquistati e la possibilità di sostituirli con altri beni di consumo o servizi. Questi clienti possono anche essere esaminati a più livelli, ripercorrendo il canale di distribuzione, e distinguendo tra:

1. acquirenti intermedi (gli intermediari);
2. acquirenti finali (gli inquilini).

Nel settore immobiliare il ruolo degli intermediari è particolarmente importante in quanto:

- i clienti finali del mercato consumer, sia in caso di locazione che in caso di compravendita, non dispongono di competenze e conoscenze sufficienti per gestire le transazioni in via autonoma;
- i clienti finali del mercato business, allo stesso tempo, tendono a delegare in *outsourcing* l'attività di *real estate*.

Per l'offerta, dunque, diventa importante fare riferimento agli intermediari immobiliari al fine di ottimizzare l'accesso alla domanda finale.

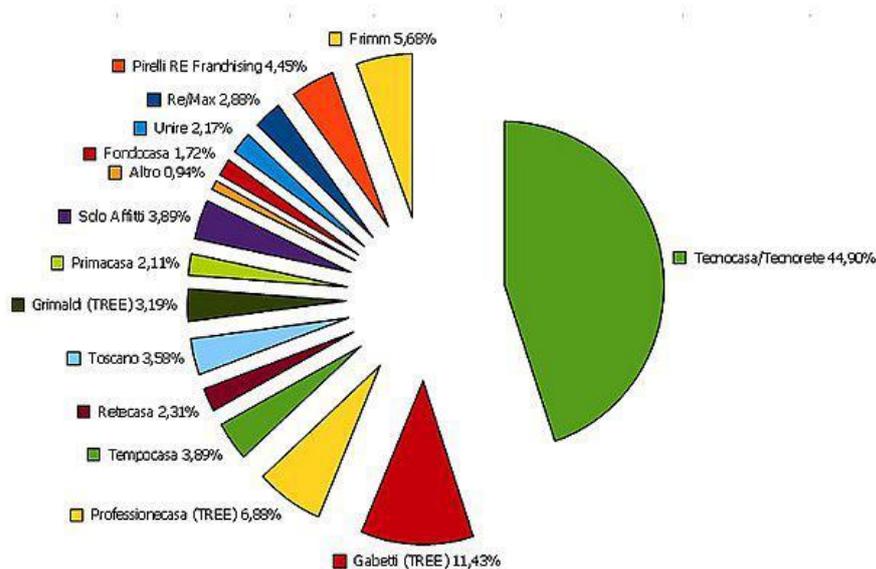
Il mercato degli intermediari è segmentato poiché, in funzione del profilo, è possibile distinguere tra intermediari: (i) attivi nella fascia alta; (ii) attivi nella fascia intermedia; (iii) attivi nella fascia bassa.

Gli intermediari attivi nella fascia alta del mercato, di cui al punto *sub(i)*, hanno un profilo internazionale e possono sfruttare un network di contatti molto ampio. Nel settore immobiliare,

questi soggetti godono di grande reputazione ed il loro brand trasmette solidità, esperienza e professionalità. Questo segmento del mercato tende ad essere molto selettivo ed altamente concentrato, poiché al suo interno opera un numero ridotto di soggetti che, in qualità di broker, intermediano per conto dei proprietari gli immobili di prestigio, destinati principalmente al mercato B2B (business-to-business) internazionale, per ospitare uffici, catene di negozi, o enti governativi. La loro remunerazione prevede il pagamento di una provvigione da parte del proprietario e dell'inquilino e, solitamente, il contratto prevede l'esclusiva sull'affare.

La fascia intermedia è coperta dalle reti di agenzie immobiliari di grandi dimensioni, che si sviluppano attraverso la formula del franchising¹²².

Figura 4 - Il segmento delle reti di agenzie in franchising in Italia. Fonte: indagine Immofranchising 2009



In ultimo, il mercato è presidiato nella fascia bassa da intermediari indipendenti, *sub (iii)*, ovvero da agenti immobiliari che operano con strutture proprie su specifiche aree geografiche, prevalentemente a livello locale. Questi agenti, si avvalgono di una propria rete di relazioni ed eventualmente di piccole reti di distribuzione e del passaparola.

Gli agenti immobiliari agiscono in rapporto di mandato per conto del proprietario. L'intermediario, in funzione degli accordi, può richiedere l'esclusiva oppure no, e questo ha un sicuro riflesso sull'ammontare della provvigione richiesta al cliente finale. Quando un

¹²² Fonte: indagine Immofranchising 2009, <http://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2010/07/21/10665-franchising-immobiliare-continua-il-trend-negativo-grafico>.

potenziale inquilino decide di prendere in locazione una casa, l'intermediario applica una provvigione.

Passando all'analisi dei clienti finali, ovvero degli inquilini, si può affermare che all'interno del settore immobiliare, essi possano essere profilati in base ad alcune dimensioni rilevanti quali il reddito, la solidità finanziaria e l'estrazione sociale. Le variabili che impattano maggiormente sulla decisione di acquisto del cliente finale sono solitamente: il prezzo, la collocazione dell'immobile (centrale, periferico, extra-urbano) e i benefici accessori. Negli ultimi anni, nel segmento residenziale si osserva l'aumento del numero degli acquirenti privati che esprimono l'esigenza di abitare nei principali centri urbani italiani. A questo livello, il mercato tende ad essere particolarmente dinamico con *turnover* degli inquilini particolarmente elevati. Tuttavia, il contratto di locazione presenta costi di transazione significativi, a seconda che la locazione sia conclusa direttamente con il proprietario, oppure attraverso l'intermediazione di un agente del settore.

Proseguendo nell'analisi del quadro delle forze competitive proposto da Porter, ci si imbatte nella figura dei *fornitori*, di cui al punto *sub(ii)*, ovvero in quei soggetti che vendono all'azienda del settore le materie prime, i semilavorati, e i servizi necessari per lo svolgimento dell'attività economica d'impresa. La loro influenza nel plasmare le dinamiche competitive del mercato dipende dalle medesime forze identificate per i clienti, in un rapporto che è speculare.

Gli operatori all'interno del mercato immobiliare si occupano di gestione, locazione e manutenzione del patrimonio immobiliare, mentre i loro fornitori si occupano dei servizi da questi gestiti in *outsourcing* a livello di costruzione, ristrutturazione e riparazione del suddetto patrimonio. Queste attività vengono svolte da un gran numero di società che offrono un tipo di servizi scarsamente differenziati, praticamente a prezzi di mercato.

Inoltre, nel settore immobiliare spesso si verificano forme di integrazione verticali, nelle quali le imprese di *real estate* integrano a monte i principali fornitori al fine di ottenere sinergie vincenti, economie di scala e margini di profitto più elevati.

Il grado di concorrenza di un settore dipende anche dalla sua apertura verso *potenziali entranti*, di cui al punto *sub(iii)*, ovvero a nuovi soggetti che potrebbero fare il loro ingresso nel mercato in cui opera l'azienda andando ad alterarne gli equilibri concorrenziali. La forza dei potenziali

entranti è influenzata dalla disponibilità di capitali per finanziare gli investimenti iniziali, dalla conoscenza del settore, dalla reputazione dell'attore e del brand sotto cui offre i propri prodotti, oltre alla presenza di eventuali accordi con la distribuzione.

Le barriere all'ingresso nel settore immobiliare, relativamente al segmento della gestione immobiliare, non sono da considerarsi significative, e questo contribuisce alla frammentazione del settore, e alla dimensione delle imprese che rimane, nella maggior parte dei casi, estremamente ridotta.

Sempre in quest'ottica, il modello di Porter prevede che soggetti diversi dalle imprese di riferimento immettano sul mercato dei *prodotti sostitutivi*, di cui al punto *sub(iv)*, che soddisfano, in modo diverso, lo stesso bisogno del cliente/consumatore. Questi produttori possono sfruttare i seguenti punti di forza: un miglior rapporto qualità prezzo, una buona propensione alla sostituzione, la complessità dei bisogni dei clienti che vogliono soddisfare.

Nel settore della gestione immobiliare, la pressione competitiva rimane prevalentemente a livello verticale di filiera e orizzontale di integrazione tra l'attività edile e l'attività manutentiva. Non vi sono, invece forti pressioni a livello di prodotti sostituiti.

Infine, nel modello delle cinque forze competitive, i *concorrenti diretti*, di cui al punto *sub(v)*, sono rappresentati da soggetti che offrono la stessa tipologia di prodotto sul mercato. La loro forza dipende principalmente dal prezzo e dal grado di differenziazione della loro offerta, ma anche da altri fattori quali il livello di concentrazione all'interno del settore, le economie di scala, l'asimmetria informativa e le barriere all'uscita.

Il settore immobiliare italiano, nel segmento della manutenzione, è altamente frammentato con un numero elevato di piccoli concorrenti al suo interno. I casi di imprese di grandi dimensioni sono limitati, dando luogo ad un ambito concorrenziale, in cui la rivalità si intensifica al variare delle condizioni economiche generali ed al variare della legislazione che regola il settore.

Al termine di questa breve analisi del settore di attività, secondo il modello delle cinque forze di Porter, si può concludere che, in primo luogo, il settore immobiliare è frammentato, con un numero elevato di soggetti e di intermediari che ha il controllo di piccole quote di mercato nel settore.

Questi soggetti sono scarsamente integrati e le loro strategie competitive sono focalizzate su segmenti specifici, all'interno dei quali gli *asset* immateriali (quali marchio, fiducia, know-how,

forza della relazione con la clientela) sono potenzialmente risorse chiave per ottenere un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti.

