



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

Convegno

LA POSSIBILITÀ DI SVILUPPO DELL'IMPRESA ITALIANA È NEL CONTESTO INTERNAZIONALE IL QUADRO LEGALE E TRIBUTARIO DI RIFERIMENTO

18 e 19 Ottobre 2013
Grand Hotel - GARDONE RIVIERA (BS)



Ferdinando Silvani - Lavandaie a Gardone Riviera

con il patrocinio e la collaborazione di



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

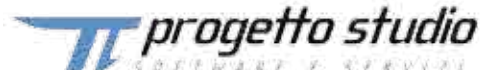
M I L A N O

in collaborazione e con il contributo di

con il contributo di



GRUPPO **24**ORE



*Soluzioni affidabili
per crescere insieme*

*Software e Servizi Innovativi
per Commercialisti Consulenti del Lavoro
Avvocati Enti e Aziende*



Progetto Studio s.r.l.
Sede Direzionale: 25123 Brescia - Viale Piave, 199/A
Tel. 030 36931 r.a. - Fax 030 3760665
Sede Legale: 37122 Verona - Via del Fante, 15/A



software partner  **TeamSystem®**



BRESCIA

ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

Convegno

LA POSSIBILITÀ DI SVILUPPO DELL'IMPRESA ITALIANA È NEL CONTESTO INTERNAZIONALE. IL QUADRO LEGALE E TRIBUTARIO DI RIFERIMENTO

18 e 19 Ottobre 2013 - Grand Hotel - GARDONE RIVIERA (BS)

PROGRAMMA

Venerdì 18.10.2013

- 9.00 Apertura dei lavori e presentazione del convegno
Dott. Antonio Passantino
Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Brescia
Saluto ai Partecipanti
Dott. Eduardo Ursilli
Direttore Regionale Agenzia delle Entrate della Lombardia
Dott. Alessandro Solidoro
Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Milano
Dott. Domenico Arena
Direttore provinciale Agenzia delle Entrate di Brescia
Dott. Ferdinando Natali - *Responsabile Area Commerciale Brescia Unicredit*

PRIMA SESSIONE

Coordinatore: Dott.ssa Micaela Cappellini
Giornalista de Il Sole 24ore - Mondo & Mercati

- 10.00 *Profili fiscali dell'integrazione europea*
Prof. Augusto Fantozzi - *Professore Ordinario di Diritto Tributario e Rettore dell'Università telematica Giustino Fortunato di Benevento*
- 10.30 *Le politiche e gli strumenti giuridici a supporto dell'internazionalizzazione e dell'esportazione: la conquista dei mercati, i modelli aggregativi tra diverse imprese, il supporto creditizio*
Ne discutono:
Ing. Massimo D' Aiuto
Amministratore Delegato e Direttore Generale SIMEST SpA
Dott. Pierfrancesco Gaggi - *Responsabile Relazioni Internazionali ABI*

- 11.30 *Coffee break*

SECONDA SESSIONE

Coordinatore: Dott. Gilberto Gelosa
Presidente Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Monza Brianza

- 12.00 *L'impresa multinazionale e l'erosione della base imponibile e l'allocatione "pianificata" dei profitti: tra pratiche elusive e concorrenza sleale: il caso delle "e-company"*
Dott.ssa Maricla Pennesi - *Dottore Commercialista in Milano*
- 12.30 *Imprese multinazionali e prezzi di trasferimento: l'evoluzione della prassi internazionale e della documentazione a sostegno della policy di prezzo*
Prof. Piergiorgio Valente - *Dottore Commercialista in Milano Vice Chairman Taxation and Fiscal Policy Committee del BIAC presso l'OCSE*
- 13.00 *Pranzo di lavoro presso Grand Hotel*

TERZA SESSIONE

Coordinatore: Avv. Heinz Giebelmann - *Avvocato in Monaco di Baviera e Brescia*

- 14.30 *La gestione di partecipate di controllo o collegamento in paesi Black List: l'evoluzione della normativa e prassi italiana in tema di CFC: un caso pratico*
Dott. Giovanni Rolle - *Dottore Commercialista in Milano*
- 15.00 *La gestione del business tramite branch estere: profili operativi, contabili e documentali: un caso pratico*
Dott. Federico Venturi - *Dottore Commercialista in Brescia*
- 15.30 *La gestione del personale all'estero: trasferte, trasferimenti e distacchi: la gestione della residenza fiscale, della tassazione e dei contributi*
Dott. Luca Valdameri - *Dottore Commercialista in Milano*
- 16.00 *Coffee break*

