

TI_GERICHTE 80.2020.182 vom 10. September 2020

TI Tribunale d'appello, 2020-09-10, IT

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ti_gerichte_80.2020.182

FR: TI_GERICHTE 80.2020.182 du 10 septembre 2020

IT: TI_GERICHTE 80.2020.182 del 10 settembre 2020

Regeste

Imposta sugli utili delle persone giuridiche: distribuzione dissimulata di utile, rinuncia a ricavi provenienti dalla vendita di diritti immateriali a favore di società sorella

Erwägungen

E. 0

Ammortamenti

8'139.85

9'499.00

5'600.00

5'401.00

Imposte

45'688

48'473.75

28'910

11'845.75

Utile d'esercizio

110'209.78

116'340.29

32'181.06

-938'893.25

8. Commisurazione della prestazione valutabile in denaro

8.1.

- municipio di _____.

per la Camera di diritto tributario del Tribunale d'appello

Il presidente: Lasegretaria:

E. 1

Sono imponibili i redditi da sostanza mobiliare, segnatamente: c. i dividendi, le quote di utili, le eccedenze di liquidazione come pure le prestazioni valutabili in denaro provenienti da partecipazioni di qualsiasi genere (comprese le azioni gratuite, gli aumenti gratuiti del

valore nominale, ecc.). 4.3. Il diritto fiscale si basa sul bilancio commerciale. Se stabilito nel rispetto delle norme legali applicabili, esso è infatti determinante anche per la definizione dell'utile imponibile (*Massgeblichkeitsprinzip*), fatta eccezione unicamente per le disposizioni correttive proprie al diritto tributario (sentenza TF 2C_520/2015 del 28.12.2015, consid. 3.1; DTF 132 I 175 consid. 2.2, con riferimento a: Behnisch , Zur *Massgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz*, in: *Aktienrecht 1992-1997: Versuch einer Bilanz*, p. 21 ss .). In altri termini, il carattere vincolante dei conti annuali (art. 662 a CO; dal 1° gennaio 2013, art. 957 a CO) viene a cadere soltanto nella misura in cui gli stessi risultano in contrasto con regole imperative del diritto commerciale o vanno osservate norme fiscali che ne correggono le valutazioni (decisione TF n. 2A.549/2005 del 16 giugno 2006, in: *StPS 24 p. 100*, consid. 2.1; Bernardoni/ Bortolotto , *La fiscalità dell'azienda*, 2ª ediz., Mendrisio 2010, p. 73 ss.; Locher , *Kommentar zum DBG*, vol. II, Therwil/Basilea 2004, n. 2 ad art. 58 LIFD, p. 242; Richner/Frei/Kaufmann/ meuter , *Handkommentar zum DBG*, 2ª ediz., Zurigo 2009, n. 1 ad art. 58 LIFD, p. 713). 4.4. Secondo la giurisprudenza, vi è distribuzione dissimulata di utili quando sono adempiute cumulativamente le quattro condizioni seguenti: 1) la società fa una prestazione senza ottenere una controprestazione corrispondente; 2) tale prestazione è concessa ad un azionista o ad una persona vicina; 3) tale prestazione non sarebbe stata concessa ad un terzo alle stesse condizioni; 4) la sproporzione tra la prestazione e la controprestazione è tanto palese che gli organi della società avrebbero potuto rendersi conto del vantaggio che concedevano (sentenza TF 2C_11/2018 del 10.12.2018, consid. 7.2.; DTF 131 II 593 consid. 5; 119 Ib 116 consid. 2; 115 Ib 238). 4.5. Quali prestazioni valutabili in denaro, qualificate pure come distribuzioni dissimulate di utili (DTF 131 II 593 consid. 5.1), valgono anche le rinunce a determinati proventi in favore dell'azionista o di una persona a lui vicina, con una corrispondente riduzione, presso la società, dell'utile esposto nel conto economico. Questa forma di prestazione valutabile in denaro viene definita con la nozione di prelevamento anticipato dell'utile (*Gewinnvorwegnahme* ; cfr. Bernardoni/Bortolotto , *La fiscalità dell'azienda nel nuovo diritto federale e cantonale ticinese*, Mendrisio 2010, p. 432). Essa sussiste per l'appunto quando la società non rivendica alcun diritto su introiti di sua competenza, che vengono così incassati direttamente dall'azionista, rispettivamente quando quest'ultimo non fornisce la controprestazione che la società esigerebbe da un terzo (sentenza del Tribunale federale 2A.204/2006 del 22 giugno 2007, consid. 6; sentenza 2A.263/2003 del 19 novembre 2003, in: *ASA 74 pag. 660*, consid. 2.2; sentenza 2A.602/2002 del 23 luglio 2003, consid. 2, con riferimenti). 4.6. 4.6.1. Nelle procedure fiscali vige il principio inquisitorio. Nell'ambito delle procedure relative alle imposte dirette, l'autorità di tassazione deve accertare i fatti d'ufficio. Il contribuente è tuttavia tenuto a prestare ampia collaborazione nell'accertamento dei fatti. Deve fare tutto il necessario per consentire una tassazione completa e esatta (articoli 126 cpv. 1 LIFD e 42 cpv. 1 LAID; art. 200 cpv. 1 LT). Le autorità fiscali e giudiziarie devono sottoporre i fatti giuridicamente rilevanti che sono stati raccolti ad un (libero) apprezzamento delle prove (cfr. p. es. la sentenza del Tribunale federale n. 2C_605/2015 del 5.11.2015 consid. 2.3.1 e 2.3.2 con riferimenti). Di principio, il grado di prova richiesto è quello della prova piena, che presuppone che il tribunale non abbia più seri dubbi circa l'esistenza dei fatti adottati oppure che gli eventuali dubbi residui appaiano trascurabili. Il grado di verosimiglianza richiesto è tale che non si deve più ragionevolmente contare con la possibilità del contrario. Il grado di prova della verosimiglianza preponderante rappresenta per contro un'attenuazione della prova e non è sufficiente per la prova piena (sentenza n. 2C_605/2015

