

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

### **Covid-19: nuove regole in ambito transfer price**

di Marco Bargagli



Allo scopo di **determinare correttamente** le politiche societarie relative ai **di prezzi di trasferimento infragruppo** e la **correlata governance fiscale**, le imprese ad ampio respiro internazionale dovranno approntare **nuove strategie** e, simmetricamente, **valutare bene l'impatto** derivante dall'attuale **periodo di crisi** correlato all'emergenza epidemiologica derivante dal Covid-19, più comunemente conosciuto come **"Coronavirus"**.

A **livello domestico** giova ricordare che l'[articolo 110, comma 7, Tuir](#) contiene le disposizioni in materia di *transfer price* prevedendo che: **"I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili se ne deriva un aumento del reddito. La medesima disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, secondo le modalità e alle condizioni di cui all'articolo 31-quater del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600"**.

In particolare, per individuare il **valore corretto da applicare nelle transazioni economiche e commerciali** avvenute tra **imprese appartenenti allo stesso Gruppo multinazionale**, occorre fare riferimento al noto **"principio di libera concorrenza"**, illustrato dall'**articolo 9 del modello Ocse di convenzione** (c.d. *arm's length principle*), in base al quale il **prezzo stabilito** nelle transazioni commerciali intercorse tra **imprese associate** deve corrispondere al prezzo **che sarebbe stato convenuto** tra **imprese indipendenti** per **transazioni identiche o simili** sul libero mercato.

Quindi, per la ricerca delle **"imprese comparabili"** operanti in un **determinato mercato di riferimento** (necessaria per **confrontare la politica di transfer pricing** adottata dal **singolo Gruppo multinazionale**, rispetto a quella seguita da **soggetti terzi indipendenti**), gli operatori all'uopo interessati dovranno effettuare una capillare **"analisi di comparabilità"**, con il **precipuo scopo** di allinearsi al citato **principio di libera concorrenza**.

In merito occorre ricordare che la **comparazione è da giudicare affidabile** solo qualora **funzioni, rischi e assets** impiegati dai terzi indipendenti siano **similari a quelli impiegati dalle entità coinvolte nella transazione in verifica** (cfr. Manuale in materia di contrasto all'evasione e alle frodi fiscali, circolare n. 1/2018 del Comando Generale della Guardia di Finanza volume III - parte V - capitolo 11 *"Il contrasto all'evasione e alle frodi fiscali di rilievo internazionale"*, pag. 370).

Nel **rinnovato contesto economico di riferimento**, pesantemente influenzato dal Covid-19, una **particolare attenzione** dovrà essere adottata nel redigere il c.d. **"set documentale"** sui prezzi di trasferimento, in quanto i **singoli mercati di riferimento italiani e esteri** potrebbero aver **subito forti contrazioni negative**, determinando un **pesante impatto** sui risultati economici delle imprese internazionali e conseguentemente anche una **rivalutazione dei principali indicatori di performance** (es. Ros, Rotc, Roe etc.).

I **potenziali profili di regressione macroeconomica**, con un **evidente impatto sulle politiche correlate alla determinazione dei prezzi di trasferimento infragruppo**, sono stati affrontati anche dalla comunità internazionale, come indicato dall'Ocse nel documento denominato ["Coronavirus: The world economy at risk"](#), diramato in data **02.03.2020**.

Ciò significa che le imprese multinazionali che **scambiano beni e/o servizi oltrefrontiera**, dovranno **rivedere** sia la **catena di distribuzione (c.d. supply chain)** che il **proprio modello di business**, considerando anche l'attuale contesto derivante dalla **contingente emergenza sanitaria**.

Sullo specifico punto occorrerà quindi anche rivalutare il **set documentale** predisposto dal contribuente per **supportare la politica aziendale sui prezzi di trasferimento infragruppo**, introdotto nel nostro ordinamento dall'[articolo 26 D.L. 78/2010](#).

In merito, si ricorda che, in data **29 settembre 2010**, l'Agenzia delle entrate, Direzione Centrale Accertamento, ha emanato il **provvedimento n. 2010/137654** che illustra le **modalità pratiche di redazione della documentazione in tema di transfer pricing**, da predisporre per il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati dalle imprese multinazionali.

Conformemente alle disposizioni previste **dall'articolo 3, comma 2, D.M. 14.05.2018** dovranno essere **adeguatamente delineati gli impatti del Coronavirus** sulle **politiche di transfer pricing infragruppo**, concretamente analizzati sulla base delle seguenti direttrici:

1. **termini contrattuali delle operazioni;**
2. **funzioni svolte** da ciascuna delle parti coinvolte nelle operazioni, tenendo conto dei **beni strumentali utilizzati e dei rischi assunti**, inclusi il modo in cui queste funzioni si collegano alla più ampia **generazione del valore all'interno del gruppo multinazionale** cui le parti appartengono, le circostanze che caratterizzano l'operazione e le **consuetudini del settore;**

3. **caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati;**
4. **circostanze economiche delle parti e le condizioni di mercato in cui esse operano;**
5. **strategie aziendali perseguite dalle parti.**

Dovrà, infine, anche essere **analizzata la perdita di esercizio conseguita dalle singole imprese, eventualmente derivante dalla contrazione delle vendite e del volume d'affari determinata dall'emergenza epidemiologica.**

Sul punto, si ricorda che le **linee guida Ocse (par. 1.129), nella versione luglio 2017,** prevedono che, qualora un'impresa associata **realizzi costantemente perdite,** mentre il gruppo multinazionale nel suo complesso risulta in attivo, **bisogna esaminare con particolare attenzione la questione dei prezzi di trasferimento.**

Ovviamente le **imprese associate,** come le **imprese indipendenti,** potranno **sostenere perdite effettive** dovute ad elevati costi di avviamento, **condizioni economiche sfavorevoli,** inefficienze o **altri validi motivi commerciali.**

In definitiva, non sempre la politica sui **prezzi di trasferimento** è **riconducibile a fenomeni di pianificazione fiscale aggressiva,** ma può invece ricondursi a **particolari emergenze e a cause di forza maggiore derivanti da situazioni particolarmente negative dal punto di vista economico.**