

"L'internazionalizzazione delle imprese"

14 Gennaio 2016

**I prezzi di trasferimento nelle cessioni di beni, nelle prestazioni di servizi
e nei trasferimenti di beni immateriali, gli orientamenti BEPS – Casi
pratici**

Dr. Federico Venturi

Il contesto di riferimento

- 1) Incremento ingente del numero e della rilevanza delle verifiche tributarie in tema di fiscalità internazionale in generale ed in tema di prezzi di trasferimento negli ultimi anni (in particolare, per il TP, dall'introduzione del regime premiale 2010);
- 2) Assoluta rilevanza delle transazioni intercompany negli scambi internazionali (secondo fondi OCSE più del 70%);
- 3) Elevata conflittualità dell'Amministrazione Finanziaria italiana in questa area (da un'analisi Ernst & Young del 2012 l'Italia si collocherebbe tra i paesi a più elevato rischio di contestazione - elemento importante per l'attrattività degli investimenti esteri);
- 4) Il TP, peraltro, essendo (oltre che impostato su norme e linee guida) incentrato su elementi valutativi, gli esiti di una verifica possono essere opinabili e dove quindi serve una particolare attenzione nelle analisi / rettifiche da parte dei verificatori;

Il contesto di riferimento

- 5) Le verifiche in tema di TP non toccano operazioni spot, ma il business model delle imprese «invadendo» il «campo imprenditoriale» con conseguenze sugli altri anni «aperti» e sul futuro;
- 6) Gli accertamenti in tema di TP portano a doppia imposizione e sono risolvibili con le MAP o le procedure arbitrali: la stessa Amministrazione Finanziaria con la circolare 25/E del 06/08/2014 ha raccomandato ai suoi uffici che le verifiche in tema di TP siano caratterizzate da «un elevato grado di approfondimento dei fatti e delle circostanze del caso». «Rigore tecnico e puntuale approfondimento» anche in vista del confronto tecnico con le Amministrazioni Fiscali straniere;

Il contesto di riferimento

- 7) Le rettifiche in tema di TP possono facilmente portare a valori molto elevati : grazie alle modifiche (nuovo comma 1-bis) art. 4 D.Lgs. 74/2000 non sono più punibili le fattispecie rinvenienti da «valutazioni» di elementi attivi o passivi oggettivamente esistenti, rispetto ai quali i criteri concretamente applicati sono stati comunque indicati nel bilancio ovvero in altra documentazione rilevante ai fini fiscali;
- 8) La predisposizione della documentazione premiale (ed in generale di una policy di TP) comporta un lavoro rilevante da parte delle imprese, con il coinvolgimento del Top Management e di consulenti specializzati.

Le criticità delle verifiche in tema di prezzi di trasferimento

Nelle più recenti verifiche subite da clienti che seguo, ho constatato le seguenti peculiarità:

- 1) Verifiche su annualità accertabili antecedenti all'applicazione premiale o su un anno in cui il contribuente non aveva, per errore, barrato la casella (tra gli altri in cui l'aveva fatto), ma anche di annualità coperte da «penalty protection»;
- 2) Verifiche in cui, in maniera rigorosa, i verificatori hanno cercato di analizzare se il metodo adottato (TNMM) fosse l'unico applicabile o se non fosse possibile applicare il CUP (secondo una logica di gerarchia dei metodi – gerarchia dei metodi ribadita nelle premesse di buona parte delle verifiche affrontate);
- 3) Verifiche in cui, in applicazione del TNMM dove era stata individuata come tested party la realtà meno complessa (come prevede l'OCSE) - il distributore nel caso specifico -, i verificatori hanno cercato o utilizzato la tested party più complessa (il produttore) cercando di confermarne la maggior comparabilità dello stesso;

Le criticità delle verifiche in tema di prezzi di trasferimento

- 4) Verifiche in cui si è suffragata la tesi accertativa utilizzando una doppia benchmark analysis (una per il produttore ed una per il distributore) se coerenti nel confermare la tesi dei verificatori;
- 5) Verifiche in cui si sono confutati o si è cercato di confutare i criteri di ripartizione dei costi nei conti economici segregati e dove, ciò, molto ricorrentemente, si è confutato il campione di «comparables» nell'analisi di benchmark effettuata;
- 6) Verifiche dove per l'attività di agenzia svolta in Italia, il conteggio della redditività dell'agente ai fini del TNMM (Ebit su vendite) è stata rideterminato (in forte ribasso) considerando, al denominatore, il volume di vendite del mandante e non le provvigioni dell'agente;

