



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**



Transfer Pricing e Covid-19

Webinar di formazione professionale

Commissione Fiscalità Internazionale

**Giuseppe Lagrutta
Raffaele Petruzzi
Alessandro Maria Colombo
Roberta Cucciniello**

Roma, 26 marzo 2021



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**



Inquadramento delle principali tematiche di *transfer pricing* connesse alla diffusione del Covid-19

Giuseppe Lagrutta

Membro della Commissione Imposte Dirette – Fiscalità Internazionale



Aree di Focus

Esigenza/problema

Le risposte e gli aspetti TP

Transfer pricing e policies

- Calo della domanda e delle vendite ha provocato un mancato/scarso assorbimento dei costi;
- Costi eccezionali legati alla pandemia (es. sicurezza dei lavoratori);
- Marginalità ridotta/non più «garantita» per le entità a basso rischio;
- Differimento dei pagamenti di *royalty* per l'utilizzo di IPs;

- Modelli di business centralizzati: allocazione perdite fra *entrepreneur/principal* e le consociate a basso rischio: assicurare la coerenza con il profilo funzionale e di rischio delle società
- La ripartizione delle perdite è speculare alla ripartizione dei profitti?
- Allocazione di costi di riorganizzazione e costi eccezionali/specifici Covid

- Difficoltà nell'eseguire i TP *adjustment* in assenza di dati: dati finanziari dei comparabili non prontamente disponibili, sfasamento temporale (*time lag*)
- Assicurarsi che le *policy TP* siano in linea con i nuovi modelli
- Si stanno prendendo in debita considerazione i nuovi flussi delle transazioni?

Finanza e Tesoreria

- Necessità di liquidità per le consociate in difficoltà
- Difficoltà delle consociate a rispettare le condizioni dei prestiti infragruppo;
- Movimentazione di *cash* verso le *country* con maggiore esigenza;
- Deterioramento del *credit rating* di Gruppo e delle consociate *borrower*

- Considerare soluzioni alternative sia per il *lender* che per il *borrower* (*options realistically available*)
- Ri-esame e modifica dei contratti di finanziamento in essere (es. clausole di forza maggiore, violazione di *covenants*, estensione periodo di rimborso, garanzie aggiuntive, ecc.)
- Ri-valutare la strategia di tesoreria e le *policy* in modo più ampio

- Aggiornare il *credit rating* di Gruppo e delle consociate *borrower*;
- Rivedere la struttura *debt/equity* mix
- Finanziamenti infruttiferi ove rispondano a specifiche esigenze di sopravvivenza della consociata (cfr. sent. ECJ Hornbach, Pizzarotti);
- Documentare i correttivi anche alla luce del nuovo capitolo X delle TPG sulle transazioni finanziarie;



Aree di Focus		
	Esigenza/problema	Le risposte e gli aspetti TP
Supply chain	<ul style="list-style-type: none">• Difficoltà nel <i>procurement</i> di materie prime e prodotti finiti;• Centralizzazione / decentralizzazione di funzioni / processi;• Assegnazione «temporanea» di «nuove» funzioni ad alcune consociate;• Ricorso «temporaneo» a fornitori terzi;• Costi di riorganizzazione locale / globale per supportare il <i>business</i>• Nuove modalità di vendita (online)	<ul style="list-style-type: none">• Ri-allocazione di funzioni e rischi, impatto sulla <i>DEMPE analysis</i>;• Modifiche a costi, ricavi e margini delle consociate coinvolte nella riorganizzazione della <i>supply chain</i>;• Analisi dei termini contrattuali (es. <i>termination clauses</i>, penali, cause di forza maggiore, ecc.)
		<ul style="list-style-type: none">• E' operazione di <i>business restructuring</i>?• Trasferimento di IP?• Valorizzazione di nuovi <i>intangibles (digital platforms)</i> e allocazione del valore• Transazioni con fornitori terzi creano comparabili interni?
People	<ul style="list-style-type: none">• <i>Remote working</i>;• Spostamento di dipendenti e delle c.d. <i>significant people functions</i>;• Aiuti governativi (es. cassa integrazione);	<ul style="list-style-type: none">• Localizzazione a breve – medio – lungo termine di <i>significant people function</i> comporta un aggiornamento del profilo funzionale delle società e dell'analisi DEMPE;• Analisi dell'impatto degli aiuti governativi sulla profittabilità della <i>tested party</i>
		<ul style="list-style-type: none">• Rischi di stabile organizzazione, cfr. report OCSE dell'aprile 2020;• Impatti sullo stato di residenza fiscale delle persone fisiche



Aree di Focus

Esigenza/problema

- Il mutato contesto economico e il diverso profilo funzionale delle società possono creare un impatto sulle «assunzioni critiche» degli APA/ruling;
- *Benchmark analyses* utilizzate nell'accordo non più coerenti al mutato contesto economico

Le risposte e gli aspetti TP

- Obbligo di comunicazione all'Agenzia delle Entrate in caso di venir meno delle assunzioni critiche (*dies a quo* ??)
- Istanza di modifica dell'accordo da parte del contribuente o dell'ADE
- Rivisitazione del pricing/benchmark/aggiustamenti
- Eventuali transazioni comparabili interne sorte a seguito del *lock down*

- Flessibilità nelle interlocuzioni e soluzioni adottate
- Modifiche degli accordi che tengano conto della specificità del settore
- Tempistiche più veloci per discutere gli APA impattati dalla crisi Covid

APA e ruling
patent box



OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic (Dicembre 2020)

