

# Clever Desk

il tuo supporto interattivo

[www.bgt-grantthornton.it/clever-desk1/](http://www.bgt-grantthornton.it/clever-desk1/)

**Visit our website page "Clever Desk" to discover more**



# Covid-19: impatti sulle politiche di *transfer pricing* e sul *patent box*

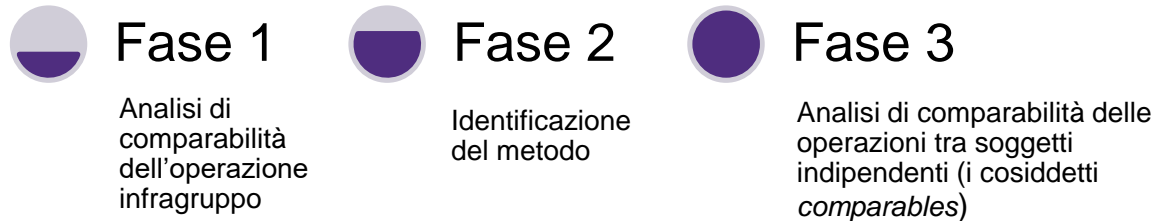
**Clever Desk webinar**

Paolo Besio



# Che cos'è il *Transfer Pricing*?

- E' la **metodologia** che consente di **determinare**, con riferimento a operazioni poste in essere **tra società del gruppo**, il prezzo che applicano soggetti indipendenti che operano in un libero mercato, ovvero il **prezzo di libera concorrenza**
- Per determinare il **prezzo di libera concorrenza** ci sono diverse fasi:



- Per tenere conto delle diverse fasi del ciclo di vita dei *comparables* e dei relativi prodotti, i dati finanziari sono normalmente considerati su **base triennale**, in particolare i tre anni precedenti a quello di riferimento.
- In situazione normale, i prezzi infragruppo per il **periodo di imposta 2020** sono determinati sulla base dei dati finanziari dei *comparables* relativi al triennio 2016 – 2018 (per il *budget* e, in ogni caso, per approccio *ex ante*) o al triennio 2017 – 2019 (per la chiusura, sui dati *actual*, approccio *ex post*)

# L'analisi della comparabilità dell'operazione infagrupo

- L'analisi della comparabilità dell'operazione infragrupo consente di identificare, nell'ambito dell'operazione e del gruppo, quale società rivesta il **ruolo di imprenditore o *principal*** e quale quello del soggetto con funzioni e rischi limitati (***limited risk distributor, toll o contract manufacturer***).
- **Secondo la miglior prassi internazionale, il soggetto con funzioni e rischi limitati dovrebbe ottenere una remunerazione** limitata (ma positiva), mentre al *principal* compete l'*extra-profitto* o la perdita.
- **L'impostazione data in passato vale ancora nell'attuale contesto economico?** Per i prezzi infragrupo per il periodo di imposta 2020 ha senso utilizzare i dati finanziari dei *comparables* per il triennio 2017 – 2019?

# Come si comportano in questo periodo i soggetti indipendenti (ovvero i *comparables*)?

- Inizialmente abbiamo assistito, in alcuni casi, alla **interruzione della produzione** a causa della irreperibilità di materie prime e di semilavorati, poi al blocco delle attività imposto dai governi. Quindi a (tentativo di) **rinegoziazione** o a **cancellazione di contratti** commerciali e finanziari, indipendentemente dall'esistenza o meno, nel contratto, della clausola "Eventi di forza maggiore" o *similia*.
- Nonostante queste eventuali rinegoziazioni, gli aiuti statali e altre misure, purtroppo molti operatori economici saranno costretti e ridimensionare sostanzialmente le proprie attività, a chiudere volontariamente; **molti falliranno**.
- Oggi disponiamo di molte previsioni su questi fenomeni, **nei prossimi mesi disporremo dei dati effettivi**.

# Come si devono (devono e non possono) comportare soggetti che appartengono al gruppo?

- Considerata la definizione fornita all'inizio, devono replicare i comportamenti tenuti da soggetti indipendenti (ovviamente l'esercizio è ancora più difficile del solito).
- Questo significa che le società del gruppo dovrebbero analizzare:
  1. **i contratti** di ciascuna operazione infragruppo;
  2. **le funzioni e i rischi**, come eventualmente mutati;
  3. **i mercati di riferimento**, perché la pandemia può aver colpito i mercati con modalità e tempistiche diverse tra loro;
  4. **i provvedimenti assunti da ciascuno Stato** in cui le società del gruppo operano

al fine di identificare le caratteristiche principali delle società e dei mercati.

# Lo scenario

E' ragionevole pensare che lo scenario sia il seguente:

- i prezzi per il 2020 sono stati predisposti a fine 2019 o a gennaio 2020 (dati di *budget*);
- i prezzi per il 2020 e la policy in essere garantiscono una marginalità positiva a tutte le società con funzioni e rischi limitati (con analisi di *benchmark* del triennio 2016 – 2018);
- marginalità positiva significa un *cash out* per imposte in tanti Stati, con una perdita molto significativa (amplificata rispetto alla perdita consolidata).

