

Commissione Tax&Legal, Approfondimenti, novembre 2020

A cura di Federico Di Cesare, Studio Macchi di Cellere Gangemi

Il transfer pricing in tempi di COVID-19

Le tecniche utilizzate per testare e supportare la congruità dei prezzi di trasferimento infragruppo sono generalmente definite sull'assunzione di una relativa stabilità dei cicli economici e di una tendenza al loro costante miglioramento assumendo, tutt'al più, la possibilità di considerare brevi e non ricorrenti periodi di congiuntura negativa. Nel caso in cui tale equilibrio venga destabilizzato, l'affidabilità delle politiche di fissazione dei prezzi di trasferimento infragruppo viene messa in discussione.

La diffusione pandemica del Coronavirus ("COVID-19") ha generato globalmente una situazione simile a quella di una "economia di guerra" con fabbriche chiuse, attività sospese e riconversioni industriali volte a dar man forte allo sforzo dei vari governi nazionali nel fronteggiare l'emergenza¹.

In un'ottica di *transfer pricing*, tale situazione è fonte di incertezza per i gruppi multinazionali, in particolare nel caso di adozione di modelli di business centralizzati e basati su politiche dei prezzi di trasferimento (c.d. "*TP Policies*") implementate su base di ben diverse prospettive e condizioni di mercato.

A) Impatto del COVID-19 nei rapporti tra imprese e Amministrazioni finanziarie

In tale scenario, le imprese che effettuano operazioni infragruppo dovranno adeguare i modelli dei prezzi di trasferimento alle modifiche economiche e finanziarie che il Coronavirus ha posto in essere, al fine di garantire che le politiche interne riflettano la riassegnazione di funzioni, attività e rischi all'interno del gruppo multinazionale.

Allo stesso modo, le Amministrazioni fiscali nell'ambito delle verifiche dovranno necessariamente tenere in considerazione le circostanze economiche eccezionali in cui le imprese hanno operato nel periodo oggetto di verifica così come l'incertezza in cui le stesse hanno dovuto definire le proprie *TP Policies*. E' inevitabile, infatti, che la valutazione del rispetto del principio dell'*arm's length* effettuata dall'Amministrazione finanziaria differisca, a distanza di tempo, dall'analisi (e dai relativi risultati) condotta dall'impresa al momento della transazione.

In tal senso, è necessario che l'Amministrazione finanziaria non utilizzi informazioni "nuove" (precedentemente non a disposizione dell'impresa) per redigere la propria analisi di *transfer pricing*; la valutazione delle Autorità fiscali dovrebbe rispettare l'approccio seguito dal contribuente e tentare di comprendere se i risultati ottenuti dallo stesso sia giustificabili e *at arm's length*, date le informazioni disponibili e ragionevolmente prevedibili al momento della valorizzazione delle transazioni.

¹ Si pensi, in particolare, ai seguenti settori: alberghiero, elettronico, manifatturiero, meccanico, segmento moda, trasporti.

B) Come costruire il piano d'azione

In primo luogo, occorre valutare gli spazi di revisione delle *TP Policies* consolidate negli anni alla luce dell'eccezionalità del COVID-19, tenendo conto delle indicazioni rinvenibili nelle Linee Guida OCSE sui prezzi di trasferimento.

Individuate le logiche che potrebbero giustificare l'alterazione temporanea delle *TP Policies* definite pre-crisi, occorre poi analizzare quali sono gli strumenti utilizzabili per riflettere nelle analisi di comparabilità gli effetti della crisi.

Va inoltre compreso se e come gli Accordi preventivi in materia di prezzi di trasferimento (cfr. art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973) possano essere impattati dalla crisi COVID-19 e, nel caso, quali azioni è necessario (ovvero opportuno) adottare con riguardo agli Accordi preventivi già conclusi.

