

Coronavirus: strategie nel *transfer pricing* e nella *governance fiscale*

di Piergiorgio Valente (*)

I periodi di crisi influiscono sulle attività e sulle strategie delle imprese con attività all'estero inducendo le stesse a rivedere i modelli di *business* attraverso i quali operare globalmente e adottare nuove strategie volte all'ottimizzazione dell'attività, della gestione finanziaria nonché del carico fiscale del gruppo. Di conseguenza, anche le *transfer pricing policies* devono essere riconsiderate al fine di adeguarle ai mutati scenari economici e garantire il rispetto del principio dell'*arm's length*.

1. Premessa

I cambiamenti della realtà economica possono determinare significative conseguenze sulle *transfer pricing policies* adottate dai gruppi multinazionali, i quali sono costretti a dover rapidamente adattare i loro *business models* al mutato contesto economico (1).

Ciò è ancor più vero in un mondo globalizzato (2) ove le situazioni di recessione che investono un singolo Paese ovvero un singolo settore di mercato generano, a catena, una serie interminabile di conseguenze, spesso inattese.

A tal riguardo, una delle maggiori preoccupazioni per le aziende, al momento, consiste nell'epidemia di **Covid-19** (c.d. Coronavirus) ormai diffuso su scala globale. L'impatto del Covid-19, infatti, si riversa non solo in ambito medico-sanitario ma anche economico, sui mercati finanziari, sul mercato del lavoro.

Ad esempio, in Italia, le drastiche restrizioni imposte a livello governativo (da ultimo con i Decreti del Presidente del Consiglio dei Ministri dell'8, 9 e 11 marzo 2020) in riferimento alle limitazioni degli spostamenti estesi a tutti i cittadini possono ostacolare il normale svolgimento delle diverse attività d'impresa.

In tale scenario, i gruppi multinazionali, poiché operano in giurisdizioni diverse, commercializzano in differenti aree geografiche e sono presenti contemporaneamente su diversi mercati, si stanno confrontando con la necessità di predisporre una **pianificazione aziendale efficace**, al fine sia di ridurre al minimo le ripercussioni economiche legate all'emergenza Coronavirus che di garantire il normale svolgimento dell'attività d'impresa.

Secondo quanto evidenziato dall'**OCSE** nel documento "**Coronavirus: The world economy at risk**", pubblicato il 2 marzo 2020, il Coronavi-

(*) Valente Associati GEB Partners/Crowe Valente.

(1) Ogni mutamento economico sistemico può determinare significative conseguenze sulle *transfer pricing policies* adottate dai gruppi multinazionali. In tema di *transfer pricing policies* e recessione economica, cfr. P. Valente, "Transfer pricing policy in periodi di recessione economica", in *Fiscaltà & commercio internazionale*, n. 12/2012, pag. 35.

(2) Per approfondimenti, cfr. A. Pletz - J. Bonifaciuk, "Lasting implications of global crisis: firm decisions and transfer pricing", in *Transfer Pricing International Journal*, BNA, n. 3/2010, pag. 2. Si veda inoltre A. L. Cazacu, "The Role of Transfer Pricing in Economic Globalization", in *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 8, No. 3/2017, pag. 131.

rus sta mettendo in serio pericolo l'economia globale (3), pertanto, ogni società coinvolta in operazioni *cross-border* dovrebbe effettuare una valutazione dei propri **business models** tenendo conto dell'attuale contesto.

2. Impatto del Covid-19 nei rapporti tra imprese e Amministrazioni finanziarie

Il mondo sta assistendo all'impatto del virus Covid-19 sull'attività economica, sulle catene del valore globali e sulla redditività, nella maggior parte dei settori industriali e delle aree geografiche.

Le limitazioni relative alla circolazione delle persone e alle ordinarie modalità di esecuzione delle attività di impresa avranno un impatto negativo sull'economia dei Paesi maggiormente colpiti dall'emergenza.

Oltre alle imprese, anche l'Amministrazione finanziaria ha subito un notevole impatto derivante anche dalla **sospensione delle attività di verifica e di accertamento** decise a seguito dell'inizio dell'emergenza epidemiologica.

Con riferimento alla tematica dei **prezzi di trasferimento**, vi sono una serie di aspetti di cui bisogna tenere conto in quanto, 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 (4), infatti, se da un lato i governi cercano di fron-

teggiare 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.