citata, consid. 2.3.2 con riferimenti). Se, nonostante la collaborazione conforme ai suoi obblighi da parte del contribuente, dopo l'apprezzamento delle prove gli elementi imponibili non possono essere accertati e gli stessi non devono essere stabiliti per apprezzamento, trovano applicazione anche nel diritto tributario le regole che concernono la ripartizione oggettiva dell'onere della prova secondo l'art. 8 CC. L'autorità fiscale è dunque tenuta a dimostrare l'esistenza di elementi che fondano o aumentano l'onere fiscale, mentre è a carico del contribuente la prova di quei fatti che concorrono ad escludere o a ridurre il debito verso l'erario (sentenza n. 2C_605/2015 citata, consid. 2.3.3 con riferimenti; cfr. anche Locher, Kommentar zum DBG, vol. III, Basilea 2015, n. 27 ss. all'introduzione agli articoli 122 ss. LIFD, p. 399 ss.). 4.6.2. Nell'ambito delle prestazioni valutabili in denaro le autorità fiscali devono apportare la prova che la società ha fornito una prestazione e che non ha ottenuto una controprestazione oppure una controprestazione sufficiente. Se le prove raccolte dall'autorità fiscale forniscono indizi a sufficienza che rivelano l'esistenza di una tale sproporzione, spetta allora al contribuente stabilire l'esattezza delle sue affermazioni contrarie. Una volta che un fatto è dato per acquisito, la questione dell'onere della prova non si pone più (sentenza TF 2C_11/2018 del 10.12.2018, consid. 6.2; TF 2C_333/2017 del 12.4.2018 consid. 4.1.).

E. 5

Prestazione senza controprestazione corrispondente

E. 5.1

La questione se sussista o meno una sproporzione tra la prestazione fornita da parte della società e la controprestazione che ne ricava si determina facendo un confronto con quello che sarebbe stato pattuito tra persone indipendenti ("Drittvergleich"). Si tratta di esaminare se la prestazione sarebbe stata accordata, nella stessa misura, anche ad un terzo estraneo alla società, ossia si deve verificare se il principio della piena concorrenza ("Dealing at arm's length") è stato rispettato. Questo modo di procedere permette d'identificare il valore venale del bene trasferito oppure del servizio reso, con il quale la controprestazione effettivamente pretesa deve essere comparata (sentenza TF 2C_11/2018 del 10.12.2018 consid. 7.3 e giurisprudenza citata). Il diritto fiscale svizzero non conosce, salvo disposizione legale espressa, un regime speciale per i gruppi di società: le operazioni tra società dello stesso gruppo devono avvenire come se fossero effettuate tra terzi in un contesto di libera concorrenza (2C_11/2018 del 10.12.2018 consid. 7.3.).