Le criticità delle verifiche in tema di prezzi di trasferimento

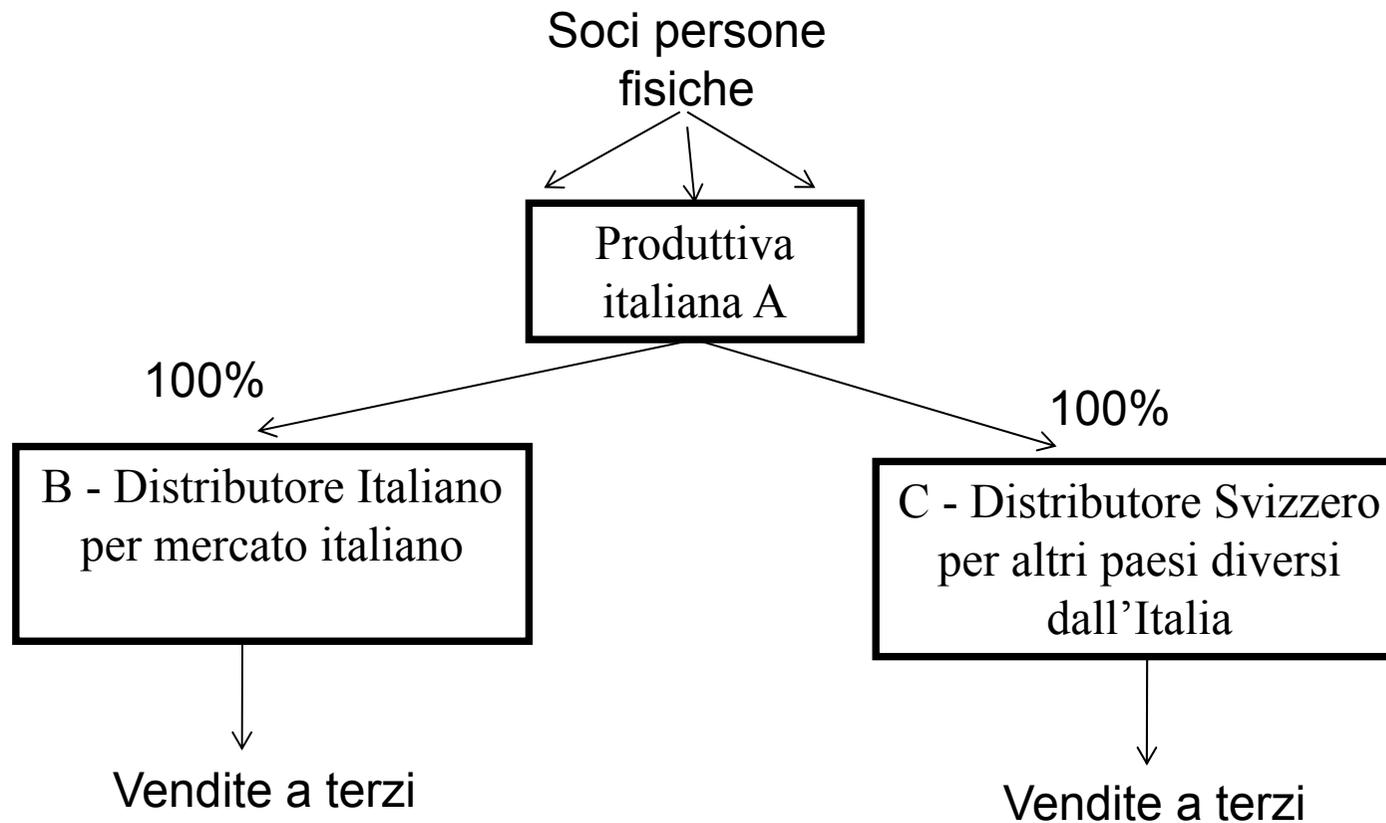
- 7) Verifiche dove, in applicazione del CUP, sono stati contestati i criteri di ripartizione di taluni costi considerati fattori di disomogeneità, se non vi erano dei parametri di ripartibilità adeguati e puntuali;
- 8) Verifiche in cui la policy, basata sul CUP, rappresentava, in trasparenza, alcuni prodotti (tra tanti) il cui costo unitario differiva di pochi centesimi da quello di mercato (a sfavore del contribuente) e dove il contribuente aveva deciso di non procedere all'adeguamento, e dove i verificatori hanno fatto proprio il differenziale complessivo, inglobandolo in una modifica di conteggio e «rendendolo» non trasparente alla lettura del PVC;
- 9) verifiche dove si è contestato il metodo adottato, transandolo da CUP esterno a CUP interno (ambito finanziario);

Le criticità delle verifiche in tema di prezzi di trasferimento

- 10) Verifiche in cui la GDF, appellandosi al fatto che la liquidazione delle sanzioni aspetta all'Agencia delle Entrate, non ha nel PVC preso una posizione chiara sull'applicabilità o meno del regime premiale, e ciò non ottemperando alle indicazioni espresse al riguardo della circolare n. 98/E del 15/12/2010.

