

“Transfer pricing policy” in periodi di recessione economica

di **Piergiorgio Valente** (*)

L'approfondimento

La recessione economica è idonea a produrre notevoli ripercussioni sulle attività e sulle strategie delle imprese multinazionali. Di conseguenza, anche le *transfer pricing policies* devono essere modificate al fine di adeguarle ai mutati scenari economici e garantire il rispetto del principio dell'*arm's length*. La recessione colpisce anche le Amministrazioni finanziarie dei diversi Paesi, le quali incrementano la frequenza delle verifiche fiscali e focalizzano la loro attenzione sui casi di *transfer pricing*.

Premessa

La recessione economica può determinare significative conseguenze sulle *transfer pricing policies* adottate dai gruppi multinazionali¹, i quali si trovano costretti a modificare i loro business models a causa dei cambiamenti nella realtà economica².

Uno dei principi fondamentali stabiliti dalle “*OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*” (di seguito, “*Guidelines OCSE*”) prevede che il metodo di *transfer pricing*³ adottato dalle società multinazionali per determinare l'*arm's length price* deve riflettere le funzioni, i rischi e le circostanze economiche del caso⁴.

Una volta individuato il metodo di *transfer pricing* idoneo a riflettere le suddette caratteristiche, il sistema dei prezzi di trasferimento rimane immutato fino al momento in cui non cambiano le specifiche circostanze del caso di specie.

La crisi economica rappresenta, per i gruppi multinazionali, non un evento ordinario, bensì una circostanza straordinaria, la quale è in grado di produrre effetti negativi sulle attività e sull'organizzazione imprenditoriale e che richiede interventi specifici.

La recessione economica rappresenta una delle circostanze straordinarie che possono avere delle implicazioni sull'allocazione di funzioni, rischi e *assets* da parte delle imprese multinazionali.

La “sopravvivenza” nei periodi di recessione spesso richiede cambiamenti nelle *business strategies* delle società, che possono determinare, ad esempio:

- la *review* delle *pricing strategies*, della localizzazione delle *subsidiaries*, dei *costs structure*, dei contratti intercompany;

(*) Centro Studi Internazionali GEB Partners

Note:

- 1 La recessione economica può avere notevoli ripercussioni sulle attività delle imprese multinazionali.
I principali effetti che una recessione economica comporta sono i seguenti:
 - calo delle vendite;
 - riduzione dei margini di profitto;
 - mancanza di liquidità;
 - eccedenze di magazzino;
 - decremento del valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali;
 - aumento dei costi di riorganizzazione sostenuti dalle imprese multinazionali per riallocare funzioni, rischi, *assets*;
 - presenza di ingenti perdite di esercizio.
- 2 “*The OECD Transfer Pricing Guidelines contain a number of statements implying that changes in economic conditions or business strategies may render transfer pricing arrangements obsolete that previously were at arm's length*” (Radolovic J., “Optimization of Transfer Pricing in a Recession with Reflection on Croatian Situation”, in “*World Academy of Science, Engineering and Technology*”, n. 66/2010, in <http://waset.org/journals/waset/v66/v66-133.pdf>).
- 3 Per approfondimenti sui metodi di *transfer pricing*, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, IPSOA, 2012, p. 2053 ss.; Valente P., “Il metodo Transactional profit split nella disciplina OCSE del *transfer pricing*”, in “*Il fisco*”, n. 16/2011; Valente P., Mattia S., “Principi e criticità nella selezione del metodo per determinare il *transfer pricing*”, in “*Corriere tributario*”, n. 3/2011; Valente P., “Il Transactional net margin method nella disciplina del *transfer pricing* OCSE e nella circ. n. 58/E del 2010”, in “*Il fisco*”, n. 12/2011.
- 4 Per approfondimenti cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 35 ss.

- vere e proprie *business restructuring*⁵, con conseguenze sia a livello fiscale, sia sulle politiche di transfer pricing.