Conseguentemente la sproporzione di una prestazione non può in ogni caso essere giustificata dall'interesse del gruppo di società (DTF 140 II 88 consid. 4.1.).

E. 5.2.1

Occorre determinare come debba essere stabilito il valore venale del bene ceduto o del servizio prestato. Se esiste un libero mercato, i prezzi sono determinanti e consentono un confronto effettivo fra i prezzi applicati fra le società associate. Se non vi è un libero mercato che permetta una comparazione effettiva, si deve allora procedere secondo il metodo della comparazione con una transazione comparabile (o metodo del prezzo comparabile), che consiste nel procedere ad un confronto con il prezzo praticato fra terzi in una transazione che presenta le stesse caratteristiche, tenendo conto dell'insieme delle circostanze determinanti. In mancanza anche di una transazione comparabile, la determinazione del prezzo di piena concorrenza avviene allora secondo altri metodi, quali il metodo del costo maggiorato («cost plus») o quello del prezzo di rivendita, che rientrano,

insieme al metodo della transazione comparabile, nei metodi tradizionali fondati sulle transazioni secondo la classificazione intrapresa dall'OCSE in materia di prezzi di trasferimento. Il metodo del costo maggiorato, in particolare, consiste nel determinare i costi sopportati dalla società che esegue la prestazione, aggiungendovi un margine appropriato, in modo tale da ottenere un utile adeguato, tenuto conto delle funzioni esercitate e delle condizioni del mercato (DTF 140 II 88, consid. 4.2; v. anche : OCSE, Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2022; Maraia , Prix de transfert des biens incorporels, Droit fiscal suisse et international, 2008, pp. 7-9).

E. 5.2.2

Nel 1963 l'OCSE ha sviluppato il Modello di convenzione fiscale, poi rivisto regolarmente negli anni. La maggior parte delle CDI concluse dagli Stati sono state elaborate sulla base del Modello OCSE, con qualche modifica risultante dalle negoziazioni fra gli Stati. L'art. 9 del Modello OCSE tratta la questione del "transfer pricing". Il primo capoverso dell'articolo pone il principio della piena concorrenza ed è stato ripreso dalla maggior parte delle CDI. Il Comitato degli affari fiscali dell'OCSE ha inoltre pubblicato i "Principi applicabili in ambito di prezzi di trasferimento". I primi principi direttori sono stati stabiliti nel 1979 in un Rapporto intitolato "Prix de transfert et entreprises multinationales (1979)" (Rapport de 1979 ou OCDE 1979). Tale rapporto è poi stato interamente revisionato nel 1995 dando luogo ad un nuovo rapporto fondamentale in quest'ambito: "Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales". Nel 1996 l'OCSE ha completato i Principi direttori sviluppando delle considerazioni particolari per i beni immateriali al capitolo VI e ai servizi infragruppo al capitolo VII (Maraia , op. cit., pp. 7-8).

E. 5.3.1

In materia di diritti immateriali, per poter valutare il rispetto del principio della piena concorrenza, ci si deve interrogare in particolar modo sulla titolarità degli stessi (Maraia , op. cit., p. 45; Principes OCSE, p. 284 s., punto 6.46).