- Esprime il consenso dei **137 membri** dell’Inclusive Framework on BEPS
- Il report **conferma la tenuta del principio dell’arm’s length e delle Linee Guida OCSE 2017** anche in una situazione eccezionale come quella attuale;
 - “*Thus, it **should be regarded** as an **application of existing guidance** under the OECD TPG to fact patterns that may arise commonly in connection with the pandemic, and it **should not be regarded as an expansion or revision of the OECD TPG**, either with respect to such pandemic-related fact patterns or more generally*” (par. 5)
- Secondo l’OCSE gli effetti negativi derivanti dalla pandemia non costituirebbero una legittima eccezione per potere disapplicare le regole del *transfer pricing*, con la conseguenza che anche tale evento dovrebbe essere gestito secondo le ordinarie regole di **allocazione di rischi e funzioni** fra le parti coinvolte nell’operazione infragruppo



OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic (Dicembre 2020)

- Pandemia da Covid-19 costituisce un ***hazard risk*** - vale a dire un rischio eccezionale, non prevedibile e influenzabile (par. 7; TPG par. 1.72) – che ha determinato, a sua volta, il materializzarsi di effetti imprevedibili in termini di *marketplace risk*, *operational risk*, *financial risk*, ecc.
- L'OCSE riconosce come l'impatto della diffusione del Covid possa variare a seconda del settore di riferimento, paese, ecc. ➡ ***Case by case analysis***
 - “...in any transfer pricing analysis of the implications of the COVID-19 pandemic, businesses should seek to ***contemporaneously document how, and to what extent, they have been impacted by the pandemic***” (par. 6)
- Il report è suddiviso in **4 capitoli/argomenti**;
- Alcune delle **soluzioni pragmatiche proposte** (es. *TP adjustment 2020* da eseguirsi nel 2021) non sembrerebbero percorribili allo stato attuale, salvo **chiarimenti dell'ADE**
- Nessun cenno alle tematiche TP-Covid connesse alle **operazioni finanziarie**



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**



*OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19
Pandemic (Dicembre 2020)*

L'Analisi di Comparabilità

Dott. Raffaele Petruzzi, Ph.D., LL.M.

Managing Director, WU Transfer Pricing Center

WU (Vienna University of Economics and Business)



Concetti preliminari

- Consenso di **137 membri** dell’Inclusive Framework on BEPS
- **Linee Guida OCSE 2017** sui prezzi di trasferimento sono rilevanti anche per aspetti (sia positivi che negativi) relativi a impatto COVID-19
- Aspetti approfonditi dalla **Guidance OCSE**
 - Analisi di comparabilità
 - Allocazione perdite e costi specifici
 - Aiuti governativi
 - APAs



Analisi di transfer pricing



1. Identificazione delle **relazioni commerciali o finanziarie**



2. **Riconoscimento** delle transazioni effettivamente realizzate



3. **Selezione** del metodo più appropriato



4. **Applicazione** del metodo più appropriato





Impatto di breve termine: l'analisi di comparabilità





Dati di riferimento

Analisi Δ volumi vendite

Analisi Δ utilizzo della
capacità (costi variabili
vs fissi)

Informazioni specifiche
relative a costi
eccezionali

Impatto di aiuti
governativi

Informazioni da bilanci
intermedi

Informazioni
macroeconomiche

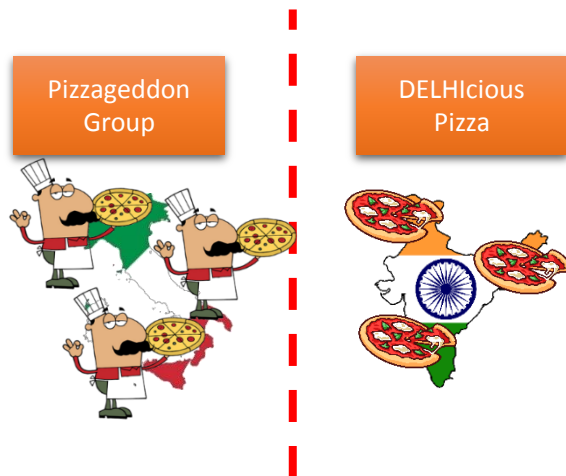
Metodi statistici

Confronto tra dati
interni di budget (su
vendite, costi,
redditività) e risultati
effettivi

Analisi effetti di crisi
precedenti



Esempio



- DELHiciousPizza è una società indiana parte del Pizzageddon Group, una multinazionale italiana che produce in Italia pizza napoletana e la vende in tutto il mondo grazie a delle tecniche particolari che consentono la conservazione del prodotto (e dei suoi sapori originali) per lunghi periodi. Il gruppo è famoso per la sua pasta dal sapore unico e leggero ed impiega 10.000 pizzaioli in 50 paesi.
- Prima del lockdown in India a marzo 2020, DELHiciousPizza impiegava un personale di 500 unità che distribuiva pizze esclusivamente a ristoranti italiani in India.
- Secondo la documentazione transfer pricing 2019, DELHiciousPizza era funzionalmente caratterizzata come distributore a rischi limitati. Ciò era confermato dall'analisi funzionale e riflesso nell'analisi della condotta delle parti.
- Il TNMM era stato utilizzato come il metodo più appropriato per calcolare la remunerazione delle attività di distribuzione in India. In base all'applicazione di tale metodo, le attività di produzione erano remunerate con un margine sulle vendite (ROS) del 10%, confermato da un'analisi di benchmark.
- Quando l'India ha annunciato il lockdown e la conseguente chiusura di tutti i ristoranti, DELHiciousPizza ha interrotto tutte le attività di distribuzione.
- Ovviamente, i vari lockdown e le interruzioni delle attività di vendita hanno avuto un impatto significativo sulle vendite del gruppo, che nel 2020 si sono ridotte dell'80%. In India, tale riduzione è stata del 60%.
- Tali riduzioni delle vendite hanno generato nel 2020 una perdita di 2 miliardi di Euro a livello di gruppo.



