

Your World First

CMS

Law . Tax

CMS Newsletter | 22 dicembre 2020

L'OCSE interviene in materia di Covid-19 e prezzi di trasferimento

INDICE

1. L'analisi di comparabilità
2. Le perdite e l'allocazione dei costi specifici derivanti dal COVID-19
3. Programmi di sostegno governativi
4. Advanced pricing agreements

1. L'analisi di comparabilità

L'emergenza Covid-19 ha determinato un diverso scenario economico nel quale i gruppi multinazionali si aspettavano di operare con significativi impatti sulla politica dei prezzi di trasferimento. A seconda dei settori e con intensità diversificate, gli effetti delle misure in risposta al contenimento dell'epidemia hanno stravolto i presupposti economici sottesi alle scelte imprenditoriali, richiedendo una rivisitazione e aggiornamento della cosiddetta "*delineation of the inter-company transaction*".

In virtù dei potenziali cambiamenti nelle caratteristiche economicamente rilevanti ai fini delle operazioni infra-gruppo, termini e condizioni dei rapporti infragruppo andrebbero riconsiderati, valutando se parti indipendenti avrebbero anch'esse ragionevolmente rinegoziato gli accordi contrattuali.

Auspiciando una maggiore flessibilità da parte dei contribuenti e delle Amministrazioni finanziarie, le indicazioni OCSE suggeriscono un maggior sforzo di rappresentazione delle implicazioni del mutato contesto economico e una rinnovata sensibilità nella verifica delle condizioni di libera concorrenza individuando alcune soluzioni pratiche.

In prima istanza, l'esigenza di trasparenza informativa diventa ancor più pressante e l'analisi di comparabilità dovrà accogliere informazioni (interne ed esterne) quanto più attuali in relazione all'impresa e alla sua operatività, al settore industriale di riferimento e alle transazioni infra-gruppo, in modo da delineare il collegamento dei risultati e delle decisioni aziendali con gli effetti della pandemia. Tale esercizio ricomprenderà inter alia un'analisi comparativa dei trend di vendita (*pre- e post-Covid-19*), una diagnostica dell'efficienza in termini di utilizzo della capacità e costi incrementali/ eccezionali, l'analisi degli impatti di forme di assistenza pubblica e di interventi governativi, un'analisi dei risultati trimestrali pubblici di operatori economici in contesti simili, degli indicatori macroeconomici e degli studi di regressione atti a misurare la variabilità dei risultati aziendali in base a specifiche variabili economiche, nonché l'analisi degli effetti di precedenti dinamiche recessive (ad esempio, la crisi finanziaria del periodo 2008-2009).

Utilizzo di dati previsionali

In seconda istanza, l'OCSE si concentra sul valore informativo di dati previsionali di budget o forecast nella definizione della politica dei prezzi, rivalutandone la rilevanza per l'accertamento dei risultati consuntivi impattati dal contesto congiunturale. L'analisi degli scostamenti/varianze alla luce degli effetti Covid-19 potrebbe estendersi anche alla stima della profittabilità

nell'ipotesi in cui non ci fosse stata la crisi (attraverso opportuni aggiustamenti), nonché alle evidenze documentali relative ad eventuali maggiore allocazioni di costi o contrazione dei ricavi nella parte testata.

Approcci pratici per gestire la carenza o insufficienza di informazioni attuali

L'attualità delle informazioni dipenderà necessariamente dalla disponibilità delle stesse presso le fonti pubbliche, pertanto avrà portata differenziata a seconda delle specifiche transazioni e delle metodologie applicate. Il ricorso a comparabili interni consente un pronto e tempestivo riscontro degli effetti Covid-19, similmente all'immediata reperibilità di aggiornate informazioni sui database per le transazioni finanziarie. Diversamente, il ritardo temporale di caricamento dei bilanci presso le banche dati pregiudicherà l'applicazione del *TNMM* nella versione esterna con i dati più recenti fin tanto che il rapporto infragruppo non sia stato definito contrattualmente in un periodo *pre-Covid-19* con una portata pluriennale.

Alla luce di tali difficoltà, le indicazioni OCSE ricomprendono alcuni approcci pragmatici per valutare le condizioni *arm's length* unitamente agli effetti della pandemia.