**E' la situazione economica e finanziaria desiderata o desiderabile?**

# Le decisioni da prendere

In una situazione di estrema gravità e incertezza, è opportuno cercare di reagire per evitare di esporre il gruppo a rischi e a esborsi finanziari non giustificati.

Le decisioni devono essere assunte analizzando **caso per caso**. E' ragionevole ipotizzare comunque l'opportunità di:

1. **deliberare** la modifica dei contratti e delle condizioni economiche delle stesse, eventualmente demandando a terzi l'approfondimento e la determinazione della nuova e più appropriata metodologia;
2. **modificare** i prezzi applicati alle operazioni non appena possibile, al fine di iniziare a ridurre la marginalità delle controllate e ridurre, quindi, l'entità degli aggiustamenti di fine anno;
3. **raccogliere** tutte le informazioni relative a ciascun mercato, a ciascuna società del gruppo, a ciascun *competitor* e ciascun *comparable*. Oggi, infatti, tantissimi documenti e informazioni sono immediatamente disponibili; tra due/tre anni, buona parte dei documenti e delle informazioni saranno quanto meno molto più difficili da reperire.

Le linee guida OCSE possono supportare, a determinate condizioni, la perdita di soggetti con funzioni e rischi limitati. E' auspicabile una presa di posizione più chiara in questo senso.



# Le politiche di *Transfer Pricing*

- E' necessario considerare che le **amministrazioni finanziarie**, oggi ferme, riprenderanno l'attività di verifica e la pressione sui bilanci pubblici le porterà ad atteggiamenti aggressivi, per recuperare gettito; purtroppo è quello a cui abbiamo assistito dopo le crisi degli anni passati.
- Le **politiche di *transfer pricing*** saranno ancora una volta tutte viste strumentalmente come meccanismi di pianificazione fiscale non lecita e non meritevole di alcuna tutela, dimenticandosi di ciò che sta oggi succedendo nel libero mercato.
- Il paradosso è che ai **gruppi di imprese saranno contestate scelte che tutte le imprese stanno adottando oggi nei loro rapporti con i terzi**. Se nessuno, infatti, dubita e dubiterà dell'effettività dei costi e delle perdite nei rapporti con soggetti terzi in conseguenza della crisi, gli stessi costi e le stesse perdite, nei rapporti tra società appartenenti allo stesso gruppo, saranno oggetto di attenta verifica e disconosciuti, in tutto o in parte.
- Nonostante le priorità siano altre e i *budget* siano ridotti al minimo, **è ancora più importante valutare con attenzione le *policy di transfer pricing***, adattarle al mutato contesto economico e raccogliere tutte le informazioni e tutti i documenti che dovranno confluire nella documentazione TP, oggi quanto mai importante per poter un domani difendere legittime e doverose scelte strategiche

# APA – Accordi preventivi sui prezzi di trasferimento

- In caso di **APA in corso di negoziazione** è opportuno segnalare all'autorità coinvolta (italiana o estera, in caso di APA unilaterale, entrambe in caso di APA bilaterale) che eventualmente la strategia della società, certamente la situazione dei mercati è sostanzialmente cambiata.
- In caso di **APA concluso e in corso di validità** è opportuno segnalare il mutamento delle assunzioni critiche, con la conseguenza della necessità di avviare negoziazioni finalizzate alla determinazione della eventuale nuova metodologia applicabile e, in ogni caso, del nuovo prezzo di libera concorrenza
- In assenza di accordi avviati o conclusi, è opportuno **considerare di avviare APA**, unilaterali o bilaterali, per la **gestione del rischio** che, nel periodo di imposta **2020**, è particolarmente significativo

# Accordi di *Patent Box*

*Mutatis mutandis* le stesse considerazioni fatte in materia di *transfer pricing* valgono per gli accordi di ***Patent Box***.

- Nella maggior parte dei casi, il beneficio è determinato come differenza tra la marginalità della società nella sua interezza e la marginalità delle attività routinarie.
- E' evidente che, nel periodo di imposta 2020 (almeno, probabilmente anche uno o più successivi) la marginalità delle attività routinarie sarà significativamente sovrastimata e non rifletterà più la sostanza della metodologia.
- Per evitare che il beneficio sia vanificato, è necessario, in caso di accordo, comunicare all'Agenzia la modifica sostanziale delle assunzioni critiche e di avviare negoziazioni finalizzate alla determinazione della eventuale nuova metodologia applicabile e, in ogni caso, della nuova marginalità routinaria. In caso di procedura alternativa, è necessario elaborare una *benchmark ad hoc*, in linea con quanto già detto parlando di *transfer pricing*

# Q&A

**Visit our website page "Clever Desk" to discover more**

*[www.bgt-grantthornton.it/clever-desk1/](http://www.bgt-grantthornton.it/clever-desk1/)*

