

Il Transfer Pricing ai tempi del Covid-19

L'incentivo a trasferire la residenza in Italia va indagato alla luce del principio di uguaglianza tributaria e del diritto euro-unitario



Antonio De Francesco
Dottore commercialista in Milano
Revisore Legale

La crisi sanitaria provocata dal Covid-19, oggi ancora in atto, sta avendo effetti economici estremamente severi in tutto il mondo. La diffusione della pandemia a livello globale è stata asincrona e si è tradotta, nell'ambito delle economie coinvolte, in uno shock esogeno e simmetrico che ha colpito in simultanea il lato della domanda e il lato dell'offerta. In un tale contesto, le imprese con attività all'estero attivano misure tese a rivedere i propri modelli di business attraverso i quali operare globalmente e adottano nuove strategie volte all'ottimizzazione dell'attività della gestione finanziaria e fiscale del gruppo. Le transfer pricing polizie, in modo speculare, sono oggetto di un'attenta valutazione al fine di un adeguamento ai mutati scenari economici, in linea con i principi OCSE e dell'arm's length. In uno scenario come quello attuale caratterizzato da una pandemia fortemente impattante sul sistema economico in generale, anche le Amministrazioni finanziarie adeguano le proprie strategie di tax audit nei confronti delle società che svolgono operazioni transfrontaliere. Società che dovranno essere in grado di fornire spiegazioni adeguate in merito ad eventuali e presumibili mutamenti delle policies adottate, ai bassi profitti raggiunti o alle eventuali perdite registrate a seguito del nuovo contesto economico-sociale che la pandemia, persistente, ha imposto.

I. Premessa

Il sistema economico globale ha assistito e sta assistendo all'impatto del virus Covid-19 sull'attività economica, sulla catena del valore, sulla redditività nella maggior parte dei settori industriali e delle aree geografiche.

In un contesto economico-sociale condizionato dalla pandemia e dalle restrizioni poste in essere dalle Istituzioni competenti dei differenti Paesi coinvolti (ad es. limitando gli spostamenti di beni e persone, i contatti sociali e le attività economiche), i gruppi multinazionali si trovano a dover gestire ed a rivedere le proprie pianificazioni rispetto alle azioni di gruppo ed aziendali.

Un'ampia sezione dei settori industriali ha assistito all'interruzione delle proprie attività, della *supply chain* insieme ad una forte contrazione della domanda di mercato.

Basti pensare agli impatti subiti da settori industriali come i produttori di automobili, i colossi *Oil & Energy* e quelli della moda, che hanno registrato bruschi cali nei fondamentali; in alcuni casi si è assistito ad un condizionamento anche della propria continuità aziendale. Si registrano, d'altra parte, settori invece che hanno registrato ottimi benefici dal periodo di turbolenza (ancora in atto); ad es. un forte incremento dei ricavi nel primo semestre del 2020 (e ci si aspetta una crescita ulteriore anche nell'ultimo trimestre 2020 in considerazione di nuove restrizioni per il ripresentarsi violento del virus in questa stagione autunnale), è stato registrato per le *WebSoft*, la grande distribuzione organizzata (GDO) e le case farmaceutiche, come esposto in uno Studio di Mediobanca dello scorso agosto e riferito proprio ai dati del primo semestre 2020 registrati dalle imprese multinazionali^[1].

In generale, in un contesto caratterizzato da recessione ed incertezza, le multinazionali tendono a porre in essere azioni

| | |
|--|-----|
| I. Premessa..... | 778 |
| II. L'impatto del Covid-19 nei rapporti tra imprese e Amministrazioni finanziarie..... | 779 |
| III. La pandemia e gli effetti su policy di gruppo..... | 781 |
| IV. L'analisi di comparabilità nei prodotti di crisi economica | 782 |
| V. Conclusioni..... | 783 |

[1] MBRES, Impatto del COVID-19 sul primo semestre 2020, in: <http://www.mbres.it/publications/impatto-del-covid-19-sul-primo-semestre-2020> (consultato il 10.12.2020).

riorganizzative mirate a limitare le ripercussioni economiche legate, nella fattispecie, all'emergenza Coronavirus e a cercare di tendere verso la ricerca di un "normale" svolgimento dell'attività di impresa, rispetto ad uno scenario straordinario e difficilmente prevedibile.

L'OCSE nel documento "*Coronavirus: the world economy at risk*", pubblicato il 2 marzo 2020, già evidenziava che il Coronavirus avrebbe fortemente turbato l'economia globale; invitando ogni società coinvolta in operazioni *cross-border* ad effettuare una valutazione dei propri *business model* adeguandosi alla mutevolezza ed all'imprevedibilità dell'attuale scenario economico.