E. 5.3.2

L'esercizio dei diritti attribuiti dai brevetti, dai marchi, dalle opere e dal know-how presuppone il fatto di essere proprietario degli stessi oppure di esserne stato autorizzato dal proprietario. La questione della titolarità dei beni immateriali ha delle conseguenze importanti sul piano fiscale. Il titolare ha il controllo totale dei diritti relativi al suo bene immateriale. Ha il potere di trasferirli oppure di cederne l'uso e ciò contro remunerazione. Dal punto di vista fiscale, tale remunerazione è imponibile. D'altra parte il proprietario del bene sopporta i costi ed i rischi legati allo sviluppo ed al mantenimento del bene immateriale. Dal punto di vista fiscale, tali costi possono essere generalmente dedotti dall'utile. Tenuto conto delle implicazioni fiscali della proprietà di tali beni, si può immaginare che le aziende multinazionali abbiano la tendenza a ridurre il loro onere fiscale, trasferendo i diritti sui loro beni immateriali a società associate situate in Stati in cui il carico fiscale è più contenuto, continuando a far sopportare i costi legati allo sviluppo di questi beni o alla loro valorizzazione alle società situate negli Stati in cui esiste un'imposizione fiscale più importante (Maraia , op. cit., p. 45). Dal punto di vista fiscale, sono ipotizzabili due approcci per determinare quale società di un gruppo multinazionale sia proprietaria di un bene immateriale. Il primo consiste nel riferirsi direttamente alle soluzioni

previste dal diritto privato (ossia la proprietà giuridica). Il secondo consiste nel relegare in secondo piano la proprietà giuridica e tener conto degli elementi concreti, cioè le funzioni e la quota delle spese e dei rischi sopportati dalle società del gruppo per la creazione del bene (“proprietà economica”). Quest’ultimo criterio si fonda sul principio in virtù del quale colui che sopporta i costi ed i rischi legati ad un’attività dev’essere anche colui che ne percepisce gli utili. I due approcci menzionati possono convergere o divergere a dipendenza delle situazioni (Maraia , op. cit., p. 49).

E. 5.3.3

Conformemente alla sua prassi, la Svizzera segue le raccomandazioni dell’OCSE ed in particolare le regole relative alle attività di commercializzazione eseguite dalle aziende che non sono proprietarie di un marchio. L’AFC ha già ammesso l’applicazione del criterio della proprietà economica nell’ambito di procedure amichevoli con degli Stati stranieri. In dottrina si ritiene che la proprietà giuridica di un bene immateriale non debba essere comunque ignorata, ma che debba rimanere determinante. Il criterio della proprietà economica subentrerebbe in un secondo momento per correggere delle situazioni non conformi al principio della piena concorrenza risultanti dal criterio della proprietà giuridica, per tener conto della quota di utile che spetta, secondo un confronto “ arm’s length ”, ad un’impresa che non è la proprietaria giuridica del bene immateriale, ma ha assunto una parte delle funzioni e dei rischi connessi alla valorizzazione di un bene (Maraia , op. cit., p. 61).

E. 5.4.1

L’OCSE, nella pubblicazione “ Principes de l’OCDE applicables en matière de prix de transfert à l’intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales ” (versione 2022 pagg. , consultabile al sito internet https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/principes-de-l-ocde-applicables-en-matiere-de-prix-de-transfert-a-l-intention-des-entreprises-multinationales-et-des-administrations-fiscales-2022_5357f003-fr#page673 , visualizzato il 22.3.2022), ha dedicato il Capitolo VI (p. 269 ss.) a considerazioni particolari applicabili agli attivi immateriali. Le stesse sono poi completate, dall’allegato I, nel quale vengono illustrate, mediante degli esempi pratici, i principi.

E. 5.4.2

Nei principi viene in particolar modo indicato che è una questione fondamentale sapere come stabilire una remunerazione rispettosa del principio di piena concorrenza tra i componenti di un gruppo di società, a dipendenza delle funzioni esercitate, degli attivi utilizzati e dei rischi assunti (paragrafo 6.46). In applicazione del principio di piena concorrenza tutte le società facenti parte di un gruppo multinazionale devono ricevere un compenso appropriato se esercitano delle funzioni, utilizzano attivi o assumono rischi relativi allo sviluppo, al miglioramento, alla manutenzione, alla protezione e allo sfruttamento degli attivi immateriali. Bisogna pertanto determinare tramite un’analisi funzionale quale membro del gruppo di società esercita tale funzione oppure esercita un controllo su tali funzioni, quale membro apporta i finanziamenti e gli altri attivi, quale membro assume i rischi associati all’attivo immateriale considerato. In ciascuno di questi ambiti può trattarsi o meno del proprietario legale del bene immateriale (p. 288, paragrafo 6.48).

