

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Covid-19: impatto sui prezzi di trasferimento

di Marco Bargagli

Master di specializzazione

LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE IN PRATICA

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Sulla base delle indicazioni derivanti dalla **prassi operativa**, con l'espressione "transfer pricing" si identifica la **pratica adottata all'interno di un Gruppo di imprese**, attraverso la quale si realizza un **trasferimento di quote di reddito tra consociate** mediante l'effettuazione di **cessioni di beni o prestazioni di servizi ad un valore diverso da quello che sarebbe stato pattuito tra entità indipendenti**.

Tuttavia, le **politiche stabilite sui prezzi di trasferimento** possono anche essere finalizzate a sviluppare **politiche di Gruppo per fini di carattere strettamente economico**.

Talvolta, infatti, la **cessione di beni o servizi a valori più bassi rispetto a quelli normalmente applicati** tra imprese indipendenti può avvenire con la sola finalità di **penetrare il mercato estero** e consentire all'impresa estera di **conquistare nuove porzioni di mercato**, attraverso la **successiva vendita di prodotti a prezzi altamente competitivi** (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. 367).

In **materia di prezzi di trasferimento** esiste, come noto, un principio cardine conosciuto tra gli addetti ai lavori come "**principio di libera concorrenza**" (c.d. *arm's-length principle*).

Lo stesso è contenuto **nell'articolo 9, paragrafo 1, del modello Ocse di convenzione** e sancisce che quando due o più **imprese** tra loro **indipendenti** pongono in essere tra di loro **transazioni commerciali**, le relative **condizioni economiche e finanziarie** devono essere determinate dal **mercato**.

In buona sostanza, **quando due o più imprese consociate intrattengono rapporti commerciali**, i relativi **prezzi di trasferimento** non devono essere influenzati da **politiche di pianificazione fiscale**.

Di conseguenza, il **prezzo stabilito** nelle transazioni economiche e commerciali intercorse tra **imprese associate** deve tendenzialmente corrispondere al prezzo **che sarebbe stato convenuto** tra **imprese indipendenti** per **transazioni identiche o similari** sul libero mercato.

In modo del tutto speculare, per **contrastare fenomeni di pianificazione fiscale internazionale** attuati con il **solo scopo di erodere base imponibile**, anche il legislatore nazionale ha **introdotto nel nostro ordinamento** specifiche disposizioni che consentono di **arginare travasi di utile**, attuati in ambito *transfer price*, con la sola finalità di **ottenere un indebito risparmio di imposta**.

A **livello domestico**, infatti, 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"*.

Sempre in **tema di prezzi di trasferimento**, occorre attentamente valutare il **pesante impatto** sulla *governance fiscale* delle multinazionali causato dal Covid-19 che, potenzialmente, può anche avere generato una **notevole contrazione delle vendite** conseguite dalle **singole imprese ad ampio respiro internazionale**, operanti nel **mercato italiano e estero**.

Gli **effetti del Covid-19 sui prezzi di trasferimento infragruppo** sono stati recentemente analizzati anche dall'Ocse, in un interessante **documento datato 18 dicembre 2020**, denominato **"Guidance on the transfer pricing implications of the Covid-19 pandemic"**.

Importanti considerazioni vengono effettuate con particolare riferimento ai seguenti aspetti, che rivestono fondamentale importanza:

- **analisi di comparabilità**. *"comparability analysis"*;
- **modalità di allocazione delle perdite e dei costi specifici** derivanti dal Covid-19, c.d. *"allocation of losses and the allocation of Covid-19 specific costs"*;
- **interventi di assistenza governativa**. *"government assistance programmes"*;
- **accordi internazionali tra autorità fiscali e contribuenti**. *"Advance Pricing Arrangements (APAs)"*.

In ordine **all'analisi di comparabilità**, viene **confermato che la pandemia** può avere un **significativo impatto sui prezzi di trasferimento praticati tra imprese indipendenti**.

Si rende necessario anche rivalutare **l'attendibilità** dei dati storici raccolti nel tempo da parte **delle multinazionali** (in **periodi antecedenti al Covid-19**), nell'ambito dell'analisi di

comparabilità effettuata *illo tempore* dalle imprese per valutare la **congruità dei prezzi infragruppo**.

Di conseguenza si renderà necessario adottare, nell'ambito del **rapporto tra i contribuenti e le amministrazioni fiscali**, nuovi **approcci pratici** indispensabili per gestire le **asimmetrie informative** derivanti dalla pandemia e operare, simmetricamente, i **pertinenti “aggiustamenti di comparabilità”**.

Inoltre, durante la **pandemia Covid-19**, molti gruppi multinazionali hanno **subito perdite a causa**:

- di una **diminuzione della domanda**;
- dell'**incapacità di ottenere o fornire prodotti o servizi**;
- in seguito di **eventi eccezionali** che generano **costi operativi “non ricorrenti”**.

In merito, il citato documento diramato dall'Ocse fornisce importanti chiarimenti nella sezione denominata *“allocation of losses and the allocation of Covid-19 specific costs”*.

Il capitolo III è invece dedicato **all'ausilio delle autorità governative** nell'ambito di specifici interventi, in cui lo Stato eroga un **vantaggio economico diretto o indiretto ai contribuenti** quali, ad esempio, **sovvenzioni, sussidi, prestiti rimborsabili, detrazioni fiscali o indennità di investimento**.

Infine, nel capitolo IV, troviamo una specifica parte dedicata ai c.d. **“accordi internazionali tra autorità fiscali e contribuenti”** (c.d. *Advanced Pricing Agreement*), ossia quegli accordi stipulati tra le autorità fiscali e i contribuenti con i quali vengono stabilite, preventivamente, le **politiche di transfer price** infragruppo.

In merito, viene opportunamente sottolineato che uno dei vantaggi principali di un APA è quello di **fornire certezza fiscale ai contribuenti** e alle autorità governative, garantendo la possibilità di concordare il **trattamento tributario e la congruità delle transazioni internazionali nello scambio di beni o servizi**.

Questo aspetto genera una **maggiore certezza del diritto** e delle **procedure** in un tema così complesso come quello del *transfer price*.