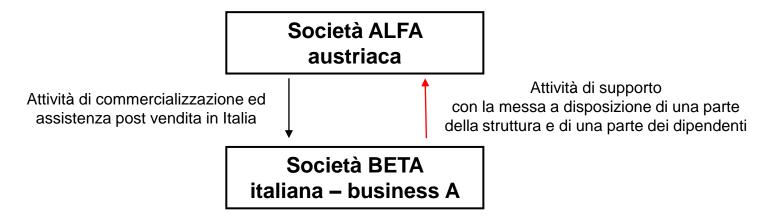
Pirola Pennuto Zei & Associati

studio di consulenza tributaria e legale

# L'INDIVIDUAZIONE DELLA STABILE ORGANIZZAZIONE: DISCUSSIONE DI ALCUNI CASI PRATICI

Dott. Federico Venturi Brescia, 19 marzo 2019





- ✓ BETA già svolge attività in Italia portando avanti il business A essa stessa;
- ✓ la Casa madre ALFA intende esercitare direttamente l'attività di commercializzazione di prodotti ed assistenza post vendita relativi al business B, attualmente svolta direttamente dalla Società BETA, avvalendosi di una parte della struttura e dei dipendenti di quest'ultima. ALFA commercializzerà «BTB» altri prodotti diversi dal business A, direttamente, con l'ausilio di BETA;
- ✓ nel contratto tra ALFA E BETA è previsto che la società BETA dovrebbe concedere alla società ALFA l'accesso ad un data-base contenente tutte le informazioni commerciali relative ai clienti italiani che attualmente acquistano dalla società BETA i prodotti relativi al business B ed al business A. A fronte di tale impegno è previsto un compenso del 3% delle vendite effettuate da ALFA nei confronti di clienti italiani ricompresi in detto data-base.



- ✓ È contrattualmente previsto che la società BETA debba svolgere nei
  confronti della società ALFA una serie dettagliata di servizi mettendo a
  disposizione di BETA alcuni dei suoi dipendenti e della propria struttura
  al fine si supportare ALFA nell'attività di commercializzazione in Italia dei
  prodotti del business A. A fronte di tali servizi la società BETA percepirà
  un compenso commisurato al costo sostenuto maggiorato del 6%;
- ✓ la «sostanza» del contratto risulta essere il trasferimento dei rapporti commerciali relativi al business B di BETA in capo alla società ALFA e lo sviluppo commerciale in Italia del business B tramite l'ausilio della struttura di BETA. Pertanto, la Società austriaca ALFA eserciterà in Italia la suddetta attività per mezzo di una S.O. materiale (sede fissa d'affari avente i caratteri della fissità e della permanenza), poiché risulta evidente il nesso di strumentalità tra S.O. BETA e attività di impresa di ALFA;



- ✓ <u>Soluzione:</u> al fine di escludere il rischio di S.O. personale, la società austriaca ALFA dovrebbe esercitare l'attività in Italia o «tornando indietro» (agente senza poteri che vincolino contrattualmente ALFA si veda oltre) o dichiarando una S.O. o costituendo una società in Italia;
- ✓ Per gestire il periodo transitorio, dal momento in cui il gruppo ha posto in essere il contratto a quello in cui si è costituita la S.O. è stato fatto un contratto transitorio in cui si è indicato:

i prezzi, le modalità e le condizioni di pagamento, nonché i termini di consegna dei prodotti relativi al business A sono fissati esclusivamente da ALFA a sua discrezione e salvo autorizzazione scritta di quest'ultima, BETA non potrà proporre prezzi o condizioni di vendita dei prodotti, concedere sconti ed in nessun caso potrà concludere contratti in nome di ALFA;



Si sono inoltre prodotte delle procedure da rispettare per limitare il rischio (si veda allegato B):

Si sarebbe anche potuto «tornare indietro», ma va posta attenzione all'indipendenza economica ed anche allo status «ordinario» di agente: non avere il potere di sottoscrivere contratti e comunque di impegnare la società - attenzione che deve risultare così di fatto, anche dalla documentazione concludente (mail, documenti, ecc.).



