

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Le transazioni finanziarie infragruppo durante il Coronavirus

di Ennio Vial

DIGITAL

Seminario di specializzazione

LA HOLDING A FINE 2020

[Scopri di più >](#)

A blue and white graphic featuring the word 'DIGITAL' in white on a blue bar. Below it, the text 'Seminario di specializzazione' and 'LA HOLDING A FINE 2020' in large blue letters. At the bottom, a blue button with the text 'Scopri di più >' in white. The background has abstract blue and white shapes.

Diverse sono le questioni che emergeranno nei prossimi anni in relazione ai riflessi che la pandemia da Covid 19 avrà sulla **disciplina del transfer price**.

Uno tra i tanti è il **posizionamento all'interno del range di comparables** in ipotesi di utilizzo del **transaction net margin method (TNMM)** ai fini TP.

Da sempre, infatti, gli operatori si chiedono se è necessario porsi sulla **mediana** o se ci possiamo accontentare del **primo quartile**. La questione si complica ulteriormente durante l'emergenza epidemiologica. Potremmo valutare anche il **posizionamento non tra il primo ed il terzo interquartile ma anche nel range totale**.

Questo aspetto permette di osservare come il **consulente dovrà operare una analisi fortemente personalizzata** che non si limiti ad una **acritica estrazione di dati da banche dati** filtrate con le classiche metodologie manuali. Potrà essere opportuno valutare un **metodo additivo ben ponderato** e non gestito in modo strumentale.

Sarà molto probabile che queste situazioni diano vita a **contributi di fine anno** che, se slegati da prezzi precedentemente applicati, saranno **considerati fuori campo iva ai sensi della risposta ad interpello n. 60 del 02.11.2018**.

Non mancano i risvolti in tema di fiscalità diretta, atteso che alcuni Paesi **non ammettono la deducibilità di tali contributi**. Le conseguenze non sono solo queste. Se la **casa madre assorbe le perdite del gruppo**, potrà derivare un **downgrade del credit rating** con una conseguente maggiore onerosità del denaro preso a prestito.

Nel **report del 11.2.2020**, l'Ocse afferma che, prima di tutto, si deve **fare una accurata identificazione della transazione infragruppo**. Potrebbe accadere che **un finanziamento erogato negli anni passati era all'origine finalizzato ad alimentare la liquidità**.

Potrebbe accadere che con **la nuova situazione il finanziamento operativo diventi una dazione patrimoniale**.

Se si dovesse andare in questa direzione si potrebbe finire nell'**impossibilità di addebitare gli oneri finanziari**. La **riqualificazione** potrebbe essere **parziale**. Si pone però il problema di determinare **la misura di tale riqualificazione**.

Si potrebbe altresì valutare di pensare ad una **temporanea riqualificazione come apporto di capitale solo per il periodo del lockdown**.

Un **ulteriore aspetto attiene ai sussidi pubblici** che alcuni Stati hanno **erogato o erogheranno** alle imprese. Si potrebbe ritenere che, se la capogruppo concentra le perdite, allora potrà **accentrare anche detti sussidi**. In linea generale i *location savings*, ossia i **benefici connessi ad una determinata localizzazione** di una impresa, secondo l'Ocse, devono **rimanere nel Paese in cui si trova la società**. Questa impostazione potrebbe **porsi in contrasto con l'idea di accentrare i contributi ove sono concentrate le perite**.

Ci potrebbero ad ogni buon conto essere **filiali** che, diversamente, hanno **beneficiato delle conseguenze emerse durante la pandemia**. Magari chi ha prodotto gel igienizzanti e mascherine ha “fatto i soldi” in questi mesi!

Lasciamo i margini a chi a ha prodotti o bisogna ridistribuirli all'interno del gruppo?

Le **marginalità target su cui vengono determinati gli aggiustamenti di fine anno** sono calcolate sui principi contabili internazionali o locali.

È necessario che, per adottare questi correttivi, vi sia una **uniformità di impostazione dei dati contabili**.

Finora abbiamo parlato di **aspetti finanziari ed economici**. Vi sono, tuttavia, anche degli **aspetti legali**.

Poiché all'interno del gruppo ci trattiamo come dei **soggetti indipendenti**, dobbiamo prendere le mosse dal **contratto in forma scritta** per valutare se questo prevede qualcosa per **situazioni di crisi**. Se manca la **clausola di forza maggiore**, si potrebbe fare un **confronto con i contratti normalmente previsti con parti indipendenti**. Ad esempio, cosa accade se **non siamo stati in grado di soddisfare gli ordini in tempo**?

Si potrebbe valutare quali sono gli **usi e i costumi in essere fino al 2019** per avere un punto di partenza nell'analisi.

Possiamo approfondire anche nei rapporti infragruppo le conseguenze della pandemia sui **contratti stipulati con parti terze**.

Questo aspetto enfatizza il fatto che i contratti, ancorché infragruppo, devono essere **redatti in modo dettagliato e non in modo frettoloso** nella consapevolezza che non ci sarà mai un effettivo contenzioso legale.

Se le **modalità di produzione sono state non bloccate ma rallentate da politiche governative**, che effetti ci sono nei **rapporti commerciali con i clienti**?

Si ricorda sempre la **necessità di supportare le proprie decisioni del 2020** con della **documentazione giustificativa**.

L'analisi sarà importante anche tenendo conto dell'area geografica in cui si manifesta il **business del gruppo**. L'effetto della pandemia, infatti, risentirà senz'altro della **diversa incidenza della pandemia stessa e delle politiche di lockdown di un determinato Paese**.

Si deve pensare anche al caso in cui, alla fine, **tutte le società del gruppo escano in perdita**. Si potrebbe valutare se sia il caso di adottare il **metodo del profit split**, che potremmo invece rinominare *loss-split*.

Sarà poi essenziale definire un **percorso di uscita dalla crisi verso quella che si auspica essere la ripresa dell'attività in condizione di sostanziale normalità**.

Queste situazioni **non** dovrebbero tuttavia consigliare un **repentino cambio di metodo**, in quanto si dovrà poi giustificare anche un **eventuale ritorno al metodo precedente**.

Inoltre, quand'anche si passasse al **profit split** e si decidesse di **tenere il criterio per le annualità successive, che effetti si avranno sulle chiavi di allocazione?**

Il cambio del metodo porta generalmente a **notevoli conseguenze in tema di soggettività, se non arbitrarietà nelle valutazioni**.

Peraltro, il cambio metodo potrebbe **stimolare l'Agenzia** a ritenere che questo nuovo metodo, forse, era da **preferire anche per le annualità precedenti**.