Ed è proprio in un tale contesto che le imprese ad ampio respiro internazionale si sono riorganizzate rivedendo strategie e valutando in modo compiuto e contestuale l'impatto derivante dall'attuale persistente periodo di incertezza correlato all'emergenza epidemiologica derivante dal Covid-19. Strategie che tengono conto di un fine correlato: determinare correttamente le politiche societarie relative ai prezzi di trasferimento e, quindi, la corretta *governance* fiscale.

I cambiamenti della realtà economica possono determinare significative conseguenze sulle *transfer pricing policies* adottate dai gruppi multinazionali, costretti a dover rapidamente adattare i loro *business models* al mutato contesto economico.

In un mondo continuamente in evoluzione dove effetti condizionanti un Paese possono comportare, a catena, una serie di imprevedibili conseguenze, i cambiamenti come quelli che la pandemia ha imposto richiedono immediate azioni correttive.

Quanto detto, in riferimento specifico alle imprese multinazionali che scambiano beni e/o servizi sui mercati internazionali, viene a tradursi in una quasi obbligata rivisitazione della *supply chain* dei propri modelli di *business*. Nell'attuale contesto economico-finanziario a causa del Covid-19, i singoli mercati di riferimento (nazionali ed internazionali) hanno, in via generale, subito forti contrazioni negative. Con riferimento alla tematica dei prezzi di trasferimento, a seguito della flessione dei mercati, è possibile che le Amministrazioni finanziarie prestino maggiore attenzione alle società svolgenti attività transfrontaliere, le quali dovranno essere in grado di fornire spiegazioni adeguate in merito ad eventuali mutamenti delle *policies* adottate e ai bassi profitti raggiunti o alle eventuali perdite registrate.

Come accade in tutti i periodi di incertezza, infatti, se da un lato i Governi cercano di fronteggiare la crisi con misure di stimolo alla crescita economica, tra cui agevolazioni fiscali e incentivi agli investimenti, dall'altra parte, le Amministrazioni finanziarie, con un approccio *case-by-case*, pongono maggiore attenzione alle politiche dei prezzi di trasferimento, al fine di verificare la ragione e la natura della flessione registrata nei bilanci di numerose imprese.

I contribuenti, a loro volta, si troveranno a dover rivalutare il set documentale da disporre per supportare la politica

aziendale sui prezzi di trasferimento infragruppo.

II. L'impatto del Covid-19 nei rapporti tra imprese e Amministrazioni finanziarie

Le attuali condizioni economiche e le conseguenti politiche dei Governi dei vari Paesi hanno inciso sulla ridefinizione, sulla gestione e sulla riprogrammazione degli accordi sui prezzi di trasferimento. Molte aziende hanno dovuto attivarsi e/o si stanno attivando per modificare le proprie strategie commerciali per reagire all'attuale situazione economica al fine di adattarsi al nuovo contesto economico-sociale e normativo che il Covid-19 ha posto in essere. Con specifico riferimento alle aziende operanti in ambito internazionale, in uno scenario come quello attuale caratterizzato da una forte incertezza, il *transfer pricing* svolge un ruolo determinante nell'ambito delle obbligate scelte di adeguamento delle strategie precedentemente adottate, che, come detto, spingono i gruppi a valutare la definizione, ad esempio, di nuove strategie di *cash management*.

Le difficoltà dell'approvvigionamento su scala globale legata al rallentamento ed in vari casi all'interruzione della *supply chain* (basti pensare ad es. agli effetti del *lockdown* su alcuni magazzini), ha impattato e sta impattando negativamente rispetto all'offerta di beni e servizi, alla capacità produttiva e alla conseguente movimentazione sui mercati internazionali.

Un vero e proprio *shock* economico che richiede necessariamente uno sforzo valutativo per le imprese multinazionali, le cui *entities* sono dislocate nelle differenti aree geografiche nel rispetto di quel disegno la cui espressione è il sociogramma di gruppo. Le imprese multinazionali alla ricerca di una operatività "ordinaria" in un contesto sempre più incerto (si veda la cd. seconda ondata, in Europa già in atto) sono costrette a rivedere le funzioni interne di gruppo, a rivisitare le designate attività *intercompany*, instaurando nuove transazioni infragruppo per la riallocazione temporanea delle attività; per far fronte alla crisi di approvvigionamento. Aspetto maggiormente praticabile per i gruppi che hanno optato per modelli basati sulla centralizzazione dell'attività produttiva o del magazzino e che si troveranno di conseguenza a dover necessariamente adeguare i profili funzionali delle attività coinvolte. Misure preventive che inevitabilmente comprenderanno la rivisitazione degli accordi infragruppo precedentemente sottoscritti al fine di valutarne ed eventualmente aggiustarne la coerenza economica (adeguando la forma alla sostanza).