Approcci pratici





2. Allocazione perdite e costi specifici

- Perdite ed entità a rischio limitato
- Modifiche ai contratti
- Allocazione di costi operativi o eccezionali
- Effetti di clausole di forza maggiore



Allocazione costi operativi o eccezionali

Es. spese per dispositivi di protezione, riconfigurazione degli spazi di lavoro, spese di infrastrutture IT

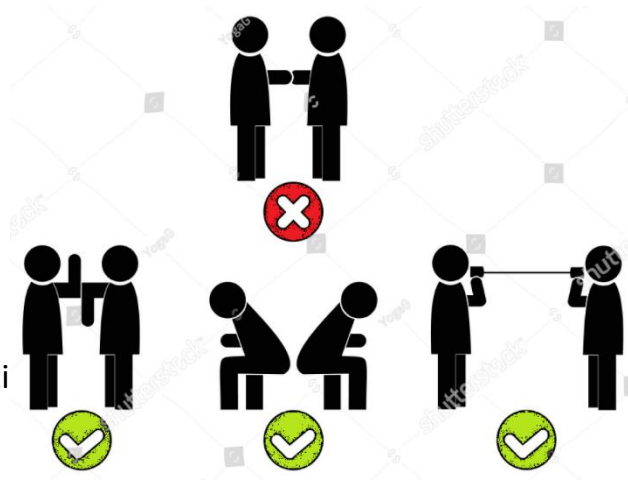


- Chi si assume i **rischi** relativi?
- Quali costi sono eccezionali e quali sono relativi a **cambiamenti di lungo termine**?
- Come allocare i **risparmi di costi**?
- I costi eccezionali possono essere **addebitati a clienti o fornitori**?
- Impatti sull'**analisi di comparabilità**



Conclusioni

- Cambiamenti impatteranno l'**intera analisi TP** e tutte le **tipologie di transazioni** rilevanti
- Conseguenze di **lungo termine** molto più importanti
- **Approcci differenti** per situazioni differenti
- Comportamento **parti indipendenti**
- Impatto su progetto OCSE su **economia digitale**
- Rischi di **stabili organizzazioni**?
- Impatti su **IVA** e **dogane**?
- Soluzione: **dialogo** tra amministrazioni e contribuenti





**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**



**FONDAZIONE
TELOS**
CENTRO STUDI DELL'ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI ROMA



**VIENNA UNIVERSITY OF
ECONOMICS AND BUSINESS**

Dr. Raffaele Petruzzi, LL.M.

Managing Director
WU Transfer Pricing Center
Institute for Austrian and International
Tax Law

WU (Vienna University of Economics and
Business)
Welthandelsplatz 1, Building D3, 1020
Vienna, Austria

T +43-1-313 36-5065
raffaele.petruzzi@wu.ac.at
www.wu.ac.at/taxlaw,
www.wu.ac.at/dibt



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma



Gli aggiustamenti di *transfer pricing* per le entità a rischio limitato

Alessandro Maria Colombo

OTB Group

Head of Transfer Pricing





Agenda:

1. Premessa

2. L'analisi TP delle imprese in perdita

3. Eye on the future

Premessa

Generalmente, l'analisi delle transazioni *intercompany* dei LRD operanti nella *fashion industry* prevede l'utilizzo del **metodo del margine netto della transazione** (o **TNMM**) per testare *ex post* la marginalità conseguita dalle controllate LRD, confrontando il margine di profitto conseguito con quello riscontrabile in società comparabili.

Qualora la marginalità consuntivata di una Filiale Distributiva, impegnata nella distribuzione di prodotti acquistati dal Principal, ricada al di fuori dell'intervallo interquartile di riferimento, sono effettuati specifici aggiustamenti che permettono di rispettare il criterio di libera concorrenza.

Si evidenzia che i **TP Adjustment** (che assumono la forma di EBIT Adjustment), come suggerito dal nome, non rappresentano una modifica al prezzo dei prodotti acquistati *intercompany* dal LRD per la vendita nel mercato locale.

Trattasi, piuttosto, di strumenti utilizzati dal Principal per assicurare una ripartizione degli utili con le Filiali Distributive rispondente al principio di libero mercato ex art. 110, comma 7.



Premessa

La maggior parte dei gruppi operanti nel settore del *fashion* sono strutturati con un modello di *business* che vede:

- ☞ L'imprenditore c.d. "**Principal**" al vertice della *supply chain* che si assume i rischi connessi alla produzione e alla commercializzazione dei beni;
- ☞ Le filiali estere caratterizzate da un profilo funzionale e di rischio limitato c.d. "**limited risk**" (o **LRD**), che si occupano di attività di supporto alla distribuzione (essenzialmente *retail*) nel proprio mercato di riferimento.

Secondo tale modello di *business*, nell'analisi delle transazioni *intercompany*:

Principal

- detiene le proprietà intellettuali;
- detiene gli asset di maggior valore;
- prende le decisioni strategiche;
- definisce le operazioni di finanziamento dell'intero gruppo;
- si assume la maggior parte dei rischi (ad alto valore aggiunto) associati al *business* e nelle transazioni con le controparti LRD.

LRD

- non detiene proprietà intellettuali;
- non detiene asset di valore;
- non gode di autonomia decisionale nelle decisioni di natura commerciale;
- non gode di autonomia finanziaria;
- si assume rischi c.d. 'routinari' non si assume, o si assume in misura molto limitata, rischi di credito, magazzino, mercato e cambio.



Agenda:

1. Premessa
2. L'analisi TP delle imprese in perdita
3. Eye on the future



L'analisi TP delle imprese in perdita

È chiaro che:

- in periodi di **stabilità dei cicli economici**, la marginalità conseguita dai LRD, in considerazione del profilo funzionale e di rischio, è 'limitata' (ma positiva), con il *Principal* a cui spetta il profitto (o la perdita) residua.
- a seguito della **crisi generata dai lockdown** imposti dagli Stati, nel 2020 i LRD hanno subito perdite consistenti, con i *retailer* esposti in prima linea.