2. *Analisi della catena del valore*

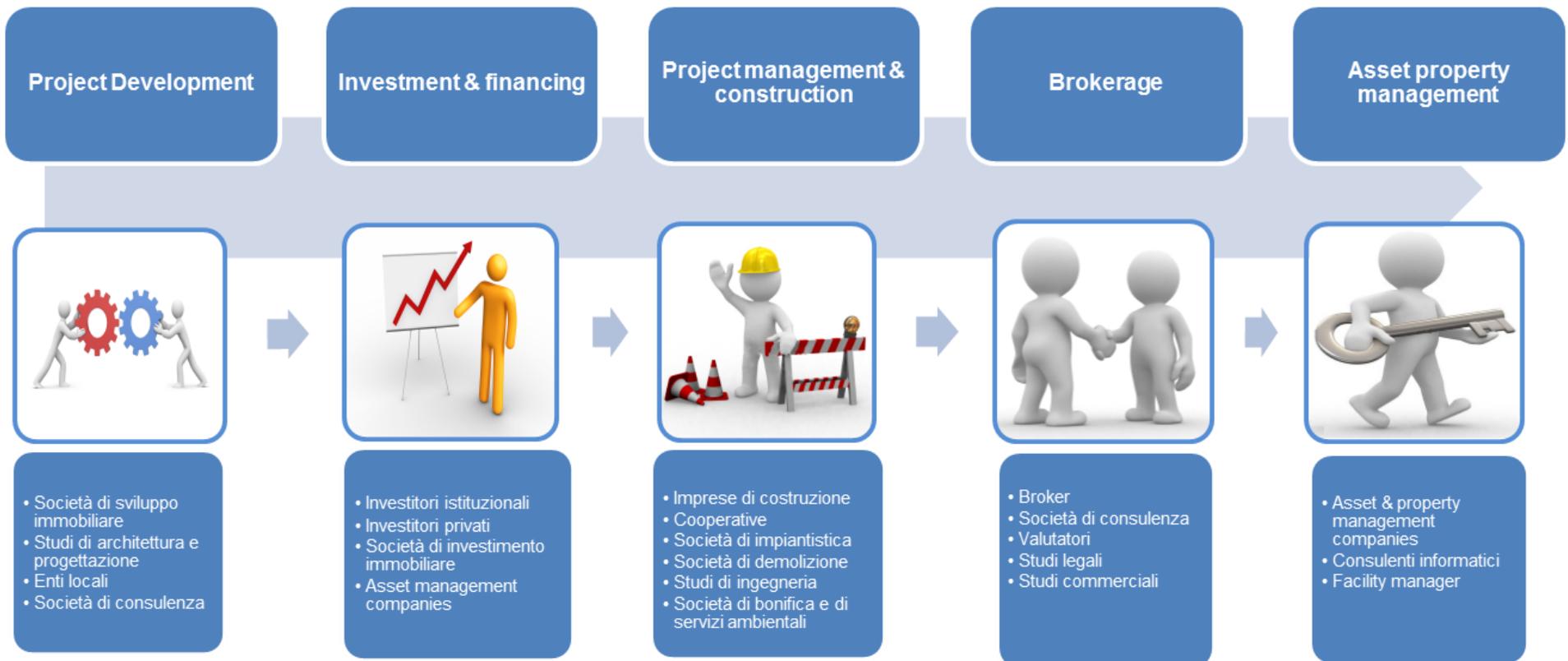
La catena del valore è stata ricostruita per il settore immobiliare nel suo complesso attraverso l'utilizzo della mappatura di settore proposta da FederImmobiliare nell'elaborato la "*Mappatura ed il ruolo del sistema immobiliare nell'economia italiana*" (2011). Si tratta di un modello che articola la catena del valore del settore immobiliare secondo cinque funzioni principali:

1. Development;
2. Investment/Finance;
3. Project management & construction;
4. Brokerage;
5. Asset e Property management.

Le diverse attività all'interno della catena del valore possono essere svolte tutte dallo stesso soggetto, anche se risultano essere più frequenti i casi di specializzazione funzionale, che consentono il contenimento del rischio e la generazione di maggior valore aggiunto. Tuttavia, i soggetti che si occupano di ognuna delle suddette attività non operano in maniera isolata ma necessitano di una forte interconnessione con gli altri attori del processo produttivo da cui ricevono input ed impulsi tramite flussi informativi e feedback. I risultati delle vendite, ad esempio, impattano inevitabilmente nella fase di programmazione e di gestione del processo edilizio, con effetti che si ripercuotono sull'architettura finanziaria dell'operazione e sulle caratteristiche del progetto inizialmente immaginate.

La Figura 5 rappresenta in modo grafico tutta la struttura della catena del valore all'interno del settore immobiliare. Nei paragrafi seguenti verranno analizzate in maniera più dettagliata ciascuna delle cinque attività sopra citate.

Figura 5 - La catena del valore nel settore immobiliare. Fonte: FederImmobiliare (2011)



Development

Il processo di sviluppo degli interventi immobiliari coinvolge diversi attori e si sostanzia nella raccolta e monitoraggio delle informazioni di mercato. Prima di effettuare un investimento immobiliare è fondamentale focalizzare l'attenzione su specifici dati, quali valori di mercato in accordi di vendita e locazione; tendenze del settore; operazioni comparabili; gusti del consumatore finale, e così via.

L'insieme di queste informazioni rappresenta gli input per la definizione del piano economico-finanziario che le società immobiliari redigono.

Gli attori coinvolti in questa fase sono i più ampi e vanno dalle società di sviluppo immobiliare agli enti locali.

Investment/Finance

Esiste uno stretto legame tra il settore immobiliare ed il mondo della finanza. Negli ultimi anni si è assistito alla proliferazione di strumenti e veicoli di ingegneria finanziaria sempre più evoluti e sofisticati (fondi di investimento immobiliare, società di investimento immobiliare quotate, *project financing* ecc.).

La definizione della strategia di investimento rappresenta la seconda fase di qualunque operazione di sviluppo immobiliare e si sostanzia in due momenti distinti:

1. Definizione puntuale dei *Key Value Driver* di progetto;
2. Redazione del *Business Plan* Immobiliare.

Nella prima fase è necessario definire la durata dell'investimento, la modalità di realizzazione, tipologia costruttiva, rischi da sostenere ed una serie di altre variabili che incidono sul risultato finale del progetto. Nella fase di redazione del *Business Plan* Immobiliare vengono recepiti, elaborati ed estesi i *Key Value Driver* di progetto e attraverso la preparazione della seguente documentazione: Conto Economico Prospettico e Stato Patrimoniale, con un orizzonte temporale di almeno 5 anni; un prospetto di cash flow dal quale emergano le dinamiche monetarie del progetto di investimento; un'analisi di sensitività che dimostri come al variare delle variabili cambi anche il risultato del progetto.

Project management & construction

La fase di realizzazione dell'opera rappresenta un punto di non ritorno nel progetto di investimento immobiliare. L'attivazione di tutte le sinergie fra gli attori coinvolti ed il grande sforzo economico sostenuto per la costruzione del bene, richiedono una grande solidità delle

assunzioni e delle analisi condotte in fase preliminare. La riuscita del progetto e l'attitudine a generare un ritorno è una diretta conseguenza della capacità di gestire le aspettative di tutti gli stakeholder coinvolti nella realizzazione pratica del progetto immobiliare.

Brokerage

Già durante la fase di realizzazione dell'opera, seguendo la predisposizione del *Business Plan*, vengono attivate opportune strategie di commercializzazione. L'obiettivo di queste attività è quello di collocare gli immobili sul mercato, sia in vendita che in locazione, a seconda dell'impostazione inizialmente definita per il progetto. Il target per la commercializzazione è rappresentato sia da una clientela pubblica (anche investitori istituzionali) che da quella privata, e può assumere connotazioni specifiche a seconda della tipologia di immobile trattata.

Questa fase è generalmente condotta da broker specializzati affiancati da: studi commerciali e tributari per gli aspetti meramente fiscali; studi legali e notarili per la parte riguardante la contrattualistica; valutatori per le analisi estimative.

Asset e Property management

A seguito della collocazione sul mercato del bene, è necessario attivare una molteplicità di servizi di gestione e manutenzione indirizzati non solo al manufatto immobiliare ma anche alle *facilities* che lo rendono più vivibile e funzionale. La gestione dell'investimento diventa quindi parte integrante della catena del valore immobiliare sebbene possa essere categorizzata come attività non routinaria. Durante questa fase dell'investimento si svolgono attività finalizzate a contenere i costi operativi e a garantire nel tempo la completa funzionalità dell'immobile. Gli attori della gestione sono tipicamente rappresentati dalle imprese che erogano i servizi di *Asset management, Property management e Facility management*.

In conclusione, volendo sintetizzare quanto finora analizzato, si può affermare che ciascuna operazione immobiliare inizia da un piano di sviluppo (*Development*), che trova poi una dimensione finanziaria attraverso adeguati strumenti di finanziamento ed investimento (*Investment/Finance*), per sfociare poi nella fase realizzativa e di gestione del processo costruttivo (*Project management & construction*). Al completamento del progetto, l'immobile viene presentato al mercato attraverso un'adeguata attività di marketing e commercializzazione (*Brokerage*). Infine, attraverso l'attività di *Asset e Property management*, prosegue la gestione nel tempo del bene immobile.

Attraverso la scomposizione della catena del valore immobiliare emergono la complementarietà e le sinergie esistenti fra le diverse funzioni e attività svolte lungo la filiera. Le singole attività si declinano in diversi comparti merceologici che costituiscono il mercato immobiliare. Data la frammentazione del settore e la complessità delle relazioni tra attori operanti al suo interno si rendono necessarie specializzazioni settoriali, anche all'interno delle stessa attività, volte a rispondere a specifiche esigenze espresse dai vari target di mercato: le tecniche di commercializzazione adoperate per le abitazioni private sono assai differenti rispetto a quelle riguardanti immobili ad uso commerciale e, come visto a proposito dell'analisi del settore, anche gli intermediari che svolgono queste attività sono diversi (broker/agenti immobiliari locali).

In questo contesto si inserisce l'attività svolta dalla Società Alfa S.p.A., che, in particolare, si focalizza sulla gestione, mantenimento e occasionale compravendita di immobili di proprietà da offrire in locazione sul mercato. Tali funzioni, come precedentemente descritto, sono riconducibili alla fase di *Asset e Property management*.

La Società Alfa S.p.A., ha quindi sviluppato nel tempo un modello di business coerente con la struttura del settore, ponendosi a presidio della parte finale della catena del valore del settore immobiliare. Nella sua funzione si affida ad una rete di agenti di alto livello per l'intermediazione degli immobili a più alto valore commerciale e di prestigio.

Inoltre, si affida anche di una serie di intermediari locali indipendenti per offrire al segmento residenziale del mercato immobiliare i propri immobili in locazione.

4.2.3.3 Fase 3: *Costruzione dei conti economici analitici*

Una volta analizzato il contesto di riferimento nel quale l'impresa opera ed aver identificato gli *asset* immateriali oggetto di valutazione, il Consulente definisce con il Committente la tipologia di dati da utilizzare per la costruzione di un modello analitico di *tracking* dei costi riferito ai suddetti beni. In particolare, si tratta di Conti Economici Sezionali derivanti da estrazioni della contabilità generale, o della contabilità analitica dell'impresa, che si riferiscono alle spese sostenute dall'impresa per lo svolgimento di attività di ricerca, sviluppo e protezione/mantenimento del bene intangibile oggetto di agevolazione.

Sulla base di questa premessa, si riporta di seguito una sintesi delle principali attività che la Società Alfa S.p.A. costantemente esegue a favore del suo marchio ed in supporto alla generazione di valore derivante dall'asset market-based.

Le attività di ricerca e sviluppo sul marchio Alfa si sostanziano principalmente nella gestione e nello sviluppo dei punti di contatto che il marchio ha con il proprio mercato di riferimento, sia a livello di intermediari B2B (business-to-business), sia a livello di utilizzatori finali B2B e B2C (business-to-consumer). Questi includono un sito web dedicato, una recente politica di sviluppo di affissioni sui siti industriali di proprietà, un accesso ai canali digitali di terze parti, ma anche strumenti di marketing virale, oltre alle attività più tradizionali di comunicazione e sponsorizzazione.