CASO 1

- Gruppo padronale (produzione beni consumo)



CASO 1

A vende con lo stesso prezzo gli stessi prodotti a B e C

Non esiste analisi alcuna su:

- Funzioni
- Mercati (comparabilità di Italia con altri)
- Rischi

La transfer pricing policy non risulta adeguatamente verificata rispetto alle prescrizioni OCSE.

CASO 1

Dalla successiva analisi è emerso che:

- i mercati non sempre sono comparabili (es. Australia molto diverso da Italia per prezzo vendita al consumatore dei beni)
- i costi di trasporto, che non sono un fattore irrilevante, spesso differiscono tra le vendite a B rispetto a C ed a volte sono sostenuti da A a volte no.

CASO 1

Il mero paragone di prezzo non permette di verificare il rispetto del principio arm's length.

Necessaria analisi:

- Step 1 – ricerca di vendite comparabili effettuate da A: A però vende solo a C e a B e mai a terzi;
- Step 2 - trovare un metodo alternativo al confronto del prezzo (impossibile per quanto detto in Step 1).

CASO 1

Esclusione di:

- cost plus
- resale price

per mancanza di banche dati che potessero fornire una *benchmark* sulla percentuale di redditività da applicare al costo pieno di produzione ovvero alla vendita.

Scelta del metodo TNMM per verificare la redditività globale, non del produttore (A) bensì dei distributori (in specie quello estero alle cui vendite si applica disciplina del transfer price) .

CASO 1

Applicazione del TNMM

Il distributore è scelto come “tested party” perché ha meno funzioni.

Individuazione di mercati e *comparables* di C

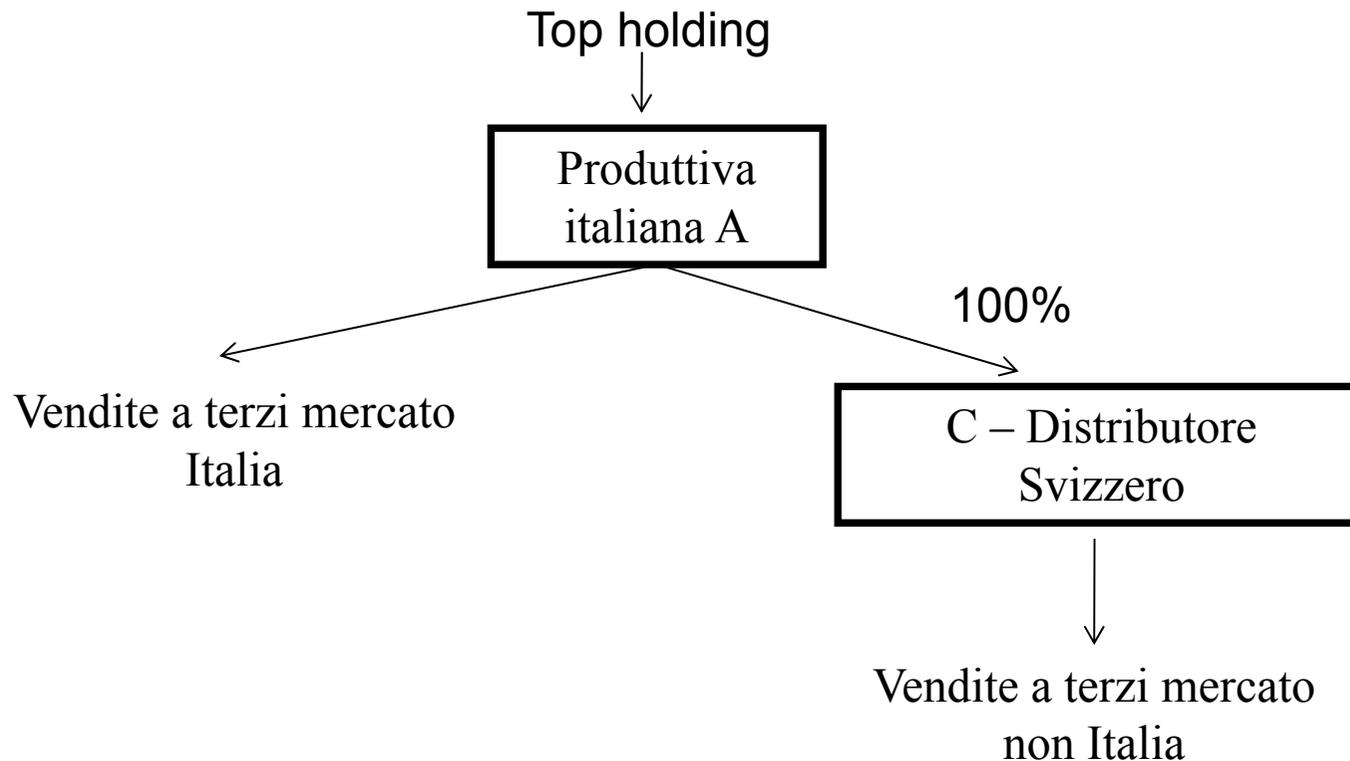
Benchmark anni “X-1, X-2, X-3 (banca dati Aida e Amadeus).

