XXXIV Congresso di Studio Internazionale ODCEC di Brescia

I principali rischi di verifica sul transfer pricing e la gestione degli stessi

Relatore: Dr. Federico Venturi

Brescia, 30 ottobre 2026

www.pirolapennutozei.it

Due Case Study

Pirola Pennuto Zei

1. **Applicazione, in sede di accertamento, del capitolo IX delle linee guida OCSE in materia di Riorganizzazione Aziendale e prezzi di trasferimento - gestione del rischio accertamento e gestione dei rischi sanzione.**
   Rischio – operazioni mappate dal Capitolo IX OCSE – gestione del rischio, cercare di valutare la giusta allocazione tra le società del Gruppo coinvolte
   Descrizione delle operazioni nel Country File per Penalty Protection

2. **Gestione del rischio di doppia imposizione derivante da un accertamento di transfer pricing tramite una procedura MAP (comunitaria ed extracee) ai sensi del D.Lgs. 49 del 10 giugno 2020 (recepimento Direttiva Dispute Resolution).**
   Rischio: qualsiasi accertamento TP
   Gestione del Rischio: evitare le sanzioni con Documentazione TP
   Usare una MAP, ove possibile, ai sensi di questa normativa: molto efficace

Caso 1

Riorganizzazioni Aziendali

Due Case Study

Pirola Pennuto Zei

Per quanto concerne il primo Case Study, è rilevante il capitolo IX delle Linee Guida OCSE «Aspetti relativi ai prezzi di trasferimento nell'ambito delle Riorganizzazioni Aziendali» si applica:

1. azione di riduzione sulle funzioni e sui rischi di alcuni operatori nel Gruppo (es. distributori e produttori che passano da pieno rischio a rischio limitato);
2. trasferimento / centralizzazione di beni immateriali o di funzioni di servizio di gruppo (es. procurement centralizzato);
3. «le riorganizzazioni aziendali possono anche essere costituite dalla razionalizzazione, dalla specializzazione e dalla despecializzazione di attività (siti e/o processi produttivi, attività di ricerca e sviluppo, vendita, servizi) ivi compreso il ridimensionamento o la cessazione dell'attività;
4. le ragioni sono sinergie, economie di scala, ecc. «inoltre le riorganizzazioni aziendali possono essere necessarie per preservare la redditività o limitare le perdite, ad esempio in riduzioni di eccedenza di capacità produttiva o di periodi di congiuntura negativa»;
5. insidiose perché il capitolo IX intercetta numerose situazioni che all'interno dei Gruppi vengono fatte e viste come mere operazioni di business senza spesso, soprattutto nei Gruppi italiani, valutare anche le implicazioni TP.

Caso 1 – Riorganizzazioni Aziendali

Pirola Pennuto Zei

ALFA S.p.A. – PVC
Rilievi in materia di transfer pricing e business restructuring

- Verifica fiscale su periodo d'imposta 2022
- Contestazioni ai sensi dell'art. 110, comma 7, TUIR
- Focus su **Rilievo n. 1: mancato indennizzo per chiusura linea produttiva totale costi (dipendenti, consulenti, impairment 7 Mio)**

- Il Gruppo ALFA International ha deciso la **chiusura della linea produttiva "1"** nell'ambito di una riorganizzazione globale.
- Secondo l'Ufficio, i **costi straordinari della chiusura** non potevano restare integralmente in capo ad ALFA S.p.A., ma avrebbero dovuto essere compensati dalla capogruppo/entità estera beneficiaria.
- L'ufficio applica, in questo accertamento, in particolare i seguenti principi OCSE del capitolo IX delle business restructurings 9.75 (che tratta dell'indennizzo che dovrebbe ricevere l'entità ristrutturata in condizioni di libera concorrenza) e 9.77 (che tratta del trasferimento di valore: in questo caso i clienti serviti sono stati trasferiti alla Capogruppo): presupposti per il riconoscimento di un indennizzo e il par 1.67 sulla nozione di controllo del rischio del capitolo I. Questo è forse l'aspetto più rilevante: il soggetto che controllava il rischio era la capogruppo che è il soggetto che ha preso decisioni in merito all'assunzione del rischio.