Con riferimento alle attività di sponsorizzazioni, si segnala che la Società ha sviluppato un canale di comunicazione indiretto che sfrutta l'opportunità di affissioni che offrono le infrastrutture dei cantieri attualmente aperti: si tratta di maxi-affissioni sui ponteggi di determinati stabili, sui quali sono in corso attività di manutenzione e di restauro.

La valenza del marchio nel settore immobiliare risiede soprattutto nella capacità di svilupparne il valore in ambito B2B, verso quegli operatori commerciali che svolgono attività di intermediazione, quali broker e agenti immobiliari. Le partnership con questi intermediari, infatti, permettono al marchio Alfa di accrescere la propria notorietà in virtù del fatto che tali soggetti trasferiscono parte della propria rinomanza e del proprio capitale relazionale e di fiducia sul marchio stesso.

Oltre al canale fisico tradizionale, la Società Alfa S.p.A. ha intensificato la sua relazione con gli attori che operano all'interno del canale online, ed in particolare con la piattaforma Immobiliare.it, leader nel settore immobiliare. L'investimento in questa piattaforma è stato fatto nell'ottica di mantenere una visibilità della marca non solo a livello B2B, ma anche di sviluppare una notorietà e una immagine più forte sul segmento B2C. Attraverso la concessione di uno spazio virtuale su cui commercializzare le proprie sfittanze, Immobiliare.it offre alla Società Alfa S.p.A. non solo un canale di vendita, ma anche un'occasione per evidenziare il proprio marchio ed alimentare la relazione con l'utente finale, quando questi è in fase di ricerca e di valutazione delle alternative.

Infine, per quanto concerne l'attività di manutenzione, la Società Alfa S.p.A. si avvale della collaborazione di un consulente esterno in materia di proprietà intellettuale/industriale, il quale offre un servizio di:

- sorveglianza marchi, con la finalità di monitorare eventuali depositi di marchi, da parte di terzi, in violazione dei diritti di esclusiva nella titolarità della Società Alfa S.p.A., in determinati Paesi;
- attività connessa all'uso di nuovi marchi (ed in generale di nuovi segni distintivi), finalizzata alla ricerca di eventuali registrazioni anteriori nei registri dei marchi nazionali, comunitari e internazionali..

4.2.3.4 Fase 4: *Costruzione del modello di valutazione*

In questa fase il Consulente, sulla base dei dati e dei Conti Economici analitici raccolti, procede con l'analisi e lo studio delle diverse metodologie impiegabili al fine di definire il valore dei beni immateriali identificati ed il loro contributo alla formazione del reddito di impresa, secondo quanto previsto dalla disciplina del Patent Box.

Nel caso in esame, il metodo di valutazione sviluppato dal Consulente si è basato su due presupposti:

1. la valutazione economica di un marchio, come bene intangibile, segue criteri differenti rispetto alla valutazione di altri beni intangibili, come le conoscenze e le esperienze tecnico-industriali. Un marchio, infatti, può continuare a generare effetti economici anche a notevole distanza dagli investimenti sostenuti per svilupparlo¹²³. Tuttavia, anche quando si effettuino investimenti ingenti in un marchio, spesso questi non hanno un impatto immediato sui risultati di un'impresa¹²⁴. Gli investimenti in *asset* di natura tecnico industriale, invece, hanno un ciclo di vita tipico, esaurito il quale il valore economico che generano è approssimabile, di norma, ad una dimensione trascurabile¹²⁵;
2. il metodo di valutazione proposto non può prescindere dal rispetto delle linee guida e delle interpretazioni rese in materia di Patent Box. Le scelte di metodo perseguono la

¹²³ MelaCarl F., Sunil Gupta, and Donald R. Lehmann. "The long-term impact of promotion and advertising on consumer brand choice." *Journal of Marketing research* (1997): 248-261.

¹²⁴ Moschis George P., and Moore Roy L., "A longitudinal study of television advertising effects", *Journal of Consumer Research* (1982): 279-286.

¹²⁵ Griliches, Zvi, ed. "R&D, patents and productivity", University of Chicago Press, 2007.

finalità della fedele rappresentazione, ma rimangono vincolate al perimetro definito dal quadro normativo e interpretativo.

Coerentemente con questi due presupposti, il modello di valutazione brand-specific proposto dal Consulente, da un lato si basa su parametri di performance (indicatore di profittabilità, *Royalty Rates*) che isolano in modo puntuale il valore economico complessivamente, ma specificamente, associabile al marchio dell'azienda; dall'altro, invece, il modello impiega una o più metodologie di valutazione alternative ma comunque corrispondenti a quelle esplicitamente riconosciute come accettabili, e raccomandate, da parte della Agenzia delle Entrate nella Circolare n. 11/E.

Si ricorda, brevemente, che la Circolare n. 11/E ha specificato che i metodi preferibili per la valutazione dei beni immateriali utilizzati direttamente dall'impresa sono identificabili nel metodo del confronto di prezzo (CUP) e nel metodo della ripartizione dei profitti (Profit Split Method), mentre sono da considerarsi non raccomandabili, e utilizzabili solo previa adeguata motivazione, gli altri metodi previsti dalle Linee Guida OCSE, che rientrano nell'ambito delle “*valuation techniques*” di matrice finanziaria.

Pertanto, coerentemente con questa impostazione il Consulente ha valutato in primo luogo la possibilità di ricorrere al metodo del confronto del prezzo (CUP), indicato nella dottrina come preferibile quando ricorrano adeguati livelli di comparabilità tra l'impresa oggetto di indagine e il suo *benchmark* di riferimento, nonché adeguati livelli di rappresentatività del *benchmark* di riferimento.

Quindi, ha valutato la possibilità di ricorrere al metodo del Profit Split (PSM), indicato nella dottrina come preferibile quando non sia possibile costruire condizioni di comparabilità adeguate tra l'impresa oggetto di indagine e il suo *benchmark* di riferimento, o adeguati livelli di rappresentatività del *benchmark* di riferimento.

Di seguito, si illustra la procedura con cui possono essere sviluppati i due metodi di riferimento e se ne propone una valutazione di merito circa l'opportunità di utilizzo per la stima del reddito derivante dal marchio della Società Alfa S.p.A.

Metodo del confronto del prezzo (CUP)

Il metodo di confronto del prezzo ha come obiettivo quello di stimare il valore del bene immateriale a partire da un confronto con il suo teorico prezzo di mercato, stimato a partire da una ipotesi di base: la cessione a terzi, in una transazione di mercato, dei diritti di utilizzo del medesimo bene immateriale.

Nel caso della valutazione di un bene immateriale quale il marchio, questo metodo confronta l'ipotetico contributo economico tratto dall'utilizzo diretto del marchio con il prezzo applicato all'utilizzo di marchi analoghi, concessi in licenza nel corso di una transazione sul libero mercato, effettuata in circostanze comparabili.

L'applicazione in concreto di questa metodologia prevede l'identificazione su banche dati professionali di transazioni di mercato comparabili, selezionate mediante analisi di *benchmark*, dalle quali sia possibile identificare canoni di *royalty* corrisposti sul mercato per la concessione in uso di beni immateriali comparabili a quello in esame.

In particolare, in relazione al caso di specie, il Consulente ha proceduto secondo le seguenti fasi:

1. identificazione di un campione appropriato di contratti di licenza;
2. identificazione di un appropriato tasso di *royalty*.

La fonte informativa utilizzata per estrarre e selezionare il campione di contratti comparabili è il database ktMINE¹²⁶ di Bureau van Dijk, in osservanza alle Linee Guida OCSE¹²⁷. Il processo di selezione prevede una iniziale scrematura dell'universo degli accordi di concessione del diritto d'uso del bene immateriale disponibili all'interno del database, mediante l'applicazione in serie di criteri di selezione via via più stringenti. La Tabella seguente illustra nel dettaglio i criteri impiegati nel processo di selezione di una *royalty* di mercato per un marchio nel settore immobiliare.

¹²⁶ Le principali caratteristiche della banca dati ktMINE sono così sintetizzabili:

- Database contenente circa 7.500 contratti di licenza relativi a *intellectual property rights*;
- Database contenente un totale di circa 26.000 tassi di *royalty*;
- Oltre 2.000 Paesi contenuti tra i *licensing territories*;
- Una media di 200 nuovi accordi resi pubblici mensilmente.

¹²⁷ Nelle Linee Guida OCSE, pubblicate nel 2010, è definito come fattore essenziale che le informazioni riportate "siano sufficientemente dettagliate e tali da consentire di sviluppare correttamente l'analisi di comparabilità".

Tabella 5 - Processo di selezione utilizzato per individuare i contratti di licenza comparabili. Fonte: Focus Management S.p.A.

Fase	Criteri di selezione	Strategia di ricerca	Contratti selezionati
1.	Remunerazione	Esclusione delle clausole con base di remunerazione diversa da <i>net sales</i>	8.347
2.	Ricerca testuale	Esclusione dei contratti che non riportano i termini “trademark” e “real estate” o includono i termini “purchase” o “acquire” (in sinossi e keyword)	42
3.	Analisi qualitativa	Esclusione degli accordi non riguardanti la licenza di marchio nel settore immobiliare	4

Il primo passaggio del processo di selezione prevede l’utilizzo del motore di ricerca interno alla banca dati ktMINE per identificare i contratti di licenza partendo dalla base di remunerazione, incentrata esclusivamente sulle *net sales*, eliminando la restante parte degli accordi con base diversa. Con l’applicazione di questo criterio, sono stati identificati 8.347 elementi.

Come secondo step, si è proceduto all’individuazione di contratti aventi ad oggetto la concessione in licenza di “*marketing intangible*” ed in modo particolare di un marchio. Per ottenere una base di risultati più ampia, è stata utilizzato in questa fase un filtro di ricerca testuale tale per cui solo i contratti contenenti un riferimento all’intangibile “*trademark*” e al settore “*real estate*”, all’interno di sinossi e keyword, sono stati selezionati. Inoltre, nella stessa fase, sono stati esclusi gli accordi contenenti un riferimento ad operazioni di acquisto e quindi i termini “*purchase*” o “*acquire*”. Al termine di questo procedimento, si sono scartati più di 8.000 elementi riducendo drasticamente il campione oggetto di osservazione a 42 casi.

Occorre a questo punto considerare come, a causa delle limitazioni poste dai campi che una banca dati come ktMINE contiene, affidarsi unicamente alla categorizzazione dei contratti potrebbe non portare all’individuazione di un campione sufficientemente affidabile. Per migliorare la qualità del paniere di contratti potenzialmente comparabili, si è proceduto all’ulteriore analisi del contenuto del contratto e dell’attività svolta dalle parti contraenti. Sono state eliminate dal campione le osservazioni per cui:

- non è prevista una remunerazione sulla base delle “*net sales*”, “*revenue*”, “*gross revenue*”;
- i contratti che hanno ad oggetto la concessione del marchio per lo svolgimento di attività che non trovano applicazione nel settore immobiliare;

- i contratti che non interessano esclusivamente la concessione in licenza di marchi.