A tal riguardo, gli Uffici, in contesti di crisi, nell'ambito delle verifiche fiscali, focalizzano l'attenzione sui casi di *transfer pricing* (5) richiedendo ai contribuenti sempre **maggiori adempimenti** (in particolar modo con riferimento alla documentazione (6) di supporto in materia di *transfer pricing*) e implementano nuove strategie di **tax audit** (7).

In un'ottica propositiva e, al fine di predisporre un'eventuale strategia difensiva, potrebbe essere necessario per le imprese dimostrare che le perdite registrate o i bassi profitti raggiunti non sono il risultato delle *transfer pricing policies* adottate ma discendono in modo diretto dal rallentamento economico dovuto al Covid-19 e dalle ripercussioni dello stesso sull'andamento del mercato.

Per tale ragione, le imprese che effettuano operazioni *intercompany* dovranno 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. Il metodo di *transfer pricing* adottato, infatti, deve essere (ri)considerato alla luce delle circostanze economiche straordinarie (8) per permettere che le funzioni svolte, i

(3) Si riportano alcuni estratti del documento recentemente pubblicato dall'OCSE in relazione al tema del Covid-19: "The coronavirus (Covid-19) outbreak has already brought considerable human suffering and major economic disruption. In China, containment efforts have involved quarantines and widespread restrictions on labour mobility and travel (...) These measures imply a sizeable output contraction whilst the effects of the outbreak persist. Subsequent outbreaks in other countries, including Korea and Italy, have also prompted containment measures such as quarantines and border closures, albeit on a smaller scale. The adverse consequences of these developments for other countries are significant, including the direct disruption to global supply chains, weaker final demand for imported goods and services, and the wider regional declines in international tourism and business travel. Risk aversion has increased in financial markets, with the US 10-year interest rate falling to a record low and equity prices declining sharply, commodity prices have dropped, and business and consumer confidence have turned down". Per approfondimenti si veda il documento rilasciato dall'OCSE il 2 marzo 2020 "OECD - Interim Economic Assessment Coronavirus: The world economy at risk" consultabile al seguente link

<http://www.oecd.org/berlin/publikationen/Interim-Economic-Assessment-2-March-2020.pdf>.

(4) Cfr. M.J. McKee et al, "Transfer pricing in a downturn economy", in *International Tax Review*, Issue 127, 2010.

(5) P. Valente, *Transfer pricing policy in periodi di recessione economica*, op. cit., pag. 36.

(6) Per maggiori approfondimenti, cfr. P. Valente - M. Picone - S. Mattia, "Transfer pricing: documentazione e attività ispettiva", in *il fisco*, n. 11/2016, pag. 47; cfr. P. Valente, *Manuale del transfer pricing*, IPSOA, 2018, pag. 76 ss.; cfr. anche P. Valente, "Valutazioni sulla comunicazione sul possesso della documentazione nel *transfer pricing*: casistica", in *Corr. Trib.*, n. 26/2011; P. Valente, "Strategie di comunicazione sul possesso della documentazione nel *transfer pricing*", in *Corr. Trib.*, n. 25/2011.

(7) Cfr. P. Valente, "Verifiche fiscali di *transfer pricing*: selezione dei contribuenti e attività ispettive", in *il fisco*, n. 5/2013, pag. 21.

(8) Cfr. P. Valente, *Transfer pricing policy in periodi di recessione economica*, op. cit., pag. 35.

rischi assunti e le decisioni adottate siano conformi all'*arm's length principle* (9).

Allo stesso modo, le Amministrazioni fiscali nell'ambito dei *tax audits* dovranno necessariamente tenere in considerazione le **circostanze economiche eccezionali** in cui le imprese hanno operato nel periodo oggetto di verifica così come l'**incertezza** in cui le stesse hanno dovuto definire le proprie politiche di *transfer pricing*.

È inevitabile infatti che la valutazione del rispetto del principio dell'*arm's length* effettuata dall'Amministrazione finanziaria *ex-post basis* differisca dall'analisi (e dai relativi risultati) condotta dal contribuente al momento della transazione; in particolar modo, se l'Amministrazione finanziaria fa riferimento, nella sua attività di valutazione, ad **informazioni non disponibili al contribuente** all'epoca della transazione.

Pertanto, è necessario che l'Amministrazione finanziaria non utilizzi informazioni recenti (precedentemente non a disposizione del contribuente) per "costruire" la propria analisi di *transfer pricing* (analisi effettuata *after a business*): la valutazione delle autorità fiscali dovrebbe rispettare l'approccio seguito dal contribuente e tentare di comprendere se i **risultati** ottenuti dallo stesso siano "**giustificabili**" ed **at arm's length**, date le informazioni disponibili e ragionevolmente prevedibili al momento dell'attività di *pricing* delle transazioni (in particolare nei periodi caratterizzati da incertezza e instabilità economica).

