

BEPS 2.0: Sviluppi recenti in materia di Pillar One Amount B

di Enrico De Angelis, Managing Director Transfer Pricing Services di Kroll

A seguito della crisi finanziaria del 2008/2009 i paesi del G20, insieme all'OCSE, hanno dato vita al progetto BEPS per affrontare il problema dell'erosione della base imponibile e del trasferimento di utili. Le iniziative BEPS 1.0 hanno condotto a significative modifiche alle norme fiscali internazionali volte a limitare il trasferimento degli utili, ma molti paesi lamentavano che le sfide dell'economia digitale non fossero ancora affrontate adeguatamente ed hanno iniziato a imporre misure unilaterali, in particolare le cosiddette digital services tax o web tax.

Il progetto BEPS 2.0 e il Pillar One Amount B

Lo scopo del progetto BEPS 2.0 è quello di evitare misure unilaterali disallineate e garantire che le imprese multinazionali paghino una quota equa di tasse ovunque operino. Il progetto BEPS 2.0 si fonda su due "pilastri": il Pillar One, che si applica alle multinazionali di maggiore dimensione, mira a riallocare un certo ammontare del reddito imponibile a quelle giurisdizioni in cui avvengono effettivamente i consumi, ed il Pillar Two che stabilisce una global minimum tax.

Recentemente, a dicembre 2022, l'Inclusive Framework (IF) OCSE/G20 ha pubblicato un documento di consultazione pubblica sul Pillar One Amount B, in cui vengono forniti i primi approfondimenti su come l'amount B dovrebbe essere disegnato ed implementato. L'amount B ha lo scopo di semplificare il processo di determinazione del pricing delle attività di marketing e di distribuzione di base secondo il principio di libera concorrenza (ALP), mirando in tal modo a garantire certezza e ridurre le controversie tra contribuenti ed amministrazioni.

Il documento dell'IF delinea una metodologia per la determinazione del metodo di transfer pricing delle transazioni che rientrano nell'ambito di applicazione e per l'applicazione del metodo (basata su analisi econometriche o pricing matrix).

Le considerazioni di Kroll sull'Amount B

Kroll ha presentato, il 20 gennaio 2023, una risposta all'invito dell'IF; i nostri commenti riflettono la preoccupazione che nutriamo per le complessità del disegno dell'amount B proposto. L'amount B, come attualmente proposto dall'IF, fornirà ai contribuenti impegnati in transazioni controllate di marketing e distribuzione di base un nuovo metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento. A nostro avviso, ciò non servirebbe né a semplificare né a snellire alcun aspetto delle transazioni in oggetto, ma, di fatto, farebbe il contrario. Pertanto, nei nostri commenti abbiamo sottolineato due messaggi critici all'IF.

Primo: quei contribuenti che non ritengono che le loro transazioni di marketing e distribuzione necessitino di ulteriore semplificazione non dovrebbero essere costretti a cambiare la loro metodologia di determinazione dei prezzi di trasferimento. Detto diversamente, l'amount B dovrebbe essere facoltativo per i contribuenti e solo per i contribuenti.

Secondo: l'amount B non può introdurre incertezza laddove questa non esista già. Pertanto, se un contribuente sceglie l'amount B, Kroll propone che una volta che la prima amministrazione fiscale avrà confermato l'idoneità del contribuente a scegliere l'amount B, le altre amministrazioni fiscali coinvolte dalla transazione debbano essere vincolate dalla determinazione della prima.

Kroll ritiene inoltre che il framework dell'amount B debba essere incorporato nelle Linee guida OCSE sui prezzi di trasferimento (TPG), che debba assumere la forma di un safe harbour sotto

l'autorità del capitolo IV, sezione E delle TPG dell'OCSE e, infine, che la qualificazione dell'amount B come safe harbour sia facoltativa per i contribuenti e solo per i contribuenti.

È preferibile che le TPG dell'OCSE continuino a rappresentare l'unico documento che deve essere preso in considerazione dai contribuenti per l'interpretazione dell'articolo 9 del modello di convenzione fiscale sul reddito e sul capitale.

Da un punto di vista metodologico, riteniamo che l'architettura di determinazione del prezzo dovrebbe favorire la semplicità rispetto alla complessità. Per questo motivo, un approccio basato su pricing matrix è preferibile ad un approccio econometrico perché utilizza variabili discrete, meno complesse delle variabili continue richieste in un approccio di regressione econometrica. In questo spirito di semplicità, l'applicazione di un approccio basato su pricing matrix dovrebbe essere limitata a una o due variabili con il maggior potere esplicativo delle differenze tra la redditività dei distributori. Kroll ritiene che l'uso di indicatori della leva operativa e finanziaria dovrebbe essere al centro di tali analisi.

Kroll ritiene che questo approccio semplificato soddisfi al meglio gli obiettivi di razionalizzazione e semplificazione fissati dall'IF, pur continuando ad approssimare una misura accurata del risultato di libera concorrenza.