

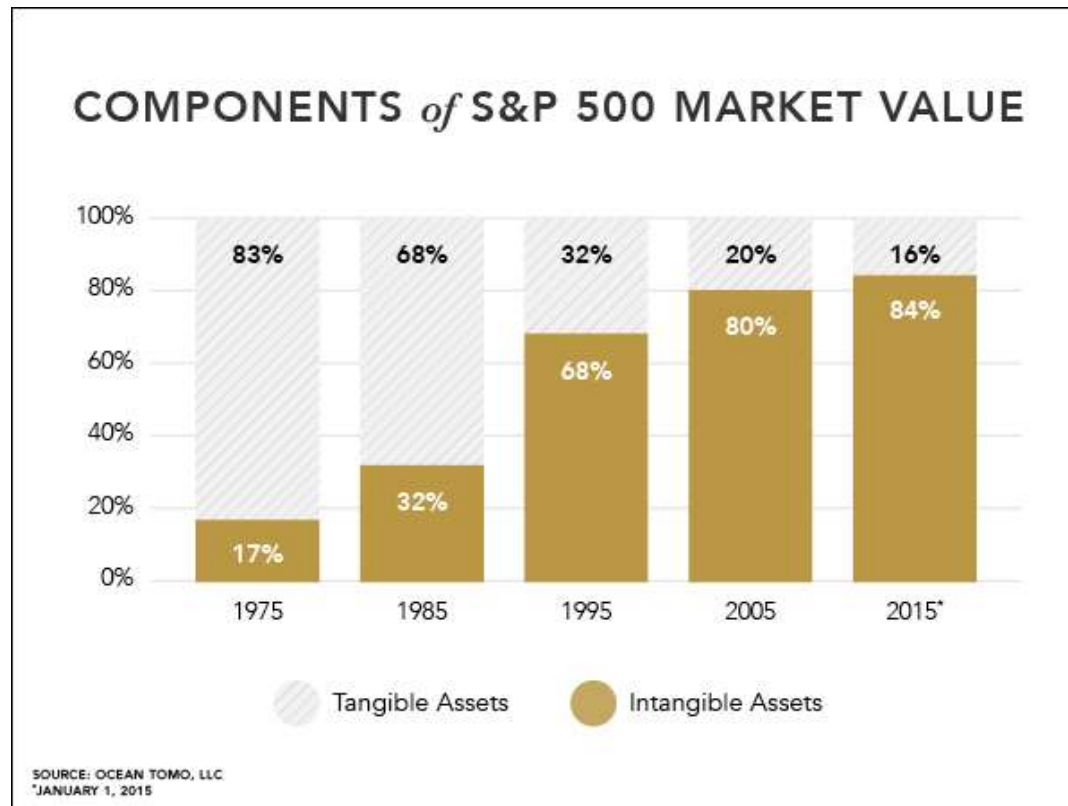


Patent box

L'identificazione e la determinazione del valore dei beni immateriali

Prof. Marco Giuliani
Dipartimento di management
Università Politecnica delle Marche

Fermo, 15 aprile 2016



Nella Regione Marche ci sono state 178 istanze per il patent box (dati Agenzia Entrate).

Si rilevano da imprese e professionisti delle resistenze. PERCHE'?



PERCHE?

- Difficoltà ad **individuare** gli intangibles
- **Gestione** non consapevole degli intangibles («non ci ho mai pensato»)
- «Confusione» tra azienda e imprenditore («l'azienda sono io») (conoscenze non formalizzate, relazioni personali e non aziendali, ecc.) e quindi presenza di poche risorse agevolabili (marchi, brevetti, know how)
- Difficoltà a **stimarne** il contributo e il valore (limiti dei sistemi informativi)
- **Scarsa conoscenza/complessità** della materia
- «Paura» del **confronto** con l'Agenzia delle Entrate
- E poi, chissà cosa succede...

PROVIAMO A CHIARIRE ALCUNI ASPETTI...





Il **patent box** agevola il reddito riconducibile ad un uso diretto (reddito figurativo) o da concessione a terzi (reddito effettivo) dei beni immateriali aziendali aventi valore economico.

Necessaria la preventiva identificazione del bene «di valore»

- Facile per beni in licenza (vedi contratto);
- Più difficile per beni in uso diretto (da descrivere).

