

Dal mondo

Ocse, il transfer pricing ai tempi del Covid-19

23 Febbraio 2021

Nel documento, l'Ocse si pronuncia in merito alle implicazioni della diffusione del Coronavirus sui rapporti all'interno dei gruppi multinazionali

Oecd headquarters

A seconda dei settori e con intensità diversificate, il cambiamento economico senza precedenti creato dal Covid-19 può generare impatti significativi anche sulle politiche dei prezzi di trasferimento nell'ambito delle operazioni *intercompany*. A questo argomento è dedicata la guida pubblicata a dicembre del 2020 dall'Ocse "***Guidance on the transfer pricing implications of the Covid-19 pandemic***". Il documento non rappresenta una revisione delle Linee guida sui prezzi di trasferimento dell'Ocse, ma va considerato come un'applicazione concreta delle stesse agli scenari che possono sorgere in connessione con la pandemia.

L'analisi di comparabilità

La guida affronta una serie di tematiche legate al *transfer pricing*. Prima fra tutte quella legata alle analisi di comparabilità.

In questo ambito, per circoscrivere gli effetti della pandemia, l'Ocse afferma che l'ideale sarebbe disporre di informazioni "contemporanee" sul comportamento di soggetti terzi indipendenti, ma si tratta di informazioni non facilmente reperibili. Inoltre, i dati pluriennali generalmente impiegati per assorbire gli scostamenti temporanei, nelle condizioni economiche create dalla pandemia, possono dar luogo a confronti inattendibili.

Per determinare validi parametri di comparabilità, l'Ocse individua alcune soluzioni pratiche: l'applicazione di più metodologie di *transfer pricing*, l'utilizzo di periodi separati, *pre* e *post* Covid-19, o combinati, che includono anni influenzati dalla pandemia e anni che non ne sono interessati, la previsione di aggiustamenti retroattivi (ove consentito dal diritto interno) e infine la revisione del *set* di comparabili, con l'eventuale inclusione di soggetti in perdita e l'aggiornamento dei criteri di selezione a seconda dei settori e degli ambiti geografici colpiti dalla crisi.

Le perdite e i costi eccezionali

Alle normali condizioni di mercato, l'allocazione dei rischi tra le parti di una transazione influisce sulla ripartizione dei profitti o delle perdite. In generale, entità a "rischio limitato" non dovrebbero generare perdite nel lungo periodo. Ci si domanda se esse possano subire perdite a causa del Covid-19. È fondamentale, in proposito, l'analisi dei rischi, con particolare attenzione alle differenze dei rischi assunti prima e dopo la pandemia.

Nel caso di un distributore a rischio limitato che prima dello scoppio del Covid-19 conseguiva un rendimento basso e successivamente realizza delle perdite, occorre valutare se effettivamente in passato non ci fossero rischi e se l'assunzione degli stessi in seguito al Covid non possa essere il risultato di una ristrutturazione aziendale.

Un altro aspetto importante riguarda i costi eccezionali che molte aziende hanno sostenuto (Dpi, riconfigurazione degli spazi lavorativi, eccetera). Alcuni costi operativi (o risparmi) potrebbero essere legati a cambiamenti a lungo termine o permanenti. Lo *smart working*, ad esempio, potrebbe essere mantenuto anche dopo la fine della pandemia.

I programmi di assistenza governativi

I governi sono intervenuti in vari modi per sostenere attività imprenditoriali ed occupazione. L'assistenza pubblica si riflette sulle transazioni *intercompany*, indipendentemente dal fatto che l'aiuto sia fornito direttamente a un membro di un gruppo multinazionale o messo a disposizione di parti indipendenti all'interno del mercato in cui il gruppo opera.

In linea di massima, l'aiuto governativo non modifica l'allocazione del rischio ai fini dei prezzi di trasferimento. Se un distributore che in circostanze normali sopporta il rischio di mercato riceve un contributo finalizzato a sostenere i costi delle misure restrittive, tale contributo non altera gli accordi contrattuali del gruppo, né le funzioni decisionali relative al rischio assunto.

Poiché l'assistenza del governo e le circostanze specifiche del Covid-19 possono variare nei diversi mercati, è preferibile identificare comparabili operanti nel medesimo mercato geografico. Inoltre, è importante porre attenzione ai differenti trattamenti contabili degli aiuti pubblici, che potrebbero richiedere aggiustamenti.

Gli Apa (*Advanced Pricing Agreements*)

In un contesto economico incerto, molti contribuenti potrebbero essere riluttanti a continuare o avviare nuovi Apa ed è quindi fondamentale adottare un approccio flessibile che tenga conto delle situazioni delineatesi con la pandemia. Gli Apa esistenti, a seconda della capacità di assorbire l'impatto del Covid-19, potrebbero subire modifiche quali la revisione (l'accordo rimane in vigore per tutto il periodo con termini diversi a partire da una certa data), la cancellazione (l'Apa si

conclude prima del previsto) o la revoca (annulla completamente gli effetti dell'accordo).

L'Ocse individua possibili approcci per contenere le conseguenze del Covid-19 sugli Apa. Attraverso un "*term test*", ad esempio, è possibile valutare i risultati della metodologia, piuttosto che su base annuale, su tutto il periodo di validità dell'accordo. Tale modalità può essere applicata anche in combinazione con l'estensione del periodo di validità dell'accordo, in modo da assorbire più efficacemente gli scostamenti. Altre soluzioni possono essere la segregazione tra gli esercizi colpiti dal Covid-19 e quelli non colpiti, oppure l'aggregazione di più transazioni oggetto dell'Apa.

di

Carmela Paparella

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-transfer-pricing-ai-tempi-del-covid-19>