E. 5.4.3

I principi esposti al Capitolo IV sono poi concretizzati tramite una serie di esempi pratici. Rilevanti, sono, per il caso qui all'esame gli esempi 1 e 3 (p. 671 e 673). Negli esempi 1 e 3 viene esaminato il caso di _____, che è la società madre di un gruppo multinazionale. La società _____ è una filiale detenuta interamente da _____ e facente parte del gruppo _____. _____ finanzia ed esercita le funzioni correnti di ricerca e sviluppo a sostegno delle attività industriali e commerciali. Quando le funzioni di ricerca e sviluppo portano a delle invenzioni, il gruppo _____ attribuisce tutti i diritti su tali invenzioni alla Società _____, e ciò al fine di semplificare l'amministrazione dei brevetti su scala mondiale. Tutti i brevetti depositati sono detenuti e mantenuti in vigore dalla società _____. La società _____ impiega tre giuristi incaricati dell'amministrazione e non ha altri impiegati. La società _____ non realizza e non controlla alcuna delle attività di ricerca e sviluppo del gruppo _____. La società _____ non dispone di personale tecnico di ricerca e sviluppo e non ha costi a carico in tal senso. La direzione di _____ prende le decisioni strategiche relative alla tutela dei brevetti, dopo aver consultato gli impiegati della società _____. È la direzione di _____, e non gli impiegati di _____ che controlla tutte le decisioni concernenti la concessione, su licenza, dei brevetti del gruppo e ciò sia che si tratti di imprese associate o società indipendenti. _____ utilizza le invenzioni brevettate per la fabbricazione e la vendita dei prodotti nel mondo intero. La società _____ non fa alcun uso commerciale dei brevetti e non ha il diritto di farlo in base all'accordo di licenza concluso con _____. _____ in forza di tale accordo esercita tutte le funzioni di tutela, miglioramento ed uso degli attivi immateriali, eccezion fatta per i servizi di amministrazione dei brevetti. _____ si assume la totalità o la quasi totalità dei rischi associati agli attivi immateriali.

E. 5.4.4

Secondo i Principi OCSE in ambito di transfer pricing relativi a beni immateriali (Principes OCSE, p. 673, esempio 3) nel caso in cui la società S, dopo aver concesso l'uso dietro licenza dei brevetti sia a società associate che indipendenti, decida di vendere i brevetti ad una società indipendente ad un prezzo che riflette l'aumento di valore dei brevetti per il periodo di tempo durante il quale la società _____ era legalmente proprietaria dei brevetti, essa dev'essere remunerata per le funzioni effettivamente esercitate legate alla registrazione dei marchi, ma la società _____ non ha alcun diritto alla parte di reddito conseguita dalla cessione degli attivi.

E. 6.1

Si tratta pertanto di stabilire se la ripartizione del prezzo tra la _____ (_____) e la _____ (in liquidazione) sia avvenuta, dal punto di vista fiscale, in maniera rispettosa dei principi enunciati ai precedenti considerandi. In particolare, l'autorità fiscale, nelle proprie osservazioni, ed appellandosi ai principi “ (...) BEPS espliciti al capitolo 6 dell'Action Plan 8-10 sui prezzi di trasferimento ”, ha rilevato che il fatto che le funzioni significative, il controllo su di esse ed i rischi legati alla proprietà intellettuale fossero in capo alla ricorrente, implicherebbe che la ripartizione del prezzo di vendita pagato dalla _____ tra la ricorrente e la _____ (_____) sia del tutto sproporzionato.

E. 6.2

In merito alla ripartizione del prezzo di vendita, il contratto di vendita concluso con _____ nel 2017 “ Agreement for the Sale and Purchase of Certain Assets ”, al punto 9

“ Purchase price, Conditions of Payment ” prevedeva quanto segue: (1)The purchase price to be paid by the Purchaser to the Seller 1 (_____) and the Seller 2 (_____) (the “Purchase Price”) shall consist of: (a) an amount of EUR 5'853'750 (...) to Seller 1 for the Sold Intellectual Property Rights and the Know-how; (b) an amount of EUR 746'250 (...) to Seller 2 for the Sold Contractual Relationships, All Business Data and the Transitional Services after the Closing Date. La parte più consistente del prezzo di vendita era costituita dall'alienazione dei diritti di proprietà intellettuale e del know-how e spettava, da contratto, a _____).