Profit level indicato: Ebit / vendite (dati di bilancio esercizio X di C).

A ha fatto nota di debito a C per oltre un milione di Euro per abbassare EBIT di C.

CASO 2 (la scelta dei metodi «tradizionali»)

- Gruppo multinazione (produzione beni consumo)



CASO 2 (la scelta dei metodi «tradizionali»)

A vende gli stessi prodotti ai terzi sul mercato italiano e al distributore che poi vende su tutti gli altri mercati.

I listini sono di volta in volta contrattati coi terzi e rinnovato ogni anno con C.

Il mercato italiano è paragonabile a quelli serviti dal distributore.

CASO 2 (la scelta dei metodi «tradizionali»)

Esistono differenze nelle transazioni a terzi, a volte il produttore A sostiene i costi di trasporto a volte no, differenze nei costi commerciali, nelle differenze cambio, nel rischio di credito e magazzino e negli oneri amministrativi.

Esistono differenze inoltre nelle linee di prodotto.

CASO 2 (la scelta dei metodi «tradizionali»)

Valutazione della TP Policy

E' possibile, su centinaia di prodotti (beni), individuare in base al peso, al confezionamento, agli ingredienti, tre tipi di categorie omogenee.

E' possibile individuare e quantificare i fattori di disomogeneità (costi di trasporto, attività di supporto alle vendite, primo contatto customer care,)

CASO 2 (la scelta dei metodi «tradizionali»)

Metodo da usarsi: CUP

Prezzo vendita al KG transazione controllata	Prezzo vendita al KG transazione con terzi
+ /- fattori di disomogeneità	+/- fattori di disomogeneità
Prezzo da comparare	Prezzo da comparare
Confronto del prezzo	

CASO 3 (descrizione attività)

La società ALFA S.p.A. svolge le seguenti attività:

1. **agenzia:** promozione delle vendite di prodotti finiti della casa madre estera sul mercato italiano;
2. **distribuzione:** acquisto di beni dalla casa madre estera, lavorazione degli stessi e successiva vendita ai clienti finali sul mercato italiano.

CASO 3 (descrizione attività)

Sulla base delle funzioni svolte, dei rischi assunti e degli assets impiegati, delle informazioni disponibili al contribuente, per ogni singola attività svolta la società ha individuato il metodo più adatto a verificare che i prezzi intercompany rispettino l'*arm's lenght principle*. I metodi individuati per le due attività sono i seguenti:

- 1. attività di agenzia: TNMM;**
- 2. attività di distribuzione: CUP esterno.**

CASO 3 (descrizione attività)

1. Attività di agenzia (TNMM)

La società ALFA S.p.A., in virtù della minor complessità emersa nello svolgimento dell'analisi funzionale in relazione ai minori rischi assunti, alla maggior semplicità di funzioni svolte e alla minor rilevanza degli assets utilizzati, in conformità delle linee guida OCSE, è stata identificata *tested party*.