Non per ultima, la crisi di liquidità potrebbe comportare per molte imprese una *review* delle fonti di finanziamento sia esterne che interne (ad es. adeguamento delle strutture di *cash-pooling*), nonché dei termini e delle condizioni dei finanziamenti e garanzie *inter-company*. Azione queste che non possono prescindere da un'attenta analisi da effettuare anche alla luce delle Linee guida OCSE in tema di transazioni finanziarie, di recente pubblicazione^[2].

[2] Si veda GIANNI BITETTI/ROSSANA PIERINGER, Linee guida OCSE sui prezzi di trasferimento per le transazioni finanziari, in: NF n. 9/2020, pp. 580-586.

In questo nuovo scenario, le Amministrazioni finanziarie, che hanno comunque subito un impatto dalla sospensione delle attività di verifica e di accertamento decise a seguito dell'inizio dell'emergenza epidemiologica^[3], certamente prestano una diretta attenzione nei confronti delle società che effettuano operazioni transfrontaliere.

Presumibile attendersi che le Amministrazioni finanziarie, tenuto conto delle circostanze specifiche, stiano implementando nuove strategie di *tax audit*. L'attenzione degli organi verificatori in tal senso si soffermerà sulle politiche dei prezzi di trasferimento adottate al fine proprio di verificare la ragione e la natura della flessione che si registra nei bilanci di numerose imprese nel periodo che stiamo vivendo; saranno richiesti ai contribuenti sempre maggiori adempimenti, come ad es. la produzione di una documentazione di supporto rispetto alle *transfer pricing policies* adottate dalla società e dal gruppo.

Per le imprese che effettuano operazioni *intercompany* coinvolte in attività di verifica in tema di prezzi di trasferimento potrebbe essere necessario dimostrare che le perdite registrate o i bassi profitti raggiunti non sono il risultato delle *transfer pricing policies* adottate, bensì che le risultanze del periodo discendono in modo diretto dal rallentamento economico dovuto al Covid-19 e dalle ripercussioni dello stesso sull'andamento del mercato. Da qui la ragione che induce ad adeguare i modelli dei prezzi di trasferimento alle modifiche economiche e finanziarie che il Coronavirus ha posto in essere, al fine di garantire che le politiche interne riflettano la riassegnazione di funzioni, attività e rischi all'interno del gruppo multinazionale, resesi necessarie a causa della crisi straordinaria provocata dalla pandemia su scala mondiale.

Ai fini della corretta individuazione dei parametri che governano i rapporti infragruppo delle MNE (*multinational enterprise*), l'OCSE, in un recente documento dell'11 febbraio 2020, divulgato in riferimento alla versione definitiva delle Linee guida in materia di transazioni finanziarie, intitolato "*Transfer Pricing guidance on Financial Transactions, Inclusive Framework on BEPS: Action 4, 8-10*"^[4], ha posto in evidenza i seguenti fattori da tenere in considerazione alla luce dell'*arm's length principle*:

- le condizioni contrattuali della transazione;
- le funzioni svolte dalle parti coinvolte nelle operazioni, tenendo conto dei beni strumentali utilizzati e i rischi assunti da ciascuna parte, incluso il modo in cui queste funzioni si collegano alla più ampia generazione del valore all'interno dei gruppi multinazionali, cui le parti appartengono, le circostanze che caratterizzano l'operazione, e le consuetudini del settore;

[3] Ad es. si richiama l'art. 67 del Decreto Legge (D.L.) n. 18/2020 (nel proseguo "Decreto Cura Italia") assunto da Governo Italiano che ha disposto la sospensione dei termini relativi alle istanze di accordo preventivo per le imprese con attività internazionale e di determinazione del reddito agevolabile ai fini del Patent Box.

[4] OCSE, *Transfer Pricing guidance on Financial Transactions, Inclusive Framework on BEPS: Action 4, 8-10*, Parigi, 11 febbraio 2020, in: <http://www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8-10.pdf> (consultato il 10.12.2020).

- le caratteristiche della transazione;
- le circostanze economiche delle parti e le condizioni di mercato in cui esse operano;
- le strategie commerciali perseguite dalle parti.

Pertanto, le Linee guida OCSE per la determinazione dei prezzi di trasferimento prevedono che la definizione e l'implementazione delle politiche di *transfer pricing* all'interno di un gruppo devono tener conto dello scenario di riferimento, nonché delle soluzioni strategiche e operative adottate al fine di far fronte a eventuali repentini mutamenti del mercato di riferimento.