E. 6.3

Dagli atti dell'autorità fiscale si rileva che la _____ e la _____ in liquidazione avevano concluso un contratto sulle royalties , firmato il 28.3.2002 e poi aggiornato il 9.11.2015. Dallo stesso si evince quanto segue: “The costs for the maintenance of the Trade-Marks will be paid by _____. Each new trade-mark that _____ decides to register, will be registered in the name of _____, and the costs for their registration and maintenance will be borne _____. _____ may renounce to maintain validity of one or more trade-marks, and in this eventuality all costs relating to such withdrawals will be borne by _____. The cost for the defences of the Trade-Marks where _____ deem it necessary will be borne by _____”. Inoltre: “All formulas and all manufacturing methods developed by _____ or received from _____ and presented on the markets with the Trade-Marks of _____, shall be property of _____”. “_____ for the entire duration of this Agreement, is entitled to exploit the Trade-Marks, the recipes and manufacturing methods of _____, to manufacture alcoholic and non-alcoholic products, or to have them manufactured by independent suppliers, and to sell them worldwide, either directly or through sole agents”. Per la concessione dello sfruttamento della proprietà immateriale, la _____ ha corrisposto alla _____ la somma annuale di € 60'000.- (contratto punto 5.1.). Sempre dal contratto in questione, la _____ avrebbe dovuto consegnare alla _____ quanto segue (8.2.): la lista dei marchi, le ricette ricevute dalla _____, le formule e i metodi manifatturieri dei prodotti, i nomi dei produttori degli elementi principali per la lavorazione del prodotto, il costo dei prodotti principali, (...), la copia del listino prezzi in mano agli agenti incaricati di vendere il prodotto, copia dei contratti pubblicitari in mano agli agenti. La _____ avrebbe inoltre dovuto consegnare le ricette delle componenti aromatiche prodotte per la realizzazione del prodotto, in modo tale che “_____ will be able to manufacture them, or have them manufactured by independent suppliers”.

E. 6.4.1

Dalla disamina del conto economico della _____) agli atti, emerge che la stessa non aveva costi per il personale. Come rettamente rilevato nelle proprie osservazioni dall'autorità fiscale, tutti i dipendenti del gruppo, compreso il personale dirigente, erano impiegati presso la ricorrente a _____ (cfr. p. es. periodi 2015-2017). Gli unici costi di un certo rilievo sostenuti dalla _____, sia nel 2015 che nel 2016 sono quelli di domiciliazione (“ Frais de domiciliation et de comptabilité ”, pari ad € 37'355.95 nel 2016 e 38'428.77 nel 2015”; cfr. “Autres charges externes”).

E. 6.4.2

Nel 2016 la cifra d'affari della _____) era pari ad € 60'000.-: “ Le chiffre d'affaires net comprend le montant résultant de l'exploitation de “trademarks”, déduction faite des

réductions sur ventes, de la taxe sur la valeur ajoutée et d'autres impôts directement liées au chiffre d'affaires". Tale importo è riconducibile al pagamento delle royalties corrisposte da parte della _____. Oltre a quest'entrata, la società _____, non aveva avuto, nel 2016 altri ricavi.