- i. Reciproca collaborazione di contribuenti e Amministrazioni finanziarie al fine di condividere un quadro informativo completo e verificare con flessibilità la congruità dei prezzi di trasferimento, tenendo in considerazione le circostanze, difficoltà e limiti operativi con cui le imprese si misurano. Oltre alla richiamata maggiore portata dell'analisi di comparabilità, il contribuente potrà ricorrere anche a specifiche soluzioni pratiche:
 - Utilizzo di un periodo di riferimento specifico per l'analisi di comparabilità in modo da distinguere le condizioni economiche divergenti nel contesto *pre- e post-Covid-19*, anche per effetto degli interventi governativi;
 - Previsione di aggiustamenti retroattivi dei prezzi di trasferimento per recepire informazioni più accurate e attuali nella politica dei prezzi di trasferimento;
 - Revisione del campione di società ritenute comparabili, anche attraverso una rivisitazione dei criteri di selezione in virtù della maggiore adeguatezza al mutato contesto e della diversa esposizione a effetti avversi della crisi tra settori e ambiti geografici;
 - Inclusione di soggetti comparabili in perdita fin tanto che soddisfino i criteri di comparabilità.

Inoltre, l'utilizzo di informazioni economiche e finanziarie circa gli effetti della crisi 2008-2009 sui risultati aziendali richiederà doverosamente una disamina all'interno dell'analisi di comparabilità, in assenza della quale si nutrono riserve per un automatico ricorso date le peculiarità della pandemia Covid-19.

- ii. Maggiore ricorso all'analisi consuntiva da parte delle Amministrazioni finanziarie che prediligono un approccio *ex-ante* di accertamento delle condizioni delle transazioni controllate nella fase di definizione del rapporto infragruppo. In tale spirito, viene richiamata una flessibilità ad accordare aggiustamenti compensativi per la presentazione delle dichiarazioni fiscali e a favorire l'accesso alle MAP o altre procedure di risoluzione della doppia imposizione.
- iii. Applicazione di più metodologie di transfer pricing per corroborare il riscontro alle condizioni di libera concorrenza.

2. Le perdite e l'allocazione dei costi specifici derivanti dal COVID-19

La crisi sanitaria derivante dalla pandemia Covid-19 ha portato i gruppi multinazionali (così come le imprese indipendenti) a registrare perdite ascrivibili sia ad una riduzione dei profitti che a costi eccezionali od operativi non-ricorrenti. In tale contesto, comprendere come procedere all'allocazione di tali elementi risulta di primaria importanza.

L'allocazione delle perdite alle entità a basso rischio

Premesso che, nelle Linee Guida OCSE sui prezzi di trasferimento è assente una definizione univoca di "entità a basso rischio", le stesse sono tipicamente riconducibili ad "imprese con un livello relativamente più basso di funzioni e rischi".¹

Ciò posto, in ragione delle minori funzioni e rischi assunti, non ci si attende che tali entità possano realizzare perdite per lunghi periodi di tempo, elemento che, conseguentemente, non preclude la possibilità di realizzare perdite nel breve periodo. Pertanto, le perdite realizzate nel periodo della pandemia Covid-19, quali perdite di breve periodo derivanti da una situazione economica sfavorevole, possono essere attribuite alle c.d. "entità a basso rischio", in base alle specifiche funzioni esercitate e ai rischi assunti.

Nel merito, l'OCSE fornisce l'esempio di un distributore "a basso rischio" soggetto a limitato rischi di mercato.

In ragione del suo particolare assetto funzionale, tale distributore potrebbe realizzare una perdita associata ad un significativo calo della domanda conseguenziale al Covid-19. Contrariamente, la medesima allocazione non sarà opportuna in corrispondenza di un distributore "a rischio limitato" che non si assume alcun rischio di mercato od altro rischio specifico. In sintesi, un'entità a basso rischio potrà procedere esclusivamente all'allocazione di quelle perdite direttamente connesse ai rischi assunti, seppur in maniera limitata, in ragione del suo specifico assetto funzionale.