Caso 1 – Riorganizzazioni Aziendali

Pirola Pennuto Zei

Strategia di gruppo e governo delle decisioni
Governance centralizzata

- Le strategie generali sono progettate dalla capogruppo e implementate localmente.
- Il Gruppo predispone uno **strategic plan triennale** da cui discendono i piani industriali delle controllate.
- Le politiche finanziarie e l'allocazione dei volumi produttivi sono definite a livello centrale.
- Alfa è *Operation* e *Sales Unit* di altre società del Gruppo: fortissima integrazione di business.
- Decisione del Cda italiano del marzo 2022 presa in virtù della Direzione e Coordinamento.
- L'art. 2497-ter c.c. richiede che le decisioni influenzate dalla capogruppo siano **analiticamente motivate.**
- Motivazione principale: sovracapacità produttiva di Gruppo e necessità di riallocare la capacità produttiva sulla Casamadre.
- Per l'Ufficio, questo assetto dimostra che ALFA S.p.A. **non controllava autonomamente i principali rischi economici; non è in grado infatti, ai sensi dell'art. 1.67 delle Linee Guida OCSE di assumere le decisioni**.

Caso 1 – Riorganizzazioni Aziendali

Pirola Pennuto Zei

Nuovo assetto post-ristrutturazione
Da produttore integrato a struttura ridimensionata / Criticità rilevata dall'Ufficio

- ALFA S.p.A. nel 2020 era in utile; nel 2021 erano iniziati alcuni rallentamenti ma la perdita è intervenuta nel 2022 per i costi di ristrutturazione.
- La decisione sarebbe stata presa **nell'interesse del Gruppo** e non per una necessità autonoma della società italiana.
- Il beneficio della saturazione produttiva sarebbe andato ad altri plant, soprattutto quello ove opera la Capogruppo.
- I costi immediati della chiusura, invece, sono rimasti unicamente su ALFA S.p.A.
- Per l'Ufficio, questo squilibrio è incompatibile con il **principio di libera concorrenza, il costo doveva essere equi ripartito tra le società italiane e società straniere (se si fossero seguite le linee GUIDA si sarebbe dedotto in entrambi i Paesi la quota equamente calcolata).**

Caso 1 – Riorganizzazioni Aziendali

Pirola Pennuto Zei

Tema dei rischi: chi controllava davvero il rischio?
Allocazione sostanziale del rischio / Valutazione critica rilievo

- Il PVC distingue:
  1. **evento di mercato esterno** = calo della domanda di «Prodotto 1»;
  2. **reazione al rischio** = scelta discrezionale di chiudere il plant italiano;
- Per l'Ufficio, il rischio rilevante non è il mercato in sé, ma il **controllo della risposta al rischio**, che era centralizzato;

Punti forti del PVC

- decisione chiaramente di gruppo;
- forte eterodirezione;
- assenza di indennizzo formalizzato;
- beneficio organizzativo per altri plant (quello della Capogruppo in particolare).

Caso 1 – Riorganizzazioni Aziendali

Pirola Pennuto Zei

Tema dei rischi: chi controllava davvero il rischio?
Allocazione sostanziale del rischio / Valutazione critica rilievo

Punti deboli del PVC

- Discutibile o comunque non dimostrata l'assunto che un indipendente avrebbe continuato l'attività, vista la crisi del «Prodotto 1»;
- contestabile il recupero **integrale** del costo.

Il PVC riconosce che la società ha predisposto la documentazione nazionale (dove era indicata e spiegata in maniera puntuale l'operazione di ristrutturazione aziendale).
Questo passaggio è molto rilevante, evita quantomeno le sanzioni.
Fin dalla circolare 58/E 2010, è prevista copia informativa sulle riorganizzazioni aziendali.
Rilievo su imponibile di 7 Mio (costi ristrutturazione), molto importante evitare sanzioni.