La recessione colpisce anche le Amministrazioni fiscali che vedono ridurre le loro entrate, a causa del crollo della base imponibile subito dalle imprese multinazionali.

Di conseguenza, le Amministrazioni fiscali tendono ad aumentare la frequenza delle verifiche fiscali, focalizzando l'attenzione sui casi di *transfer pricing*, richiedendo ai contribuenti **sempre più adempimenti** (in particolar modo, un'idonea documentazione di *transfer pricing*)⁷ e implementando **nuove strategie di tax audit**⁸.

Nel 2011 l'OCSE ha lanciato il progetto sugli aspetti amministrativi del *transfer pricing*, il quale include un'analisi delle *best practices* che potrebbero essere utilizzate nei vari Paesi per ottimizzare le risorse a disposizione dei contribuenti e delle Amministrazioni finanziarie.

L'obiettivo del suddetto progetto è semplificare gli aspetti amministrativi del *transfer pricing*, al fine di garantire una maggiore certezza per i contribuenti e le Amministrazioni finanziarie, facilitare la *compliance* e ridurre i relativi costi.

Come parte integrante del progetto, il 6 giugno 2012, l'OCSE ha pubblicato un *Discussion Draft*, contenente una proposta di revisione della sezione dedicata ai cd. *Safe harbours* all'interno del Capitolo IV delle *Guidelines* OCSE⁹.

Gli effetti della recessione economica sul transfer pricing

Le principali questioni da considerare, in tema di *transfer pricing*, durante i periodi di recessione economica, possono essere le seguenti¹⁰:

- a) verifica che le *transfer pricing policies* rispettino il principio dell'*arm's length*;
- b) eventuale revisione dei metodi di *transfer pricing* applicati nel periodo *ante* recessione;

Note:

5 Per approfondimenti in tema di *business restructuring*, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 1418 ss.; Valente P., "Transfer pricing: l'applicazione del principio di libera concorrenza alle operazioni di riorganizzazione", in "Il fisco", n. 41/2010.

6 Per approfondimenti in materia di documentazione di *transfer*

pricing, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 561 ss.; Valente P., Betti R., "Idoneità teorica e sostanziale ai fini della disapplicazione delle sanzioni nel *transfer pricing*", in "Il fisco", n. 3/2012; Valente P., "Valutazioni sulla comunicazione sul possesso della documentazione nel *transfer pricing*: casistica", in "Corriere tributario", n. 26/2011; Valente P., "Strategie di comunicazione sul possesso della documentazione nel *transfer pricing*", in "Corriere tributario", n. 25/2011; Valente P., "Transfer pricing: oneri di documentazione per i gruppi italiani ed esteri", in "Fiscalità e commercio internazionale", n. 1/2011; Valente P., "Primi chiarimenti in materia di documentazione in Italia", in "Il fisco", n. 2/2011; Valente P., "Transfer pricing: oneri documentali per le imprese", in "Commercio internazionale", n. 20/2010; Valente P., "I nuovi oneri di documentazione in Italia", in "Il fisco", n. 39/2010; Valente P., "La documentazione in materia di *transfer pricing*", in "Il fisco", n. 34/2010.

7 Le Amministrazioni fiscali dei diversi Paesi "become more aggressive and focused: In terms of enforcement risk areas, *transfer pricing* remains a leading tax risk - and therefore tax audits focus - for government tax policy-makers, tax administrators and taxpayers. Fifty-seven per cent of tax administrators and 48% of the largest corporate taxpayers identified *transfer pricing* as their leading area of tax risk in the next 12 months. This was mirrored by *transfer pricing* being the leading risk issue for all companies, securing 40% of the 541 responses" ("2011-12 Tax risk and controversy survey: a new era of global risk and uncertainty", in [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011-2012_Tax_risk_and_controversy_survey/\\$FILE/2011-2012_Tax_risk_and_controversy_survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011-2012_Tax_risk_and_controversy_survey/$FILE/2011-2012_Tax_risk_and_controversy_survey.pdf)).