Altro punto che appare degno di nota nell'interpretazione dell'OCSE, è la rilevanza data al momento in cui vengono definiti i rischi assunti da ciascun soggetto interessato. Si specifica infatti, che particolare attenzione dovrà essere attribuita dalle Amministrazioni Finanziarie ad eventuali modifiche dell'assetto funzionale delle entità a basso rischio interessate, intervenute successivamente alla diffusione del Covid-19 e non giustificate da ristrutturazioni aziendali. Ai fini dell'allocazione delle perdite di cui sopra, si rende infatti necessaria la continuità tra la categorizzazione dell'entità nel periodo *pre-* e *post-* Covid-19. Riprendendo l'esempio proposto dall'OCSE, un'entità che prima della pandemia Covid-19 si assumeva un limitato rischio di mercato, potrà procedere all'allocazione delle perdite da questo derivanti. Diversamente, un'entità che prima non si assumeva il medesimo rischio, non potrà procedere all'allocazione delle perdite connesse, salvo che siano fornite evidenze di un'avvenuta ristrutturazione aziendale che ha comportato la modifica dell'assetto funzionale dell'entità a basso rischio interessata.

Nella sostanza, l'OCSE arriva alla conclusione discutibile che il realizzarsi di effetti economici negativi legati al COVID-19 su un soggetto parte di un gruppo multinazionale non sia da considerarsi come un evento straordinario e quindi da gestirsi sulla base di valutazioni contingenti, ma sia piuttosto un evento inquadrabile all'interno dell'esistente allocazione di rischi fra le parti coinvolte nell'operazione infra-gruppo.

La modifica degli accordi in essere tra parti correlate

L'OCSE si pronuncia altresì in merito alla possibilità di modificare gli accordi *intercompany* in essere, nonché la condotta delle parti nelle relative relazioni commerciali.

Nello specifico, è opinione dell'OCSE che tali accordi siano rinegoziabili solo quando la loro modifica è nel migliore interesse delle parti coinvolte, alla luce di tutte le opportunità realisticamente disponibili e degli eventuali effetti di lungo termine sul potenziale profitto delle parti. A tali fini, viene data rilevanza alla

¹ Par. 9.1, Capitolo IX, OECD TPG.

comparazione di ciò che sarebbe stato pattuito tra parti indipendenti. Secondo l'esemplificazione dell'OCSE, eventuali rinegoziazioni di accordi con parti indipendenti, comparabili agli accordi controllati, rappresentano un elemento imprescindibile al fine di dimostrare la convenienza della modifica. Al contrario, in assenza di effettive prove circa la convenienza per imprese indipendenti in circostanze comparabili, la modifica dell'accordo *intercompany* e delle relazioni commerciali non può considerarsi consistente con il principio di libera concorrenza.

In ultimo, l'OCSE analizza l'ipotesi di rinegoziazione a cascata, affermando la legittimità di siffatta modifica, laddove una delle società facenti parte del gruppo multinazionale rinegozi un contratto con altra società indipendente (*i.e.*, si ipotizzi che le società X e Y facciano parte del medesimo gruppo multinazionale e Y rinegozi un contratto con la società indipendente A, allora le società X e Y saranno legittimate alla rinegoziazione dell'accordo infragruppo tra loro intercorrente).

I costi specifici

A causa della pandemia da Covid-19, molte società hanno sostenuto costi operativi eccezionali e non ricorrenti relativi alle mutate condizioni operative del periodo pandemico. Tra questi costi possono annoverarsi costi per DPI (Dispositivi di Protezione Individuale), riconfigurazione degli spazi lavorativi al fine di consentire il distanziamento fisico, costi relativi all'infrastruttura IT a causa di obblighi di test e tracciamento, nonché per l'implementazione di misure per il telelavoro.

Le indicazioni dell'OCSE stabiliscono che per determinare come questi costi debbano essere allocati tra le parti di un medesimo gruppo debba considerarsi come questi costi sarebbero stati allocati tra soggetti indipendenti in circostanze comparabili.

A questo fine occorrerà tenere presente i seguenti elementi:

- i. L'allocazione dei costi operativi o eccezionali segue di regola l'assunzione del relativo rischio ed il modo in cui soggetti terzi tratterebbero tali costi.
- ii. Alcuni dei costi sostenuti potrebbero non essere considerati eccezionali o non ricorrenti poiché relativi a cambiamenti a lungo termine o permanenti dell'operatività della società (ad esempio costi relativi al telelavoro che potrebbe diventare più comune anche dopo la pandemia). Inoltre, occorre tenere presente che per alcune società la pandemia ha portato ad un risparmio di costi per esempio minori costi di affitto o per trasferte. Pertanto, i costi che sostituiscono la normale operatività, dovrebbero

essere trattati come costi operativi. Se un'entità ha sostenuto centralmente costi per esempio per l'implementazione del telelavoro per tutte le società del gruppo, tali costi dovrebbero essere riaddebitati alle società che ne hanno beneficiato.