#### **ALLEGATO B**

#### PROCEDURE PER L'ATTIVITA' DI SUPPORTO ALLE VENDITE OEM

#### AREA TECNICA

- BETA tramite proprio personale specializzato si prenderà cura di visitare i clienti di cui all'allegato 1) al fine di dare informazioni sia verbali che scritte sui prodotti «OEM», le loro caratteristiche tecniche, consegnando anche brochure e schede tecniche;
- successivamente a questi incontri BETA invierà ad ALFA un report dove saranno indicate le principali informazioni commerciali sul cliente o potenziale cliente, le esigenze tecniche dello stesso e altre informazioni utili a proporre un'offerta commerciale;
- i clienti o potenziali clienti sulla base delle informazioni raccolte potranno richiedere direttamente ad ALFA (o alla stessa tramite BETA) ulteriori informazioni commerciali e tecniche; qualora BETA riceva richieste di ulteriori informazioni commerciali o tecniche, provvederà all'inoltro e/o discussione delle stesse con ALFA;



- BETA dovrà, sulla base delle informazioni ricevute da ALFA e su richiesta di ALFA stessa, supportare la stessa nel chiarire al cliente le problematiche al fine di favorire l'elaborazione della proposta tecnica da parte di ALFA;
- BETA riceverà la proposta tecnica elaborata da ALFA e la inoltrerà con eventuali spiegazioni di supporto al cliente. Il cliente confermerà ad ALFA o BETA di aver ricevuto tutte le informazioni tecniche necessarie;

#### AREA COMMERCIALE

• ALFA formulerà l'offerta commerciale stabilendo le condizioni di vendita e di prezzo ed inoltrerà la stessa direttamente al cliente; BETA in nessun caso, in assenza di specifiche istruzioni scritte, potrà discutere, trattare e/o dare specifiche al cliente sulle offerte commerciali e sulle condizioni di vendita, sui prezzi e/o sulle condizioni di consegna; eventuali richieste dei clienti di riesame della trattativa tecnica e commerciale dovranno essere inviate ad ALFA, che avrà l'esclusiva possibilità di valutarle e discuterle con i clienti; solo in casi eccezionali e circonstanziati ed unicamente previa ricezione di istruzioni scritte da parte di ALFA, BETA potrà trattare prezzi e/o condizioni di vendita, sconti o dilazioni di pagamento;



- Gli ordini verranno emessi dai clienti eventualmente anche a BETA, che non avrà in nessun caso la possibilità di discuterli o tanto meno approvarli; BETA si limiterà ad imputare detti ordini in SAP in modo da renderli consultabili e «vistabili» da ALFA;
- ALFA si curerà di confermare l'ordine al cliente o ridiscuterlo con lo stesso, inviando la conferma direttamente al cliente o tramite BETA; ALFA inoltre individuerà e confermerà nell'ordine le date di consegna;
- ALFA avrà altresì il compito di gestire e decidere in merito a eventuali solleciti di produzione in caso di ritardi di consegna, di coordinare le consegne, gestendo i rapporti con gli spedizionieri solo in caso di specifici ALFA potrà farsi coadiuvare, localmente, in detta attività da BETA;
- ALFA sarà responsabile e avrà l'onere esclusivo di curarsi degli incassi e dei pagamenti dei clienti gestendo eventuali solleciti e azioni di recupero; in nessun caso, salvo specifiche situazioni e su indicazione di esplicite istruzioni scritte, BETA potrà/dovrà curarsi degli incassi;



- ALFA sarà altresì esclusivamente responsabile e dovrà gestire in prima persona eventuali reclami, valutazioni di non conformità, richiesta di indennizzi e penali;
- ALFA potrà richiedere a BETA di coadiuvarla nell'invio periodico, a determinati clienti, di documenti riassuntivi riguardanti ad esempio lista ordini in corso, scadenziario, consegne previste ecc.
- BETA dovrà inoltre inviare ad ALFA informazioni generali sul mercato, sul settore, sull'attività della concorrenza, su eventuali iniziative di marketing, ecc.
- ALFA oltre che delle attività preventivamente indicate, si curerà di tutte le attività collegate al «ciclo passivo», agli approvvigionamenti e della gestione delle spedizioni;
- ALFA sarà responsabile della gestione commerciale in generale del cliente, quindi anche della fatturazione della gestione delle note di credito e della gestione amministrativa in generale della clientela OEM.