Occorre dunque domandarsi se:

- l'applicazione in modo pedissequo nel 2020 delle TP Policy attuate sino al 2019, riflette la crisi riconducibile al Covid-19?
- è dunque, corretto 'garantire' ai LRD nel 2020/21 un margine, indipendentemente dalle circostanze economiche?
- è opportuno prevedere di 'ripartire' le perdite generate dal LRD?



L'analisi TP delle imprese in perdita

La congiuntura economica negativa ha comportato una 'parziale' rivisitazione delle TP Policy.

In tale contesto, è possibile ipotizzare per l'entità LRD **tre scenari**:

- ❶ Garanzia di una marginalità positiva;
- ❷ Aggiustamento della marginalità al break-even;
- ❸ Attribuzione di una perdita operativa.

Ricordando che il TP non è una scienza esatta, ma richiede l'utilizzo del metodo ritenuto più appropriato alle circostanze del caso, nel contesto Covid-19 l'**attribuzione di una perdita operativa 'limitata'** al LRD sembra essere la soluzione più coerente.

E in effetti, nel Report OCSE, Capitolo II, §§ 2, 3, 6, vengono chiariti due aspetti dirimenti:

- ☞ i LRD possono sostenere **rischi di mercato** e incorrere in perdite;
- ☞ le **clausole di forza maggiore** possono essere invocate al fine di sospendere, differire o recedere da un accordo senza responsabilità (posizionamento nel range?).



L'analisi TP delle imprese in perdita

I Distributori limited risk del Gruppo:

- Svolgono attività di distribuzione retail di beni a marchio di cui il Principal detiene la proprietà intellettuale;
- Non effettuano vendite e-commerce;
- Vendono i prodotti in flagship store in via esclusiva;
- La marginalità del LRD è determinata dal Principal in base al metodo TNMM ;
- Il LRD deve conseguire un margine netto tra il primo quartile e la mediana del benchmark di riferimento

Interquartile Range - OM	Weighted Av. OM 17-19
Max.	10,24%
III° Quartile	2,93%
Median	2,00%
I° Quartile	1,54%
Min.	0,63%



L'analisi TP delle imprese in perdita

Spain Ltd. Income Statement

For the year ended December 31st, 2020

Jan - Feb		Mar - May		Jun - Dec		Total 2020	
Description	(EUR)	Description	(EUR)	Description	(EUR)	Description	(EUR)
Sales	4.000.000	Sales		Sales	16.000.000	Sales	20.000.000
Cost of sales	2.000.000	Cost of sales		Cost of sales	8.000.000	Cost of sales	10.000.000
Gross profit	2.000.000	Gross profit	0	Gross profit	8.000.000	Gross profit	10.000.000
SG&A	1.970.000	Covid cost	5.000.000	SG&A	8.030.000	SG&A	15.000.000
Operating profit/loss	30.000	Operating profit/loss	△ 5.000.000	Operating profit/loss	△ 30.000	Operating profit/loss	△ 5.000.000

- Periodo pre-Lockdown**

Attribuzione di un margine. Utilizzo degli stessi criteri e metodologie di analisi impiegate in periodi di relativa stabilità dei cicli economici (2019).

- Periodo di Lockdown**

Attribuzione di una perdita operativa. Nel contesto Covid-19, non sono le strategie definite dal *Principal* a generare le perdite del LRD, bensì le chiusure imposte dagli Stati.

- Periodo post-Lockdown**

Attribuzione di un margine o aggiustamento al break-even.

Legenda:

Adj from Principal

Adj. Period Jan - Feb at EBIT Target 1,5% 30.000

Adj. Period Jun - Dec at EBIT Target 1,5% 270.000

Reimbursement of costs 3.849.315

Tot. Adj from Principal 4.149.315

Total 2020	
Description	(EUR)
Sales	20.000.000
Cost of sales	10.000.000
Gross profit	10.000.000
SG&A	10.850.685
Adj from Principal	4.149.315
Operating profit/loss	△ 850.685



Agenda:

1. Premessa
2. L'analisi TP delle imprese in perdita
- 3. Eye on the future**



Eye on the future

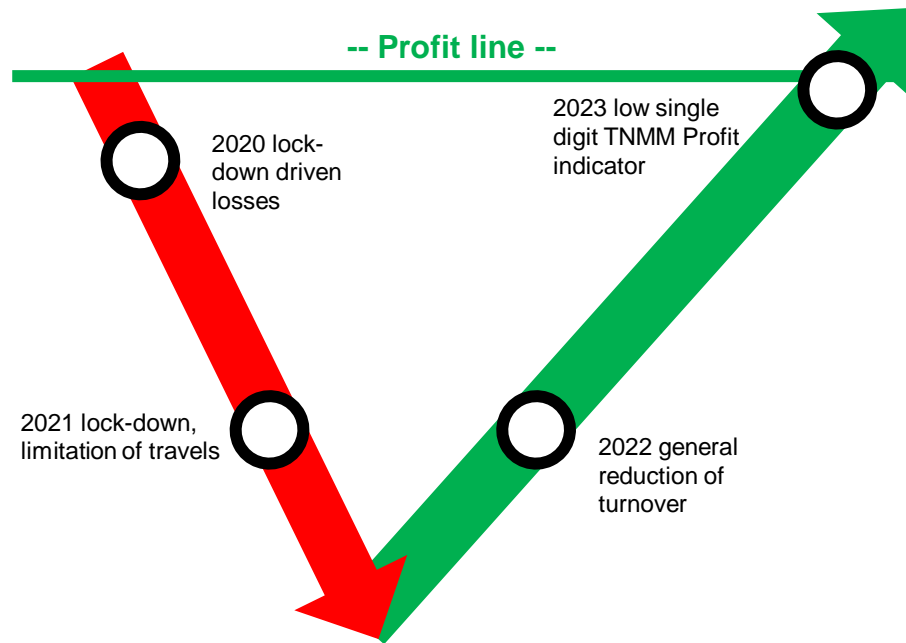
Un **approccio attendista** è indubbiamente la scelta consigliata in questa prima fase di *assessment*. Molti Paesi hanno infatti imposto *lockdown* rafforzati anche nei primi mesi del 2021, la fiducia dei consumatori è in crescita ma prevale un clima di incertezza e la ripresa appare tutt'altro che alle porte.