- iii. In alcuni casi, i costi eccezionali possono essere traslati sui clienti o sui fornitori. L'accurata delineazione della transazione e l'analisi di comparabilità dovrebbero portare a determinare chi sostiene in ultima istanza tali costi.

Costi eccezionali e analisi di comparabilità

I costi eccezionali sostenuti possono essere un elemento rilevante da considerare all'interno di un'analisi di comparabilità. A questo riguardo, l'OCSE stabilisce che sono da valutarsi i seguenti elementi:

- i. I costi eccezionali dovrebbero in linea generale essere esclusi dal calcolo dell'indicatore di profitto netto, salvo che non si riferiscano alla transazione controllata accuratamente delineata. L'esclusione di tali costi deve però essere uniforme sia a livello della società controllata che dei soggetti comparabili, potendo creare problematiche relative alla disponibilità dei dati.
- ii. Dovrà valutarsi se i costi eccezionali debbano essere inclusi nella base costi ed eventualmente se ad essi debba essere collegato un elemento di profitto o debbano essere considerati costi *pass-through*.
- iii. Potrebbero essere necessari aggiustamenti di comparabilità per uniformare le diverse prassi di contabilità. Tuttavia, tali aggiustamenti devono essere applicati unicamente quando si ritiene che portino a risultati più affidabili.

Cause di forza maggiore nell'allocazione delle perdite

Le clausole di forza maggiore possono essere invocate per sospendere, ritardare o liberare una società dai propri obblighi contrattuali senza determinare penali in alcune circostanze. Ciò può determinare la perdita di un cliente, di un fornitore o di un contratto ordinariamente profittevole e può anche portare alla chiusura di linee di business con relativi costi di ristrutturazione.

Le indicazioni dell'OCSE non entrano nelle specifiche dell'applicabilità del concetto di forza maggiore, bensì si limitano a considerare gli effetti della sua applicazione nell'ambito del transfer pricing. A questo riguardo, stabiliscono che al fine di considerarle applicabili tra soggetti di uno stesso gruppo occorrerà verificare:

- i. Se all'interno degli accordi scritti sono incluse clausole di forza maggiore e la descrizione delle condizioni alle quali possono essere invocate (incluse eventuali interazioni con altri termini e condizioni del contratto);
- ii. Se anche in assenza di specifica previsione contrattuale sia possibile rinegoziare gli accordi sulla base della condotta delle parti;
- iii. Se i disagi e danni causati dalla pandemia da Covid-19 sono sufficientemente significativi da poterli considerare una causa di forza maggiore.

In generale, sarà necessaria un'analisi complessiva delle circostanze economiche dell'accordo commerciale per valutare se un soggetto, conformemente al principio *arm's length*, invocherebbe una causa di forza maggiore.

Per quanto riguarda la possibile modifica degli accordi infragruppo per includere clausole di forza maggiore o per rinegoziarli in virtù della pandemia da Covid-19, le indicazioni dell'OCSE alle autorità fiscali sono di considerare attentamente la delimitazione della transazione, mettendola in relazione a comportamenti di soggetti terzi in circostanze comparabili al fine di verificare se tali modifiche e rinegoziazioni siano coerenti con i principi espressi dalle Linee Guida OCSE in materia di transfer pricing.

3. Programmi di sostegno governativi

Durante la pandemia Covid-19, la preoccupazione principale dei governi, oltre al controllo sulla diffusione del virus, è stata quella di cercare di aiutare da una parte le aziende a gestire l'impatto del declino dell'attività imprenditoriale tramite prestiti garantiti, dilazioni finanziamenti, contributi specifici e sgravi fiscali e dall'altra i lavoratori, che devono affrontare un calo delle opportunità di lavoro e del reddito tramite diversi strumenti di supporto quali blocco dei licenziamenti, integrazione salariale e cassa integrazione.