In questa direzione va collocata la rivisitazione dei propri metodi di *transfer price* da parte gruppi condizionati dalle crisi economiche straordinarie come quella da Covid-19, adeguando le funzioni svolte, i rischi assunti e le decisioni adottate all'*arm's length principle*.

Ed è proprio sulla base di tale dettato del Modello OCSE che le Amministrazioni finanziarie nell'ambito delle presumibili attività di verifica che potranno in essere in tema di *transfer pricing*, non potranno non considerare le circostanze economiche eccezionali in cui le imprese hanno operato nel periodo oggetto di verifica; aspetto condizionante rispetto all'adozione di adeguate politiche in tema di *transfer pricing* riferite in applicazione in un contesto caratterizzato da forte incertezza. È inevitabile, infatti, che la valutazione del rispetto del principio di libera concorrenza effettuata dall'Amministrazione finanziaria *ex-post basis* differisca dall'analisi (e dai relativi risultati) condotta dal contribuente al momento della transazione; la valutazione delle autorità fiscali dovrebbe seguire l'approccio seguito dal contribuente rispetto al momento in cui è stata disposta la transazione, e comprendere se i risultati ottenuti dallo stesso siano "giustificabili" ed in linea con il principio di libera concorrenza, tenuto conto delle informazioni disponibili e ragionevolmente prevedibili al momento dell'attività di *pricing* delle transazioni (maggiormente rilevante nei periodi caratterizzati da incertezza e instabilità economica).

Allo stesso modo, risulterebbe coerente con tale situazione di incertezza economica l'analisi della documentazione di *transfer pricing*, al fine di approfondire le valutazioni precedentemente effettuate in tema di profilo funzionale e di rischio delle entità correlate e verificare la corrispondenza funzionale con l'anno precedente (laddove è ipotesi probabile che non si sia tenuto conto delle perdite che avrebbe generato l'attuale crisi). Da qui l'importanza di adeguare il supporto documentale: nei periodi di recessione economica, eventuali risultati non conformi ai principi di libera concorrenza potrebbero essere causati da una produzione insufficiente o dalla mancanza di domanda da parte del mercato o da altri fattori causati dalla recessione economica (nel periodo attuale dovuta dall'emergenza epidemiologica) e non da politiche di *transfer pricing* non corrette. L'adeguato supporto documentale deve essere tale da supportare e sostenere tale giustificazione.

Pari considerazione viene espressa anche per quanto riguarda eventuali verifiche da parte delle Autorità fiscali di fronte alle operazioni di finanziamento infragruppo; si auspica in un approccio di ragionevolezza, rispetto all'accettazione delle motivazioni che hanno portato, nel caso, a rivedere tassi di interesse (o ad es. a riconsiderare piani rimborso per la quota capitale e interessi) in essere tra società dello stesso gruppo, evitando ripercussioni fiscali.

III. La pandemia e gli effetti su policy di gruppo

Le conseguenze economiche negative derivanti dall'attuale situazione, fortemente condizionata dall'epidemia da Coronavirus diffusa dapprima in Cina, importante base produttiva per numerosi gruppi multinazionali nel mondo, poi in Europa e successivamente in America, possono sommariamente essere ricondotte:

- ad una riduzione delle vendite e della relativa profittabilità condizionata dal *lockdown* e dalle restrizioni come il distanziamento sociale imposte in molti Paesi insieme alla successiva e conseguente crisi dei consumi (conseguenze sulla catena del valore delle multinazionali);
- a costi eccezionali sostenuti per la tutela e la sicurezza dei lavoratori (ad es. costi di sanificazione, dispositivi di sicurezza, manutenzioni straordinarie, effetti dello *smart working* ove applicato) ed ai connessi oneri circoscritti agli effetti di questi costi rispetto ad un normale svolgimento della medesima attività, ma in un contesto *pre-Covid-19*;
- a costi legati alla mancata gestione o alla chiusura anticipata di contratti/ commesse (ad es. pensali), che purtroppo in diversi casi ci si è trovati a dover sostenere, subendo il mancato ricavo.

