

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Covid-19: nuove regole in ambito transfer price

di Marco Bargagli

Master di specializzazione

LABORATORIO PROFESSIONALE SUL TRANSFER PRICING

Scopri le sedi in programmazione >

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 similari 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 **simili 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 rilievi 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 direttive:

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 perseguiti 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.