

Transfer pricing in tre tappe

Conti distinti in base alle fasi

FISCO INTERNAZIONALE

Aggiustamenti da effettuare tenendo conto dei contesti e con bilanci diversificati

Paolo Tognolo

I responsabili fiscali dei gruppi multinazionali si domandano come gestiranno il *transfer pricing* (Tp) nel corso del 2020. E se la *transfer pricing policy* di gruppo è ancora valida o deve essere modificata. La domanda è ancora più sentita in presenza di gruppi con struttura imprenditoriale centralizzata, ove i produttori e distributori svolgono attività routinarie e le autorità fiscali non accettano risultati in perdita.

Il Covid-19 è la prima pandemia che il mondo affronta nel terzo millennio e oltre 90 Paesi hanno sinora imposto il blocco di settori economici non di prima necessità e protrate misure di distanziamento sociale. Lo sfasamento temporale di questi provvedimenti nei vari Paesi e la stretta interconnessione commerciale tra gli stessi, non consente di qualificare gli effetti Covid19 alla stregua di una normale crisi economica ai fini del *transfer pricing*.

L'eccezionalità del caso Covid

Al momento poi della riapertura, molte attività (moda, turismo, ristorazione, automotive, eccetera) soffriranno di una ripresa lenta a causa del permanere di talune misure di distanziamento e la ridotta disponibilità economica dei consumatori finali. Questa crisi pandemica presenta caratteristiche diverse ed addizionali rispetto ad una crisi economica.

I gruppi i cui settori hanno subito l'interruzione delle proprie attività, al posto di farsi tentare da soluzioni semplicistiche e

standardizzate, dovranno svolgere una accurata analisi funzionale volta a verificare la conformità del profilo imprenditoriale assegnato a ciascuna società nel gruppo e delle previsioni contrattuali concordate con il comportamento economico effettivamente adottato dalle parti. Ad esempio, la chiusura forzata dell'attività a causa della pandemia è inquadrabile nell'ambito delle cause di forza maggiore che, se protrate nel tempo, possono portare anche alla risoluzione del contratto e al pagamento di indennizzi.

La *transfer pricing policy* volta a soddisfare il principio di libera concorrenza va verificata tenen-

EVENTO IFA

Incontro online sui prezzi di trasferimento

Sarà dedicato ai «Trend recenti in materia di prezzi di trasferimento» l'incontro mensile IFA (International fiscal association) che si terrà online oggi pomeriggio (lunedì 18 maggio) a partire dalle 18.00. Inizialmente previsto presso l'agenzia delle Entrate e ora in formato web, l'incontro sarà moderato dal prof. Guglielmo Maisto e prevede la partecipazione in qualità di relatori di Simone Di Vaia (agenzia delle Entrate, Responsabile dell'ufficio risoluzione e prevenzione controversie internazionali) Mauro Faggion (Transfer pricing expert presso la Commissione Europea) e Paolo Tognolo.

Per informazioni e iscrizioni (fino a 200 posti):

info@ifaitaly.it e www.ifaitaly.it

do distinte le principali fasi che i gruppi stanno vivendo: chiusura, riapertura e normalità. Per ciascuna di queste è opportuno predisporre un conto economico specifico di periodo.

Nel primo vanno inseriti tutti i ricavi e i costi sostenuti, al netto dei contributi statali percepiti. In assenza di controindicazioni e in presenza della clausola contrattuale citata, il risultato negativo dovrebbe rimanere in carico alla *targeted company*, senza alcun aggiustamento di *transfer pricing*.

Nel secondo, in assenza di eventuali colli di bottiglia nella *supply chain*, si potrebbe cercare di neutralizzare gli effetti economici avversi non imputabili al *transfer pricing* e soddisfare il principio di libera concorrenza adeguando la marginalità sulla base della *benchmarking analysis* tradizionalmente utilizzata.

Nel terzo periodo, stante il verosimile protrarsi della crisi economica, il rispetto della libera concorrenza potrà ritenersi soddisfatto aggiungendo al set di comparabili anche le società in perdita o utilizzando l'intero intervallo interquartile della *benchmarking analysis* abituale.

L'effetto combinato

Quale risultato di questo approccio combinato sarà poi necessario valutare se i finanziamenti infragruppo esistenti debbano essere qualificati come capitale di indebitamento o capitale proprio in base ai principi Ocse sulle transazioni finanziarie del febbraio 2020.

Infine, sarà necessario raccogliere tempestivamente tutti i dati e le informazioni per predisporre la documentazione sui prezzi di trasferimento per comprovare la bontà e la fondatezza delle analisi svolte e delle decisioni prese.