I termini e le condizioni dei programmi di sostegno governativi relativi al Covid-19 dovranno essere considerati al fine di valutare il potenziale impatto sulle transazioni infragruppo e sulle transazioni comparabili.

In tal contesto, potrebbero esserci situazioni di non omogeneità nella fruizione dei sussidi statali tra la parti utilizzate nell'analisi di transfer pricing che porterebbe conseguentemente a compromettere l'affidabilità dell'analisi stessa. Tuttavia, potrebbero sorgere difficoltà nello stabilire la natura dell'assistenza governativa ricevuta dai potenziali comparabili e valutarne l'impatto economico, in considerazione: i) dei

diversi tipi di programmi di sostegno governativi e ii) delle difficoltà pratiche nell'ottenere informazioni dettagliate, affidabili tempestive.

Per valutare adeguatamente le implicazioni connesse alla fruizione di sovvenzioni statali, si dovranno considerare una serie di fattori quali la disponibilità, scopo, durata e altre condizioni imposte dal governo nella concessione delle sovvenzioni, i potenziali vantaggi in termini di incremento ricavi / diminuzione di costi, il modo in cui le sovvenzioni vengono o meno trasferiti ai clienti e fornitori.

I programmi di sostegno governativi possono essere soggetti / subordinati ad una serie di condizioni (calo significativo dei ricavi o della redditività) che potrebbero limitare o addirittura impedire alla parte che riceve le sovvenzioni di modificare i prezzi delle transazioni poste con gli attori in gioco lungo la catena del valore. Questi aspetti devono essere presi in considerazione nell'ambito dell'analisi di comparabilità, in quanto potrebbero limitare l'effetto delle sovvenzioni statali sul prezzo dei beni o servizi offerti dall'entità ricevente tali sovvenzioni. Di fondamentale importanza risulta anche capire come il Gruppo multinazionale ha risposto alla presenza di programmi di sostegno governativi e se questi hanno portato ad un cambiamento della strategia di prezzo verso parti non correlate.

Ulteriori sfide al concetto di comparabilità derivano dal fatto che i programmi di sostegno governativi, sono, per definizione, sono differenti tra le diverse giurisdizioni. Bisognerà inoltre prestare particolare attenzione al trattamento contabile dell'effetto economico delle sovvenzioni statali sia nella parte testata che nelle transazioni\società comparabili utilizzate come riferimento al fine di valutare la natura *arm's length* della transazione infragruppo in analisi. In aggiunta, il trattamento contabile delle sovvenzioni pubbliche in base a principi contabili diversi può avere un impatto su diversi livelli di redditività (ad es. utile lordo, utile operativo, utile netto, ecc.). Laddove i trattamenti contabili dello stesso tipo di sovvenzione differiscono tra la parte testata e le società comparabili, potrà essere necessario effettuare un aggiustamento di comparabilità al fine di migliorare l'affidabilità dell'analisi.

Importanza del mercato geografico

Premesso quanto sopra, l'approccio più affidabile per identificare comparabili sarà pertanto quello di fare riferimento, ove possibile, a dati relativi a transazioni non controllate comparabili poste in essere da società operanti nel medesimo mercato geografico della parte testata.

Quando si stabiliscono i prezzi di trasferimento

utilizzando un metodo unilaterale (*Resale Price – Cost Plus – TNMM*) occorre prestare particolare attenzione nell'adottare un approccio meccanico (come compensare i risparmi sui costi ottenuti grazie alle sovvenzioni statali con la base di costo rilevante per la transazione; riconoscere la sovvenzione statale come ricavo; o riconoscere la sovvenzione come reddito straordinario) senza effettuare analisi approfondite, poiché ciò potrebbe portare alla determinazione di prezzi non di mercato. In assenza di dati affidabili o altre informazioni attendibili sul modo in cui parti indipendenti assegnerebbero la sovvenzione tra le parti coinvolte in una transazione, si dovrebbe esercitare cautela nel valutare se una condivisione dei programmi di sostegno governativa sia in linea con l'approccio adottato tra controparti non correlate. Si suggerisce inoltre l'applicazione di più metodologie di transfer pricing per corroborare il riscontro alle condizioni di libera concorrenza.