CASO 3 (descrizione attività)

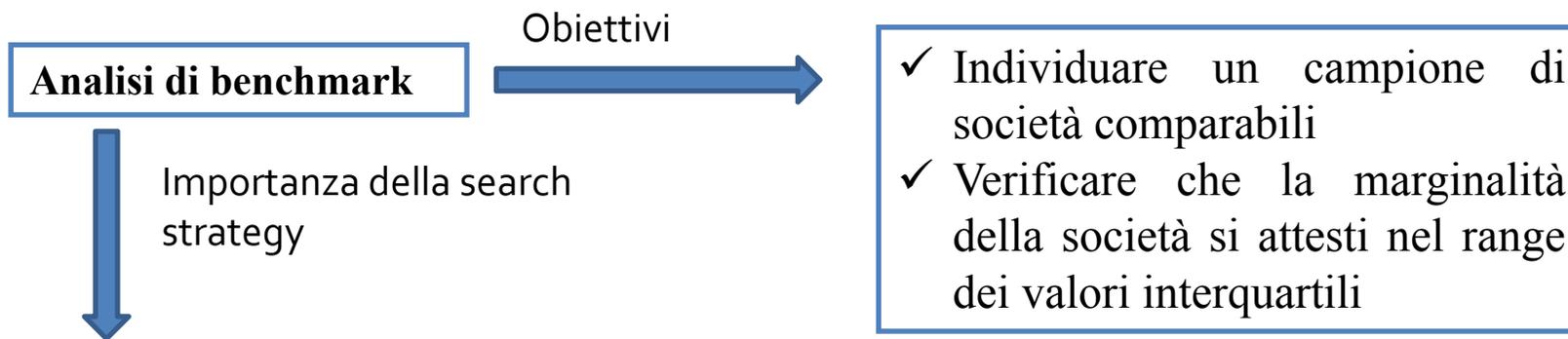
1. Attività di agenzia (TNMM)

Il **PLI** (*profit level indicator*) più adatto a rappresentare la redditività dell'attività di agenzia della società è individuato nel Return on commission, essendo le provvigioni le vendite per tale tipologia di attività. Il PLI risulta quindi essere **EBIT /PROVVIGIONI**.

La società ha altresì determinato un conto economico segregato per ogni singola attività (avendo un unico conto economico). Importante selezionare le chiavi di ripartizione adeguate.

CASO 3 (descrizione attività)

1. Attività di agenzia (TNMM)



Nel caso in esame, non è stato possibile identificare attraverso il codice attività (codice NACE) un numero adeguato di società comparabili che svolgessero attività di agenzia simili a quella svolta da ALFA S.p.A. La società ha pertanto individuato il campione di comparables tra le società con codice NACE relativo all'attività di distribuzione.

Al fine di rendere il campione confrontabile, ed in conformità delle Linee OCSE, sono stati realizzati degli aggiustamenti per eliminare le differenze tra la transazione controllata e quelle di libero mercato. In particolare sono stati utilizzati degli filtri quantitativi per eliminare i rischi di magazzino e di credito.

CASO 3 (descrizione attività)

1. Attività di agenzia (TNMM)

Risultati dell'analisi di benchmark condotta dalla società

La società ha determinato un campione di n. 25 società comparabili con l'attività di agenzia svolta dalla società.

Il PLI della società per l'attività di agenzia, pari a 1,20, si attesta nel range di libera concorrenza.

Intervalli interquartili				
	2008	2009	2010	Media
I quartile	0,32	-2,06	-0,33	-0,69
Mediana	1,50	0,07	0,83	0,80
III quartile	2,65	1,66	0,83	1,71
#				

CASO 3 (descrizione attività)

1. Attività di agenzia (TNMM)

Rilievi dell'Amministrazione Finanziaria

L'Amministrazione Finanziaria ancorché sostiene che le funzioni svolte dalla società ALFA S.p.A. quando opera come agente siano “eccedenti” rispetto alle competenze proprie dell'agente e, pertanto, ritiene che la società operi sostanzialmente solo come distributore.

Da tale supposizione l'Agenzia delle Entrate fa' conseguire una diversa modalità di applicazione dei conteggi connessi alla determinazione del prezzo di trasferimento intercompany, in applicazione dell'art. 110, comma 7 del TUIR.

CASO 3 (descrizione attività)

1. Attività di agenzia (TNMM)

Rilievi dell'Amministrazione Finanziaria

In sintesi l'Amministrazione Finanziaria ha ritenuto:

1. di mantenere invariato il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento adottato dalla Società (TNMM) e considerare “valida” la TP Policy;
2. di rideterminare l'indice di profittabilità calcolato dalla società (EBIT/provvigioni) inserendo al denominatore l'importo corrispondente alle vendite intermedie dalla società (EBIT/vendite intermedie);
3. di modificare il campione di riferimento di cui alle benchmark analisi fornite dalla Società restringendo il numero di società ricomprese nel campione.

CASO 3 (descrizione attività)

1. Attività di agenzia (TNMM)

Considerazioni

L'Amministrazione Finanziaria, riqualficando l'attività svolta, ha erroneamente rideterminato il PLI ponendo al denominatore le vendite intermedie. L'errore potrebbe derivare anche dalla *search strategy* impostata dalla società che ha identificato il campione di società tra le attività distributrici.