8 "We can summarise the response of the tax authorities to the recession as follows:

- being more aware than the *transfer prices* may be adjusted to assist loss-making related parties elsewhere and focusing on apparent instances of this when reviewing returns;
- showing more understanding of more complex financial transaction such as leasing and derivatives and auditing them;
- bringing to bear government economists and industry specialists, for example in financial transactions disputes;
- raising the importance of pre-existing limited risk distribution agreements when considering tax returns that show losses, even if these are out of date in terms of how the MNE has been operating;
- reopening earlier years when consistent low profit margins were reported, where taxpayer has now reported a loss;
- excluding loss-making companies and/or the bottom 25 per cent of companies from benchmark ranges" (Beeton D., "International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management", in "Transfer pricing in a recession", BNA, 04/09, in <http://www.gt.com/staticfiles/GTCom/files/services/Tax%20services/International%20tax/Transfer%20Pricing%20in%20a%20Recession.pdf>).

Per approfondimenti in tema di verifiche fiscali nel *transfer pricing*, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 1007 ss..

9 Il 23 novembre 2012, l'OCSE ha pubblicato il documento "Programme Public Consultation on Transfer Pricing Discussion Drafts", avente ad oggetto i commenti dei rappresentanti del settore privato (trattati nel *meeting* tenutosi a Parigi il 12-14 novembre 2012) in merito ai *Discussion Draft* su *intangibles, safe harbours e timing issues* pubblicato dall'OCSE il 6 giugno 2012. Il documento è consultabile al seguente link: <http://www.oecd.org/ctp/transferpricing/oecdworkingparty-no6releasesadiscussiondraftontherevisionofthesafeharbourssectionofthetransferpricingguidelines.htm>.

10 Cfr. Beeton D., "International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management", op. cit..

- c) documentazione delle “*special circumstances that can make deviations from normal transfer pricing policies permissible in some jurisdictions*”¹¹;
- d) verifica che gli accordi infragruppo siano aggiornati, in maniera da riflettere le mutate condizioni economiche, “*given them flexibility to respond to a downturn by adjusting margins or interest rates*”¹²;
- e) review delle modalità di effettuazione delle analisi di benchmarking¹³;
- f) analisi delle previsioni finanziarie precedenti la recessione “*to calculate and record the direct impact of lower sales on profitability*”¹⁴;
- g) review delle *assumptions* previste negli *Advance Pricing Agreements* al fine di verificare la loro validità e l’eventuale possibilità di “risoluzione” degli accordi con l’Amministrazione finanziaria che dovessero risultare onerosi;
- h) possibilità di sottoscrivere degli *Advance Pricing Agreements* al fine di evitare eventuali contenziosi con le autorità fiscali.

Analisi di comparabilità nei periodi di recessione

L’applicazione del principio di libera concorrenza si basa sul confronto dei prezzi di trasferimento praticati in transazioni tra imprese (parti) correlate e quelle poste in essere da soggetti indipendenti, in condizioni similari.

Il paragrafo 3.2 delle Guidelines OCSE specifica che l’analisi di comparabilità “*always aims at finding the most reliable comparables*”.

Le Guidelines OCSE identificano un *typical process* per la selezione dei *comparables*¹⁵:

- *step 1*: identificazione degli anni oggetto di analisi;
- *step 2*: analisi generale relativa alle circostanze afferenti il contribuente;
- *step 3*: verifica delle transazioni controllate in relazione all’analisi funzionale svolta, al fine di selezionare la *tested party*, gli indicatori finanziari, nonché di identificare i fattori di comparabilità oggetto di valutazione;
- *step 4*: review dei *comparables* interni;
- *step 5*: identificazione delle fonti di informazione relative ai *comparables* esterni e verifica della loro attendibilità;

- *step 6*: scelta del *transfer pricing method* in relazione alle circostanze del caso, e identificazione dei relativi indicatori finanziari;
- *step 7*: identificazione dei potenziali comparabili con specifico riferimento alle caratteristiche delle transazioni indipendenti;
- *step 8*: effettuazione degli *adjustments* dove richiesti;
- *step 9*: interpretazione dei dati ottenuti e determinazione della remunerazione *at arm’s length*.