In tale contesto, è presumibile che gli operatori economici si troveranno nel 2021 ad affrontare il tema oggetto di discussione con i medesimi interrogativi del 2020.

Se i LRD subiranno perdite anche nel 2021, l'analisi delle perdite subite e degli eventuali aggiustamenti TP da effettuare, porteranno verosimilmente alla conclusione che sono applicabili i medesimi criteri del 2020.

Occorre tuttavia considerare se:

- un terzo indipendente avrebbe la forza per reggere tale impatto economico;
- l'attribuzione di una perdita operativa al LRD è realmente la scelta più corretta in un'ottica futura;
- il profilo di rischio del LRD è corretto, o il distributore sta creando valore (e-commerce).





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma



Grazie!

Nature of the document - The information and the facts described in the present document are not legal and/or tax advice, and should not be treated as such. The information is provided "as is" without any representations or warranties, express or implied. The author cannot be liable for any inaccurate or wrong statement.

Legal Disclaimer - The information contained is provided by the author for general guidance and is intended to offer general information related to the engagement granted to the author. The information provided is not intended to be exhaustive or to replace or serve as professional advice, consultation or service.

The information is provided "AS-IS" without warranties of any kind, express or implied, including warranties of completeness, accuracy, timeliness and completeness.

Intellectual Property – The content of this document is protected by intellectual property laws, any unauthorized use of these materials may violate intellectual property laws. Materials shall not be modified, reproduced, publicly displayed, performed, distributed or used for any public or commercial purposes without the explicit written permission from the author. The author bears no risk, responsibility or liability in the event that a user does not obtain such explicit written permission.

® Copyright - All rights reserved

Alessandro Maria Colombo





**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**



**FONDAZIONE
TELOS**
CENTRO STUDI DELL'ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI
DI ROMA

L'impatto del Covid-19 sugli Accordi preventivi

OECD COVID-19 TPG (2020) Chapter IV

Roberta Cucciniello

Agenzia delle Entrate - Ufficio Accordi Preventivi



□ **APA _OECD COVID-19 TPG (2020)**

Guidance on the transfer pricing implications of the COVID -19 pandemic OECD 2020, Chapter IV – Advance pricing Arrangements

□ **Riflessioni dell' A.F. italiana** per gestire gli effetti della crisi. Implicazioni sugli **APA conclusi e in corso di negoziazione**:

- Aiuti governativi -cenni *Report OCSE, cap. III*
- Analisi di comparabilità, Allocazione Costi/Perdite
- Aspetti procedurali (strumenti tecnologici e interviste funzionali)



OECD COVID-19 TPG (2020)

Report OCSE: 137 membri inclusive Framework on BEPS

Chapter IV – Advance pricing Arrangements





Le *Guidance OCSE 2020*, al Capitolo 4 denominato APAs (*Advance Pricing Arrangements*) affrontano la tematica dei possibili effetti delle mutate **circostanze economiche causate dal Covid-19** sugli **accordi** che disciplinano i **prezzi di trasferimento** intercompany (2020) (APA- BILA e accordi multilaterali)



APA conclusi e in corso di negoziazione

Rilevanza della pandemia sull' *arm's length principle* e sulle politiche TP

«One of the primary benefits of an APA is that provides tax certainty to taxpayers and tax administrations»

Le **Guidance OCSE 2020** non rappresentano una revisione delle Linee Guida OCSE 2017 ma costituiscono una guida pratica per l'accurata delineazione della transazione e l'identificazione dei rischi economicamente significativi così come indicato nel Capitolo I delle OECD TPG (2017) alla luce della crisi pandemica.



Indicazioni per i Contribuenti e per le Amministrazioni finanziarie per gestire l'attuale fase di incertezza «*collaborative approaches in the APA process*»



- ✓ *pragmatic approach* finalizzati a minimizzare il rischio di contenzioso
- ✓ *good faith effort* da parte del contribuente per superare i deficit informativi
- ✓ *pragmatic approach* non consentito se l'intento del contribuente è quello di manipolare la strategia di *pricing* e raggiungere un esito non in linea con l'*arm's lenght principle*
- ✓ *flexibility and exercise of good judgment*
- ✓ *reasonable and appropriate due diligence* nel valutare cambiamenti nei prezzi di trasferimento
- ✓ *best available market evidence currently available* (comparabili interni, esterni o altre evidenze rilevanti) per documentare l'impatto del Covid-19



Quale l'impatto del COVID-19 sugli accordi vigenti ?