E' stata inoltre rettificata l'analisi di benchmark eliminando alcune società che non risultavano, ad avviso dell'Agenzia, indipendenti.

CASO 3 (descrizione attività)

Caso 3 – 2. Attività di distribuzione (CUP Esterno)

La società ha adottato il metodo del CUP esterno in quanto, sebbene il mercato in cui opera la società non sia monitorato o regolamentato da un organismo esterno, vi sono organismi indipendenti (ad esempio Steel Business Briefing, MEPS International, CRU, Siderweb) che raccolgono informazioni sulle tendenze dei prezzi e del mercato attraverso indagini presso gli operatori. I dati raccolti vengono poi elaborati sotto forma di grafici e tabelle che illustrano l'andamento dei prezzi di vari tipi di prodotti per area geografica e periodo. Molto spesso queste linee guida rappresentano il punto di partenza per la negoziazione e la vendita.

CASO 3 (descrizione attività)

Caso 3 – 2. Attività di distribuzione (CUP Esterno)

Rilievi dell'Amministrazione Finanziaria

L'Amministrazione, al fine di verificare che i prezzi di acquisti fossero a valori di mercato, ha richiesto alla società un prospetto atto a dimostrare che ogni acquisto dei beni dalla casa madre fosse in linea con i listini degli organismi indipendenti.

Rispetto agli anni precedenti, per alcune tipologie di beni, in considerazione della loro peculiarità, non è stato possibile utilizzare i listini esterni, si sarebbe dovuto utilizzare il TNMM.

La società per questi beni ha determinato la marginalità e ha verificato che fosse in linea con quella relativa ai beni per cui era stato possibile il confronto del prezzo “esterno”. L'Amministrazione Finanziaria, in questo caso, non ha disconosciuto la policy (avrebbe forse potuto farlo).

CASO 3 (descrizione attività)

Caso 3 – 2. Attività di distribuzione (CUP Esterno)

Considerazioni

E' fondamentale dimostrare che i prezzi intercompany siano a valori di mercato.

Se si utilizza il CUP Esterno, è indispensabile, fornire la prova che **ogni acquisto (o categoria omogenea di beni)** sia in linea con i listini degli organismi indipendenti. Diversamente, potrebbe essere disconosciuta la policy. Nel caso di specie la società, diversamente da quanto riportato nella policy, è riuscita a dimostrare che per taluni beni per cui non era possibile applicare il CUP la marginalità fosse in linea con le transazioni a valori di mercato. Rifare sempre l'analisi delle transazioni anno per anno.

CASO 4: fusione LMBO

Inquadramento casistica

La Società ZZ UE vuole acquisire la partecipazione in una Società target italiana tramite un veicolo italiano che poi la incorporerà.

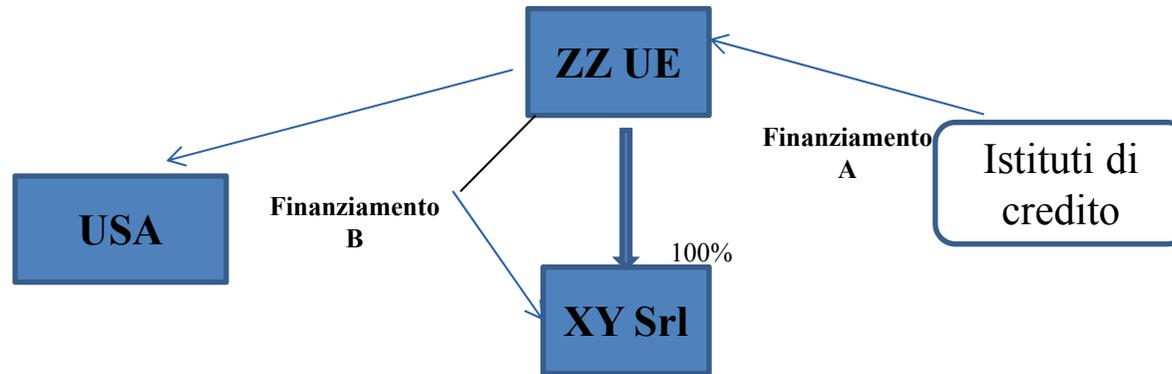
A tal fine ZZ UE:

- richiede una linea di finanziamento presso istituti di credito,
- acquisisce la partecipazione nella Società XY Srl che potrà in essere la fusione per incorporazione con la società target
- concede un finanziamento a XY Srl.