3. Coronavirus e *transfer pricing* policies

Nel dicembre 2019, il virus Covid-19 si è diffuso dapprima nella città di Wuhan, poi in tutta la Cina, ed ora in gran parte dell'Europa, generando ripercussioni negative sia a livello economico che sociale stante le restrittive misure applicate alle imprese e ai singoli individui.

A causa dell'incalzante **diffusione dell'epidemia di Coronavirus** dapprima in Cina, importante base produttiva per numerosi gruppi multinazionali nel mondo (10), e successivamente in Europa, si stanno registrando delle **conseguenze** significative:

- sulla catena del valore (11) dei gruppi multinazionali;
- sulle vendite realizzate;
- sul valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali;
- sull'EBIT (*Earnings Before Interest and Tax*) della maggior parte dei gruppi multinazionali;
- sul flusso di cassa (*cash flow*) delle società appartenenti a gruppi multinazionali che risiedono nelle aree geografiche colpite dall'epidemia (12).

In questo periodo, dunque, i gruppi multinazionali hanno dovuto vagliare numerose possibilità al fine di proteggersi dagli effetti negativi della crisi.

Tra le **misure** al vaglio delle **imprese** si annoverano:

- adozione di meccanismi (***reasonable arrangements***) volti ad allineare le politiche adottate sui prezzi di trasferimento tra parti correlate al contesto attuale nonché a procedere a mirati adeguamenti dei prezzi di trasferimento per uniformare le funzioni delle imprese al mutato contesto economico;
- selezione della **documentazione** necessaria per far fronte ai potenziali controlli delle autorità fiscali (e.g., preparazione di documentazione di supporto necessaria per giustificare la ragionevole destinazione degli utili alle consociate durante l'epidemia);
- rivalutazione delle politiche adottate in materia di **finanziamenti *intercompany*** per quelle società del gruppo che risiedono nelle aree geografiche maggiormente interessate dall'epidemia (anche alla luce delle nuove Linee Guida pubblicate dall'OCSE "*Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions*") (13).

(9) Il principio dell'*arm's length* è sancito in tutte le convenzioni contro le doppie convenzioni stipulate dai Paesi OCSE. L'*arm's length principle* è stato recepito nel T.U.I.R. mediante la nuova formulazione del comma 7 dell'art. 110 T.U.I.R., ai sensi del quale: "I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato (...) 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". Per ulteriori approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del transfer pricing*, IPSOA, 2018, pag. 60 ss. Inoltre, cfr. P. Valente - C. Ostinelli, *Pianificazione Fiscale e Finanziaria: Principi, Gestione, Rischi*, IPSOA, 2017.

(10) Sul punto, si vedano le recenti indicazioni rilasciate dall'OCSE in tema di Coronavirus: "*The coronavirus (Covid-19) outbreak has already brought considerable human suffering and major economic disruption. Output contractions in China are being felt around the world, reflecting the key and rising role China has in global supply chains, travel and commodity markets*", OECD, 2020, op. cit., pag. 3.

(11) Cfr. P. Valente, "Intangibili e determinazione dei prezzi di trasferimento", in *il fisco*, n. 1/2016, pag. 5.

(12) Per maggiori approfondimenti, cfr. P. Valente, "*Transfer pricing* e operazioni di riorganizzazione: le disposizioni consolidate dell'OCSE", in *il fisco*, n. 43/2016, pag. 4160.

(13) Cfr. OECD, *Transfer Pricing Guidance on Financial*

In questo momento delicato, dal punto di vista economico e finanziario, è importante non solo che le decisioni commerciali adottate a supporto dell'analisi dei prezzi di trasferimento siano adeguatamente documentate ma che i gruppi multinazionali siano in grado di porre in essere tutti i necessari cambiamenti delle **business strategies** delle società, compresi quelli che possono determinare, ad esempio:

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

- una vera e propria **business restructuring**, con conseguenze sia a livello fiscale, sia sulle politiche di *transfer pricing* (14).