Aspetti direttamente impattanti sui bilanci delle società con specifico riferimento all'esercizio 2020, tenuto anche conto della cd. seconda ondata e le conseguenti misure restrittive, già in atto in diversi Paesi europei. Le conseguenze si registrano rispetto al valore delle immobilizzazioni materiali ed immateriali, all'EBIT (*Earning Before Interest and Tax*), della maggior parte dei gruppi multinazionali, alla capacità di generare *cash flow* delle società appartenenti a gruppi multinazionali e che risiedono nelle aree geografiche colpite dall'epidemia. I primi *report* di semestrali 2020 hanno evidenziato criticità su fatturato e *cash-flow*, che potremmo attenderci maggiormente impattanti se il perdurare della situazione di incertezza condiziona anche i consumi "natalizi".

L'epidemia di Covid-19, con i conseguenti *lockdown* e le varie limitazioni, ha creato serie difficoltà a molti *brand* famosi in tutto il mondo. Abbiamo assistito infatti, al fallimento di *brand* molto noti dovuti proprio alle condizioni di instabilità.

Considerata l'insistenza della crisi epidemiologica (si veda la cd. seconda ondata di cui sopra) il processo di rivisitazione strategica, organizzativa, di riconsiderazione della catena di approvvigionamento, nonché la rimodulazione dei profili funzionali e di attribuzione dei rischi assume un'importanza fondamentale per i gruppi che quotidianamente operano in mercati geograficamente differenti e con giurisdizioni diverse.

I gruppi multinazionali, rispetto alle conseguenze economiche e sociali generate con la pandemia da Covid-19, si sono ritrovati a dover vagliare nuove azioni al fine di adottare meccanismi definiti di *reasonable arrangements* volti a rimodulare^[5] la regolazione dei rapporti tra le varie entità del gruppo rispetto ad un contesto attuale mutato e, specularmente, in ottica di tutela fiscale procedere:

- a mirati adeguamenti dei prezzi di trasferimento per uniformare le funzioni delle imprese al mutato contesto economico, comportando (se del caso) l'attribuzione di maggiori funzioni e rischi;
- alla selezione della documentazione necessaria per far fronte ai potenziali controlli delle autorità fiscali (ad es. la preparazione di documentazione di supporto necessaria per giustificare, nel caso, la ragionevole destinazione degli utili alle consociate durante l'epidemia);
- alla rivisitazione delle politiche adottate in materia di finanziamenti *intercompany* per le società del gruppo interressate dall'epidemia (anche alla luce delle Linee guida pubblicate dall'OCSE "*Transfer Pricing guidance on Financial Transactions*", già sopra richiamate).

L'adozione di misure di *business strategies* da parte delle società multinazionale, rilevanti e necessarie (ad es. la revisione dei costi di struttura, della localizzazione delle *subsidiaries*, la rivisitazione e ridefinizione di contratti *intercompany*, la gestione delle funzioni manageriali, ecc., con riflessi anche dal punto di vista fiscale) deve essere, appunto, accompagnata da procedure di *transfer pricing* correlate, e tali segnatamente da poter documentare le nuove valutazioni commerciali. Ciò al fine di limitare eventuali rischi riconducibili ad una non corretta valutazione di tale correlazione.

Le *policies* che in tale direzione verranno via via adottate, o già in fase di adozione dovranno sottostare:

- alla verifica che le *transfer pricing policies* rispettino il principio dell'*arm's length*;
- alla revisione dei metodi di *transfer pricing* applicati precedentemente nel periodo *ante crisi* al fine di rendersi *compliance* con i cambiamenti intervenuti alla o sulla *value chain* del gruppo;
- alla predisposizione della idonea documentazione che disciplini e dettagli le speciali circostanze che possono portare da una deviazione dalle normali politiche di *transfer pricing*;
- alla verifica che gli accordi infragruppo siano aggiornati, in maniera da riflettere le mutate condizioni economiche;
- alla *review* delle modalità di effettuazione delle analisi di *benchmarking*;
- all'analisi delle previsioni finanziarie precedenti la recessione volte a calcolare e registrare l'impatto diretto del calo delle vendite sulla redditività;

[5] *Business restructurings may be needed to preserve profitability or limit losses, e.g. in the event of an over-capacity situation or in a downturn economy* (OCSE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Parigi 2017, § 9.4).

- alla *review* delle *assumptions* previste negli *Advance Pricing Agreements* (APA) al fine di verificare la loro validità e l'eventuale possibilità di "risoluzione" degli accordi con l'Amministrazione finanziaria che dovessero risultare onerosi.

Recenti verifiche fiscali effettuate dalle Amministrazioni finanziarie dei diversi Paesi hanno evidenziato come queste ultime focalizzino l'attenzione sulla verifica delle marginalità realizzate dalle imprese del gruppo svolgenti funzioni *routinarie*, le quali dovranno essere coerenti con il profilo funzionale e di rischio di tali imprese.