Caso 1 – Riorganizzazioni Aziendali

Pirola Pennuto Zei

Conclusioni finali
Sintesi valutativa

In definitiva

1) Il rilievo è forte sull'AN ed è invece debole sul quantum (non doveva essere accertato tutto sulla società italiana);

2) Le riorganizzazioni di Gruppo non sono neutre: il tema decisivo è chi deve supportare i costi; quanto è successo nel caso di specie, è previsto in maniera molto circostanziata nelle Linee Guida OCSE: è evidente che l'ufficio lo controlla;

3) La documentazione idonea non può evitare la rettifica, ma può evitare le sanzioni.

Caso 2

Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Il contesto e il modello di business del gruppo

Soggetto Istante (Produttore): BETA S.p.A.
Settore Operativo: Produzione e lavorazione B2B di parti meccaniche.
Consociate Estere oggetto di verifica: BETA Iberica (Spagna, partecipata al 60% da BETA S.p.A. e al 40% da soci terzi locali) e **BETA AG** (Svizzera).

Ripartizione della Supply Chain nelle vendite *intercompany*:

- **BETA S.p.A. (Italia):** Ricerca e Sviluppo (R&D), approvvigionamento (*Procurement*), produzione (*Manufacturing*) e logistica centrale (magazzino automatizzato). *(Nota: sul mercato domestico italiano svolge anche l'intera funzione distributiva verso terzi)*.
- **BETA Iberica (Spagna):** Apertura e sviluppo del mercato locale, marketing, co-progettazione di soluzioni *customizzate* con il cliente, assemblaggio/lavorazioni locali, distribuzione capillare e assistenza tecnica *pre* e *post-vendita*.
- Rilevante accertamento incentrato sulla scelta (ad avviso dell'Ufficio errata) della Tested Party sul Produttore e non sul Distributore: ricollocazione della redditività di benchmark sul distributore con conseguente ingente ripresa del reddito in capo alla controllante (la controllata guadagnava troppo).

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

La verifica fiscale e il perimetro della contestazione

Iter procedimentale:

- **Penalty Protection:** Riconosciuta dall'Ufficio la piena idoneità della documentazione TP con disapplicazione delle sanzioni; rilevanza della non applicazione delle sanzioni se si intende intraprendere la MAP.

- **Febbraio – Maggio 2026:** Fallito il contraddittorio sulle Osservazioni al PVC, notifica di Avvisi di Accertamento (IRES e IRAP) per *"Omessa contabilizzazione di componenti positivi in violazione dell'art. 110, co. 7 TUIR"*.

- **Causa tecnica del conflitto:** Disconoscimento di Beta S.p.A. quale tested party nel metodo TNMM e abbattimento forzoso della marginalità (EBIT) di Beta Iberica alla mediana dei Distributori semplici spagnoli, incrementando di conseguenza l'imponibile di BETA S.p.A. (il Produttore superava la Tested Party e questa, ovviamente, non era un problema per l'Italia; il Distributore, cambiando Tested Party, anche: variazione in aumento del reddito del Produttore);

- **Effetto distorsivo:** I ricavi già integralmente dichiarati e assoggettati a Corporate Tax in Spagna (aliquota 25%) vengono nuovamente attratti a tassazione in Italia (IRES 24% + IRAP), **generando una doppia imposizione economica internazionale.**

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Il quadro normativo e la scelta dello strumento per la Spagna

Nei rapporti tra Italia e Spagna coesistono tre distinti strumenti internazionali per la risoluzione delle controversie fiscali:

1) **Convenzione Bilaterale Italia-Spagna (firmata a Roma l'08/09/1977, ratificata con L. n. 663/1980):**
   - **Art. 9** (Imprese associate) e **Art. 24** (Procedura amichevole).
   - Criticità: Prevede un termine di soli 2 anni dalla notifica, impone la preventiva instaurazione del contenzioso interno e configura un mero obbligo di mezzi ("farà del suo meglio" / **shall endeavour**), senza clausola arbitrale.
2) **Convenzione Arbitrale Europea (Convenzione 90/436/CEE del 23/07/1990, L. n. 99/1993):**
   (Principio di libera concorrenza) e Art. 6 (MAP con termine di 3 anni e **accesso alla Commissione Consultiva**).
3) **Direttiva (UE) 2017/1852 (Dispute Resolution Directive), attuata in Italia con il D.Lgs. 10 giugno 2020, n. 49:**
   - **La Regola di Prevalenza (Art. 4, co. 1, D.Lgs. 49/2020):** Qualora il soggetto interessato presenti istanza ai sensi del D.Lgs. 49/2020, prevale su tutte le altre disposizioni normative.
   - L'istanza Beta è stata pertanto incardinata ai sensi dell'art. 3 del D.Lgs. 49/2020.
   - L'ultimo strumento annovera un rilevante numero di vantaggi procedurali rispetto alla Convenzione Arbitrale e in particolare i tempi nella costituzione del Collegio Arbitrale.

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

La strategia procedurale: separazione dei flussi UE / EXTRA-UE

La verifica fiscale dell'Ufficio ha colpito contestualmente le transazioni con due consociate estere: Beta Iberica (Spagna) e Beta AG (Svizzera).

- **La Scelta Strategica del Contribuente:**
  Nonostante l'unicità del PVC (22/04/2025) e dei successivi Avvisi di Accertamento, la Società ha proceduto alla formale bipartizione delle procedure amichevoli:
  - ✓ **Procedura 1 (Spagna - Stato Membro UE):** Istanza MAP ex art. 3 D.Lgs. 49/2020 per lo scorporo del rilievo riferito ad Beta Iberica S.A. (€ 3.586.668 di imponibile).
  - ✓ **Procedura 2 (Svizzera - Stato Extra-UE):** Separata istanza MAP ex art. 26 della Convenzione contro le doppie imposizioni Italia-Svizzera per il rilievo riferito a Beta AG.

- **Vantaggi operativi della separazione:**
  - ✓ Evita commistioni istruttorie tra Autorità competenti soggette a regimi giuridici differenti (diritto derivato UE con obbligo di risultato vs. diritto pattizio classico).
  - ✓ Consente al segmento spagnolo di beneficiare delle scansioni temporali vincolanti (periodi precisi della procedura) e dei meccanismi di enforcement (potersi appellare alla Commissione Consultiva o a taluni Tribunali se la questione si blocca).

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

La predisposizione dell'istanza e i requisiti formali (art. 3 D.Lgs. 49/2020)

L'istanza, depositata il **29 luglio 2026**, è stata redatta seguendo rigorosamente lo schema dell'**Allegato 1.a al Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate prot. n. 381180 del 16/12/2020**:

- **Autorità Competente Italiana destinataria;**
- **Presentazione Simultanea e Regime Linguistico (Art. 3, co. 6 D.Lgs. 49/2020);**
- **Tempestività (Art. 3, co. 1 D.Lgs. 49/2020).**

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Il rapporto con il contenzioso interno (il "doppio binario")

Come interagisce l'istanza MAP con i ricorsi pendenti dinanzi alla Corte di Giustizia Tributaria di I Grado?

- **Superamento delle preclusioni storiche ma necessità cautelativa del ricorso:**
  - A differenza della CDI Italia-Spagna, l'art. 3, co. 2 del D.Lgs. 49/2020 stabilisce che la MAP *"non richiede la preventiva instaurazione delle procedure contenziose nazionali"* e non è preclusa nemmeno da istituti che comportano la definitività dell'imposta (es. accertamento con adesione).
  - Ma il ricorso è necessario per evitare il consolidamento definitivo della pretesa interna prima dell'ammissione della MAP.

- **Preclusioni Assolute (Art. 3, co. 3 D.Lgs. 49/2020):**
  - La MAP è preclusa (o si arresta) qualora intervenga una **sentenza passata in giudicato** o una **conciliazione giudiziale** ex artt. 48 e 48-bis D.Lgs. 546/1992 (poiché l'ordinamento italiano non consente all'Amministrazione di derogare al giudicato nazionale).