I beni agevolabili (art. 6): Software, brevetti, marchi, disegni e modelli, informazioni segrete (giuridicamente tutelabili, controllate ed aventi valore economico - *know how*)

→ **Non necessario che risultino dal bilancio**

→ **Come individuarli in azienda?**

ATTENZIONE A SOVRAPPOSIZIONI/DUPLICAZIONI
(rischi di sovra-sottovalutazione)





Breve check list per l'identificazione per i beni in uso diretto:

- Quali sono i fattori critici di successo aziendali? L'intangibile ha un ruolo **strategico**?
- L'azienda **gestisce** la risorsa immateriale (programma, conserva e sviluppa)?
- L'azienda consegue una **redditività differenziale** rispetto ai competitor senza intangibile?
- **Benefici** generati da intangibile **> oneri** di creazione, sviluppo e **mantenimento** (può accadere che in un esercizio si abbia benefici < oneri)?
- **L'asset è controllato, separabile, distintivo, ecc.** (es.: know how implicito/tacito)?
- Esistono stime dell'intangibile fatte da soggetti terzi indipendenti e accreditati?
- Ci sono state richieste di licenza o acquisto dell'intangibile da parte di terzi indipendenti?
- Ci sono state richieste per o sono state fatte operazioni di acquisto dell'azienda (o rami o quote) o di partecipazioni per un prezzo superiore al valore superiore all'attivo tangibile e finanziario rivalutato al netto dei debiti?
- Ci sono state operazioni di mercato aventi ad oggetto asset comparabili?
- ...





- **Marchio** - trademarks, tradename, brand
- **Know how come “informazioni segrete”** (autocertificato - auspicabili evidenze della segretezza: clausole contrattuali, etichette, ISO27001, ecc.)
- **Know how come “dati relative a prove”** (costosi e time consuming) (es. pipeline farmaceutiche – ricerca di base/applicata/di sviluppo)
- **Know how esplicito** (identificato o descritto o fissato su un supporto fisico per verifica di segretezza e sostanzialità) **e non tacito** (capitale umano)
- **No liste clienti/fornitori; SI (forse) dati clienti profilati (es. da CRM)**
- **Asset compositi**, ossia costituiti da più asset con vincolo di **complementarietà eterogena** (es.: computer che può essere dotato di più software registrati) o **omogenea** (es.: autoveicolo connotato dalla presenza di brevetti, di design e di software).

The Google logo, consisting of the word "Google" in its characteristic multi-colored font.





Il reddito agevolato è il differenziale tra ricavi effettivi o figurativi e costi effettivi (non ammessi gli oneri figurativi). E' necessario distinguere tra:

- Reddito da **uso diretto**
- Reddito da **uso indiretto** (concessione)

Il reddito è sempre e comunque una stima frutto di un giudizio ragionato basato su un processo razionale e adeguato.

**Il reddito è «soggettivo» e non «oggettivo»
(ma nemmeno discrezionale)**

**SUBJECTIVE
VS.
OBJECTIVE**



«Il reddito agevolabile derivante dalla concessione in uso del bene immateriale è determinato dai relativi canoni diminuito dei costi, diretti ed indiretti, fiscalmente riconosciuti ad essi connessi di competenza del periodo d'imposta.»

$$\begin{aligned}\text{Reddito figurativo} &= \\ &= \text{canoni effettivi} - \text{oneri effettivi} = \\ &= \text{Re} - \text{Ce}\end{aligned}$$

Re = Ricavi effettivi da concessione d'uso

Ce = Costi effettivi legati all'intangible

PROCEDIMENTO RELATIVAMENTE SEMPLICE
(accortezze per i costi)





«Il contributo economico consiste nella quota di reddito (o perdita) di impresa ascrivibile al bene o ai beni immateriali, incorporata nel reddito complessivo (o nella perdita complessiva) derivante dall'attività d'impresa, che il soggetto beneficiario non avrebbe realizzato in assenza del bene immateriale stesso.»

$$\begin{aligned} \text{Reddito figurativo} &= \\ &= \text{ricavi figurativi} - \text{oneri effettivi} = \\ &= R_f - C_e \end{aligned}$$

R_f = Ricavi figurativi che sarebbero potenzialmente realizzabili qualora gli intangibili fossero utilizzati sul mercato, alle medesime condizioni d'impiego, da soggetti terzi indipendenti

C_e = Costi effettivi legati all'intangible

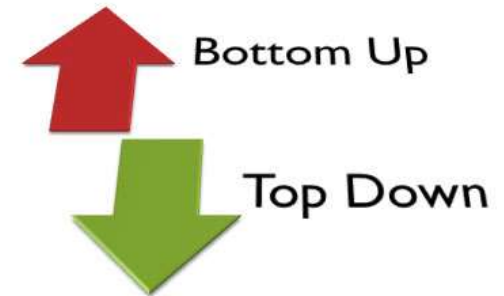
PROCEDIMENTO RELATIVAMENTE COMPLESSO
(stima dei ricavi e accortezze per i costi)