Al termine di tale procedura di *screening*, il paniere di contratti dai quali è determinato il tasso di *royalty* di mercato utilizzato come riferimento per quantificare il reddito agevolabile attribuibile allo specifico marchio d'impresa si compone di 4 contratti, la cui descrizione è di seguito riportata in Tabella 6.

Tabella 6 - Il campione finale di contratti individuati attraverso il processo di selezione. Fonte: Focus Management S.p.A.

ID Contratto	Sinossi	Settore	Valore	Remunerazione
100189	Grant the right to use the Licensed Marks (Biglari; Biglari Holdings) in association with the provision of investment services, franchising services, financial services, restaurant franchising (including business management assistance in the establishment and/or operating of restaurants), hospitality services, hotel management services, insurance services, restaurant services, retail and retail related services, real estate services and apparel throughout the world, including any advertising and promotion associated therewith.	Business Service Consumer Service	2,50%	Revenue
284	Grant the right to use CRESA's trademarks	Business Service Consumer Service	20%	Gross Revenues
60879	Grant the right to utilize the trade name "CENTURY 21 Home Improvements" or "CENTURY 21 Cabinet Refacing" together with a name identifying U. S. Remodelers, Inc.'s corporate name (e.g. "Century 21 Home Improvements/U.S. Remodelers, Inc.") or such other trade names.	Consumer Service Consumer Durables	2% 3% 4% 5% 6%	Contract Revenue
11558	Grant the right to use the Sotheby's licensed marks in the territory solely for the offer and sale of Authorized Brokerage Services and Authorized Ancillary Services, and not in connection with any other product or service of any kind.	Consumer Service Business Service	5% 9,50%	Revenue

Il risultato del processo di analisi sopra descritta, condotta adottando la metodologia del Comparable Uncontrolled Price (CUP), è sintetizzato nella seguente Tabella:

Tabella 7 - Il campione finale individuato con la metodologia del Comparable Uncontrolled Price (CUP). Fonte: Focus Management S.p.A.

Contratti comparabili	Valore minimo	Primo quartile ¹²⁸	Media ¹²⁹	Terzo quartile	Valore massimo
4	2,00%	3,00%	6,33%	6,00%	20,00%

Come evidenziato in Tabella, il tasso di *royalty* ottenuto tramite l'analisi di transazioni indipendenti sul mercato porta all'individuazione di un range interquartile tra 2,00% e 6,00%, centrato su un valore medio pari al 6,33% (mediana 5,00%)¹³⁰. Questo risultato di mercato rappresenta un termine di raffronto che può essere utilizzato per calcolare il valore di mercato dei ricavi desumibili da una ipotetica concessione, ad un soggetto terzo indipendente, del marchio oggetto di valutazione.

Infatti, applicando tale tasso di *royalty* medio al fatturato (Totale Valore della Produzione) dell'azienda, è possibile quantificare l'ammontare dei ricavi attribuibili allo specifico marchio e, conseguentemente, procedere con la costruzione del Conto Economico Analitico per il marchio Alfa, come illustrato nella Figura seguente.

¹²⁸ I quartili dividono i dati in quattro parti uguali: il primo quartile Q1 lascia a sinistra della mediana il 25% dei dati, il secondo quartile Q2 lascia a sinistra il 50% dei dati e coincide con la mediana, il terzo quartile Q3 si lascia a sinistra il 75% delle osservazioni. Il primo e il terzo quartile possono essere calcolati come mediane della prima e della seconda metà di dati attraverso la seguente formula:

$$prof(Q1) = \frac{[prof(med)]+1}{2}$$

Se la profondità del primo quartile è un numero intero, Q1 è dato dall'osservazione che occupa la posizione corrispondente nella sequenza indicata, diversamente dalla media delle osservazioni che occupano la posizione del $prof(Q1)$ e $[prof(Q1) + 1]$.

Il terzo quartile viene calcolato in maniera speculare a partire dall'ultima osservazione.

Per maggiori approfondimenti, si consiglia la lettura di: Monti, A., "Introduzione alla statistica", Napoli, seconda edizione, Edizioni scientifiche, 2008.

¹²⁹ La media aritmetica è utilizzata per riassumere con un solo numero un insieme di dati su un fenomeno misurabile. È calcolata sommando tutti i valori a disposizione e dividendo il risultato per il numero complessivo dei dati. Posto che X rappresenti una variabile statistica che assume n valori, la media è data dalla formula:

$$xm = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n xi$$

¹³⁰ L'esiguità del numero di riferimenti selezionati all'interno del database con questa metodologia, induce a preferire l'utilizzo del valore medio rispetto al valore mediano.

Figura 6 - Conto Economico Analitico per il marchio Alfa. Fonte: Focus Management S.p.A.

VOCE DI CONTO ECONOMICO	IMPORTO TOTALE € (31/12/2015)	CRITERI DI ALLOCAZIONE	VALORI CONTO ECONOMICO SEZIONALE MARCHIO UTILIZZO DIRETTO
VALORE DELLA PRODUZIONE	90.150.000,00	6,33 % (Royalty Rate)	5.706.495,00
COSTI DI RICERCA	53.570,00	100 % (costo diretto)	53.570,00
COSTI DI SVILUPPO DEL MARCHIO	265.700,00	100 % (costo diretto)	265.700,00
COSTI DI MANTENIMENTO DEL MARCHIO	42.700,00	100 % (costo diretto)	42.700,00
SPESE DI GESTIONE (SPESE GENERALI DI STRUTTURA PRO-QUOTA)	52.170.000,00	6,33 % (costo indiretto)	3.302.361,00
EBITDA	37.618.030,00		2.042.164,00
AMMORTAMENTI, SVALUTAZIONI E ACCANTONAMENTI X RISCHI	9.690.000,00	6,33 % (costo indiretto)	613.377,00
EBIT	27.928.030,00		1.428.787,00
ONERI DIVERSI DI GESTIONE NON CARATTERISTICA E FINANZIARI	1.200.000,00	0%	-
RISULTATO ANTE IMPOSTE	26.728.030,00		1.428.787,00

La costruzione del Conto Economico così completata consente di stimare un reddito agevolabile riferito al marchio oggetto di valutazione che si compone della differenza tra i ricavi riferiti allo specifico marchio ed i costi diretti e indiretti ad esso espressamente riconducibili.

Si precisa che tra i costi diretti, ovvero riconducibili allo sviluppo, mantenimento e accrescimento del brand sono stati considerati tutti i costi di comunicazione, sponsorizzazione, realizzazione di eventi e formazione commerciale, mentre tra i costi indiretti sono stati allocati i costi del personale della direzione commerciale, nella loro componente salariale e di formazione, le spese commerciali, le spese generali e gli oneri diversi, mantenendo come criterio di imputazione quello dell'incidenza dei ricavi attribuibili al marchio sul totale del fatturato aziendale.

A conclusione dell'analisi fin qui svolta, il Consulente ha ritenuto opportuno escludere l'utilizzo del metodo del CUP per valutazione del reddito agevolabile attribuibile allo specifico marchio d'impresa del caso in esame.

Le principali criticità riscontrate nell'applicazione di tale modello, sono fondamentalmente due:

1. non è possibile reperire transazioni di mercato (e quindi *Royalty Rates*) comparabili a quelle aventi ad oggetto la cessione di un marchio nel settore immobiliare. Ciò vuol dire che non è disponibile un CUP esterno, poiché si tratta di operazioni per le quali non sono stati indentificati, all'interno di database pubblici, dati su operazioni comparabili compiute da soggetti terzi. Allo stesso modo manca un CUP interno poiché la società non effettua operazioni analoghe verso soggetti terzi;
2. la scarsa rappresentatività del campione di contratti di concessione di marchio e, conseguentemente, la scarsa affidabilità del *Royalty Rate* medio identificato suggerisce di valutare come non attendibile il dato di ricavi ottenuti tramite tale metodologia.

Per superare i suddetti limiti, il Consulente ha valutato la possibilità di applicare la metodologia di ripartizione degli utili (*Profit Split Method*) allo scopo di quantificare il reddito agevolabile riferito allo specifico marchio d'impresa del caso in esame.

Metodo della ripartizione degli utili (Profit Split Method)

Il metodo di ripartizione degli utili ha come obiettivo quello di stimare il valore del bene immateriale a partire da un confronto tra gli utili normali di un *benchmark* di riferimento e gli utili specificamente conseguiti dall'impresa oggetto di valutazione. Secondo questa impostazione, dove si riscontri che l'impresa oggetto di valutazione dispone di utili superiori al *benchmark*, questo differenziale di risultato è considerato espressione dell'esistenza di beni intangibili, della loro produttività economico-reddituale.

Nell'applicazione della metodologia Profit Split si rende necessario individuare una chiave di allocazione dell'extra-profitto attribuibile a particolari funzioni svolte dall'impresa, costituite, nel caso in esame, dallo sfruttamento di beni intangibili.

L'indicatore di profittabilità (PLI – *Profit Level Indicator*) scelto per l'analisi è il rapporto tra Risultato Operativo e Valore della Produzione (ROS). In particolare:

- il *Risultato Operativo*, è inteso come profitto derivante dallo svolgimento delle attività *core* dell'impresa, ed esclude le operazioni di investimento, gli interessi e la tassazione;
- il *Totale Valore della Produzione*, è dato dalla somma fra i ricavi delle vendite e prestazioni, variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione e altri ricavi e proventi.

Si tratta di un indicatore universalmente riconosciuto per la sua capacità di sintetizzare un'affidabile misura delle performance nella gestione operativa della società.

Nel definire la redditività di un campione di soggetti che operano nel settore immobiliare con un marchio debole, è stata condotta una ricerca utilizzando il database Aida della società belga Bureau van Dijk¹³¹ che si caratterizza per il fatto di essere fra le fonti più complete e più aggiornate di dati contabili riferite alle imprese operanti nel mercato italiano.

Il processo di ricerca è stato articolato in una serie di passaggi, come rappresentato nella Tabella 8, attraverso i quali il campione è stato progressivamente affinato, in modo da ottenere una sempre maggiore affidabilità dei dati utilizzati.

¹³¹ Le principali caratteristiche della banca dati Aida sono così sintetizzabili:

- Contenuti: informazioni e valori bilancistici per le aziende italiane;
- Società: tutte le società italiane (ad esclusione di alcuni enti finanziari);
- Serie temporali: dati disponibili con uno storico fino a 10 anni;
- Sezioni: si compone di diversi moduli contenenti informazioni sul rating delle aziende e sul loro merito creditizio, analisi di settore e bilanci ottici.

Tabella 8 - Processo di selezione del benchmark di riferimento nel settore immobiliare. Fonte: Focus Management S.p.A.