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Il rapporto con il contenzioso interno (il "doppio binario")

- **Lo Strumento Chiave: Sospensione del Processo e della Riscossione (Art. 3, co. 5 D.Lgs. 49/2020):**

  - Su istanza di parte, il processo tributario pendente può essere **sospeso** ai sensi dell'**art. 39, co. 1-ter, lett. b) del D.Lgs. 546/1992**.

  - **Beneficio finanziario automatico:** In caso di sospensione del processo, **la riscossione frazionata provvisoria è automaticamente sospesa** ai sensi dell'**art. 15, co. 2 del D.P.R. n. 602/1973**.

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Cronoprogramma della procedura con la Spagna

- **STEP 1: Ricezione e Notifica Incrociata (Art. 3, co. 7 D.Lgs. 49/2020)**

- **STEP 2: Richieste Istruttorie e Vaglio di Ammissibilità (Art. 3, 5 e 6 D.Lgs. 49/2020)**

- **STEP 3: Possibile Risoluzione Unilaterale in Autotutela**
  Prima di avviare il negoziato bilaterale, l'Ufficio Grandi Contribuenti (Roma) valuta se eliminare *unilateralmente* la doppia imposizione in via di autotutela (ex D.L. 564/1994, Circolare 21/E/2012 par. 4.2.8 e Provv. 381180/2020 par. 2.11), annullando gli avvisi emessi dalla DP locale.

Se l'Agenzia delle Entrate non annulla gli atti in via unilaterale, si apre il confronto internazionale con l'Amministrazione finanziaria spagnola:

- **STEP 4: Il Negoziato Bilaterale Italia-Spagna (Art. 7 D.Lgs. 49/2020)**
  Entro due anni (più uno se prorogato) si devono pronunciare; il primo Position Pater Italia che ha emesso l'accertamento.

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Cronoprogramma della procedura con la Spagna

- **STEP 5: La Garanzia dell'Obbligo di Risultato (Commissione Consultiva / Arbitrato - Art. 6 e ss. Dir. 2017/1852)**

  - Qualora Italia e Spagna non raggiungano un accordo entro il termine di 2 (o 3) anni, il contribuente ha diritto di chiedere l'istituzione di una **Commissione Consultiva** (composta da rappresentanti delle Autorità e personalità indipendenti).

  - La Commissione emette un parere entro 6 mesi; se le Autorità non concordano una soluzione alternativa, **sono vincolate a recepire il parere arbitrale,** garantendo la certezza dell'eliminazione della doppia imposizione.

  - *(Nota giurisprudenziale:* Anche un eventuale diniego illegittimo di accesso alla MAP è autonomamente impugnabile dinanzi al giudice tributario italiano, come confermato dalla giurisprudenza di merito, es. **CGT II grado Lazio n. 1251/2026**)*.

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Le conclusioni dell'istanza e le modalità di eliminazione della doppia imposizione

Nell'istanza MAP presentata il 29 luglio 2026, BETA S.p.A. ha formulato una richiesta graduata su due livelli alternativi:

1. **IN VIA PRINCIPALE: Ritiro Integrale della Ripresa Italiana (Autotutela o Accordo Bilaterale di Annullamento)**

   - Riconoscimento che la *profit allocation* originaria (testata su BETA S.p.A.) rispetta pienamente l'*arm's length principle*.
   - Archiviazione integrale di tutti gli Avvisi di Accertamento.
   - Sollecito all'autotutela prevista dalla norma – interesse maggiore del contribuente viste anche conformazione compagine sociale e l'aspetta IRAP.

2. **IN VIA SUBORDINATA: Redistribuzione Simmetrica della Base Imponibile (*Corresponding Adjustment*)**

   - Qualora i due Stati ritenessero di confermare (in tutto o in parte) la ripresa in capo ad BETA S.p.A., la conferma potrà avvenire solo **sotto due condizioni congiunte**:

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Le conclusioni dell'istanza e le modalità di eliminazione della doppia imposizione

a) che l'Amministrazione fiscale spagnola accordi ad BETA Iberica S.A. una corrispondente **rettifica fiscale in diminuzione senza alcuna limitazione temporale** – **richiesta legittima: l'accordo amichevole per Legge deroga ai termini di decadenza**;
b) che tale deduzione sia **effettivamente utilizzabile** da BETA Iberica S.A. per ottenere il rimborso o lo sgravio della *Corporate Tax* versata in Spagna.