Tra le principali problematiche che le imprese si possono trovare a considerare, con riferimento alla tematica del **transfer pricing**, durante i periodi di crisi (15), si rinvengono:

1) verifica che le *transfer pricing policies* rispettino il principio dell'*arm's length*;

2) eventuale revisione dei metodi di *transfer pricing* applicati nel periodo *ante* crisi;

3) documentazione delle speciali circostanze che possono portare da una deviazione dalle normali politiche di *transfer pricing* (16);

4) verifica che gli accordi infragruppo siano aggiornati, in maniera da riflettere le mutate condizioni economiche;

5) *review* delle modalità di effettuazione delle analisi di *benchmarking* (17);

6) analisi delle previsioni finanziarie precedenti la recessione volte a calcolare e registrare l'impatto diretto del calo delle vendite sulla redditività (18);

7) *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;

8) possibilità di sottoscrivere *Advance Pricing Agreements* al fine di evitare eventuali contenziosi con le autorità fiscali.

In particolare, le recenti verifiche fiscali effettuate dalle Amministrazioni fiscali 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 Amministrazione fiscali.

In alcuni casi, i gruppi multinazionali prevedono dei **transfer pricing adjustments** volti a garantire alle società svolgenti funzioni routinarie di ottenere un margine coerente con il proprio profilo funzionale e di rischio conforme ai principi di libera concorrenza.

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.

Pertanto, sarà necessario 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.

Allo stesso modo, 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 esempio perdite nel periodo della diffusione del virus, perdite nel periodo di ricostruzione economica, ecc.).

Transactions: Inclusive Framework on BEPS Actions 4, 8-10, 2020, Paris. Il documento in questione è consultabile al seguente link, www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8-10.html.

(14) Cfr. P. Valente, *Transfer pricing policy in periodi di recessione economica*, op. cit., pag. 36.

(15) Per maggiori approfondimenti, cfr. A. Curtis, "Transfer pricing in a recession: what taxpayers should consider", in *Tax management transfer pricing report*. - Arlington. - Vol. 17, No. 20/2009; pagg. 780-783; cfr. R. Schatan, "Transfer pricing practice in times of recession", in *International transfer pricing journal*, Vol. 17, No. 1/2017; pagg. 63-64; cfr. P. Valente, *Transfer*

pricing policy in periodi di recessione economica, op. cit., pag. 36.

(16) Cfr. D. Beeton, "International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management", in *Transfer pricing in a recession*, BNA International, 2009.

(17) A. Della Rovere - S. Mattia, "Le transazioni finanziarie *intercompany*: profili valutativi, analisi di *benchmarking* e criticità nel *transfer pricing*", in *il fisco*, n. 34/2013, pag. 5278.

(18) D. Beeton, "International comparison - how taxpayers and tax authorities are responding, implications for risk management", in *Transfer pricing in a recession*, BNA International, 2009.

4. Analisi di comparabilità nei periodi di crisi economica

L'applicazione del principio di libera concorrenza (19) 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.

Invero, l'effettuazione dell'analisi di comparabilità (20) 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 c.d. **two years lag** esistente tra la chiusura dell'anno fiscale e il momento in cui i dati aziendali sono pubblicamente disponibili nei *databases* (21).

Il paragrafo 3.2 delle Linee Guida OCSE sui prezzi di trasferimento specifica che l'analisi di comparabilità si pone l'obiettivo di identificare i soggetti/transazioni maggiormente comparabili al soggetto/transazione selezionato come *tested party*/transazione controllata.

Al fine di rendere coerente l'analisi di comparabilità alle mutate condizioni economiche (22), le società possono adottare, nella **ricerca dei comparables**, le seguenti strategie:

- **inclusione nei comparables delle società che generano perdite** (23), al fine di determinare "*the true arm's length price*": 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;

- **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 recessione. 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 economiche di un appropriato periodo temporale;

- **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;
- effettuare **specifici aggiustamenti sui comparables financial data**, al fine di tener conto dell'effettiva situazione economica (24).

A titolo esemplificativo, le società appartenenti a gruppi multinazionali che, in un'ottica *price testing*, andranno a verificare la 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 (esercizio caratterizzato dall'emergenza Covid-19) con i risultati ottenuti da soggetti comparabili nel triennio precedente (2017-2019, esercizi non coinvolti nel periodo di diffusione del virus).

(19) Per maggiori approfondimenti sul principio di libera concorrenza, cfr. P. Valente, *Manuale del transfer pricing*, op. cit., pag. 3079 ss.

(20) Per maggiori approfondimenti sul punto, cfr. P. Valente - A. Della Rovere - P. Schipani, *Analisi di comparabilità nel transfer pricing*, IPSOA, 2013. Cfr. inoltre, P. Valente, "Transfer pricing: criteri di comparabilità e analisi di benchmark", in *il fisco*, n. 6/2013, pag. 19.