Un **cambiamento nei risultati economici** di un'impresa e nelle **condizioni economiche** della transazione di per sé non costituisce un mutamento delle **assunzioni critiche**, salvo il caso in cui non sia esplicitamente previsto nell'accordo



Analisi Case-by-case*

**** Normativa e prassi vigente nei singoli Paesi***



MODIFICA APA

Le Linee Guida OCSE 2017 al par. 4.146 prevedono

- **la modifica o la cessazione di un APA** deve essere consentita al contribuente, laddove le **modalità di svolgimento dell'attività economica si modificano significativamente** o quando le **circostanze economiche [...] incidono sensibilmente sulla affidabilità della metodologia**, in una modalità che soggetti terzi indipendenti considererebbero significativi [...].
- Le Linee Guida OCSE 2017 riconoscono che in presenza **di circostanze economiche straordinarie** (quali quelle derivanti dalla pandemia COVID -19) sia possibile riconsiderare un APA vigente o in discussione quando si riflettono in **modifiche nelle assunzioni critiche poste alla base degli accordi**



Se il mutamento delle condizioni economiche determina un **mutamento rilevante nelle assunzioni critiche** allora vanno verificate le relative conseguenze, così come disciplinate dall'accordo stesso



Questo implica l'attivazione della procedura per la **modifica, l'annullamento o la revoca**

«Revision, Cancellation, Revocation», Chapter IV



Una volta **consapevole del cambiamento nelle assunzioni critiche il Contribuente dovrebbe informare l'Amministrazione Finanziaria e trasmettere documentazione a supporto** (es. modifiche degli accordi contrattuali, dati previsionali sul business, descrizione dell'impatto delle condizioni economiche correnti sulla transazione, informazioni in merito al comportamento di terze parti indipendenti)



«Taxpayers are encouraged to adopt a collaborative and transparent approach by raising these issues with the relevant tax administrations in a timely manner»



- **Revisione/Modifica APA** esistente: **opzione raccomandata dall'OCSE** al fine di modificare «**le sole previsioni contrattuali per le quali vi è stato un mutamento rilevante delle assunzioni critiche**»

«Revise specific provisions for which the breach in the critical assumptions is relevant»

- **Cancellazione***: APA valido fino alla data di cancellazione
- **Revoca***: come se l'APA non fosse stato concluso

* Inadempienze e negligenze gravi del Contribuente/*Non-compliance* con la normativa domestica o con le previsioni procedurali



Quale impatto del COVID-19 sugli accordi in corso di negoziazione?



Le soluzioni proposte nelle *Guidance* :

- ☐ **Separate APA** Modifica periodo di validità degli APA (short period APA covering the period affecting by the Covid-19)
- ☐ **APA whole period - Retrospective amendments***
- ☐ **term test*** (e estensione periodo accordo)



Retrospective amendments

Negoziazione e stipula di un APA per l'intero periodo di validità dell'accordo con **possibilità di valutare gli effetti della pandemia una volta riscontrati** e su base annuale al fine di effettuare **aggiustamenti retrospettivi**



Contribuente tempestivo e trasparente nel comunicare tutte le informazioni rilevanti concernenti l'impatto del Covid-19 sulle transazioni coperte dall'APA -documentazione a supporto-



Term test

Adozione di un approccio basato sull'osservazione di più anni al fine di mitigare gli impatti del Covid-19 sul breve periodo (*multiple year approach* o approccio cumulativo)



Il term test supera il concetto di raggiungimento della marginalità su base annuale e valuta la **marginalità su un periodo più esteso, ad esempio l'intero periodo di vigenza dell'accordo.**



Con riferimento agli aspetti procedurali le *Guidance* suggeriscono l'utilizzo di **soluzioni tecnologiche adeguate** (strumenti quali videocall, interviste e accessi virtuali)



« Tax administrations and tax payers should recognise that rigid adherence to pre COVID-19 working practices may unduly lead to significant delays in APA negotiations »

« Instead, innovative and flexible approaches to ensure collaborative working (...) should be encouraged »



Riflessioni dell' AMMINISTRAZIONE FINANZIARIA Italiana per gestire gli effetti della crisi

APA CONCLUSI

**APA IN CORSO DI
NEGOZIAZIONE**



Tematiche fondamentali in tema di TP/APA e COVID:

❑ **Allocazione delle perdite e costi straordinari:** E' legittima una diversa configurazione/ripartizione dei rischi imprenditoriali tra *entità a rischio limitato (LRD) e Principal*? Cosa vuol dire **rischio limitato**? Può un' entità a rischio limitato incorrere in *perdite di breve o lungo periodo*?- **Modifica contratti intercompany e business restructuring**

❑ **Analisi di comparabilità** (analisi di *benchmark* e disponibilità di comparabili affidabili, aggiustamenti)

❑ **Sovvenzioni statali** (*Assistance programmes –Chapter III Report OCSE 2020*)



Guidance_Assistance programmes 1

❑ **Individuazione dei sussidi governativi** e dei programmi di aiuto alle imprese, analisi delle loro caratteristiche e dei loro effetti sulla transazione; confronto con le caratteristiche dei sussidi esistenti prima dello scoppio della pandemia. Quali? CIG, crediti d'imposta, garanzie pubbliche sui finanziamenti, ecc...Potrebbero emergere difficoltà a raccogliere informazioni sui vari programmi di sussidi posti in essere dai vari Paesi ed il loro impatto sulle transazioni

❑ Beneficiare di un programma di aiuto costituisce **una caratteristica rilevante della transazione? Incide sul prezzo della transazione?** Distinguere tra benefici diretti (es. cassa integrazione) e indiretti (es. infrastrutture pubbliche) **Analisi: vantaggio di mercato** (impatto sui costi e/o sui ricavi), traslazione dei benefici ai clienti o fornitori, vincoli legali, allocazione dei benefici tra terze parti indipendenti



Guidance_Assistance programmes 2

☐ Beneficiare di un programma di aiuto modifica **l'allocazione dei rischi all'interno della transazione?** **NO** Se non cambiano le condizioni contrattuali e le *decision making functions* non determina una modifica dell'allocazione del rischio tra le parti della transazione Il ricevere un sussidio può ridurre o aumentare l'impatto del verificarsi del rischio (es. rischio di mercato)