- **Esecuzione dell'Accordo:** L'attuazione dell'accordo finale è subordinata all'accettazione da parte del contribuente e alla contestuale **rinuncia ai ricorsi pendenti** presso la CGT limitatamente alle questioni coperte da MAP, con conseguente estinzione del giudizio per cessata materia del contendere.
- **Valenza strategica: esplicitare nell'istanza le condizioni di accettabilità avverte ex ante Agenzia delle Entrate e AEAT che il contribuente non accetterà un accordo inidoneo a garantire il rimborso / recupero effettivo dell'imposta in Spagna, riservandosi in tal caso di rifiutare l'accordo MAP e riattivare il giudizio tributario sospeso presso la CGT.**
- Le condizioni possono essere messe e sono corrette perché supportate dalla legge.

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Precedenti MAP Italia-Spagna e dinamiche bilaterali AdE / AEAT

La Prassi Sistemica delle MAP sull'Asse Italia-Spagna:

- **Evoluzione degli strumenti:** Superamento delle rigidità storiche dell'art. 24 CDI Italia-Spagna grazie all'applicazione della Convenzione Arbitrale 90/436/CEE e della Direttiva UE 2017/1852 (D.Lgs. 49/2020).

- **L'approccio negoziale dell'Autorità Spagnola (*ONFI* / *AEAT*):**

  - L'*Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional* spagnola adotta storicamente una linea di rigorosa tutela della propria base imponibile rispetto a rettifiche estere basate su riqualificazioni astratte e meramente formali.
  - L'AEAT **rifiuta sistematicamente il *downgrading* a distributori routinari** di filiali iberiche dotate di impianti, personale tecnico e funzioni di sviluppo mercato B2B, opponendosi al rimborso di imposte spagnole (*Impuesto sobre Sociedades* al 25%) quando la controparte estera (in questo caso BETA S.p.A.) già realizza margini superiori al terzo quartile di mercato.

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Le statistiche ufficiali sulle MAP Italia - Spagna (dati OCSE e UE)

Le statistiche ufficiali pubblicate annualmente dall'**OCSE** (*BEPS Action 14 - MAP Statistics*) e dalla **Commissione Europea** (*DG TAXUD - Arbitration Convention & DRM Statistics*) confermano l'elevata affidabilità del canale bilaterale Italia-Spagna:

Volume dei Flussi Bilaterali Italia-Spagna (Dato Disaggregato Pubblico):

- La Spagna figura stabilmente nella **Top 5 dei partner mondiali dell'Italia** per numero di MAP da *Transfer Pricing* (*Attribution/Allocation cases*), assorbendo circa l'**8% - 12% dell'intero portafoglio italiano** (45-70 procedimenti bilaterali attivi per anno).
- Sia l'Italia che la Spagna hanno ottenuto riconoscimenti agli **OECD MAP Awards** per i tassi di cooperazione e chiusura dei dossier di *Transfer Pricing*.

Gli Esiti Ufficiali (*Outcomes*) sui Casi di Transfer Pricing Chiusi:

- **75% - 82%:** Accordo bilaterale con **eliminazione integrale della doppia imposizione** (*Agreement fully eliminating double taxation*).
- **5% - 10%:** Sgravio o annullamento unilaterale concesso da uno Stato (*Unilateral relief granted*).
- **8% - 10%:** Ritiro dell'istanza da parte del contribuente (es. per definizioni agevolate nazionali).
- **0% di "Mancato Accordo" (*No Agreement*) in ambito UE:** L'arbitrato obbligatorio (Commissione Consultiva ex Direttiva 2017/1852) impedisce che la MAP si chiuda senza eliminazione della doppia imposizione.
- **Durata Media Ufficiale: 26 - 32 mesi** per l'Italia e **24 - 29 mesi** per la Spagna.