A tal proposito, è probabile che nel caso in cui tali società realizzino perdite costanti nel corso degli anni o basse marginalità (non in linea con quelle realizzate da soggetti indipendenti), le politiche di *transfer pricing* adottate da tali società potranno essere soggette ad attenta verifica da parte delle Amministrazioni finanziarie.

È ad es. la fattispecie ascrivibile a società svolgenti funzioni *routinarie* con profitti limitati e ma costanti; in circostanze straordinarie ed imprevedibili che generano situazioni di crisi, richiede una decisa rivalutazione rispetto agli standard applicati dalle Amministrazioni finanziarie nelle verifiche in prezzi di trasferimento, attraverso una riconduzione dello scenario alle mutate condizioni di mercato.

L'attenzione da parte dei gruppi, a questo punto, è su come le perdite causate da Covid-19 (anche a livello di singola *entites*) dovrebbero essere ripartite nella catena del valore, ossia tra le varie società del gruppo.

In alcuni casi, i gruppi multinazionali prevedono dei *transfer pricing adjustments* volti a garantire alle società di ottenere un margine coerente con il proprio profilo funzionale e di rischio conforme ai principi di libera concorrenza. Non sarà necessario solo evidenziare le motivazioni economiche e di *business* che hanno condotto la società a realizzare risultati negativi, ma anche comprendere quale soggetto nell'ambito della catena del valore del gruppo multinazionale dovrà subire tale "perdita" derivante dal periodo di recessione economica.

Sarà necessario analizzare in dettaglio tutto il periodo temporale che la crisi da Covid-19 coprirà al fine di valutare le perdite nei differenti periodi della crisi (ad es. perdite nel periodo della diffusione del virus, perdite nel periodo di ricostruzione economica, ecc.).

IV. L'analisi di comparabilità nei prodotti di crisi economica

Secondo il principio di libera concorrenza, i prezzi o i margini di profitto applicati infragruppo sono comparati con i prezzi di profitto applicati da terzi (*arm's length principle*). Importanti riferimenti ed indicazioni sono desumibili in modo ragionevole dall'osservazione del comportamento del mercato e di operatori indipendenti. Per alcuni gruppi, l'adozione di *policy* di comparabilità basate sul confronto di operazioni "similari" con parti terze indipendenti (comparabili interni) agevola in un

periodo come quello attuale. Nell'attuale scenario economico, per potersi adeguare, molte imprese ad esempio hanno utilizzato misure come: dilazioni di pagamento, di rinegoziazione di contratti, deroghe temporanee, rivisitazioni di commesse già iniziate nel periodo *pre-Covid*. Specularmente, si considerava se queste misure possono essere adottate anche nelle transazioni infragruppo.

L'effettuazione dell'analisi di comparabilità e, pertanto, la ricerca di transazioni (o soggetti) comparabili, risulta maggiormente complessa durante i periodi di turbolenza finanziaria e instabilità dei mercati prolungata, sia a causa dell'assenza di idonei *comparables*, sia a causa del cd. *two years lag*, ossia l'intervallo di tempo che intercorre tra la chiusura dei bilanci delle società e la pubblicazione di questi ultimi nei *database*[6]. Si richiama il par. 3.2 delle Linee guida OCSE sui prezzi di trasferimento: l'analisi di comparabilità si pone l'obiettivo di identificare i soggetti e/o le transazioni maggiormente comparabili al soggetto e/o alla transazione selezionata quale *tested party* e/o transazione controllata[7]. Riflesso nell'attuale contesto caratterizzato da condizioni economiche stravolte dalla pandemia da Coronavirus, al fine di rendere coerente e sostenibile l'analisi di comparabilità, la mancanza di dati comparabili su *database* pubblici, richiede l'adozione di una serie di aggiustamenti, funzionali alle correzioni dei risultati dell'analisi di *benchmark*, volti ad aumentare il grado di comparabilità tra i risultati conseguiti dalle *tested party* e quelli conseguiti dalle società comparabili selezionate.

Gli aggiustamenti che, come detto, emergono come inevitabili ai fini di una adeguata analisi di comparabilità rispetto alle transazioni di questo periodo, dovrebbero considerare:

- l'inclusione nei *comparables* delle società che generano perdite, al fine di determinare "*the true arm's length price*" ("*Many transfer pricing analysts routinely eliminate loss-making companies from comparable searches. During a period of recession, this is clearly inappropriate, since losses may arise during recession [...]. Inclusion of loss-making companies is necessary, especially during recession, if the goal is to determine the true arm's length price*"[8]). L'eliminazione delle società che chiudono l'esercizio in perdita potrebbe essere non appropriato nei periodi di recessione/crisi, dal momento che tali società riflettono le effettive condizioni di mercato;
- la scelta di un periodo temporale adeguato: la pandemia di Covid-19, come ripetutamente detto, costituisce senza dubbio una circostanza economica straordinaria e sfavorevole in generale. Ha inciso sulla normale funzionalità dei mercati, condizionato consumi abituali e destabilizzato ordinarie abitudini sociali, rendendo in molti casi gli anni (attuali) in cui si è verificata, non direttamente comparabili

[6] PIERGIORGIO VALENTE, *Transfer pricing policy in periodi di recessione economica*, in: *Fiscalità & Commercio internazionale* n. 12/2012, p. 37.