Fase	Criteri di selezione	Strategia di ricerca	Contratti selezionati
1.	Attività	Codice ATECO: 681 - Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri 682 - Affitto e gestione immobili di proprietà o in leasing	142.184
2.	Dimensione	Fatturato nell'ultimo anno disponibile > 1 milione	8.153
3.	Status giuridico	Società attiva	7.108
4.	Dimensione	Tot. Valore della Produzione nell'ultimo anno disponibile < 5 milioni	715
5.	Parole chiave	Overview contenente "real estate" e non contenente "construct*"	319
6.	Disponibilità dati	Valori di Reddito Operativo/Tot. Valore della Produzione disponibili per almeno due anni (nel triennio 2012-2014)	184
7.	Indicatore finanziario	Valore medio (2012-2014) delle Immobilizzazioni Materiali superiore al primo quartile	137
8.	Profittabilità	Valori di Reddito Operativo/Tot. Valore della Produzione medi positivi (nel triennio 2012-2014)	100
9.	Analisi qualitativa	Società che svolgono una tipologia di attività comparabile a quello della Società Alfa S.p.A. (Gestione, locazione, manutenzione di immobili di proprietà)	19
10.	Refining	Esclusione di alcune società sulla base di un'approfondita analisi qualitativa	15

Il primo parametro utilizzato per individuare la selezione di partenza del campione *benchmark* è riferibile al criterio dell'attività svolta dall'impresa ed in particolare alle attività riferibili ai codici Ateco n. 681 – *Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri* e n. 682 – *Affitto e gestione di immobili di proprietà o in leasing*, per le imprese con un fatturato nell'ultimo anno disponibile, superiore a € 1 milione. L'applicazione di questo primo criterio porta alla selezione di 8.153 aziende di cui soltanto 7.108 risultano attive, secondo le informazioni contenute nella banca dati.

In seconda istanza sono state escluse le imprese di piccole dimensioni, con un fatturato inferiore a € 5 milioni nell'ultimo anno disponibile, portando il campione a 715 soggetti.

Un'ulteriore selezione è stata condotta attraverso l'inclusione nella descrizione dell'attività dell'impresa della parola chiave "*real estate*" ed esclusione della parole chiave "*construct**", che ha ridotto il campione di analisi a 320 elementi. Tuttavia, si segnala che di questi soggetti soltanto 319 hanno effettivamente composto il campione di riferimento, in quanto, al termine di questa operazione, ci si è accorti che nel totale figurava anche la Società Alfa S.p.A., che essendo oggetto della nostra analisi, è stata prontamente esclusa.

Dopo aver finalizzato i filtri applicabili direttamente dalla banca dati, si è proceduto manualmente con un'ulteriore scrematura al fine di creare un campione di aziende con caratteristiche quanto più possibile simili e paragonabili a quelle proprie della Società oggetto di analisi.

In particolare, sono state selezionate le aziende che, per il triennio di analisi 2012-2014, possedevano nell'ordine i seguenti requisiti:

- disponibilità di un minimo di due valori di Risultato Operativo/Tot. Valore della Produzione;
- valore medio delle Immobilizzazioni Materiali superiore al primo quartile del campione;
- valore medio di Reddito Operativo/Tot. Valore della Produzione positivo.

A seguito dell'applicazione di questi filtri, sono stati esclusi dal campione di riferimento 219 elementi.

All'interno dei restanti 100 casi selezionati, si ritiene che sia ancora possibile effettuare un'approfondita valutazione qualitativa per restringere ulteriormente il campo di analisi ed individuare più precisamente le imprese che svolgono una tipologia di attività comparabile a quella della Società Alfa S.p.A. Pertanto, in un primo momento, vengono selezionate 19 aziende la cui attività è connessa alla gestione, locazione e manutenzione di immobili di proprietà.

Successivamente, un'approfondita analisi dei singoli casi ha portato ad individuare esclusivamente quelle imprese che possiedono un marchio poco noto o debole a livello nazionale, per un campione finale di 15 casi elencati nella Tabella 9.

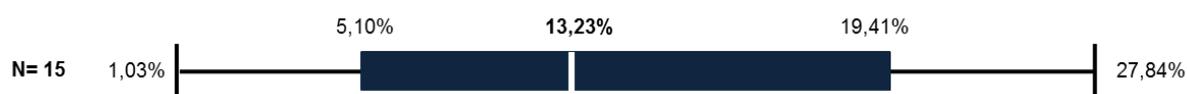
Tabella 9 - Il benchmark di aziende dal marchio debole. Fonte: Focus Management S.p.A.

Società	Descrizione attività	ROS (2012 – 2014)
Gvm Real Estate S.r.l.	Si occupa della promozione, della realizzazione, dell'acquisto, della vendita e della gestione di beni immobili	27,84%
Enpam Real Estate S.r.l.	Si occupa della gestione di tutti gli immobili di proprietà della Fondazione Enpam	21,92%
Bipielle Real Estate S.p.A.	Si occupa della gestione degli immobili appartenenti alla Banca Popolare di Lodi	21,04%
Alinvest S.p.A.	Società immobiliare che si occupa della gestione e locazione di grandi immobili	20,45%
Immobiliare Nordest S.p.A.	Società del gruppo Coop Consumatori Nord-Est che gestisce gli immobili di proprietà	18,37%
Promozioni Immobiliari Generali S.p.A.	Titolare e gestore di un cospicuo patrimonio immobiliare, ubicato principalmente in Roma e dintorni.	15,49%
Tiziano Immobiliare S.r.l.	Società del gruppo Il Gigante che gestisce gli immobili di proprietà	15,46%
Bim S.r.l.	Società immobiliare che si occupa della gestione e locazione di grandi immobili	13,23%
Altacerro S.r.l.	Si occupa della gestione di immobili adibiti ad uso commerciale	12,57%
Compagnia Sviluppo Industriali Ed Immobiliari S.p.A.	Si occupa della gestione del patrimonio immobiliare della famiglia Seragnoli	12,38%
Igd Management S.r.l.	Si occupa dell'acquisizione e gestione di immobili, principalmente supermercati e gallerie, in ottica di lungo periodo	5,15%
Gemini Center S.p.A.	Gestisce diversi immobili ed edifici storici nel comune di Milano	5,06%
Beni Stabili S.p.A.	Gestisce un portafoglio di immobili situati in zone strategiche delle principali città del Nord e Centro Italia	2,94%
Sidief S.p.A.	Si occupa della gestione del patrimonio immobiliare di proprietà della Banca d'Italia	1,52%
Alabama S.p.A.	Gestisce circa 30 immobili, nel territorio nazionale, adibiti ad uso commerciale	1,03%

Al fine di quantificare il profitto addizionale generato dalla forza del brand, la metodologia del Profit Split suggerisce il confronto della profittabilità rispetto ad imprese “unbranded”. Il raffronto viene pertanto effettuato prendendo in considerazione da una parte il marchio Alfa e dall’altra il campione di imprese ottenuto tramite il suddetto processo di selezione.

Tabella 10 - I valori dell'indicatore di profittabilità riscontrati nel campione di analisi. Fonte: Focus Management S.p.A.

Numerosità campionaria	Valore minimo	Primo quartile	Mediana ¹³²	Terzo quartile	Valore massimo
15	1,03%	5,10%	13,23%	19,41%	27,84%



Come evidenziato nella Tabella 11, l’indicatore scelto per l’analisi misura la redditività del campione *benchmark* tramite dei valori pari a 1,03%, per primo quartile, a 13,23%, nel caso della mediana, a 19,41%, per il terzo quartile.

A questo punto, per identificare l’extra-reddito attribuibile allo specifico marchio del caso in esame, è possibile confrontare la redditività media del *benchmark* debole con l’indicatore Risultato Operativo / Tot. Valore della Produzione della Società Alfa S.p.A.

A tal proposito, nella Figura 7 si riepilogano i valori di bilancio della Società Alfa S.p.A. utilizzati per il calcolo del valore dell’indicatore di profittabilità che risulta essere pari a 32,43%.

¹³² La mediana è il valore centrale di una distribuzione ossia quel valore che divide i dati ordinati in due parti di eguale numerosità. Per calcolare la mediana è necessario, in via preliminare, ordinare i dati in ordine crescente. Quindi si calcola la profondità della mediana, cioè la sua posizione data da:

$$prof (med) = \frac{n+1}{2}$$

dove n = numero di dati da osservare

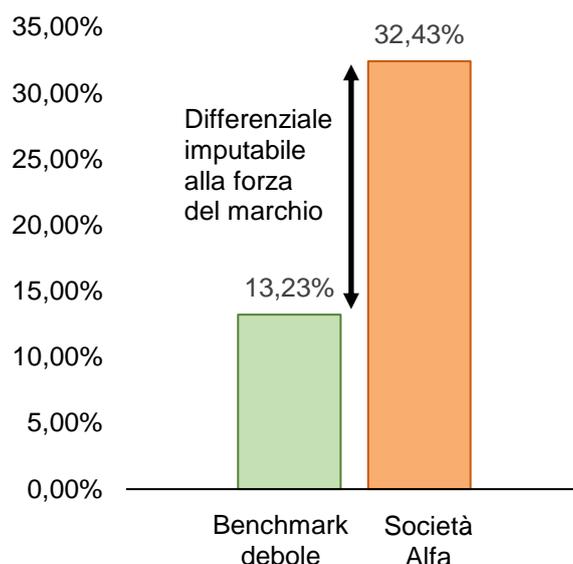
Se n è dispari, la profondità della mediana è un numero intero e la mediana coincide con l’osservazione che occupa la posizione (n+1)/2 nei dati ordinati.

Se n è pari, la profondità della mediana non è un numero intero e la mediana si ottiene come media delle osservazioni che occupano la posizione n/2 e n/(2+1).

Per maggiori approfondimenti, si consiglia la lettura di: Monti, A., “Introduzione alla statistica”, II ed., Edizioni scientifiche, Napoli, 2008.

Figura 7 - La quota di reddito attribuibile all'asset intangibile marchio Alfa. Fonte: Focus Management S.p.A.

SOCIETA' ALFA (31/12/2015)	
Valore della produzione €	90.150.000,00
Costi della produzione €	60.912.000,00
Risultato Operativo €	29.238.000,00
ROS	32,43%
Mediana benchmark debole	13,23%
Delta Profittabilità	19,20%
Reddito agevolabile €	17.308.800,00
Gestione finanziaria €	882.542,00
Utile ante imposte €	28.355.458,00
Reddito agevolabile / Utile ante imposte	61.04%



Identificando il reddito da intangibili come il differenziale in termini di redditività operativa tra la società oggetto di analisi ed il gruppo di soggetti a marchio debole, la quota di reddito attribuibile alle attività intangibili risulta essere pari alla differenza tra il valore dell'indicatore di profittabilità per la Società Alfa S.p.A. e la mediana del *benchmark* a marchio debole. Pertanto, la quota di reddito agevolabile derivante dallo sfruttamento del marchio Alfa è rappresentata dal Valore della Produzione della Società moltiplicata per la differenza di profittabilità pari a 19,20%.

4.2.3.5 Fase 5: Definizione del range di valori

A conclusione della fase di valutazione economica, il Consulente procede con un'analisi addizionale finalizzata a rafforzare ulteriormente la solidità della metodologia scelta ed a giungere all'indicazione di un *range* di valori, in cui collocare il valore del bene immateriale e la stima del suo contributo alla produzione del reddito.

A questo proposito si segnala che per ciascuno dei metodi studiati dal Consulente sono stati messi in luce i punti di forza e di debolezza.