4. Advanced pricing agreements

L'OCSE analizza l'impatto che mutamenti significativi nelle circostanze economiche del mercato di riferimento derivanti dalla pandemia possono avere su:

- i. Accordi preventivi conclusi ed efficaci per l'anno 2020 e annualità successive potenzialmente impattate dagli effetti del Covid-19;
- ii. Accordi preventivi in corso di negoziazione che una volta conclusi si applicheranno all'anno 2020 e successivi.

Le indicazioni fornite dall'OCSE non sembrano particolarmente innovative rispetto a quanto già si poteva derivare dalle norme applicabili in materia di accordi preventivi.

I punti più interessanti delle linee guida in commento possono identificarsi nei metodi che l'OCSE suggerisce, a titolo esemplificativo, per recepire gli effetti della pandemia su accordi esistenti e accordi in fase di negoziazione e il tipo di documentazione che il contribuente dovrebbe predisporre per permettere all'amministrazione finanziaria interessata di effettuare le proprie valutazioni circa l'effettiva portata del Covid-19 rispetto al singolo accordo o alla singola transazione che ne è oggetto.

In particolare, i possibili approcci indicati dall'OCSE in relazione ad accordi conclusi e in fase di negoziazione sono i seguenti:

- *Term test*: valutazione dei risultati in tutto il periodo di validità dell'accordo e non per singolo anno d'imposta;
- Estensione del periodo di validità dell'accordo in combinazione con il *term test* in modo da

compensare i risultati eccezionali del 2020 con un maggiore numero di annualità a condizioni "normali";

- Segregazione per anno d'imposta: distinguendo tra gli anni colpiti dal Covid-19 e gli anni non colpiti;
- Cancellazione dell'accordo per il 2020 con rinnovo per anni successivi, eventualmente rinegoziandone il contenuto;
- Approccio aggregato per tutte le transazioni oggetto dell'accordo e in origine considerate separatamente al fine di verificare se congiuntamente possano soddisfare le condizioni in termini di marginalità *target*.

Inoltre, con specifico riferimento agli accordi già conclusi, viene indicata anche la possibilità di stipulare:

- Due accordi separati, ossia un accordo "breve" avente ad oggetto i soli anni colpiti dal Covid-19 e un accordo distinto per gli anni successivi; o
- Un accordo per il periodo di tempo ordinariamente previsto (e.g., 5 anni) prevedendo una valutazione dell'impatto del Covid-19 ex post per ciascun anno interessato, con possibilità di effettuare degli aggiustamenti retroattivi, ove possibile.

L'OCSE, comunque sembra suggerire di limitare il più possibile l'intervento sugli accordi già conclusi, probabilmente in un'ottica di gestione efficiente delle risorse e dello strumento in commento, anche alla luce delle difficoltà nello svolgimento delle negoziazioni derivanti dalle restrizioni imposte dalla pandemia.

In particolare, le amministrazioni interessate dovrebbero effettuare un'analisi caso per caso in base alla specifica situazione del contribuente e del relativo contesto commerciale alla luce del fatto che:

- Non tutti i settori economici sono stati impattati allo stesso modo dal Covid-19 essendovi anche business che ne hanno beneficiato;
- Le condizioni dell'accordo potrebbero essere già di per sé idonee ad "assorbire" l'impatto del Covid-19.

Le Amministrazioni interessate dovranno, quindi, valutare (i) l'effettiva divergenza tra i parametri concordati nell'accordo e quelli risultanti dalle nuove circostanze economiche dovute al Covid-19 e (ii) se il metodo concordato nell'accordo è già di per sé idoneo a riflettere tali circostanze economiche.

Al fine di permettere all'amministrazione competente

di compiere tutte le valutazioni del caso, come anticipato, si richiede al contribuente di documentare l'impatto della pandemia sulle assunzioni critiche alla base dell'accordo, suggerendo una lista non esaustiva di esempi di documenti da predisporre e fornire all'amministrazione. Si tratta, in particolare di:

- i. una descrizione del segmento di business del contribuente più ristretto monitorato dal management che comprende le entità e le transazioni coperte dall'accordo;
- ii. una comparazione tra i dati di profitto a livello di *forecast* e *actual* per segmento di *business* per gli anni interessati dal Covid-19;
- iii. eventuali modifiche proposte o implementate rispetto ai contratti preesistenti o da stipularsi a livello infragruppo tra parti correlate che possano influenzare le transazioni coperte dall'accordo;
- iv. una spiegazione di quali sono gli effetti previsti del mutamento delle condizioni economiche sulla metodologia di *transfer pricing* concordata nell'accordo durante gli esercizi finanziari interessati dal Covid-19, segnalando anche se hanno causato la ristrutturazione delle operazioni e/o cambiamenti nei relativi rischi e responsabilità, oltre che qualsiasi mitigazione dell'impatto di tali condizioni economiche sulla parte testata derivante da azioni di supporto da parte del governo degli stati interessati o altri meccanismi, come ad esempio un'eventuale assicurazione per interruzione dell'attività. Il contribuente dovrà adeguatamente dimostrare che tale impatto è attribuibile alle condizioni economiche determinate dalla pandemia;
- v. un conto economico dettagliato con un *breakdown* dei COGS, dei costi commerciali, delle G&A e altri costi diversi dagli interessi per gli anni interessati dal Covid-19 in cui sono state poste in essere le transazioni coperte dall'accordo. Tale conto economico potrà comprendere anche le spese operative eccezionali derivanti dal Covid-19 o elementi di ricavo derivanti da programmi di assistenza a livello statale, dando altresì atto del relativo trattamento contabile; e
- vi. Informazioni circa il comportamento di parti terze.

In termini di tempistiche l'OCSE:

- Da una parte, richiede ai contribuenti di notificare la modifica rilevante nelle assunzioni critiche il prima possibile dopo che essa è avvenuta o il contribuente ne ha peso conoscenza; ma, dall'altra
- Ammette il fatto che le amministrazioni

interessate potrebbero voler attendere di avere maggior cognizione circa l'entità e la durata degli effetti del Covid-19 a livello economico, prima di decidere come procedere.

Da ultimo, comunque, si incitano amministrazioni e contribuenti ad utilizzare il più possibile strumenti informatici di comunicazione e scambio di documenti a distanza, anche ad esempio per lo svolgimento delle interviste funzionali o dell'accesso presso la sede del contribuente. Tale ultimo aspetto, estremamente innovativo rispetto al passato per talune amministrazioni, potrebbe essere auspicabilmente mantenuto anche successivamente al termine della pandemia al fine di velocizzare le tempistiche di svolgimento delle procedure in commento.



Le opinioni ed informazioni contenute nella presente Newsletter hanno carattere esclusivamente divulgativo. Esse pertanto non possono considerarsi sufficienti ad adottare decisioni operative o l'assunzione di impegni di qualsiasi natura, né rappresentano l'espressione di un parere professionale.

La Newsletter è proprietà di CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni.



Per ulteriori approfondimenti contattare cmslegaltax@cms-aacs.com



ROMA

Via Agostino Depretis, 86
00184

T - +39 06 478151

F - +39 06 483755

MILANO

Galleria Passarella, 1
20122

T - +39 02 89283800

F - +39 02 48012914

C/M/S/ Law-Now™

Law . Tax

Your free online legal information service.

A subscription service for legal articles
on a variety of topics delivered by email.
cms-lawnow.com

CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni è membro di CMS, organizzazione internazionale di studi legali e tributari indipendenti.

Uffici CMS:

Aberdeen, Algeri, Amburgo, Amsterdam, Anversa, Barcellona, Belgrado, Berlino, Bogotá, Bratislava, Bristol, Bruxelles, Bucarest, Budapest, Casablanca, Città del Messico, Colonia, Dubai, Düsseldorf, Edimburgo, Francoforte, Funchal, Ginevra, Glasgow, Hong Kong, Istanbul, Johannesburg, Kiev, Lima, Lione, Lipsia, Lisbona, Londra, Luanda, Lubiana, Lussemburgo, Madrid, Manchester, Milano, Mombasa, Monaco, Monaco di Baviera, Mosca, Muscat, Nairobi, Parigi, Pechino, Podgorica, Poznan, Praga, Reading, Riad, Rio de Janeiro, Roma, Santiago del Cile, Sarajevo, Shanghai, Sheffield, Singapore, Siviglia, Skopje, Sofia, Stoccarda, Strasburgo, Tirana, Utrecht, Varsavia, Vienna, Zagabria e Zurigo.

cms.law