E. 6.5

Dalla disamina invece dei costi estrapolati dal conto economico della _____ per gli anni 2014 – 2017 si ricavano i seguenti dati: Costi 2014 2015 2016 2017 Merci 1'809'072.92 2'223'005.32 1'688'026.77 1'229'109.27 Royalties 64'800.00 73'200.00 64'800.00 0 Costi d'esercizio 98'259.19 104'217.55 76'853.03 35'889.05 Costo locali 153'967.67 170'104.78 162'520.05 132'607.70 Stipendi 1'205'705.80 1'194'855 1'165'522.90 1'472'406 Oneri sociali 156'316.30 150'536.62 138'392.75 244'346.06 Spese amministrative 73'521.50 91'326.45 87'086.11 103'966.94 pubblicità / marketing 1'280'465.58 1'542'803.71 1'172'996.76 406'093.23 Perdita s. cambio 243'804.41 480'906.45 12'573.29 0 Sopravvenienza passiva 45'643.30 0.00 0 0 Ammortamenti 8'139.85 9'499.00 5'600.00 5'401.00 Imposte 45'688 48'473.75 28'910 11'845.75 Utile d'esercizio 110'209.78 116'340.29 32'181.06 -938'893.25 La ricorrente aveva notevoli costi fissi legati al costo delle merci, allo stipendio del personale (si rilevano a tal proposito gli importanti stipendi versati nel corso degli anni ai dirigenti _____, _____ e _____, che sedevano nel CdA della ricorrente), al costo dell'affitto dei locali, nonché alla pubblicità e al marketing.

E. 6.6

Ora, volendo seguire i principi OCSE in materia, visti i rispettivi bilanci societari nonché i contratti conclusi tra le parti, appare più che condivisibile la conclusione dell'autorità fiscale secondo cui, nonostante proprietaria formale dei marchi fosse la _____ in realtà la proprietaria economica degli stessi e del know-how era la _____. Quest'ultima ha da sempre svolto ed assunto su di sé le funzioni significative, il controllo su di esse ed i rischi legati alla proprietà intellettuale, nonché all'operatività inerente la produzione (produzione, marketing, ecc). _____ era impiegato il personale deputato a svolgere tutte le funzioni interconnesse con la produzione, lo sviluppo la vendita e l'espansione del marchio _____. Inoltre, sempre in seno alla _____ venivano prese le decisioni strategiche aziendali dal personale dirigente, cioè dalla famiglia _____ e dal signor _____, peraltro domiciliati in Svizzera. Ciò significa che la beneficiaria di quanto pagato da _____ per acquistare la proprietà immateriale è la ricorrente.

E. 7

Prestazione concessa ad un azionista o a una persona vicina

E. 7.1

Come spiegato precedentemente la ripartizione del prezzo di vendita è avvenuta tra le società _____ e _____. Entrambe le società sono detenute al 100% dalla _____. Come correttamente esposto dall'autorità fiscale azionista di maggioranza della _____ era, sino al 2013, la _____ il cui azionista unico era _____. Quest'ultimo è stato dipendente, nonché membro del CdA della contribuente. La prestazione – e meglio la ripartizione del prezzo in maniera non conforme al principio di piena concorrenza – è pertanto avvenuta a favore di una persona vicina all'azionista.