In particolare, il metodo CUP è stato implementato ponendo attenzione alla costruzione di un Conto Economico Analitico di marchio, secondo l'approccio di separazione dei costi diretti dai costi indiretti. Questo metodo è stato considerato di scarsa attendibilità in ragione del numero limitato di osservazioni nel *benchmark* di riferimento, nonostante sia stata utilizzata una banca dati tra le più ampie esistenti in materia, e la conseguente ridotta rappresentatività dell'approccio basato sulle *royalties*, rispetto al settore preso in esame.

Il metodo del Profit Split è stato implementato ponendo particolare attenzione alla costruzione di un *benchmark* affidabile, sviluppato a partire dai record del database Aida, secondo criteri oggettivi, e definito su una dimensione considerata accettabile nella prassi ($n = 15$).

Dopo questa analisi comparata si è selezionato il metodo del Profit Split, utilizzando come PLI il ROS. Su tale approccio metodologico si sono concentrate le analisi di robustezza volte a verificare sia l'adeguata solidità dei *benchmark* di riferimento, sia la affidabilità del sistema di valori che deriva dalle misurazioni sul PLI.

Tale metodo è stato quindi utilizzato per il calcolo del differenziale di reddito che la Società Alfa S.p.A. genera, in eccesso, con il proprio marchio rispetto al *benchmark* di imprese a marchio debole nel medesimo settore.

A seguito di tale procedura è possibile definire il "contributo economico alla produzione del reddito d'impresa" da bene intangibile marchio aziendale Alfa per il 2015, che è pari a 17,31 milioni di Euro, come evidenziato in Figura 7.

La Tabella 11 simula il vantaggio fiscale potenziale della Società Alfa S.p.A. proiettando nel quinquennio 2015-2019 il contributo economico alla produzione del reddito del marchio Alfa, supponendo invariato nel tempo il valore della produzione ed il risultato operativo.

Tabella 11 - Il reddito agevolabile per la Società Alfa S.p.A. Proiezione del metodo Profit Split nel quinquennio di durata dell'opzione. Fonte: Focus Management S.p.A.

	2015	2016	2017	2018	2019
Valore della produzione	90.150.000,00	90.150.000,00	90.150.000,00	90.150.000,00	90.150.000,00
Risultato operativo	29.238.000,00	29.238.000,00	29.238.000,00	29.238.000,00	29.238.000,00
Delta Profittabilità PSM	19,20%	19,20%	19,20%	19,20%	19,20%
Reddito Agevolabile	17.308.800,00	17.308.800,00	17.308.800,00	17.308.800,00	17.308.800,00
Nexus ratio	1	1	1	1	1
Beneficio fiscale permesso	30%	40%	50%	50%	50%
Reddito escluso dalla base imponibile	5.192.640,00	6.923.520,00	8.654.400,00	8.654.400,00	8.654.400,00
Imposta IRES	27,50%	27,50%	24,00%	24,00%	24,00%
Imposta IRAP	3,90%	3,90%	3,90%	3,90%	3,90%
Risparmio fiscale annuo	1.630.488,96	2.173.985,28	2.414.577,60	2.414.577,60	2.414.577,60

Risparmio fiscale nei prossimi 5 anni	11.048.207,04
--	----------------------

Infine, si segnala che è stato escluso dal novero delle possibili tecniche applicabili al caso in esame il metodo del *Residual Profit Split*, metodo rientrante tra quelli previsti dalla Circolare n. 11/E, in quanto l'attività di business della Società Alfa S.p.A. rappresenta già una focalizzazione puntuale di una funzione specifica della catena del valore del settore Immobiliare. Pertanto si ritiene non realistico immaginare di segmentarne ulteriormente l'attività dell'impresa su funzioni routinarie, per poi identificare su ciascuna di queste ulteriori operatori di settore specializzati su cui misurare la redditività normale.

4.2.4 Presentazione dei risultati e possibili ulteriori attività di supporto

A seguito dell'identificazione e dell'applicazione del modello più appropriato per l'esame del caso di specie, il Consulente presenta al Management del Committente i risultati delle analisi e della valutazione effettuate.

In questa fase di confronto il Consulente può avvalersi del supporto di una propria Relazione Tecnica, opportunamente redatta, contenente una sintesi dettagliata dei risultati del lavoro, oltre che della descrizione del processo di analisi seguito e delle metodologie di valutazione adottate, del modello di valutazione impiegato, dei *checking methods* adoperati e, da ultimo, del *range* di valori finali individuato.

Nell'ambito della presentazione dei risultati, il Committente può presentare alcune richieste di chiarimento e/o ulteriore affinamento (*refining*) del risultato ottenuto, al fine di rendere quanto più possibile precisa la valutazione finale. A titolo esemplificativo si può citare, ove tale necessità emergesse a fronte degli obiettivi del progetto e del confronto con il Management aziendale, la possibile esigenza di definire un *range* di valori ristretto rispetto a quello indicato inizialmente dal Consulente.

Al termine di questo approfondito incontro, è fatta salva per il Committente, qualora ritenga che le risultanze della valutazione non comportino margini adeguati per procedere ulteriormente nell'istanza di *ruling* con il perimetro di analisi inizialmente fissato, ovvero il marchio Alfa, le seguenti possibilità:

1. risolvere anticipatamente il contratto con il Consulente, senza alcuna penalità, per mezzo di richiesta scritta di risoluzione;
2. richiedere al Consulente di ridurre il perimetro dell'indagine a una parte dei marchi e/o delle informazioni commerciali giuridicamente tutelabili identificate nel customer database aziendali.

Viceversa, il Consulente, qualora il Committente ritenesse idonee le valutazioni ed il lavoro finora realizzato, si impegna a supportare ed affiancare la Società nella fase di presentazione dell'istanza all'Agenzia delle Entrate al fine di favorire e garantire il buon esito della trattativa. A questo proposito, il Consulente assicura un supporto di alto profilo nella predisposizione di documenti esplicativi, nella partecipazione ad incontri di allineamento e nella preparazione di tutto il materiale necessario per il contraddittorio. A titolo esemplificativo, la stessa Relazione Tecnica, vista la sua natura scientifica ed analitica, può essere utilizzata come uno strumento giustificativo e di sostegno delle metodologie utilizzate per la determinazione del reddito agevolabile derivante dall'utilizzo dell'*intangible*.

Successivamente alla chiusura dell'accordo di *ruling* vincolante con l'Agenzia dell'Entrate, l'attività di supporto del Consulente sarà indirizzata verso le attività ritenute necessarie per l'aggiornamento dei modelli di valutazione e dei risultati, con riferimento alle annualità

successive. Tale supporto potrà consistere nella raccolta dei dati puntuali ed aggiornati relativi agli anni successivi, forniti dal Committente, ed al loro inserimento nei modelli di valutazione per la revisione annuale delle stime di valutazione, al fine di aggiornare, ove necessario, il calcolo dei benefici economici previsti dall'applicazione del regime di tassazione agevolata.

Lo svolgimento del lavoro può far emergere ulteriori aree di indagine che potranno costituire oggetto di specifico approfondimento, qualora ciò fosse richiesto dal Committente.

Possibili ulteriori sviluppi del progetto potranno riguardare:

- l'identificazione di ulteriori *asset* immateriali agevolabili, che al momento non rispettano i requisiti previsti dalla normativa per essere qualificati;
- l'implementazione di scelte metodologiche di base con riferimento alle attività di estrazione dati e di costruzione dei conti economici analitici necessari ai fini del lavoro;
- l'applicazione dei criteri di valutazione nell'ambito di scenari di analisi successivi e alternativi quali, ad esempio, quelli relativi ad operazioni straordinarie (fusioni, acquisizione, cessione di ramo d'azienda, alienazione del bene immateriale);
- il supporto per la ridefinizione delle strategie di investimento nei beni immateriali esistenti e potenziali, al fine di proporre nuove modalità di gestione degli stessi o di favorire lo sviluppo delle relative modalità di protezione;
- l'analisi comparata dei sistemi di Patent Box esistenti a livello internazionale e lo studio di strategie di localizzazione e/o sfruttamento dei beni immateriali all'estero, quantificandone i benefici.

4.3 Considerazioni conclusive

La valutazione strategica condotta dal Consulente non si pone in un'ottica di alternatività rispetto alla valutazione tradizionale, bensì di complementarità. Spesso le esigenze operative a breve termine non consentono ai manager di dedicare la giusta attenzione alle dinamiche settoriali, ai comportamenti dei competitor ed all'individuazione di valide ed innovative opportunità di business. La valutazione tradizionale, infatti, non fornisce informazioni circa l'ambiente esterno all'impresa, ma focalizza principalmente l'attenzione sulle performance contabili che il più delle volte sono una semplice estrapolazione dei più recenti dati storici. Per determinare al meglio il valore dell'azienda è necessario utilizzare dei metodi di quantificazione che tengano conto dei fattori determinanti del valore. È necessario quindi svolgere un'analisi

che consenta di esplorare a trecentosessanta gradi il profilo dell'impresa, evidenziandone non solo i punti di forza interni alla stessa, ma anche valutandone la posizione competitiva nel mercato di riferimento. La valutazione strategica rappresenta, per l'appunto, la metodologia più idonea ad esplorare lo studio di questo duplice livello di analisi. Sulla base di queste premesse, infatti, il Consulente ha strutturato il processo valutativo relativo al marchio Alfa.

Il procedimento seguito per giungere alla costruzione del modello di valutazione del bene intangibile oggetto di analisi, può essere riassunto in tre macro-fasi strettamente connesse tra loro:

1. valutazione della fattibilità;
2. analisi della metodologia di stima;
3. verifica della valutazione.

Come affermato nel corso della trattazione del capitolo, il primo step dell'analisi riguarda la corretta individuazione dell'ambito entro il quale la valutazione dovrà essere effettuata. È necessario identificare con precisione il bene oggetto di analisi, delineando i possibili ed eventuali legami con altri beni appartenenti al complesso aziendale. In seconda battuta, risulta necessario porsi domande in merito agli effettivi scopi perseguiti per mezzo della valutazione ed a quale configurazione di valore si vuole pervenire a seguito della stessa. In funzione di tali obiettivi sarà possibile scegliere in maniera più consapevole il metodo più opportuno da utilizzare. È altrettanto necessario individuare le informazioni che andranno a costituire la base del modello di valutazione. A tal proposito, è utile considerare la natura delle diverse fonti informative, la possibile e fattiva collaborazione del Management aziendale ai fini di una completa *disclosure* di dati riservati potenzialmente utili e la qualità degli strumenti di supporto e di misurazione.

In seguito a questa fase preparatoria, è possibile scegliere il metodo da utilizzare nella valutazione. Siccome la scelta della metodologia condiziona l'intero proseguito del lavoro, è bene che si fondi su puntuali e razionali giustificazioni che permettano l'apprezzamento dell'analisi anche da parte di soggetti non direttamente coinvolti. Inoltre, il metodo deve rispettare i criteri di obiettività, versatilità, coerenza, efficienza e trasparenza al fine di permettere l'effettiva verificabilità ed applicabilità dello stesso con riferimento a casi apparentemente diversi tra loro ma accumulati dalla medesima base concettuale. L'approccio deve anche considerare le caratteristiche intrinseche dei singoli beni, in funzione delle quali potrebbe variare il criterio più opportuno da utilizzare, così come la disponibilità del set informativo necessario al valutatore.