L’effettuazione dell’analisi di comparabilità, e pertanto, la ricerca di transazioni comparabili, risulta più complessa durante i periodi di recessione, sia a causa dell’assenza di idonei *comparables*, sia a causa del cd. “*two years lag*” esistente tra la chiusura dell’anno fiscale e il momento in cui i dati societari sono pubblicamente disponibili nei *databases*.

Al fine di rendere coerente l’analisi di comparabilità alle mutate condizioni economiche, le società possono adottare, nella ricerca dei *comparables*, le seguenti strategie:

- inclusione nei *comparables* delle società che generano perdite¹⁶, al fine di determinare “*the true arm’s length price*”: l’eliminazione delle società che chiudono l’esercizio in perdita potrebbe essere

Note:

11 Cfr. Beeton D., “International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management”, *op. cit.*.

12 Cfr. Beeton D., “International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management”, *op. cit.*.

13 “(...) for example, including only the currently active production lines, warehouses or retail outlets in the comparison, and bringing benchmarking as up to date as possible with recession, perhaps by including quarterly data” (Beeton D., “International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management”, *op. cit.*).

14 Cfr. Beeton D., “International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management”, *op. cit.*.

15 Per approfondimenti cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, *op. cit.*, p. 2769 ss..

16 “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” (Wright D. R., “Transfer Pricing When Losses Arrive”, in “International Transfer Pricing Journal”, Volume 9, No. 5, 2002, in http://www.wrighteconomics.com/wp-content/publications/transfer_pricing_when_losses_arrive.pdf).

non appropriato nei periodi di recessione, dal momento che tali società riflettono le effettive condizioni di mercato;

- scelta di un appropriato periodo temporale: l'applicazione di un periodo temporale pari a tre anni (periodo temporale convenzionalmente considerato come riferimento nella ricerca dei *comparables*) potrebbe non essere appropriato durante i periodi di recessione¹⁷. In alternativa, si potrebbero utilizzare *comparables data* riferiti a precedenti periodi di recessione, al fine di identificare la riduzione dei profitti nei periodi di crisi. L'applicazione di tale approccio potrebbe essere non agevole a causa della mancanza di disponibilità di dati, oppure non appropriato poiché il precedente periodo di recessione potrebbe essere distante nel tempo e/o non comparabile per circostanze economiche¹⁸;
- effettuare specifici aggiustamenti sui "*comparables financial data*", al fine di "modificare" i risultati altamente profittevoli per tener conto dell'effettiva situazione economica¹⁹.

Gli "Advance Pricing Agreements"

Gli "*Advance Pricing Agreements*" (di seguito, "APAs") sono accordi preventivi tra il contribuente e l'Amministrazione finanziaria, della **durata media compresa tra tre e cinque anni**, in base ai quali, prima dell'effettuazione della transazione infragruppo, vengono indicati i criteri e le modalità tecniche che porteranno alla definizione e alla determinazione dei prezzi di trasferimento²⁰.

Le *Guidelines* OCSE forniscono una definizione di APA nel paragrafo 4.123 del capitolo IV:

"An advance pricing arrangement is an arrangement that determines, in advance of controlled transactions, an appropriate set of criteria (e.g. method, comparables and appropriate adjustments thereto, critical assumptions as to future events) for determination of the transfer pricing for those transactions over a fixed period of time. An APA is formally initiated by a taxpayer and requires negotiations between the taxpayer, one or more associated enterprises, and one or more tax administrations. APAs are intended to supplement the traditional administrative, judicial, and treaty mechanisms for resolving transfer pricing issues (...)"