Società controllante italiana che si occupa della produzione e della commercializzazione di macchine utensili per la produzione di tessuti. Alcuni mercati e determinati clienti strategici ovunque ubicati sono gestiti direttamente dalla società controllante che si occupa quindi della fase distributiva. Alcuni mercati esteri, invece, sono presidiati direttamente dalle società estere del Gruppo o da distributori terzi locali.

- ✓ Le società controllate, quando coinvolte, si occupano solo dell'attività di intermediazione/distribuzione mentre la produzione è sempre e solo svolta dalla società controllante;
- ✓ le controllate estere non acquistano mai dalla controllante la proprietà dei beni. I beni quindi vengono venduti, fatturati e spediti direttamente dalla controllante ai clienti finali;
- √ l'attività svolta dalle controllate estere non può essere considerata mera attività di agenzia in quanto, nella sostanza, le società estere operano come veri e propri distributori (seppur non compra-vendendo giuridicamente i beni);



- ✓ Le tre controllate svolgono tutte le funzioni commerciali proprie dei distributori (pur non detenendo la proprietà della merce), intrattengono rapporti con i clienti, godono di una notevole discrezionalità nella fissazione dei prezzi, nel concordare sconti, nel firmare ordini e nel trattare le condizioni di vendita (nell'ambito delle direttive impartite dalla casa-madre) e svolgono attività di assistenza post vendita;
- ✓ Si configura l'esistenza di una stabile organizzazione commerciale, ma, come ci hanno confermato i corrispondenti esteri risulta possibile non «esplicitarla», è possibile «gestire il problema» attribuendo «all'agente» estero il margine del distributore ai fini del TP;

Alleghiamo, in tal senso, stralcio della risposta dei corrispondenti locali:

«The agreement between parent company and Indian subsidiary will be amended by providing an express description of the activity actually carried out by the Indian company and the manner of remunerating the foreign company (i.e., payment of arm's length consideration determined in accordance with OECD Guidelines). Can you confirm that this will finally rule out a PE risk?



#### FM Response:

Yes, In our view there may not be any PE risk if the subsidiary is adequately compensated for the additional activities undertaken at arms length pricing principle. However it has to be noted that in the Morgan Stanley case, the favourable view was adopted at the highest Judicial level- Supreme Court. So there may be a possibility that at the lower adjudicating level, we may not get a favourable order as the lower level authorities may not understand the issue and may pass adverse order. The other possible solution to mitigate the PE risk is to go for an Advance Ruling in the matter».

Si è comunque deciso di gestirlo senza la costituzione di una S.O.:

alleghiamo altresì stralcio di quanto indicato nella TP Policy; utile per gestire il TP da un punto di vista italiano:

«Per quanto concerne le operazioni che coinvolgono le società controllate estere occorre precisare che da un punto di vista gestionale e di struttura giuridica delle transazioni, le controllate estere non acquistano mai dalla controllante la proprietà dei beni.

I beni quindi vengono venduti, fatturati e spediti direttamente dalla controllante ai clienti finali. L'attività svolta dalle controllate estere, tuttavia, non può essere considerata mera attività di agenzia in quanto, nella sostanza, le società estere operano come veri e propri distributori (seppur non compra-vendendo i beni).



Le tre controllate svolgono infatti tutte le funzioni commerciali proprie dei distributori (pur non detenendo la proprietà della merce), intrattengono rapporti con i clienti, godono di una notevole discrezionalità nella fissazione dei prezzi, nel concordare sconti, nel firmare ordini e nel trattare le condizioni di vendita (nell'ambito delle direttive impartite dalla casa-madre) e svolgono attività di assistenza post vendita.

Non entrando mai in possesso della proprietà dei beni (che come detto vengono spediti direttamente dall'Italia al cliente finale nella maggior parte dei casi) non effettuano alcuna operazione di lavorazione sul prodotto.