La stretta collaborazione tra i soggetti interni all'azienda ed il Consulente preposto alla valutazione del bene immateriale costituisce una prerogativa fondamentale per la buona riuscita dell'intero processo valutativo. Il supporto tra le parti costituisce uno degli aspetti più importanti e, nel contempo, complicati dell'intero processo.

Con riferimento al caso oggetto di analisi, una delle principali criticità che il valutatore strategico si è trovato ad affrontare ha riguardato il reperimento e l'extrapolazione delle informazioni necessarie alla costruzione del modello di valutazione relativo al marchio Alfa. La difficoltà di ottenere informazioni precise e puntuali è riconducibile all'aspetto organizzativo della Società che, per sua natura, prevede una non adeguata suddivisione dei compiti tra le diverse funzioni ed una conseguente dispersione dei dati all'interno dell'impresa stessa. La struttura organizzativa della Società è, infatti, basata sui tradizionali reparti funzionali, dove tutti i dipendenti che svolgono la stessa funzione sono raccolti nello stesso dipartimento o divisione. Questo tipo di struttura comporta una sub-ottimizzazione del risultato in conseguenza del fatto che ciascun reparto persegue solo i propri obiettivi e vantaggi. Questa visione, "a compartimenti stagni", si è ripercossa anche sulle informazioni trasmesse al Consulente, in quanto, nella maggior parte dei casi, i dati risultavano essere parziali, duplicati o mancanti.

Per poter classificare correttamente le informazioni approssimative, non coerenti e non documentate, il Consulente ha fatto ricorso all'utilizzo della metodologia statistica del Test delle Ipotesi¹³³ mediante la quale ha stimato la probabilità di assumere erroneamente come "attività brand management" delle attività che nella realtà non afferiscono alla misurazione della brand equity.

È importante considerare la relazione tra il bagaglio informativo e la scelta della metodologia in entrambi i sensi, in quanto se il valutatore decide di costruire il metodo di studio a partire dalla documentazione fornita dall'impresa, allora la scelta sarà condizionata dalla presenza di informazioni necessarie e quanto meno sufficienti per la concreta applicazione dei vari procedimenti; diversamente, se il valutatore utilizza come input per l'analisi un metodo già consolidato, il supporto informativo fornito dall'impresa deve essere coerente con l'oggetto dell'analisi e non deve pertanto compromettere l'intero processo valutativo.

In seguito alla conclusione della fase di scelta, tanto della metodologia, quanto dei documenti di supporto, l'ultimo passaggio del processo prevede l'effettivo svolgimento della valutazione,

¹³³ Per maggiori approfondimenti, si consiglia la lettura di: Monti, A., "Introduzione alla statistica", II ed., Edizioni scientifiche, Napoli, 2008.

per mezzo delle informazioni raccolte, nonché la presentazione dei risultati ottenuti. La correttezza dell'analisi condotta potrà essere determinata verificando l'effettiva affidabilità della stima e del metodo utilizzato, correggendo, eventualmente, ipotesi risultate non aderenti alla realtà o contestualizzando in maniera più precisa le caratteristiche del bene all'interno di un processo che in questa fase si presenta come ricorsivo.

Conclusioni

A conclusione del presente elaborato, si può affermare che nel continuo cambiamento dei mercati e della competizione a livello globale, le risorse intangibili rappresentano gli elementi chiave su cui misurare il valore di un'impresa e la sua capacità di creare valore economico: il possesso di *asset* quali marchi, un brevetti o conoscenze scientifiche specifiche, può determinare l'effettiva attitudine a creare rilevanti vantaggi competitivi.

Sebbene gli *intangible assets* siano sempre stati parte fondante dell'economia e della gestione delle aziende, soltanto negli ultimi anni, è cresciuta l'attenzione da parte degli operatori e studiosi del settore in merito a queste risorse. Si ritiene, infatti, che esse costituiscono ormai oltre la metà del valore complessivo dei beni economici¹³⁴. Le ragioni di questo cambiamento dottrinale sono riconducibili principalmente a due fenomeni: il passaggio delle attività d'impresa dalla produzione di beni all'offerta di servizi, nonché il mutamento del settore competitivo da un'ottica *product-oriented* ad una *market-oriented*.

Le imprese, pertanto, sono chiamate ad approfondire da un punto di vista sia teorico che empirico quali siano effettivamente gli *asset* intangibili rilevanti per la costruzione e la difesa del vantaggio competitivo e quale sia, da un punto di vista più operativo, la loro corretta gestione e valorizzazione. Diventa quindi fondamentale pianificare un approccio che permetta in primo luogo di indentificare gli intangibili facenti parte del patrimonio aziendale e suscettibili di autonoma valutazione economica; successivamente valutare il legame tra tali beni ed i *driver* del vantaggio competitivo che l'impresa intende perseguire; infine sviluppare una strategia che permetta di gestire l'incertezza ed accrescere il valore di queste attività, coerentemente con gli obiettivi aziendali di fondo.

L'evoluzione dei mercati, in cui, come si è detto, i beni intangibili assumono una rilevanza sempre più strategica, fa poi sì che l'agevolazione fiscale su tali beni diventi un punto importante della concorrenza tra i vari sistemi giuridici. In un contesto sempre più competitivo e caratterizzato dal termine "globalizzazione" non è usuale assistere al fenomeno della delocalizzazione di attività produttive verso Paesi che godono di regimi fiscali più favorevoli. A questo proposito e al fine di contrastare politiche fiscali dannose, numerosi ordinamenti europei hanno introdotto una misura di tassazione agevolata, c.d. Patent Box, secondo la quale

¹³⁴ La stima è indicata da: Zanoni Andrea Beretta, "Il valore delle risorse immateriali: equilibrio economico aziendale, beni immateriali e risorse intangibili", Il Mulino, Bologna, 2005, 9, il quale, a riguardo, cita Holland J., "Corporate Value Creation, Intangibles and Disclosure", University of Glasgow, Department of Accounting and Finance, Working paper series, n. 3, 2001.

i redditi derivanti dallo sfruttamento dei beni intangibili vengono tassati in misura ridotta nello Stato in cui vige il regime di favore, a condizione che l'attività di ricerca e sviluppo sia svolta presso il medesimo Stato (c.d. *nexus approach*) e a condizione che il reddito che ne deriva confluisca presso il soggetto economico ivi residente (principio del beneficiario effettivo).

In merito a questo tema, l'Italia è stato l'ultimo Paese ad aver adottato il regime di Patent Box e pertanto sconta un rilevante ritardo di competitività rispetto agli altri Stati. Il Legislatore italiano, ha infatti deciso di intervenire su questa tematica strategica per adeguarsi e fronteggiare la concorrenza europea ed internazionale, ma anche per porre rimedio alla fuga di importanti marchi legati al *Made in Italy*. L'obiettivo dell'introduzione di questo nuovo *corpus* di norme fiscali è quello di contribuire alla ripresa dell'economia nazionale, attraverso la dotazione di strumenti necessari affinché si esalti la creatività, l'innovazione e le potenzialità delle risorse del *Made in Italy* che da sempre contraddistinguono il nostro Paese.

La giovane disciplina del Patent Box si presenta, infatti, come una ventata nuova nel panorama imprenditoriale italiano: non si limita ad essere una semplice norma giuridica poiché, al suo interno, racchiude molteplici discipline da quella legale e fiscale, a quella gestionale e finanziaria. Si può quindi affermare che questo regime punta a dare una nuova impronta gestionale, finanziaria e patrimoniale alle aziende che scelgono di adottarlo, in quanto si focalizza sulla considerazione che i beni immateriali compongono un reale patrimonio aziendale e che la corretta valorizzazione di intangibili come il *know-how* aziendale – finora considerati privi di valore economico – può accrescere il valore dell'impresa e rappresentare un elevato vantaggio competitivo non solo in un'ottica di *strategic management*.

Nonostante sia considerata nel complesso una normativa innovativa ed utile a valorizzare gli investimenti in ricerca e sviluppo dai quali deriveranno poi i beni immateriali, tuttavia, per concludere la trattazione, preme evidenziare alcune criticità ad essa collegate.

Un primo aspetto degno di nota è rappresentato dall'eccessiva premura dell'Amministrazione Finanziaria di evitare fenomeni elusivi o abusi normativi, che si traduce nell'adempimento, da parte del contribuente, di diversi aspetti tecnici e pratici che, di conseguenza, aumentano la burocrazia ed i tempi necessari per l'applicazione del regime. A titolo esemplificativo, ci si riferisce all'impostazione di *ruling* proposta dalla Circolare n. 11/E la quale non stabilisce la durata temporale entro cui avverrà la conclusione del processo, così come non prevede un metodo di valutazione obbligatorio per la determinazione della quota di reddito attribuibile al bene intangibile. La mancanza di regole precise e puntuali, da un lato, e l'eccessiva rigidità,

dall'altro, rallentano la procedura di accesso al regime e contemporaneamente aumentano la burocrazia ed i costi in capo al contribuente.

Un secondo aspetto critico, riguarda la recente disposizione prevista dal Legislatore nazionale con la quale, in un'ottica di allineamento ai principi OCSE, si esclude dal perimetro di applicazione dell'agevolazione fiscale i marchi commerciali. Bisognerà infatti capire l'impatto che tale intervento normativo avrà sul nostro ordinamento, in considerazione del fatto che una parte preponderante di aziende attive sul nostro territorio hanno presentato l'istanza di Patent Box proprio in riferimento a tale tipologia di *intangibile*.

In conclusione, alla luce di quanto esposto, è possibile asserire che, in un contesto economico e sociale in piena evoluzione, il ruolo dei beni immateriali nella gestione economica e fiscale delle imprese è assolutamente decisivo per muovere le società in un ambiente altamente competitivo e realizzare così degli adeguati profitti.

BIBLIOGRAFIA

- Amit R., Schoemaker P. J., "*Strategic assets and organizational rent*", *Strategic Management Journal*, 14/1, 1993
- Bain J. S., "*Barriers to new competition, their character and consequences in manufacturing industries*", 1956
- Bain J. S., "*Industrial Organization*", Wiley, 1959
- Barney J. B., "*Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view*", *Journal of management*, 27/6, 2001
- Barney J. B., "*Firm resources and sustained competitive advantage*", *Journal of management*, 17/1, 1991
- Barney J. B., "*Strategic factor markets: Expectations, luck, and business strategy*", *Management Science*, 32/10, 1986
- Barney J. B., and Hesterly W., "*Strategic Management and Competitive Advantage International Version*", 2011
- Barney J. B., "*Gaining and sustaining competitive advantage*", Reading, MA, Addison Wesley, 2002
- Bertone G., "*Il Patent Box nei chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate*", *Diritto e Pratica Tributaria*, 3/2016
- Boschetti C., and Sobrero M., "*Risorse e vantaggio competitivo: ricorsi storici o nuove prospettive di analisi*", *Economia e politica industriale*, 1996
- Brugger G., "*La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia*", in *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 1/1989
- Buonamassa G., Gerardi G., "*Patent Box: chiarimenti dall'Agenzia delle entrate*", *Amministrazione & finanza*, 6/2016
- Cohen Michael D., and Bacdayan Paul, "*Organizational routines are stored as procedural memory: Evidence from a laboratory study*", *Organizational learning*, 2, 1996): 403.