La recessione economica ha effetti anche sugli APAs sottoscritti dai contribuenti con l'Amministrazione

Note:

17 "For example, if a market was profitable in 2006 and 2007 and then suffered a downturn in 2008, using a three year average of data from 2006 through 2008 will not produce a reasonable benchmark for the 2008 results of the tested party. If a company wishes to benchmark its 2009 transfer prices, the comparison to 2006 through 2008 may be even less accurate. In these cases, if supported by the industry analysis, it may be more appropriate to use only the current year for the benchmarking exercise. In extreme cases, it may even be necessary to use quarterly data to gather the most current financial data possible to properly document the current state of the market and properly benchmark rates" (cfr. Corbett A., Keates H.A., Wright D.R., "Transfer pricing in Recession", in <http://www.wrighteconomics.com/wp-content/uploads/2010/05/Transfer-Pricing-in-Recession.pdf>).

"If a taxpayer has been particularly affected by the economic downturn, however, relying on a three-year average including data from the two preceding years may not be appropriate. In this case, one might opt to use only the results from the latest years. Although it sounds fairly easy to implement, this option requires careful application so as not to reduce sample size and unduly lessen the robustness of results from a statistical point of view. Due to an increased number of companies exiting the market or filing for bankruptcy during an economic recession, for instance, the sample size of comparable data sets may be reduced. The fact that surviving companies fare better also may lend an upward bias to results. Counter-intuitively, this may result in a higher range than appropriate. Relying on single-year data for the comparables, one may risk inducing unexpected instability for future years and the question will remain about when to revert back to multiple-year data" (Mori N., Mert-Beydilli N., Poole G., "Transfer Pricing in Troubled Times", in "Tax Management Transfer Pricing Report", Vol. 18, No. 1, 14 maggio 2009, in http://www.nera.com/extImage/PUB_TP_Troubled_Times_5.2009.pdf).

18 "Using multiple-year data including the years from the last recession may not necessarily reflect the current economic conditions since the current recession is proving to be much more significant than the last one. Moreover, this approach does not take into account the impact on comparables' returns of changes in technology, products, and markets since then" (Mori N., Mert-Beydilli N., Poole G., "Transfer Pricing in Troubled Times", op. cit.).

"This approach should produce a reasonable indication of arm's length margins during recession. The issues arising from it include:

- the previous recession might have happened too many years ago for the economic facts and circumstances to be comparable;
- the previous recession may have been more or less severe than the current one; and
- the data might not be available from that far back.

The primary problem is the first one mentioned. Times change and the last serious recession was in the early 1990s. The gap of more than ten years between that recession and the current one may mean that products and/or business practices may have changed so, that margins are no longer reliable" (Wright D.R., "Transfer Pricing When Losses Arrive", op. cit.).

19 "The adjustments may be done in several ways - for example, by adjusting for median differentials, making adjustments using regression analysis, and adjusting for volume effects, differences in cost structure, inventory, and foreign exchange effects. For example, an adjustment based on median profit-level indicator (PLI) differentials can be applied by deducting the difference between the median PLI in the current fiscal year and in the year the adjustment is being made from the PLI return for each comparable" (Mori N., Mert-Beydilli N., Poole G., "Transfer Pricing in Troubled Times", op. cit.).

20 Per approfondimenti in materia di APAs, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 1539 ss..

finanziaria, dal momento che le società multinazionali, in periodi di crisi, potrebbero non essere in grado di rispettare tali accordi.

Negli Stati Uniti, i contribuenti, al fine di ottenere una revisione dell'APA sottoscritto con l'Amministrazione finanziaria, devono verificare se vi sia la violazione di una delle cd. "critical assumptions" previste nell'accordo.

Le *critical assumptions* vengono definite come "any fact (whether or not within the control of the taxpayer) related to the taxpayer, a third party, an industry, or business and economic conditions, the continued existence of which is material to the taxpayer's proposed TPM [Transfer Pricing Method]. Critical assumptions might include, for example, a particular mode of conducting business operations, a particular corporate or business structure, or a range of expected business volume"²¹.

I contribuenti, nel processo di negoziazione di nuovi APAs durante i periodi di recessione economica, possono prevedere l'inclusione nell'accordo di clausole che consentano un certo grado di **flessibilità**²². Inoltre, si potrebbero includere nell'accordo specifiche *critical assumptions*, che consentano di modificare gli APAs sottoscritti o prevedere il passaggio da un metodo di *transfer pricing* a un altro.