- **Approccio del canone lordo o dei ricavi** (per intangibles con mercato attivo di licenze e in cui sono possibili analisi di benchmarking). **Si stimano i ricavi in modo diretto.** Si considera una royalty di mercato e un flusso di ricavi pari a quello aziendale.
- **Approccio del canone netto o del reddito** (per gli altri intangibles). I ricavi figurativi sono stimati sommando al reddito stimato i costi effettivi. **Si stimano i ricavi in modo indiretto.**

L'idea del «ramo d'azienda autonomo»...





Rilevanza dei costi per a) Ricerca fondamentale, b) Ricerca applicata, c) Design, d) Ideazione e realizzazione software, e) Ricerche (preventive, di mercato), studi, test, f) Tutela (deposito, rinnovo, protezione, contenziosi), g) Comunicazione e promozione.

Tali costi possono essere:

- **Costi diretti:** relazione univoca.
- **Costi indiretti:** relazione non univoca con IP. **Attenzione ai criteri di riparto.**

Attenzione ai costi intra-gruppo.

Rileva il criterio di competenza economica e non di cassa!

Esistenza di costi (più o meno) «dubbi» che potrebbero essere presi in considerazione



Patent Box

Dottrina: approccio del costo, dei flussi di risultato attesi, di mercato.

OCSE (in tema di transfer pricing): a) **Traditional transaction methods** (*benchmark*) (Comparable Uncontrolled Price o CUP – *preferable*, Resale Price Method, Cost Plus Method); b) **Transactional profit methods** (*allowed*) (Profit Split Methods, Transactional Net Margin Method); c) **altri eventuali metodi conformi ai precedenti.**

OIV (DP del 04/12/2015 bozza): **Relief from royalty, Excess earnings, With and without, reddito implicito.**

Agenzia delle entrate (metodi preferibili anche secondo OCSE per intangibles): Comparable Uncontrolled Price o CUP, Profit Split Methods (metodi OIV ammessi purchè motivati).

Principio generale: «at arm's length»



Sia l'OCSE che l'Agenzia delle Entrate sembrano individuare una «gerarchia» tra i vari metodi:

1. Comparable Uncontrolled Price o CUP

2. Profit Split Methods

3. Altri metodi

- Metodi basati sui costi inadatti perchè stimano lo stock e non il flusso
- Metodi basati SU PREZZO DI RIVENDITA, COSTO MAGGIORATO, MARGINI NETTI sono inadatti perché «unilaterali» (manca l'ideale negoziazione)

Nella **scelta del metodo** devono essere considerati:

- Punti di forza e debolezza dei vari metodi
- Coerenza tra bene e metodo
- Disponibilità di dati
- Ragionevolezza del processo e del risultato conseguibile (ipotesi da adottare, aggiustamenti, ecc.)



- Metodo concettualmente vicino al **Relief from royalty method**.
- Approccio del c.d. «**canone lordo**»
- **Il reddito dell'intangibile è funzione delle royalties che l'impresa che lo controlla avrebbe teoricamente dovuto corrispondere al licenziante qualora ne fosse stata sprovvista e che invece ha risparmiato.**

$$RI = rr * S - C$$

rr = tasso di royalty.

S = flusso di ricavi rilevanti

C = costi diretti e indiretti «fiscalmente rilevanti» di sviluppo e mantenimento

Il processo di stima:

- Individuazione tasso di royalty
- Individuazione flusso di ricavi rilevante
- Individuazione dei costi rilevanti



PROS: semplicità

CONS: costruzione della base dati, identificazione comparabile

Attenzione a:

- **Comparables** scelti considerando natura del bene, analisi funzionale (risorse, rischi, obblighi), condizioni contrattuali, tipo di royalty (netta/lorda), mercato di riferimento, strategie aziendali, attualità, ecc.
- **Tassi di royalties** «desunti dall'esperienza personale del valutatore» o «prefabbricati» (vedi comparables, banche dati, prassi, adjustments, ecc.)
- Usare le banche dati di royalties con **spirito critico** (es. circ. 32/1980, Sandri-Sandri, Guatri, BVR, ecc.)
- Costruzione di un'adeguata base dati (**focus su dati esterni**)
- Early stage technology, clinical trials
- **Intangibles compositi** (approccio bottom up vs. top down)
- Aggiustamenti fatti con moderazione e spirito critico