[7] Si osserva che le Linee guida OCSE identificano un *typical process* per la selezione dei *comparables*. Si veda: <https://tpguidelines.com/chapter-iii-paragraph-3-4> (consultato il 10.12.2020).

[8] DELORIS R. WRIGHT, *Transfer Pricing When Losses Arrive*, in: *International transferpricingjournal*, vol. 9, n. 5/2002.

con quelli precedenti. In termini di periodo temporale da considerarsi per la ricerca di *comparables* potrebbero risultare maggiormente compatibili, *comparables data* riferiti a periodi precedenti di recessione (un esempio potrebbe essere la crisi finanziaria 2018-2013 in riferimento ad alcuni settori). Aspetto comunque molto delicato, tenuto conto di una oggettiva difficoltà nell'acquisire dati associati a periodi di recessione compatibili. Infatti, l'utilizzo di dati di precedenti crisi economiche potrebbe non riflettere a pieno gli effetti dell'emergenza sanitaria da Covid-19, considerata la sua peculiarità. In ogni caso, l'applicazione di un periodo temporale pari a tre anni appare come non proponibile, creando solo effetti distortivi per una transazione riferita ai giorni attuali[9];

- *scelta dei mercati di riferimento*: la recessione economica potrebbe avere un impatto globale così come essere limitata ad alcuni Paesi; ciò comporta la necessità di valutare con accortezza la scelta del Paese in cui risiedono i soggetti potenzialmente comparabili oggetto di analisi;
- *aggiustamento dei comparabili*: al fine di aumentare l'accuratezza dell'analisi, è possibile applicare dei correttivi statistici alle analisi di *benchmark* allo scopo di rettificare le asimmetrie causate dal Covid-19 dei comparabili così da tener conto dell'attuale contesto economico. A tal proposito, non volendo entrare in aspetti rigorosamente tecnici ed analitici, preme però evidenziare un'analisi disposta su basi tecniche/statistiche il cui fine è dimostrare la sostenibilità di una tolleranza (scostamento) di alcuni indicatori (riduzione dei ricavi ad es.) al fine di adeguare il risultato operativo di un'*entity* oggetto poi di analisi di comparabilità, deve essere attentamente esaminata e supportata da idonea documentazione per dimostrare l'affidabilità dell'analisi medesima in caso di verifica da parte dell'Amministrazione finanziaria, evitando il rischio di rappresentazione distorta dei dati;
- *aggiustamento della tested party*: aspetto che, a parere di chi scrive, se ben supportato da idonea documentazione, giustifica l'effettivo e il diretto impatto subito a causa del Covid-19 rispetto alla creazione del valore. L'analisi in discussione dovrebbe includere: (i) una dettagliata analisi dei profitti e delle perdite tale da bene evidenziare la variazione dei costi e dei ricavi, per il tramite dell'illustrazione degli scostamenti dei dati *actual* con i dati del *budget* costruito nel periodo *pre-Covid*, (nonché con lo scostamento dei dati dello stesso periodo dell'esercizio precedente[10] (*analytical review*)); (ii) il calcolo della redditività/marginalità *adjusted* nel caso in cui la società non avesse subito impatti dal Covid-19. Analisi che contempla tutti i fattori che hanno un impatto negativo (ad es. minori ricavi, ecc.) e positivo (ad es. minori costi per minori acquisti di materie prime e lavorazioni correlate ai minori ricavi,

minori spese per viaggi e trasferte, ecc.) sul risultato operativo; (iii) evidenza degli aiuti di stato ricevuti, a seguito delle norme agevolative introdotte dai rispettivi governi a sostegno delle imprese nel periodo condizionato dalla pandemia.