(21) P. Valente, *Transfer pricing policy in periodi di recessione economica*, op. cit., pag. 37.

(22) Le Linee Guida OCSE identificano un *typical process* per la selezione dei *comparables*:

- *step 1*: identificazione degli anni oggetto di analisi;
- *step 2*: analisi generale relativa alle circostanze afferenti al contribuente;
- *step 3*: verifica delle transazioni controllate in relazione all'analisi funzionale svolta, al fine di selezionare la *tested party*, gli indicatori finanziari, nonché al fine 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* sulla base delle peculiarità 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*.

Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale del transfer pricing*, op. cit., pag. 2769 ss.

(23) "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", cfr. D. R. Wright, "Transfer Pricing When Losses Arrive", in *International transfer pricing journal*, Vol. 9, No. 5/2002.

(24) In tema di analisi funzionale in materia di *transfer pricing*, cfr. P. Valente, "Transfer pricing: rilevanza e criticità dell'analisi funzionale", in *il fisco*, n. 11/2015, pag. 1063.

Ciò comporta che saranno diversi i casi in cui la redditività realizzata nel 2020 dal soggetto selezionato come *tested party* potrà essere negativa (o con utile ridotto rispetto ai risultati reddituali generalmente ottenuti dalla società testata) e dovrà essere confrontata con un *range* interquartile derivante dall'analisi di *benchmark* generalmente caratterizzato da risultati positivi (in particolare nei casi in cui le Amministrazioni fiscali escludano dal *set* di soggetti comparabili le società in perdita).

Pertanto, appare evidente come l'analisi di *benchmark* nei periodi di recessione economica richieda una maggiore accortezza ed analisi dei fatti e delle circostanze del caso così come la necessità di prevedere criteri di predisposizione dell'analisi che consentano di tenere in considerazione le conseguenze e gli impatti derivanti dalla recessione economica.

5. Transazioni finanziarie *intercompany* nei periodi di incertezza economica

La crisi può avere effetti rilevanti anche sulle transazioni del settore finanziario in quanto provoca mancanza di liquidità e limita, o rende non conveniente, il ricorso a finanziamenti esterni.

Per tale ragione, in periodi di crisi le società multinazionali ricorrono sempre più spesso a tecniche di **accentramento della tesoreria** (25), al fine di ottimizzare e razionalizzare la funzione finanziaria.

Una delle aree oggetto di particolare attenzione da parte delle autorità fiscali è quella dei **finanziamenti *intercompany*** (26).

Un finanziamento infragruppo viene considerato conforme ai principi di libera concorrenza ogniqualvolta il tasso di interesse applicato sia 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 agevole. Tale determinazione, invece,

può risultare complessa in periodi di turbolenza finanziaria (27).

Generalmente, durante tali periodi, i *benchmark rates* sono soggetti ad un declino.

Invero, 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 (c.d. ***safe harbours***).

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, ovvero la **documentazione** da presentare all'Amministrazione finanziaria per giustificare l'applicazione di un determinato valore ad una transazione infragruppo.

In tal modo, i contribuenti che beneficiano del *safe harbour* se da un lato saranno esentati dall'osservanza delle ordinarie disposizioni previste in un determinato Paese in materia di *transfer pricing*, dall'altro saranno invece assoggettati ad **adempimenti specifici**, in base ai quali i prezzi di trasferimento individuati vengono automaticamente accettati dall'Amministrazione finanziaria.

6. Impatti contabili del Covid-19

Le imprese devono considerare le possibili implicazioni contabili (*accounting implications*) del Coronavirus (28) e valutare se l'evento Covid-19 possa, o meno, essere considerato come un ***adjusting or non-adjusting event*** con riferimento alla data di chiusura del bilancio al 31 dicembre 2019 e, dunque, se rientri tra i fatti che consentono di effettuare una rettifica nel bilancio.

In particolare, lo IAS/IFRS (29) 10 (disciplina dei principi contabili internazionali) definisce le circostanze in cui un'entità economica possa

(25) Per approfondimenti sulla centralizzazione della tesoreria nei gruppi di imprese, cfr. P. Valente, *Manuale del transfer pricing*, op. cit., pag. 2677 ss.

(26) A. Della Rovere - S. Mattia, *Le transazioni finanziarie intercompany: profili valutativi, analisi di benchmarking, e criticità nel transfer pricing*, op. cit., pag. 5248; inoltre, cfr. P. Valente - L. Vinciguerra, *Esterovestizione delle persone fisiche. Centro degli interessi vitali e nomadismo fiscale*, IPSOA, 2016, pag. 304 ss.