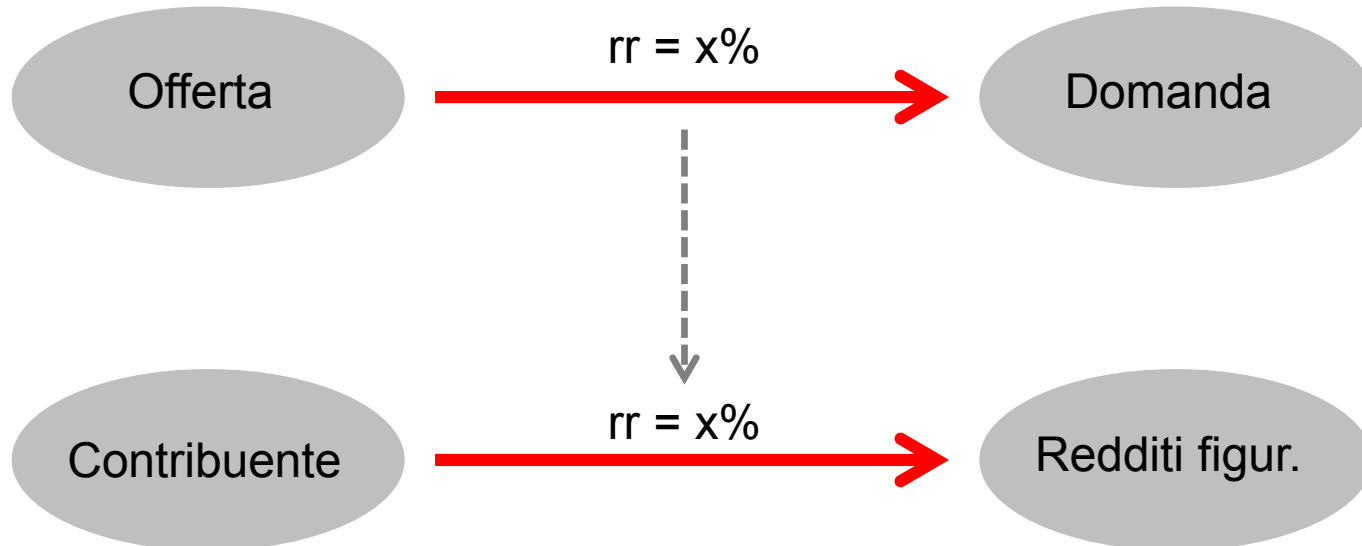
Comparable Uncontrolled Price

Metodo del confronto del prezzo

Prof. Marco Giuliani



Esempio





- Metodo concettualmente vicino al **Excess Earnings Method** (ma con alcune differenze applicative).
- Approccio del c.d. «**canone netto**»
- **Il reddito dell'intangibile è funzione del valore aggiunto che l'intangibile genera in capo alla specifica entità.**

$$RI = R - RFR$$

R = reddito complessivo dell'entità

RFR (Redditività funzioni routinarie) = remunerazione delle funzioni routinarie (produzione, distribuzione, ...) stimata secondo logica residuale, applicando i metodi e criteri previsti nelle Linee Guida Ocse (CUP, CPM, RPM o TNMM).

Il processo di stima richiede quindi:

- Individuazione del reddito da ripartire
- Individuazione remunerazione funzioni routinarie
- Determinazione extra-profitto (excess earning)
- Individuazione value driver dell'extra-profitto
- Split dell'extra-profitto tra i driver



PROS: analiticità, ampia accettazione, utile in caso di «valuable unique intangibles», possibile far riferimento a comparables spaziali/temporali o da dati interni

CONS: richiede una base dati rilevante

Attenzione a:

- Costruzione di un'adeguata base dati (**focus su dati interni**)
- Individuazione del **criterio di divisione** (split) del reddito e dell'extra-profitto. Attenzione ai flussi non agevolabili derivanti da manufacturing returns (es.: economie di scala produttive; ecc.) e da marketing returns (es.: posizione commerciale, ecc,)

Residual profit split method

Metodo della ripartizione degli utili residuali

Prof. Marco Giuliani



Esempio 1

Ebit		70
Ebit di base		-10
Excess earning		60
Quota attribuibile		2/3
EE attribuibile		40

Il ROI di imprese comparabili (senza R&D/brevetto) è del 10%. L'attivo del contribuente è di 100 quindi la remunerazione di base è pari a 10. **Se possibile meglio individuare remunerazione per singola funzione in base agli investimenti relativi (es. distribuzione, produzione, ecc.).** Uso quindi più ROI. Possibile usare altri metodi (es. redditività attivo fisso, CCN, ecc.).