Transazioni finanziarie *intercompany* nei periodi di recessione

La recessione economica può avere effetti rilevanti anche sulle transazioni del settore finanziario: la crisi provoca mancanza di liquidità, limita e rende non conveniente il ricorso a finanziamenti esterni; di conseguenza, le società multinazionali ricorrono sempre più spesso a tecniche di **accentramento della tesoreria**, al fine di ottimizzare e razionalizzare la funzione finanziaria.

Una delle aree oggetto di particolare attenzione da parte delle autorità fiscali e dei "transfer pricing specialists" è quella dei **finanziamenti intercompany**.

Un finanziamento infragruppo viene considerato "at arm's length" se il **tasso di interesse** applicato è **uguale a quello che sarebbe stato applicato tra soggetti indipendenti**.

Quando i mercati finanziari sono stabili, la determinazione dell'*arm's length interest rate* può essere age-

vole; tale determinazione può risultare complessa in periodi di turbolenza finanziaria.

Generalmente, durante i periodi di recessione, i *benchmark rates* sono interessati da un declino. Alcuni Paesi prevedono che se i tassi di interesse scendono nell'ambito di un predeterminato *range*, il contribuente non dovrà giustificare il tasso di interesse scelto (cd. "**safe harbours**")²³.

I *safe harbours* consistono in previsioni che trovano applicazione nei confronti di determinate categorie di contribuenti (ovvero a fronte di determinate operazioni o fattispecie negoziali), e possono riguardare le regole tecniche di determinazione del giusto prezzo di trasferimento, un *range* di valori entro il quale tale prezzo può variare, o la documentazione da presentare all'Amministrazione finanziaria per giustificare l'applicazione di un determinato valore ad una transazione infragruppo:

"The US allows for a safe harbour on Dollar loans if the interest rate is not less than Applicable Federal Rate ("AFR") or more than 1.3 times the AFR. These AFR rates have been declining during the recession, but credit spreads have been increasing. For example, the rate for 130% AFR monthly mid-term was 6,28% in July 2007, compared to 3,53% in July 2009. Consequently, interest on related party loan which previously fell within safe harbour parameters may now be at risk of breaching these parameters. To stay within the parameters the lender may be forced to reduce the interest rate on loans, which could have the effect of placing it in a loss making position if it is paying interest on a third party loan at higher interest rate. Alternatively, the borrower may be forced to find other support for the interest rate chosen"²⁴.

In tal modo, i contribuenti che beneficiano del *safe harbour* saranno esentati dall'osservanza delle ordinarie disposizioni previste in un determinato Paese in materia di *transfer pricing*; saranno invece assoggettati ad adempimenti specifici, in base ai qua-

Note:

21 Cfr. "Revenue Procedure 2006-9", p. 15, in <http://www.irs.gov/pub/irs-drop/rp-06-9.pdf>. Per approfondimenti cfr. altresì Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 771 ss..

22 Ad esempio, si potrebbe prevedere una durata inferiore rispetto ai 3-5 anni generalmente contemplati, in modo da consentire una revisione continua degli APAs, per tener conto dei continui cambiamenti nella realtà economica.

23 Per approfondimenti sui *safe harbours*, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 1544 ss..

24 McSwiney D., "Related party loans in a recession", in <http://www.financedublin.com/article.php?i=9382>.

li i prezzi di trasferimento individuati vengono automaticamente accettati dall'Amministrazione finanziaria.

La crisi finanziaria ha spinto le imprese multinazionali a sviluppare ed utilizzare sempre più lo strumento del **cash pooling**²⁵.

Il **cash pooling** realizza l'accentramento in capo ad un unico soggetto giuridico delle disponibilità finanziarie di un gruppo societario, mediante il **periodico spostamento dei saldi bancari delle società cd. "periferiche" verso il conto bancario cd. "master"** o "centro di tesoreria di gruppo".