La Società XY Srl acquisisce la partecipazione nella società target ed effettua una fusione per incorporazione.

CASO 4: fusione LMBO

Situazione post fusione



Il finanziamento ricevuto da ZZ UE dagli Istituti di credito (Finanziamento A) è differente in termine di:

- Durata
- Garanzie (a livello italiano nessuna garanzia; a livello ZZ UE garanzie proprie)
- Rimborso (a livello italiano in caso di cassa e a certe condizioni diventa equity)
- ecc.

Rispetto al finanziamento erogato da ZZ UE a XY Srl (Finanziamento B) .

Transfer policy della Società XY

Capitolo 5.x del Local File: Finanziamenti Passivi

La Società XY Srl ha in essere un finanziamento con la controllante ZZ UE che a sua volta è finanziata da istituti di credito.

Ai fini della dimostrazione del rispetto del “valore di mercato” per quanto riguarda gli interessi passivi, la Società XY Srl ha adottato il metodo CUP “esterno” predisponendo apposita benchmark analisi finanziaria.

La società ha ritenuto di non applicare il metodo CUP “interno” (confronto dei tassi di interesse relativi ai finanziamenti ricevuti dalla controllante ZZ UE con quelli applicati a quest’ultima dagli istituti di credito) in quanto i finanziamenti risultano essere NON omogenei.

Transfer policy della Società XY

Capitolo 5.x del Local File: Finanziamenti Passivi

Steps per redazione benchmark analisi finanziaria:

1. Determinazione il *credit rating* di XY Srl con riferimento all'esercizio di sottoscrizione del finanziamento
 2. Verifica sul database Bloomberg del tasso di rendimento relativo ad obbligazioni emesse da società industriali con un rating pari a quello della Società XY Srl
 3. Confronto tra il tasso applicato alle posizioni debitorie dei finanziamenti in essere con il potenziale tasso di rendimento
 - Se lo spread di riferimento così determinato risulta superiore a quello applicato alla Società => il tasso applicato alle posizioni debitorie è congruo
 - Se lo spread di riferimento così determinato risulta inferiore a quello applicato alla Società => il tasso applicato alle posizioni debitorie non è congruo
- => Nel caso in esame: il tasso applicato alle posizioni debitorie risultava congruo

Verifica fiscale

Rilievo n. 1) Transfer Pricing – interessi passivi indeducibili

Verifica fiscale esercizio 2008

- L'Amministrazione Finanziaria ha ritenuto non corretta, ai fini dell'individuazione dello spread di mercato, l'adozione del metodo CUP “esterno” e la relativa benchmark analysis effettuata.
Ad avviso dell'Amministrazione Finanziaria **il metodo corretto è il CUP “interno”** -> confronto .
- Rideterminazione del “valore normale” degli interessi rideterminato sulla base dello spread applicato dagli Istituti di credito alla Società ZZ UE.
- L'eccedenza degli interessi viene considerata indeducibile.

Verifica fiscale

Rilievo n. 1) Transfer Pricing – interessi passivi indeducibili

Verifica fiscale esercizio 2008

- La contestazione più “complessa” da smentire è che il finanziamento intercompany alla target era omogeneo – continuo con quello erogato dalle Banche alla controllante – (il finanziamento bancario è stato così com’è “girato” intercompany).
- Veniva anche messa in dubbio che la ZZVE fosse il beneficiario effettivo degli interessi.

Verifica fiscale

Rilievo n. 1) Transfer Pricing – interessi passivi indeducibili

Verifica fiscale esercizio 2008

- I verificatori confermano che la documentazione preparata è adeguata come standard ma **contestano** che non sia stata inviata telematicamente per tempo (è stata inviata dopo l’inizio di una precedente verifica fiscale – anche se è stata dopo poco consegnata ai verificatori).
- I verificatori contestano la mancata applicazione delle Ritenute: disapplicazione dell’esenzione art. 26 quater comma 5 DPR 600/73.
Detto articolo (in linea con la previsione delle direttive comunitarie e con le convenzioni contro le doppie imposizioni modello OCSE) prevede che l’esenzione sulle ritenute si applichi al “valore normale” di mercato degli interessi e non sulla parte pagata degli stessi che ecceda il valore normale.

Verifica fiscale

Rilievo n. 1) Transfer Pricing – interessi passivi indeducibili

- Innanzitutto si è dimostrato che il finanziamento bancario è stato utilizzato da ZZUE non solo per acquisire la target, ma anche per acquisire un altro gruppo negli USA. Quindi non vi è un semplice “ri giro” del finanziamento bancario a quello intercompany.