☐ Beneficiare di un programma di aiuto **rileva ai fini dell'analisi di comparabilità?** **SI** Incidono ai fini dell'analisi di comparabilità dal momento che *influenzano i risultati economici di terze parti indipendenti (comparabili)* **Accounting consistency** (trattamento contabile degli aiuti governativi _PLI/metodo)

«Laddove possibile utilizzare comparabili che operano nello stesso mercato geografico»



Sovvenzioni statali -conclusioni

Le sovvenzioni statali rappresentano una condizione del mercato (e delle parti) presente in un particolare Paese (OECD TPG 1.132) che deve essere considerata nel **delineare accuratamente la transazione nella esecuzione di una analisi di comparabilità** >*Economie di localizzazione/location savings (OECD TPG Sez. D.6).*

☐ **benefici ottenuti** possono essere traslati ad altri membri del gruppo o a terze parti (clienti/fornitori) **tramite politiche di riduzione del prezzo/** quanto più la domanda non varia al variare del prezzo (inelastica) o la competizione è minore

✓ Viceversa quando il livello di competizione è alto è possibile che esso influenzi il comportamento di parti terze (mercato concorrenziale)

Analisi della elasticità della domanda



Allocazione delle perdite nei Gruppi multinazionali

1. Un'impresa indipendente non manterrà attività in perdita a meno di avere **ragionevoli aspettative di utili futuri**. In particolare, ci si aspetta che funzioni semplici o a basso rischio non generino perdite a lungo. **Tuttavia, ciò non significa che le transazioni in perdita non sono mai comparabili* (3.65 OECD TPG)**

2. Qualora un'impresa associata realizzi costantemente perdite mentre il gruppo multinazionale nel suo complesso risulta in attivo, bisogna esaminare con particolare attenzione la questione dei prezzi di trasferimento. [...], un'impresa indipendente non tollerebbe perdite per un periodo di tempo indefinito. [...] un'impresa associata che realizza perdite può restare in attività se le sue attività commerciali apportano benefici al gruppo multinazionale considerato nel suo insieme. (OECD TPG 1.129)

Perdita di breve/lungo periodo



Allocazione delle perdite e entità a rischio limitato- 1

Gruppo_ Un classico **modello centralizzato** normalmente include:

- **Entita' a rischio limitato: LRD/low risk distributors**, toll, CM/contract manufactures, service providers, : rischio limitato ma anche profitto limitato tuttavia costante (tested party nel TNMM)
- **Principal (HUB)**: usualmente possiede gli inntagibili di valore, svolge le DEMPE functions e assume il rischio di mercato e pertanto sara' titolare dell'extra profitto (non tested party).
- *Low risk* non vuol dire rischio zero (breakeven/limitato/perdita lieve)

In questo contesto il **principal** e' l'imprenditore che controlla I rischi significativi legati al business, inclusi la utilizzazione della capacita' produttiva e interruzione catena di approvvigionamento (i.e. ha il **controllo sul rischio** e la **capacita' finanziaria**)



Allocazione delle perdite e entità a rischio limitato- 2

LMD/CM **che assume (anche parzialmente) il rischio di mercato potrebbe assumere parte della perdita**, ma bisognerà verificare:

- condotta delle parti in relazione al **controllo del rischio e la capacità finanziaria di assorbire tale rischio**
- considerare la logica commerciale e la coerenza di qualsiasi **presunta modifica dei rischi assunti prima e dopo il Covid**

Domanda 1: ante crisi tale rischio era parzialmente attribuito al produttore/distributore ?

• **Si** valutare se attribuire parte della perdita e se esistono i presupposti per riesaminare il profilo funzionale e di rischio ante crisi

• **No** valutare se siamo di fronte ad un *business restructuring* !!!! (Chapter IX TPG)



*L'analisi dei rischi (control over risk) e'
l'elemento chiave (capitolo I TPG)*



Modifica accordi intercompany e business restructuring

❑ Le imprese associate, in seguito alla crisi, possono decidere di rivedere o recedere dagli accordi intercompany ridistribuendo rischi e responsabilità tra le parti
(Clausola di forza maggiore)

Criteri guida:

- ❖ **Delineare accuratamente la transazione** e coerenza con comportamento terzi indipendenti in condizioni comparabili
- ❖ **Valutare** se la rinegoziazione è nell'interesse delle parti considerando le **opzioni realisticamente disponibili** e gli effetti di lungo termine su profitto potenziale (es perdita cliente/fornitore chiave per importanza strategica)

«It is important to emphasize that in the absence of clear evidence that independent parties in comparable circumstances....the modification of existing intercompany arrangements...is not consistent with the arm's length principle»



Allocazione dei costi di natura straordinaria

A seguito della pandemia COVID-19 molte imprese hanno sostenuto costi eccezionali (non ricorrenti): dispositivi di sicurezza, ampliamento postazioni di lavoro, disinfezione, tracciabilità

☐ **Come questi costi sarebbero stati allocati tra soggetti indipendenti in circostanze comparabili?**

☐ **L'allocazione dei costi segue di regola l'assunzione del relativo rischio**

Alcuni costi sono relativi a cambiamenti a lungo termine o permanenti (smartworking/telelavoro) > **costi operativi ordinari**

Costi sostenuti centralmente addebitati alle società del gruppo che ne hanno beneficiato/ In alcuni casi tali costi **possono essere traslati** su clienti/fornitori > **considerazioni su competitività, vantaggio competitivo, valore percepito e diff. Prodotto** – stesse considerazioni sovvenzioni statali

Attenzione!