Data l'attività commerciale svolta (che per le funzioni sopra descritte eccede ampiamente l'attività di intermediazione), nei paesi esteri di residenza delle controllate si pone un tema di stabile organizzazione di fatto risolvibile, in accordo con i consulenti locali interpellati allo scopo, remunerando in maniera adeguata i rischi, le funzioni e gli assets impiegati da dette controllate e assimilate in tutti gli aspetti a rischi, funzioni ed assets impiegati da distributori (senza magazzino e senza rischio di credito).

In altre parole le Amministrazioni finanziarie locali sembrerebbero tollerare la mancata costituzione di una Stabile Organizzazione con fini ed attività distributive, a patto che il margine lasciato dalla casa madre alla controllata sia adeguato per l'attività di distribuzione effettivamente svolta, anziché per quella di intermediario».

Le autorità estere tollerano che non si applichi «IVA» interna o imposte analoghe.



Società italiana che commercializza prodotti di consumo tramite società controllata svizzera dove 7 dipendenti commerciali raccolgono ordini da clienti stranieri, gestiscono trattative commerciali ed organizzano spedizioni varie.

La società italiana decide di trasferire in Italia la «customer list» e di gestire in Italia i clienti (trattative/ordini ecc.), gestendo in Svizzera unicamente la logistica di invio merce ai clienti e alle piattaforme logistiche e quindi gestendo in CH i rapporti con i trasportatori e gli operatori di logistica.

La società italiana vuole raggiungere questo risultato mettendo in liquidazione la società svizzera e lasciando un ufficio «di rappresentanza» in Svizzera con dei dipendenti che seguono le attività di gestione logistica, mai la parte commerciale, invece trasferita in Italia.

Per le autorità svizzere (e sarebbe così verosimilmente anche per quella italiana) le attività descritte (gestione della logistica e dei trasporti) non possono essere considerate ausiliarie, ma sono parte «essenziale e significativa» dell'attività commerciale svolta in Italia (integrano significativamente il business model della stessa) e quindi, essendo svolta in una base fissa in Svizzera costituisce stabile organizzazione in Svizzera della società italiana.



- ✓ La stessa multinazionale ha dei funzionari commerciali nei vari Paesi (FR, UK, Belgio) che hanno potere di trattare la gestione dei contratti con la GDO – stabile organizzazione personale;
- ✓ alternativa «regressione» di sostanza ad agente con poteri ordinari;
- ✓ costituzione di S.O. o società o utilizzo delle altre società commerciali del gruppo;
- ✓ questione dei funzionari commerciali all'estero.



#### Scenario A): agente/distributore



l Società B italiana

- Attività di commercializzazione di prodotti che acquista da A
- 2) Attività di agenzia per conto di A sui beni di A
- ✓ A è una società residente nello Stato S che provvede alla vendita di beni avvalendosi della Società B italiana come agente;
- √ Va valutato se B si trova nella posizione di agente indipendente:

l'indipendenza giuridica ed economica deve essere valutata, essenzialmente, sotto il profilo:

- dell'ampiezza degli ordini e delle direttive impartite dall'impresa committente;
- della eventuale presenza nell'organo amministrativo dell'agente di personale della società non residente committente;
- <u>della sussistenza del rischio imprenditoriale in capo all'agente stesso piuttosto che in capo alla società committente</u>. (Remunerazione garantita o meno).



Il secondo requisito necessario per poter escludere la sussistenza di una stabile organizzazione del soggetto non residente è legato al fatto che l'intermediario agisca nell'ambito della propria ordinaria attività. Qualora, invece, l'intermediario eserciti un'attività che attenga, dal punto di vista economico, alla sfera dell'impresa committente, in tal caso possono sussistere i presupposti per l'accertamento della sussistenza di una stabile organizzazione dell'impresa non residente.

A titolo esemplificativo, il Commentario al modello OCSE di Convenzione contro le doppie imposizioni prende in considerazione l'esempio di un commissionario che, oltre a promuovere le vendite dei beni del committente non residente, agisce come agente stipulando in via abituale contratti di vendita con le relative controparti. Tale fattispecie costituisce, secondo l'OCSE, stabile organizzazione del soggetto non residente.