- Collis, David J., and Montgomery Cynthia A., "*Competing on resources*", Harvard business review, 2008
- Dalocchio M., Papotti R.A, Pieron L., "*Patent Box: Aspetti legali e benefici fiscali, ottimizzazione gestionale, patrimoniale e finanziaria*", Egea, Milano, 2016
- Dierickx, I., Cool K., "*Asset stock accumulation and sustainability of Competitive Advantage*", Management Science, 35, 1989
- Eisenhardt, Kathleen M., and Jeffrey A. Martin. "*Dynamic capabilities: what are they?*", Strategic Management Journal, 2000
- Englisch Joachim, "*BEPS Action 1: Digital Economy – EU Law Implications*" British Tax Review, 2015
- Evers, L., Miller, H. & Spengel, C. Int "*Intellectual property box regimes: effective tax rates and tax policy considerations*", Tax Public Finance, Volume 22, Issue 3, 2015
- FederImmobiliare, "*Mappatura ed il ruolo del sistema immobiliare nell'economia italiana*", 2011
- Fellegara A. M., "*I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*", Giuffrè Editore, Milano, 1995
- Ferrucci L., "*Strategie competitive e processi di crescita dell'impresa*", vol. 51, FrancoAngeli, 2000
- Fiscalanti R., Pagamici B., "*Patent Box, tassazione agevolata dei redditi delle opere di ingegno*", Cooperative e enti non profit, 1/2016
- Freddi V., "*L'approccio resource-based alla teoria dell'impresa: fattori interni e competitività aziendale*", Università degli studi di Brescia, Dipartimento di economia aziendale, 2000
- Fusa E., "*Determinazione del reddito agevolabile con il patent box secondo le indicazioni dell'organismo italiano di valutazione*", Il Fisco, 9/2016,
- Grant R., "*L'analisi strategica nella gestione aziendale*", Il Mulino, 1994
- Griliches Zvi, ed., "*R&D, patents and productivity*", University of Chicago Press, 2007.
- Guatri L., "*Trattato sulla valutazione delle aziende*", Egea, Milano, ult.ed.

- Hamel G., "Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances", *Strategic Management Journal*, 12/S1, 1991
- Helfat C. E., Finkelstein S., Mitchell W., Peteraf M. A., Singh H., Teece D. J., & Winter, S. G., "Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations", London: Blackwell, 2007
- Holland J., "Corporate Value Creation, Intangibles and Disclosure", University of Glasgow, Department of Accounting and Finance, Working paper series, n. 3, 2001
- Itami H., "Le risorse invisibili", Gea Isedi, Torino, 1998
- Leonard-Barton, D., "Core capabilities and core rigidities: A paradox in managing new product development", *Strategic Management Journal* 13/S1, 1992
- Levati W., Saraò M. V., "Il modello delle competenze. Un contributo originale per la definizione di un nuovo approccio all'individuo e all'organizzazione", vol. 179, FrancoAngeli, 1998
- Makadok R., "Towards a synthesis of resource-based and dynamic capability views of rent creation", *Strategic Management Journal*, 22/58, 2001
- Manca F., "Il valore di bilancio degli «intangibles assets»", 2002
- March, J. G., & Simon, H. A., "Organizations revisited", *Industrial and Corporate Change*, 2/3, 1993
- Marshall A., "Principles of Economy", London, McMillan, 1890
- Marshall, A., "Principles of political economy", Maxmillan, New York, 1890
- Mela Carl F., Sunil Gupta, and Lehmann Donald R., "The long-term impact of promotion and advertising on consumer brand choice", *Journal of Marketing research*, 1997
- Miele L., "I costi qualificati e i costi complessivi nel calcolo del "nexus ratio" del "Patent Box'", *Corriere Tributario*, 18/2016
- Miele L., "L'avvio di società ad hoc non è operazione abusiva", *Norme e Tributi*, 2 Dicembre 2015, *Il Sole 24 Ore*
- Miele L., "Originalità del software e la segretezza del know-how devono essere dimostrate", *La nuova guida al Patent Box*, *Il Sole 24 Ore*, Milano, 2016

Miele L., “*Per l’intangibile «giovane» l’agevolazione ha un effetto ritardato*”, La nuova Guida al Patent Box, Il Sole 24 Ore, Milano, 2016

Miele L., Vio R., “*Patent Box: spunti di riflessione alla luce delle Linee Guida OCSE*”, Corriere Tributario, 22/2015

Mollona E., and Lomi A., “*Retroazione, Codipendenza, Isteresi: Tre Esperimenti Sulla Dinamica Organizzativa Dell’accumulazione Delle Risorse*”, Lipparini, A., Le Competenze Organizzative. Carocci Editore, 1998

Monti A., “*Introduzione alla statistica*”, II ed., Edizioni scientifiche, Napoli, 2008.

Moschis George P., and Moore Roy L., “*A longitudinal study of television advertising effects*”, Journal of Consumer Research, 1982

Narduzzo A., & Warglien M., “*La routine come competenza organizzativa*”, Lipparini A., Le competenze organizzative, Carocci editore, Roma, 1998

Nelson R., & Winter S., “*An evolutionary theory of the firm*”, Belknap, Harvard, 1982

Newbert S. L., “*Value, Rareness, Competitive Advantage, and Performance: a Conceptual-Level Empirical Investigation of the Resources-Based View of the Firm*”, Strategic Management Journal, 29, 2008

OECD, “*Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*”, OECD Publishing, Paris, 2015

OECD, “*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5 - 2015 Final Report*”, OECD Publishing, Paris, 2015

OECD, Committee on Fiscal Affairs, “*Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*”, OECD Publishing, Paris, 1998

OECD, “*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010*”, OECD Publishing, Paris, 2010

OIC, Organismo Italiano di Contabilità, OIC 24, Principi Contabili, Gennaio 2015

OIV, Organismo Italiano di Valutazione, “*La stima del contributo economico dei beni immateriali usati direttamente ai fini del regime di patent box: riflessioni per gli esperti di valutazione*”, 4 Dicembre 2015

- Oliver C., “*Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource-Based Views*”, *Strategic Management Journal*, 18, 1997
- Pennesi M., Gallucci G., “*Accesso al Patent Box per i marchi in corso di registrazione*”, *Corriere Tributario*, 5/2017
- Pennesi M., Romagnoli V., “*Patent Box più coerente, ma non tutti i dubbi sono risolti*”, *Corriere Tributario*, 7/2016
- Penrose E. T., “*The Theory of the Growth of the Firm*”, London, Oxford University Press, 1959
- Peteraf M. A., “*The Cornerstone of Competitive Advantage: A Resource-Based View*”, *Strategic Management Journal*, 14, 1993
- Porter M. E., “*Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*”, New York, Free Press, 1980
- Porter M. E., 1985, “*Competitive Advantage*”, ed. Italiana, Edizioni di Comunità, Einaudi, Milano, 1987
- Renoldi A., “*La valutazione dei beni immateriali: metodi e soluzioni*”, Egea, Milano, 1992
- Rumelt R. P., “*How much does industry matter?*”, *Strategic Management Journal*, 12/3, 1991
- Rumelt R. P., “*Towards a strategic theory of the firm*”, *Resources, firms, and strategies: A reader in the resource-based perspective*, 1997
- Rumelt, R., “*Towards a Strategic Theory of the Firm*”, in Lamb R. (Ed.) *Competitive Strategic Management*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1984
- Schendel D., Hofer C. W., Eds., “*Strategic management: A new view of business policy and planning*”, Little, Brown, 1979
- Schiavone F., “*Governance, Reti d'impresa e Distretti Industriali: considerazioni metodologiche*”, *Economia Aziendale 2000Web*, n. 4, 2003.
- Strozzi G., “*Diritto dell'Unione Europea. Parte speciale*”, IV ed., Giappichelli, 2015
- Teece, D. J., Pisano G., Shuen A., “*Dynamic capabilities and strategic management*” *Strategic Management Journal*, 18/7, 1997
- Teece, David J., Gary Pisano, and Amy Shuen, “*Nature & Dynamics of Organizational Capabilities*”, *Dynamic Capabilities and Strategic Management*, 2000

- Tesauro G., “*Diritto dell’Unione europea*”, VI ed., Padova, CEDAM, 2010
- Vicini Ronchetti A., “*Regole europee ed incentivi fiscali allo sviluppo dei brevetti: prime considerazioni sulla Patent Box*”, *Rassegna Tributaria*, 3/2016
- Walsh, James P., and Gerardo Rivera Ungson, "*Organizational memory.*" *Academy of management review*, 16/1, 1991
- Wernerfelt B., "*The resource-based view of the firm: Ten years after*", *Strategic Management Journal*, 16/3, 1995
- Wernerfelt B., "*A resource-based view of the firm*", *Strategic Management Journal*, 5/2, 1984
- Winter S.G. 1995, “*Four Rs of profitability: rents, resources, routines and replication*”, in C. Montgomery (ed.), “*Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Synthesis*”, Kluwer Academic Publishers, Hingham (MA)
- Winter S. G., "*Understanding dynamic capabilities*", *Strategic Management Journal*, 24/10, 2003
- Zammit, I., “*Centralized intellectual property business models, tax implications of EU patent box regimes*”, *Bull Int Tax*, 69/9, 2015
- Zanoni Andrea Beretta, “*Il valore delle risorse immateriali: equilibrio economico aziendale, beni immateriali e risorse intangibili*”, Il Mulino, Bologna, 2005.
- Zollo M., and Winter Sidney G., "*Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities*", *Organization science*, 13/3, 2002
- Zollo M., and Winter Sidney G., "*Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities*", *Organization science* 13/3, 2002

SITOGRAFIA

<http://eur-lex.europa.eu>

<http://uk.reuters.com/article/uk-europe-taxes-idUKBRE9680KY20130709>

<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Documentazione/omi/Pubblicazioni/>

<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Home/CosaDeviFare/Richiedere/Regimi+Opzionali/Opzione+per+tassazione+agevolata+beni+immateriali/Normativa+e+prassi/>

<http://www.fondazioneoiv.it/>

<http://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2010/07/21/10665-franchising-immobiliare-continua-il-trend-negativo-grafico.>

<http://www.oecd.org>

<http://www.politicheeuropee.it>

<https://www.istat.it/it/strumenti/definizioni-e-classificazioni/ateco-2007>

<https://www.marketresearch.com/MarketLine-v3883/>