In alcuni casi globalmente potrebbe aversi un risparmio sui costi (es costi di affitto)/Potrebbero essere necessari aggiustamenti di comparabilità per uniformare prassi contabili (COGS, operating expenses)



Analisi di comparabilità e *benchmark* in tempi di crisi

Le Guidance raccomandano utilizzo informazioni contemporanee sul comportamento terze parti indipendenti

Problema della contemporaneità dei dati

• dati pubblicamente disponibili contenuti nelle banche dati (tipicamente i bilanci d'esercizio), si riferiscono a periodi d'imposta anteriori rispetto alla crisi e non ne scontano gli effetti. **I dati dell'esercizio finanziario 2020 non saranno disponibili prima della seconda metà del 2021**

Problema affidabilità del set

• i **comparabili nel set dovrebbero essere rivisti** (e.g. fallimenti) o si potrebbe considerare di **espandere il set** con differenti criteri (in particolare restringimento del criterio geografico e **piu' flessibilità** con altri criteri)



Aggiustamenti *benchmark*- ex ante vs ex post

☐ Approccio ex ante

- Dati storici aggiornati per incorporare cambiamenti nelle condizioni economiche
- Review dei comparabili per verificare comparabilità

☐ Approccio ex post (*where legally permissible*)

- Dati aggiornati disponibili dopo il termine del periodo di imposta (dichiarazione)
- Rischi doppia imposizione (unilateral adjustment)
- MAP e procedure risoluzione controversie

☐ Utilizzo di più di un metodo



Aggiustamenti *benchmark*- soluzioni possibili

❑ Applicazione di aggiustamenti alla analisi di *benchmark* utilizzando un **modello statistico di regressione lineare**, in particolare verificando il rapporto tra ricavi ed EBIT conseguiti dai soggetti comparabili negli anni precedenti alla crisi con l'obiettivo di scorporarne gli effetti

❑ Revisione della analisi di benchmark inserendo tra i criteri di selezione quantitativi anche **società con risultati in perdita** (reddito operativo negativo) sulla base del presupposto che soggetti indipendenti potrebbero incorrere in perdite a causa della pandemia (problemi su analisi qualitativa)

SI POSSIBILE_ I comparabili che generano perdite ma soddisfano l'analisi di comparabilità non dovranno, tuttavia, essere esclusi sulla sola base delle perdite conseguite OECD TPG 3.65 . **Tuttavia il risultato della inclusione va valutato nella sua complessità - perdita o riduzione della profittabilità ?** **Impatti analisi qualitativa**



Aggiustamenti *benchmark*- soluzioni possibili

❑ **Applicazione di aggiustamenti all'analisi di benchmark sulla base di dati macroeconomici:** misurazione della correlazione fra alcuni indicatori di bilancio (ad esempio Fatturato, Totale Costi, Risultato Operativo) di società raggruppate per settore (es. codici ATECO), rispetto a **variabili macroeconomiche** esterne (es. PIL)

❑ Adozione di un approccio basato sull'osservazione di più anni (*multiple year approach*) mediante ad es. lo strumento del **term-test*** >>**Principio dell'autonomia del periodo d'imposta**

o **Aggregazione di più transazioni**

se metodi utilizzati per determinare il prezzo di libera concorrenza sono coerenti

«Alternatively, Tax administration could also consider aggregating the financial results from a series of covered transactions covered separately....and assessing whether on aggregate they deliver an outcome consistent with the terms of the APA»



ACCORDI PREVENTIVI

Prime modalità di gestione degli effetti della
crisi economica (UAP)



u21266601 fotosearch.com



Aspetti procedurali (UAP)

- ☐ Ricognizione/invio Questionari ai contribuenti per **valutare impatto effettivo sugli accordi in corso** e se intervenute **modifiche del profilo funzionale e nella strategia aziendale**
- ☐ Istanza di **modifica** del Contribuente **semplificata*** e/o ordinaria
- ☐ **Clausole/Assunzioni critiche*** accordi di rinnovo ex art. 31-ter e APA (2020)
- ☐ **Modalità di accesso alla procedura** (vedi ultima sezione Cap. IV Guidance OCSE 2020)



Nelle *Guidance 2020* viene evidenziato che **il Contribuente** una volta consapevole della modifica delle assunzioni critiche dovrebbe **informare l'amministrazione finanziaria**

L' **Amministrazione finanziaria** in caso di **modifica del profilo funzionale e di rischio o di significativi mutamenti nelle circostanze economiche** potrebbe riscontrare la violazione delle **assunzioni critiche** alla base degli APA e quindi instaurare contraddittorio (modifica/annullamento/revoca)



Approccio case by case

☐ Se la problematica è legata al **mancato raggiungimento della marginalità** nella maggior parte dei casi non comporta il venir meno della validità dell'accordo > **revisione/aggiornamento benchmark**



Revisione/Aggiornamento benchmark

Utilizzo della analisi di *benchmark* prevista in accordo con
differente posizionamento nel range interquartilico

☐ ad es. **ampliamento dell'intervallo** di valori da considerare
rispondenti alle condizioni di libera concorrenza (*range
interquartilico*)



Valutare **aggiornamento benchmark** su anni non colpiti dalla crisi
con aggiustamenti per settore/cod Ateco o case by case



APA IN CORSO DI NEGOZIAZIONE (2020)

Istanza di modifica ordinaria Vs semplificata

Analisi basata su circostanze economiche vigenti antecedentemente al periodo di diffusione dell'epidemia da COVID-19 (al 31 dicembre 2019)....**Per i periodi di imposta interessati da eventuali effetti modificativi delle circostanze economiche causati dal COVID non appurabili alla data di stipula dell'accordo**



UAP potrebbe valutare la possibilità di una modifica dell' accordo sulla base di **metodologie semplificate**, considerate le prevedibili difficoltà di reperimento a breve di informazioni e dati economici affidabili per l'analisi delle suddette circostanze economiche



Esperienza mutata nel rapporto tra Ufficio Accordi e Contribuente



prassi in uso già nell'ufficio call conference, video conference,
istanza telematica, interviste a distanza, ecc

(ultima sezione Cap. IV Guidance OCSE 2020)



Grazie per l'attenzione