- ✓ Le attuali procedure utilizzate creano un rischio di S.O. personale, infatti:
- 1. proposta di vendita dei beni della società A al cliente diretto: ci avete riferito che in questa fase la società B svolge un ruolo diretto nella negoziazione e nella trattativa con qualsiasi singolo cliente senza la presenza di istruzioni e condizioni di vendita, nel merito, in particolare al prezzo, pattuite preliminarmente con la società svedese.



Tale modalità di svolgimento dell'attività risulterebbe critica alla luce delle previsioni della disciplina ex art. 162 Tuir, e dell'art. 5, c. 4 della convenzione contro le doppie imposizioni stipulata tra Italia e Svezia ("una persona che agisce in uno Stato contraente per conto di un'impresa dell'altro Stato contraente – diversa da un agente che goda di uno status indipendente – è considerata stabile organizzazione se dispone di poteri che esercita abitualmente e che permettano di concludere contratti a nome dell'impresa").

In questo scenario potrebbe venire meno il concetto di ordinaria attività, che deve sussistere tra l'agente, società B, e l'impresa, società A. A tal proposito riportiamo quanto indicato dal **Commentario OCSE (art. 5, paragrafo 32)** in cui si prevede che "l'assenza di un attivo coinvolgimento dell'impresa (la società svedese) nelle operazioni può essere indicativo dell'attribuzione di poteri ad un agente (società B)".

2. Ricezione e inserimento dati nel sistema informatico dell'ordine di vendita dal cliente: tale attività si concretizza in un'operazione di "data entry" direttamente nel sistema informatico della società A da parte della società B. Questa tipologia di operazione non evidenzierebbe criticità sulla presunzione di esistenza di stabile organizzazione, anche se potrebbe incrementare gli indizi e gli argomenti a sfavore.



- 3. Emissione di conferma dell'ordine e del documento di trasporto, fatturazione da parte della società A ed invio diretto al cliente finale (con trasmissione in conoscenza alla società B). Tale attività non evidenzierebbe criticità sulla presunzione di esistenza di stabile organizzazione.
- 4. Gestione degli incassi da parte della società B per conto della società A: si rileva che a livello contrattuale non vi sono previsioni scritte in merito. Segnaliamo che come nella fase della proposta di vendita, tale attività potrebbe non consentire di rispettare il requisito di ordinaria attività che deve sussistere tra l'agente e l'impresa estera.

#### ✓ Possibili soluzioni:

- Revisione delle procedure della Società italiana B per l'attività di agenzia;
- Vendita diretta da parte della Società italiana B;
- Risoluzione dei rapporti contrattuali tra le due Società e avvio di un'attività di commercializzazione da parte di una società distinta ed indipendente dalla Società italiana B.



#### Revisione delle procedure

- ✓ In seguito all'individuazione di un cliente o potenziale cliente la società B invierà alla società A un report dove saranno indicate le principali informazioni commerciali sul cliente, le esigenze tecniche dello stesso ed altre informazioni utili a proporre un'offerta commerciale;
- ✓ I potenziali clienti potranno richiedere direttamente alla società A (o alla stessa tramite la società B) ulteriori informazioni commerciali e tecniche; qualora la società B riceva richieste di ulteriori informazioni commerciali e/o tecniche, provvederà all'inoltro delle stesse alla società A;
- ✓ La società B dovrà, sulla base delle informazioni ricevute dalla società A, attenendosi alle stesse e su richiesta della società A stessa, supportarla nel chiarire al cliente le problematiche al fine di favorire l'elaborazione della proposta tecnica e/o commerciale da parte della società A;
- ✓ La società B riceverà la proposta tecnica elaborata dalla società A e la inoltrerà con eventuali spiegazioni di supporto al cliente. Il cliente confermerà alla società A di aver ricevuto le informazioni tecniche necessarie;
- ✓ La società A formulerà l'offerta commerciale stabilendo le condizioni di vendita e di prezzo ed inoltrerà la stessa al cliente direttamente o tramite la società B, la quale in tal caso dovrà attenersi strettamente alle condizioni indicate dalla società A. La società A potrà inviare alla società B un listino prezzi con periodicità mensile o trimestrale