(27) P. Valente, *Transfer pricing policy in periodi di recessione economica*, op. cit., pag. 39.

(28) Poiché il Coronavirus (Covid-19) si sta diffondendo in

tutto il mondo, le aziende devono misurarsi con una serie di problematiche, anche dal punto di vista economico e fiscale. La diffusione del Coronavirus a partire da gennaio 2020, infatti, ha influenzato, e sta tuttora influenzando, l'attività economica e commerciale globale, in particolare della Cina e dell'Italia.

(29) Il Regolamento CE 1606/2002, recepito con il D.Lgs. n. 38/2005, prevede l'obbligo, per alcune tipologie di imprese, dell'adozione dei principi IAS/IFRS ai fini della redazione del bilancio. Tale obbligo sussiste per società quotate, banche e intermediari finanziari soggetti a vigilanza, società emittenti strumenti finanziari diffusi, società assicurative non quotate per il bilancio consolidato, società assicurative quotate.

apportare delle rettifiche il bilancio a seguito di fatti intervenuti dopo la data di riferimento dello stesso.

Nello specifico è possibile valutare di apportare **rettifiche al bilancio** in presenza di fatti (favorevoli o sfavorevoli) che si manifestano a cavallo tra la data di riferimento del bilancio e la data in cui il bilancio è autorizzato alla pubblicazione.

I **fatti** in questione si distinguono in:

a) fatti che sono indicativi di situazioni esistenti alla data di riferimento del bilancio e che comportano una rettifica;

b) fatti indicativi di situazioni sorte dopo la data di riferimento del bilancio che non comportano una rettifica.

In relazione alla considerazione del fenomeno del Coronavirus quale evento che possa apportare una rettifica esistono opinioni contrastanti. Deve, però, considerarsi prevalente l'opinione che non attribuisce a tale fenomeno il potere di effettuare aggiustamenti al bilancio. Infatti, **al 31 dicembre 2019** erano ancora **pochi**, e poco rilevanti dal punto di vista dell'impatto economico, **i casi di Coronavirus** segnalati all'OMS e da questo riconosciuti.

Per le date di rendicontazione successive al 31 dicembre 2019, invece, è possibile che l'evento venga considerato come **fatto successivo** che comporta una rettifica.

7. Conclusioni

Nei periodi di crisi le imprese multinazionali si trovano ad affrontare numerose questioni che influiscono anche sulle politiche di *transfer pricing*. In particolare, la crisi da un lato induce a rivedere i **modelli di business** attraverso i quali le imprese operano globalmente e, dall'altro, ad adottare **nuove strategie** volte all'ottimizzazione dell'attività, della gestione finanziaria nonché del carico fiscale del gruppo.

In siffatto contesto, è evidente l'importanza di predisporre un'**idonea documentazione** che

supporti le *transfer pricing policies* applicate dalle società multinazionali in tali periodi.

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*.

La diffusione del Coronavirus è fonte di incertezza per la maggior parte delle economiche globali.

Le imprese multinazionali, pertanto, devono attentamente valutare il potenziale **impatto** di questa **crisi** sulla catena del valore e prendere in considerazione la possibilità di attivare misure volte ad apportare i corretti **transfer pricing adjustments**.

Si evidenzia, inoltre che alcune criticità potrebbero sorgere anche per quelle imprese che hanno sottoscritto i c.d. *Advance Pricing Agreements* (30) ("APA"), vale a dire quegli accordi preventivi tra il contribuente e l'Amministrazione finanziaria 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 trasferimento. La crisi, infatti, ha effetti anche sugli APA sottoscritti dai contribuenti con l'Amministrazione finanziaria, dal momento che le società multinazionali potrebbero non essere in grado di rispettare tali accordi.

Al proposito, può essere opportuno riconsiderare/rinegoziare i termini dell'accordo al fine di:

- prevedere l'inserimento di clausole volte a garantire un certo grado di flessibilità;

- includere specifiche *critical assumptions*, che consentano di modificare gli APA sottoscritti o prevedere il passaggio da un metodo di *transfer pricing* a un altro.

(30) Per approfondimenti in materia di "APA", cfr. P. Valente, *Manuale del transfer pricing*, op. cit., pag. 1539 ss.; P. Valente

- R. Rizzardi - S. Mattia - P. Consiglio, *Interpello Internazionale. Modelli di tax compliance preventiva*, IPSOA, 2017.