E. 7.2

Ad ogni modo, come giustamente indicato dall'UTPG, il Tribunale federale ha affermato che non è necessaria la prova diretta del fatto che il beneficiario della prestazione sia un azionista o una persona vicina. Ciò può essere presunto, nel caso in cui non sia possibile trovare alcuna altra spiegazione dello svolgimento dell'operazione insolita e questa conclusione si imponga (cfr. p. es. la sentenza 2C_1082/2013 e 2C_1083/2013 del 14 gennaio 2015 consid. 6.4 e riferimenti). 8. Commisurazione della prestazione valutabile in denaro 8.1. In caso di distribuzione dissimulata di utili, occorre poi quantificare la ripresa da effettuare ai fini del calcolo dell'utile imponibile. La constatazione di una sproporzione tra la prestazione della società e la contropartita dell'azionista implica la determinazione del valore economico reale della prestazione fornita, che va posto a confronto con le condizioni pattuite. Secondo la giurisprudenza del Tribunale federale, il valore economico reale è di principio costituito dal prezzo che sarebbe disposto a pagare un terzo qualunque per lo stesso servizio su di un mercato libero ed aperto (sentenze 2C_11/2018 del 10.12.2018 consid. 7.3; 2C_876/2012 del 3.4.2014, consid. 5.4; 2C_788/2010 del 18.5.2011 consid. 4.1; 2C_275/2010 del 24.8.2010 consid. 3.1; DTF 107 Ib 325 consid. 3c; sentenza del Tribunale federale del 26 novembre 2003 n. 2A.39/2003, in: RDAF 2004 II 60, consid. 2.2 e 3.3). Questo criterio non può però venir trasposto come tale agli oneri che una società anonima si assume per le spese private degli azionisti, come per i costi legati ad oggetti patrimoniali che servono esclusivamente al loro mantenimento o al loro diletto, acquistati dalla società senza essere destinati alla sua attività aziendale. In assenza di comportamento conforme alle regole di mercato, non è infatti possibile riferirsi a prezzi effettivi di paragone. Occorre piuttosto basarsi su di una controprestazione che permetta alla società di coprire i costi sopportati e di conseguire un utile adeguato (sentenza del Tribunale federale del 13 giugno 2005 n. 2P.250/2004, in: RtiD II-2005 n. 10t). 8.2. Nel contratto di compravendita con la _____, la parte di prezzo destinata alla _____ (_____) era pari "(a) an amount of EUR 5'853'750 (...) to Seller 1 for the Sold Intellectual Property Rights and the Know-how". Come visto in precedenza, la proprietaria economica dei marchi nonché del know-how del prodotto è la qui ricorrente, la _____, che ha da sempre sviluppato e gestito dal Ticino, come correttamente rilevato dall'autorità fiscale, "(...) il commercio, la ricerca, lo sviluppo di nuovi prodotti e lo studio delle strategie di mercato dei vari prodotti". Motivo per il quale, in applicazione dei principi OCSE già enunciati, l'UTPG ha correttamente attribuito alla ricorrente il ricavo in origine computato alla società sorella _____ (cfr. calcolo nel dettaglio nella decisione UTPG del 5.12.2019). 9. Carattere riconoscibile della distribuzione dissimulata di utile 9.1. Per quanto concerne le due ultime condizioni che devono essere riunite per ritenere l'esistenza di una distribuzione dissimulata di utile, e meglio il fatto che la prestazione non sarebbe stata concessa ad un terzo alle stesse condizioni e che la sproporzione tra prestazione e controprestazione era palese al punto che gli organi della società avrebbero dovuto rendersi conto del vantaggio che concedevano, si rileva quanto segue. 9.2. Secondo la giurisprudenza il carattere riconoscibile della distribuzione dissimulata di utile è presunto se la sproporzione tra le prestazioni è manifesta (sentenza TF 2C_11/2018 del 10.12.2018, consid. 7.8.). Ora, nel caso che qui ci occupa, come visto, la sproporzione tra le prestazioni è manifesta, ritenuto come la società con sede nel _____ non avesse alcuna operatività propria, come risulta dai documenti agli atti, e d'altra parte aveva come unico ricavo le royalties pagate dalla società di _____. La _____ aveva la medesima sede legale dell'azionista _____, ossia in _____, società come visto legata alla

famiglia _____, i cui membri erano dipendenti della contribuente, in varie funzioni, oltre a sedere nel Cda della stessa. La ripartizione del prezzo di vendita, in dispregio del principio di piena concorrenza – di cui la parte più importante è relativa al valore della proprietà dei trade-marks - è stato attuato, con altissima verosimiglianza unicamente per procedere ad un evidente risparmio d'imposta: l'autorità fiscale svizzera ha infatti stabilito, per il 2017, un'imposta (cantonale, federale e comunale) pari a fr. 2'103'427.50 a fronte di un carico fiscale del Lussemburgo di € 1'473'881.94. Era pertanto perfettamente riconoscibile, per gli organi societari, il vantaggio concesso alla società sorella domiciliata, che aveva quale scopo quello di ottenere un trattamento fiscale agevolato.

E. 10

Il ricorso è respinto. Le spese processuali e la tassa di giustizia sono poste a carico della ricorrente, soccombente. Per questi motivi, visti per le spese gli art. 144 LIFD e 231 LT dichiara e pronuncia 1. Il ricorso è respinto . 2. Le spese processuali consistenti: a. nella tassa di giustizia di _____ fr. 6'000.– b. nelle spese di cancelleria di _____ complessivi fr. 500.– per un totale di _____ fr. 6'500.– sono a carico della ricorrente. 3. Contro il presen _____ Copia per conoscenza: - municipio di _____ per la Camera di diritto tributario del Tribunale d'appello Il presidente: La segretari a :

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.