Può essere fatta considerando i valori dell'attivo o dei costi. Ipotizzo che i 2/3 dell'attivo siano dati dal valore di un brevetto.

Residual profit split method

Metodo della ripartizione degli utili residuali

Prof. Marco Giuliani



Esempio 2

Ricavi		100
Costi produzione		-70
Costi distribuzione		-10
Costi R&D		-8
Ebit		12
Ebit senza R&D		20
Ebit produzione		-3,5
Ebit distribuzione		-2,5
Ebit IP		14
Costi R&D		-8
Reddito agevolabile		6

Produzione: mark-up 5% sui costi di fabbricazione = $70 * 5\% = 3,5$

Distribuzione: mark-up del 3% sul costo fabbricazione e comm.li = $(70+10+3,5) * 3\% = 2,5$



With and without: il reddito viene calcolato in termini differenziali rispetto ad un'azienda comparabile ma priva del bene intangibile.

Excess earning: il reddito viene stimato in termini di reddito che residuerebbe dopo aver corrisposto un canone di locazione/licenza per tutti gli altri beni di cui l'azienda dispone (simile ma non uguale al profit-split normalmente usato per i prezzi di trasferimento e descritto in precedenza)

Reddito implicito: il reddito è quantificato applicando un tasso di rendimento normale (di mercato) al valore effettivo della risorsa immateriale.



- Uso di **più di un metodo di stima** (metodo principale e metodo di controllo) **specie nei casi complessi**
- Analisi di coerenza tra **reddito dell'intangibles e reddito complessivo**
- Analisi di coerenza tra **valore dell'intangibles e valore dell'attivo aziendale** (Enterprise value)
- Uso della «**25% rule**» (discussa!). Att.ne: è una «**regola del pollice**» **non un metodo rigoroso e accettabile di stima!**
- Analisi di coerenza tra **reddito figurativo da uso diretto e redditività di mercato** (o «**valore normale**»?)



Take away – Gli errori da non fare

Prof. Marco Giuliani



- Sviluppare l'analisi senza **un'adeguata identificazione** degli intangibles da stimare (Analisi strategica? Mappatura del processo di creazione di valore? Ecc.)
- Usare una **base dati** non quali-quantitativamente adeguata (vedi affidabilità, ragionevolezza, attualità, ecc.).
- Scegliere e applicare i metodi con **spirito critico** (abuso dei c.d. «safe harbors» o delle «regole del pollice»)
- Uso indiscriminato del valore mediano del range di valori stimati
- Omettere i **controlli finali**
- Confondere il «valore effettivo» con il «valore sentimentale» (quasi tutti hanno un logo, alcuni hanno un brand)
- Pensare di fare «tutto in casa» o **fare «anche i tuttologi»** (utili valutazioni tecnico-economico-legali-tributarie)





- Uso di **specialisti e gruppi di lavoro** (legale, esperto, consulente abituale)
- Sviluppare una **pianificazione strategica** dei propri intangibles
- **Tutelare, gestire e valorizzare** i propri intangibles, dalla creazione alla **dismissione** (vedi detassazione plusvalenze)
- **Costruirsi una base informativa idonea** (contratti, documenti di utilizzo, documenti tecnici, dati giuridici, perizie, dati interni, di mercato, benchmark, ecc.)
- **Adottare un sistema di controllo, revisione e riconciliazione Co.Ge./Co.An.** delle spese di R&D → Beni → Reddito (**tracking & tracing**)
- **Revisione del pricing model** per esplicitare il contributo dell'intangible alla formazione del prezzo
- **Attuare operazioni di riorganizzazione aziendale** per esplicitare il contributo degli intangibles (es. IP spin-off)
- **Verificare contratti di R&D** (a chi spetta lo sfruttamento del brevetto/know how?)
- **Investire sulla «qualità» della documentazione prodotta e curare** (gestire, aggiornare, controllare) **il sistema «Patent box»**



GRAZIE

Prof. Marco Giuliani

Dipartimento di Management - Università Politecnica delle Marche

E m.giuliani@univpm.it – W www.univpm.it/marco.giuliani

LIVE – Spin-off Univpm

Laboratorio degli Intangibles per il Valore Economico

E info@liveintangibles.it - W www.liveintangibles.it