Difesa della Società

Rilievo n. 1) Transfer Pricing – interessi passivi indeducibili

- I finanziamenti non possono essere comparati in particolare per le differenze sulla flessibilità di rimborso e sulle garanzie.
⇒ Il metodo corretto è il CUP “esterno”
- Anche qualora si volesse aderire alla posizione dell'Amministrazione Finanziaria (applicazione del metodo CUP “interno”) sarebbe necessario quantificare, in termini di spread, i fattori di disomogeneità.
- al contribuente non devono essere applicate le sanzioni se produce un TP Local e Master file dove descrive in maniera adeguata la sua policy e notifica telematicamente all'Amministrazione Finanziaria. La notifica è avvenuta comunque prima della verifica fiscale (la precedente verifica, seppur sul medesimo “*comparto impositivo*” non era sul TP).

Le rettifiche relative ai prezzi di trasferimento

Accertamento sul TP



Rettifica in aumento in uno stato



Doppia imposizione internazionale

Altra procedura da considerare in relazione alle difficoltà generali nel contenzioso tributario in relazione al TP.

I rimedi possibili

Strumenti di risoluzione delle controversie:

- a) **Procedura amichevole** prevista nei DTT (articolo 25 OECD MTC)
(non ha l'obbligo di risultato ma si può mantenere il contenzioso)

- b) **Convenzione arbitrale 90/436/CEE** (ratificata in Italia con Legge 22 marzo 1993, 99) – ha l'obbligo di risultato ma bisogna rinunciare al contenzioso – verificare se sono di interesse “*c.d. corresponding adjustments* confronto sanzioni”.

Cfr., come prassi, la **C.M. 5 giugno 2012, n. 21/E.**

Procedure internazionali per eliminare la doppia imposizione

A. Procedura amichevole prevista dall'art. 26 Convenzione Italia-Svezia (art. 25 Modello OCSE)

- scopo: risolvere le controversie in materia di determinazione dei prezzi di trasferimento tra imprese associate;
- attivata di regola nello stato ove è stato emesso l'atto (avviso di accertamento), ma può essere validamente instaurata dall'impresa estera;
- entro 3 anni dalla prima notifica;
- non comporta l'obbligo di raggiungere un risultato;
- si affianca al contenzioso interno;
- rapporto con il contenzioso interno:
 - a. giudicato intervenuto anteriormente all'accordo amichevole: se la sentenza italiana non produce l'eliminazione della doppia imposizione:
 - l'Autorità svedese si adegua;
 - rimane la doppia imposizione;
 - b. accordo amichevole intervenuto in pendenza di un procedimento interno: il contribuente può accettare la definizione e rinunciare al ricorso giurisdizionale o rifiutarla e proseguire in giudizio;
- in ipotesi di adesione, è precluso l'esperimento della Map;
- clausola arbitrale: non presente nella Convenzione Italia-Svezia.

Procedure internazionali per eliminare la doppia imposizione

B. Convenzione arbitrale prevista in ambito comunitario

- promossa su istanza del contribuente o su iniziativa delle Autorità;
- limitato alla trattazione delle sole rettifiche in materia di prezzi di trasferimento;
- entro 3 anni dalla prima notifica;
- non attivabile in caso di contestazione di frode;
- vi è l'obbligo di risultato: entro 2 anni dall'apertura, le Autorità devono raggiungere un accordo, altrimenti devono istituire una Commissione consultiva che formuli entro i 6 mesi successivi un parere; le Autorità:
 - a. se d'accordo possono anche non conformarsi al parere della Commissione;
 - b. se non trovano accordo il parere della Commissione è vincolante;
- comporta la sospensione della riscossione fino all'esito della procedura;
- rapporto con il contenzioso interno:
 - a. la soluzione arbitrale che obbliga le Autorità competenti ad evitare la doppia imposizione si applica solamente se il contribuente ha lasciato scadere il termine di presentazione del ricorso, ovvero ha rinunciato al ricorso prima che sia intervenuta una sentenza;
 - b. se esiste una decisione di primo grado viene meno l'obbligo da parte delle Autorità competenti di individuare una soluzione che elimini la doppia imposizione;
- in ipotesi di adesione, è precluso l'esperimento della Convenzione arbitrale.

Grazie per l'attenzione.

Dr. Federico Venturi

Pirola Pennuto Zei & Associati – Brescia – Via Cefalonia n. 70

Office: +39.030.2219611

Mobile: +39.348.5910432

E-mail: federico.venturi@studiopirola.com