- ✓ Gli ordini emessi dai clienti saranno inviati alla società B che provvederà a inserirli nel sistema informatico della società A condiviso con la stessa; la società B non avrà in alcun caso la possibilità di discuterli o di approvarli;
- ✓ La società A si curerà di confermare l'ordine al cliente o ridiscuterlo con lo stesso, inviando la conferma direttamente al cliente nonché individuerà e confermerà nell'ordine le date di consegna (la società B potrà svolgere soltanto un'eventuale attività di controllo senza alcun potere di intervento tra le parti);
- ✓ La società A sarà responsabile e avrà l'onere esclusivo di curarsi degli incassi e dei pagamenti dei clienti gestendo eventuali solleciti e azioni di recupero;
- ✓ La società A sarà esclusivamente responsabile di eventuali reclami, valutazioni di non conformità, richiesta di indennizzi e penali;
- ✓ La società A potrà chiedere alla società B di coadiuvarla nell'invio periodico, a determinati clienti, di documenti riassuntivi riguardanti ad esempio lista ordini in corso, scadenziario, consegne previste, ecc.;
- ✓ La società B dovrà inoltre inviare alla società A informazioni generali sul mercato, sul settore, sull'attività della concorrenza, ecc.;
- ✓ La società A sarà responsabile della gestione commerciale in generale del cliente, quindi anche della fatturazione della gestione delle note di credito e della gestione amministrativa in generale della clientela.



- ✓ Scenario B): dirigente (Mr. Rossi) dipendente di società estera localizzato in Italia
- ✓ Dirigente italiano assunto dalla società A svedese, ma con posizione fiscale/contributiva in Italia ed è dipendente nonché pagato dalla società A di diritto straniero. Tale dirigente, la cui funzione è quella di elaborare le strategie di marketing a livello di gruppo, opera presso ufficio in Italia ubicato presso la società B (controllata di A)→ rischio di risultare S.O. personale e materiale della società svedese A qualora abbia rapporti diretti con i clienti italiani e/o di altri Paesi;

#### **ANALISI DEI DOCUMENTI:**

1) Qualifica: "Employment Contract" definisce il ruolo Di Mr. Rossi come "Vice President Sales of EMEA and Head of Sales" (il datore di lavoro è A). Intendiamo che la sua funzione sia strategica, organizzativa e decisionale e che l'attività svolta consista nell'organizzazione delle strategie di vendita e nel coordinamento del personale nell'area EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa).



2) Ufficio: abbiamo inteso che Mr. Rossi usufruirà di un ufficio a sua disposizione ubicato presso B. La presenza di un ufficio presso la sede della subsidiary italiana di A non determina di per sé un problema in termini di Stabile Organizzazione, ma ovviamente dà un elemento di connessione (base fissa) tra l'attività del dirigente di A. L'oggetto dell'attività di Mr. Rossi può essere svolto senza la necessaria presenza costanze presso gli uffici del datore di lavoro (A) e pertanto, teoricamente, potrebbe essere svolto in un ufficio ubicato in qualsiasi luogo.

La presenza fisica è in Italia, ma abbiamo inteso che, da un punto di vista dell'organizzazione del lavoro, Mr. Rossi è come se lavorasse in Svezia (coordina il suo team svedese).

3) Contratto di lavoro: abbiamo inteso che Mr. Rossi a partire dal 1 dicembre.....dipenderà gerarchicamente dalla A (rinviamo alle nostre indicazioni già date per quanto concerne eventuali risvolti / rischi giuslavoristici). In tale prospettiva è necessario che Mr. Rossi non abbia alcun rapporto gerarchico con B (e che quindi non dipenda in alcun modo dal CdA della stessa).