Il **cash pooling** consente di compensare i saldi attivi di conto corrente di alcune società con quelli negativi di altre società appartenenti al gruppo, realizzando un **risparmio in termini di interessi passivi** e finanziando nello stesso tempo le società in debito con gli istituti finanziari.

Le tipologie di **cash pooling** comunemente utilizzate sono:

- 1) **zero/target balance**: una società del gruppo (generalmente la controllante) assolve la funzione di centro di tesoreria (*pooler*) e gestisce un conto corrente bancario sul quale vengono trasferiti i saldi dei conti correnti bancari di ciascuna società consociata, in maniera che questi ultimi, al termine di ogni giornata evidenzino un saldo minimo prefissato (*target balance*) o nullo (*zero balance*);
- 2) **notional cash pooling**: non vi sono movimentazioni dei saldi dei conti bancari fra le varie società facenti capo al meccanismo di tesoreria accentrata; tale sistema prevede il calcolo degli interessi sul saldo netto virtuale dei conti bancari inclusi nel perimetro.

La crisi economico-finanziaria degli ultimi anni ha spinto le imprese multinazionali a introdurre nuovi sistemi di **cash pooling** o rivedere i precedenti accordi, ottimizzando sia la gestione finanziaria sia il carico fiscale del gruppo.

Tali sistemi, oltre ad incoraggiare tutte le società del gruppo a partecipare al sistema di **cash pooling**, devono essere "sostenibili" anche dal punto di vista del **transfer pricing**, con particolare riferimento al rispetto del principio dell'*arm's length*²⁶.

Considerazioni conclusive

Nei periodi di recessione economica le imprese multinazionali si trovano ad affrontare numerose questioni che influiscono anche sulle politiche di **transfer pricing**.

In particolare, la crisi induce a rivedere i modelli di **business** attraverso i quali le imprese operano globalmente e ad adottare nuove strategie al fine di ottimizzare l'attività, la gestione finanziaria e il carico fiscale del gruppo.

In siffatto contesto, è evidente l'importanza di predisporre un'ideale documentazione che supporti le **transfer pricing policies** applicate.

Tale idonea documentazione dovrà essere in grado di:

- supportare i risultati conseguiti attraverso *comparables data* che riflettono le effettive condizioni economiche;
- dimostrare il rispetto del principio dell'*arm's length*.

Nota:

25 Per approfondimenti in materia di **cash pooling**, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 1989 ss..

26 "However, if the group companies are to be encouraged to use the cash pool, the question that is raised is how can the arrangements be priced to be both simultaneously supportable as being *arm's length* and attractive enough to encourage the companies to transact with the pool? An answer to this can potentially be found within the recent OECD Discussion Draft Business Restructurings. This Discussion Draft states that: "(...) there can be legitimate group-level business reasons for an MNE group to restructure. In practice (...) it is expected that an appropriate transfer price would generally be available to make it *arm's length* for each individual group member participating in it". This supports the concept that, if there is an overall benefit for the group, it is possible to generate an internal price that is supportable as *arm's length*. In sharing the benefit of pooling, borrowers from the pool will effectively pay a lower price than the banks charge, while depositors will receive a higher rate of return. This result is supportable if you consider the risk patterns of the individual entities concerned; the counterparty to a cash pool will be a group company and, in the vast majority of cases, the risk of transacting with them will be higher than dealing with a recognised financial institution. This increased counterparty risk, when combined with the tenet that reward follows risk, would lead to a sharing of benefits and improved interest rates for both borrowers and depositors. In supporting their local position, the participants of the cash pool should be able to demonstrate to a tax authority that they are more profitable from entering into the cash pooling arrangement" (Minness P., Biggins A., "Cash pooling: good corporate behavior, but at what price?", in "Transfer pricing in a recession", BNA 04/09, in <http://us.kpmg.com/microsite/taxnewsflash/tp/2009/Minness-Biggins.pdf>). Per approfondimenti cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 1418 ss..