C) COVID-19 e TP Policies nei gruppi multinazionali con strutture centralizzate

Molti gruppi hanno, nel tempo, adottato e implementato modelli di business centralizzati, che prevedono un accentramento delle funzioni ad alto valore aggiunto con le principali decisioni strategiche e operative in capo ad uno o più soggetto (caratterizzati da un profilo funzionale più complesso, c.d. "*Principal*") demandando, sotto il proprio controllo, le attività di produzione, distribuzione e prestazione di servizi, a rischio limitato, ad altre società con profilo funzionale meno complesso (c.d. "*limited risk entities*").

Nell'ambito di tali modelli, le *TP Policies*, basate generalmente sul metodo del confronto del margine netto della transazione (c.d. "*Transactional Net Margin Method – TNMM*"), prevedono il riconoscimento alle società con profilo di rischio limitato, di un margine positivo contenuto e relativamente costante (nella prassi, conosciuto anche come "margine garantito").

Nell'attuale contesto di crisi globale, tali *TP Policies* risultano particolarmente "impattate", ponendo inevitabilmente l'attenzione sul "se", ed eventualmente sul "come", ripartire differentemente i risultati negativi (che il gruppo nel suo complesso potrebbe conseguire per effetto della pandemia) tra *Principal* e *limited risk entities* (siano esse distributori, produttori o prestatori di servizi).

A ciò si aggiunge che per far fronte nell'immediato alle difficoltà di approvvigionamento della *supply chain* (ad es. legate alla chiusura di alcuni magazzini) potrebbe rendersi necessario implementare nuove transazioni infragruppo. Circostanza, quest'ultima, che potrebbe tradursi in una (seppure temporanea) riallocazione di attività tra le varie entità del gruppo, con potenziale impatto sul loro profilo funzionale. Da considerare, infine, l'impatto che la recessione potrebbe avere sulla gestione della liquidità dei gruppi e sulle transazioni finanziarie in essere.

In tale contesto, la domanda che ci si pone è: in che modo la crisi potrà incidere sui margini di profitto previsti per tali entità? Proviamo ad ipotizzare una soluzione:

- (i) l'attribuzione dell'intera perdita residua al *Principal* nel contesto del COVID-19, in assenza di aggiustamenti, non sembra efficiente. Nel contesto COVID-19, appare evidente che non saranno le strategie definite dal *Principal* a generare le eventuali perdite del 2020, quanto piuttosto le chiusure imposte dalla pandemia e/o dagli Stati;
- (ii) sebbene, da una prima lettura, la strada della copertura dei costi sostenuti dal soggetto *limited risk* può sembrare la soluzione preferibile da un punto di vista economico-finanziario, in realtà tale soluzione non sembra essere quella più corretta né, tantomeno,

quella meno rischiosa. Ciò in quanto un aggiustamento di questo tipo prevedrebbe non solo una copertura dei costi di struttura del soggetto *limited risk* (copertura che effettivamente dovrebbe essere “garantita” dal *Principal*), ma anche dei costi straordinari originati dalle chiusure imposte dagli Stati, non imputabili alle decisioni strategiche attuate dall’imprenditore, che conseguentemente non trovano una soddisfacente ragione economica per impattare interamente sul *Principal*;

- (iii) attribuzione una perdita operativa “limitata” al soggetto *limited risk*: questa soluzione, che a prima vista sembra essere una soluzione di complessa attuazione, permetterebbe di ripartire non solo gli effetti negativi della pandemia tra *Principal* e *limited risk* bensì anche quali perdite dovranno essere suddivise. Pertanto, in un’ottica prudenziale e di semplificazione, attribuire al soggetto *limited risk* una perdita operativa “limitata” sulla base di un TNMM “aggiustato” che tenga conto degli effetti post-COVID-19, sembra essere la soluzione più coerente².

² A tal proposito, sembra ragionevole una suddivisione dell’esercizio in più “sotto-periodi” con l’applicazione di criteri distinti a seconda del sotto-periodo considerato.