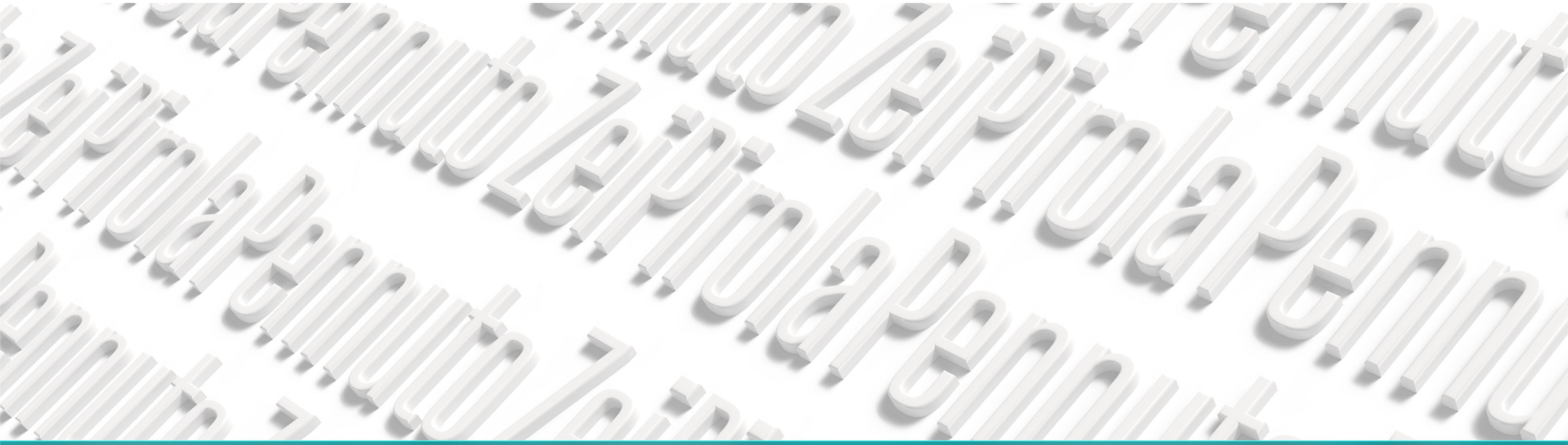
(Nota: Per i protocolli di riservatezza OCSE FTA MAP Forum, le statistiche non disaggregano la ripartizione finanziaria interna dell'accordo, ossia la quota di imponibile rinunciata da ciascuno Stato).

Caso 2 – Accertamento Transfer Pricing e presentazione di una MAP

Pirola Pennuto Zei

Valutazione prognostica e previsioni di esito della MAP BETA

Scenario di Esito della Procedura	Probabilità Stimata	Impatto Finanziario per Aignep (IRES + IRAP)
1. Ammissibilità dell'Istanza (entro Gennaio 2027)	Molto alta	Pieno accesso alla tutela bilaterale e sospensione della riscossione ex art. 3, co. 5 D.Lgs. 49/2020. Spagna ha già confermata ammissibile
2. Autotutela Unilaterale Italiana (Art. 6 D.Lgs. 49/2020)	Bassa (10%?)	Eliminazione immediata del 100% di IRES e IRAP senza fase bilaterale.
3. Accordo Bilaterale: Ritiro Totale o Abbattimento Drastico (70%-100%) della Ripresa Italiana	75% - 80% (Scenario Più Probabile)	Vittoria piena o quasi totale: L'AdE centrale, per evitare la soccombenza in Commissione Consultiva e a fronte dell'opposizione dell'ONFI spagnola, accetta il ritiro del rilievo (o il riposizionamento sul III Quartile con riduzione del 70%-80% dell'imponibile), con sgravio proporzionale di IRES e IRAP in Italia e corresponding adjustment spagnolo sul residuo.
4. Conferma Integrale Rilievo Italiano (con rimborso totale a carico della Spagna)	Molto bassa	Scenario altamente improbabile per il fermo rifiuto dell'AEAT spagnola di subire un corresponding adjustment di € 3,58M privo di supporto funzionale OCSE.



Grazie per L’Attenzione

Brescia, 30 ottobre 2026

www.pirolapennutozei.it