Questa analisi si basa su dati in piena disponibilità da parte delle imprese multinazionali, riconducibili ai dati di bilancio delle società infragruppo. Condizione che non richiede particolari e articolati aggiustamenti alle analisi di *benchmark*, fermo restando la capacità di poter stimare, in modo ragionevole ed accurato, gli *extra* costi (diretti ed in diretti) e la previsione dei ricavi che si sarebbero registrati in assenza della pandemia. Le analisi degli scostamenti insieme alla costruzione di un esercizio *adjusted* accompagnato da specifiche e dettagliate assunzioni, dovranno giustificare gli aggiustamenti sulle *tested party*. Infatti, in applicazione di una simile metodologia, si potrebbero impiegare *benchmark* ordinari in quanto i dati finanziari dei soggetti comparabili sarebbero posti a confronto con i dati normalizzati della *tested party*, ossia con i dati depurati (*adjusted*) degli effetti che la pandemia da Covid-19 ha fatto riflettere.

Preme evidenziare che tale approccio è stato suggerito ad es. dall'Amministrazione finanziaria australiana[11], che insieme a Nuova Zelanda e Singapore, allineati a tale approccio, hanno pubblicato specifiche linee guida sul tema.

In conclusione, l'analisi di *benchmark* nei periodi di recessione economica, come quello in atto, richiede maggiore accortezza ed analisi delle circostanze in cui l'analisi medesima è predisposta tale da tenere in considerazione le conseguenze e gli impatti derivanti dalla recessione economica. A tal proposito, si richiama quanto sancito dal progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) al fine di determinare la remunerazione conforme al principio di libera concorrenza (*Arm's Length Principle*): è necessario analizzare non soltanto le funzioni svolte, i rischi assunti e i beni impiegati da ciascuna delle società coinvolte nei flussi *intercompany*, bensì anche in quale misura tali elementi hanno contribuito a determinare il profitto di ciascuna entità e i *value drivers* che la caratterizzano. Tale tipologia di analisi consente di assicurare che il *transfer price* sia in linea con la creazione del valore sulla base della concreta declinazione del *business model* delle entità coinvolte nei flussi.

V. Conclusioni

Lo *shock* economico causato dalla pandemia da Covid-19 in Europa e nel Mondo, ha richiesto alle imprese multinazionali di effettuare decisi sforzi valutativi. Queste, in via previsionale e precauzionale, sono chiamate a rivedere la propria *value chain*, i propri piani industriali, nonché a valutare in senso critico la propria politica dei prezzi di trasferimento in base alle singole esigenze e all'impatto della pandemia sulle proprie operazioni. Da qui la riflessione su quale possa

[9] Ad es. le società appartenenti a gruppi multinazionali che in un'ottica *price testing*, andranno a verificare le conformità delle politiche di *Transfer Pricing* adottate nel 2020 ai principi di libera concorrenza tramite un'analisi di *benchmark*, dovranno confrontare i risultati reddituali ottenuti nel 2020 (periodo Covid-19) con i risultati ottenuti da soggetti comparabili nel periodo 2017-2019 (periodo normale).

[10] A parità di condizioni.

[11] Australian Taxation Office, COVID-19 economic impacts on transfer pricing arrangements, in: <https://www.ato.gov.au/Business/International-tax-for-business/In-detail/Transfer-pricing/COVID-19-economic-impacts-on-transfer-pricing-arrangements/#> (consultato il 10.12.2020).

essere il corretto approccio in caso di una verifica da parte delle Amministrazioni finanziarie sui prezzi di trasferimento rispetto ad un contesto economico e sociale condizionato notevolmente dalla pandemia da Covid-19. L'applicazione di eventuali *adjustments* dei risultati finanziari dei *comparables* derivanti dall'analisi economica, in future analisi di *benchmark*, appare doverosa e necessaria. Tenuto conto di quanto esposto in narrativa, appare opportuno adoperare più di un approccio per le analisi di *benchmark* al fine di poter verificare i dati derivanti dalle diverse analisi. È, a tal proposito, fondamentale predisporre da subito idonea documentazione di *transfer pricing* di supporto. Essendo le verifiche generalmente svolte *ex-post*, la documentazione di *transfer price* deve consentire di giustificare la ragionevolezza delle scelte adottate riconducendo la transazione al momento in cui la stessa ha avuto luogo; per quanto riguarda il contesto attuale, in un momento di estrema incertezza. L'OCSE sta elaborando specifiche Linee guida sui prezzi di trasferimento in tempi di Covid-19. L'elaborazione dovrebbe essere resa disponibile alla fine del presente anno. Tale documento dell'OCSE sul *transfer pricing* e Covid-19 sarà di fondamentale importanza per l'adozione delle linee che verranno proposte così da evitare approcci da parte delle Amministrazioni finanziarie *ad hoc* e non uniformi, con il rischio del proliferarsi di casi di doppia imposizione.