- **4) Attività effettivamente esercitata:** l'attività che Mr. Rossi esercita è relativa all'organizzazione delle strategie di vendita e che, in nessun modo, Mr. Rossi abbia rapporti diretti con i clienti di B.
- ✓ Affinché l'attività di Mr. Rossi non presenti criticità in termini di rischio di S.O. personale della Società svedese A, è necessario che:
  - non abbia rapporti diretti con la clientela;
  - o non partecipi alle trattative contrattuali;
  - non abbia alcun rapporto gerarchico con la società B e non ne possa influenzare l'autonomia decisionale operativa;
  - o i suoi referenti principali siano principalmente soggetti interni alla società svedese A.

Abbiamo inoltre inteso che tra le attività esercitate da Mr. Rossi vi sia anche il potere di definire le linee guida per i prezzi praticati alla clientela: intendiamo che tale potere sia coerente con la mansione dallo stesso svolta e che per tanto eventuali contestazioni in caso di verifiche fiscali potrebbero essere controbattute.



Ricordiamo che, qualora, oltre alla definizione dei prezzi in termini di linee guida, vi siano documenti che comprovano il suo intervento operativo e diretto con il cliente nelle trattative, nella contrattualistica, nei rapporti con i clienti, con i fornitori, etc., vi potrebbe viceversa essere un rischio di contestazione di S.O. personale in Italia

Appare inoltre evidente come sia fondamentale la coerenza documentale. Nel senso che la documentazione e la corrispondenza riferita all'attività di Mr. Rossi dovrà essere rigorosamente coerente con quanto sopra affermato e quindi inerente a valutazioni "strategico/decisionali", rivolte prevalentemente all'interno del Sales Department EMEA e, normalmente, non dirette in via immediata ai clienti e/o alla forza vendita diretta.



ALFA è una società residente nello Stato R che ha stipulato un appalto di costruzione con BETA, società indipendente residente nello Stato S.

- ✓ La costruzione dovrebbe durare 22 mesi ed il cantiere è unicamente nello stato S;
- ✓ Il progetto viene articolato in due contratti differenti, ciascuno della durata di 11 mesi:
  - 1) Il primo contratto è concluso con ALFA;
  - 2) Il secondo contratto è concluso con GAMMA, NEWCO interamente controllata da ALFA residente nello Stato R;
- ✓ Su richiesta di BETA, negli accordi contrattuali ALFA è responsabile in solido con GAMMA per l'adempimento degli obblighi contrattuali di quest'ultima.

In questo esempio, in assenza di altri fatti e circostanze che dimostrino il contrario, secondo quanto previsto nel BEPS Action 7, sarebbe ragionevole concludere che uno degli scopi principali per la conclusione del contratto separato è quello di evitare la configurazione di una stabile organizzazione.



Considerazioni in merito ai 2 canteri singolarmente considerati: danno luogo ad una stabile organizzazione nello Stato S?

Occorre preliminarmente porsi le seguenti domande in merito alle attività svolte nei 2 cantieri:

- ✓ sono complementari?
- ✓ sono funzionalmente connesse dal punto di vista economico/organizzativo?
- ✓ costituiscono funzioni complementari che sono parte di un insieme unitario di operazioni d'impresa?
- ✓ si assiste ad una frammentazione delle attività (fragmentation)? (\*)
- ✓ nei 2 cantieri sono impiegate le stesse persone?
- (\*) qualora, con riferimento al medesimo cantiere, le imprese del gruppo abbiano effettuato attività connesse a quella principale (quali, ad esempio, installazione, costruzione, consulenza, supervisione, ecc.).



- ✓ Oltre che l'anti fragmentation rule vi è anche il divieto di splitting up dei cantieri, che analogamente contrasta alla suddivisione artificiosa delle attività in più imprese, più attività connesse.
- ✓ Attenzione quindi ai seguenti settori:
- edile
- grandi opere
- montaggio di macchinari complessi

Alternativa PE – supporto tecnico con royalty, es. India

Attenzione ai regimi fiscali semplificati, es. LAOS.



Contatti dott. Federico Venturi

Partner Pirola Pennuto Zei & Associati

Via Cefalonia 70, 25124 Brescia (BS)

Tel. +39 030 2219611

Fax +39 030 2219610

E-mail: federico.venturi@studiopirola.com