QUARTA SESSIONE

Coordinatore:

Dott. Angelo Cisotto
Dottore Commercialista in Brescia

- 16.30 *Lo scambio automatico di informazioni all'interno dell'Unione Europea e gli accordi FACTA. Rilevanza in sede di accertamento*
Prof. Carlo Garbarino
Avvocato in Milano e Professore Diritto Tributario Università Bocconi
- 17.00 *Crediti di imposte per redditi prodotti all'estero: il concetto di definitività e gli oneri documentali*
Prof. Giuseppe Corasaniti
Dottore Commercialista e Professore di diritto tributario Università degli Studi di Brescia
- 17.30 *Le ultime novità in tema di IVA comunitaria e transazionale*
Prof. Avv. Benedetto Santacroce
Professore Università degli Studi Niccolò Cusano di Roma - Avvocato e Pubblicista
- 18.15 *Fine prima giornata*
- 20.30 *Cena di gala presso Grand Hotel*

Sabato 19.10.2012

QUINTA SESSIONE

Coordinatore:

Dott. Alberto Perani
Dottore Commercialista in Brescia

- 9.30 *Bulgaria:*
Aspetti societari e fiscali
Dott. Giancarlo Cervino
Dottore Commercialista in Roma, Pubblicista
- Opportunità & investimenti*
Dott. Marco Nigel Zanenga
Unicredit - CBBM Italy Foreign Network
- 10.15 *Cina:*
Aspetti societari e fiscali
Dott. Filippo Maria Invitti
Dottore Commercialista in Roma
- Opportunità & investimenti*
Dott.ssa Alessandra D'Autilia
Unicredit - CBBM Italy Foreign Network

- 11.00 *Coffee break*

SESTA SESSIONE

Coordinatore:

Dott. Angelo De Vito
già Dirigente Ministero dell'Economia e delle Finanze - SECIT

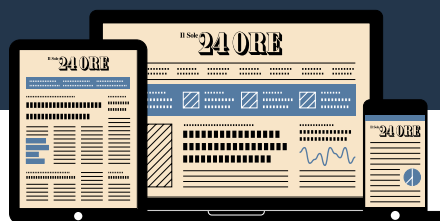
- 11.30 *Le novità in tema di monitoraggio e dichiarazione di attività finanziarie e immobiliari estere: la "congestione di informazioni", l'accertamento e lo scambio di informazioni*
Prof. Avv. Maurizio Leo
Prorettore della Scuola superiore dell'economia e delle finanze presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze
- Prof. Dott. Raffaele Rizzardi**
Dottore Commercialista in Bergamo e Professore Università degli Studi di Pavia
- 12.45 *Chiusura lavori*



Dietro ogni grande commercialista ci sono sempre grandi scelte.

Nasce Business Class Commercialisti.

Tutto il meglio del Sole 24 Ore per la tua professione in un unico abbonamento digitale.



Business Class Digital.

La copia digitale del Sole 24 Ore, l'accesso illimitato al sito, l'archivio storico del quotidiano e i nuovi prodotti digitali studiati per garantirti un'informazione completa e puntuale.



Quotidiano del Fisco.

Ogni giorno le notizie e tutti gli approfondimenti selezionati per la tua professione; un nuovo indispensabile strumento formativo per prendere le giuste decisioni.

Nuovo. Provalo gratis.



Soluzioni 24 Fisco e Sistema Frizzera 24.

Tutta la documentazione, la giurisprudenza e la dottrina con i commenti dei maggiori esperti del Sole 24 Ore. In più, l'intero patrimonio delle riviste Frizzera e tutti gli strumenti operativi.



iPad mini
Wi-Fi 3G
IN OMAGGIO
PER TE.
Solo per chi si abbona entro il 31 ottobre.

Per saperne di più fissa subito un appuntamento con il tuo esperto Business Class del Sole 24 Ore. Vai su www.ilsole24ore.com/BCCommercialisti o chiama 02.30.222.999

LA POSSIBILITA' DI SVILUPPO DELL'IMPRESA ITALIANA È NEL CONTESTO INTERNAZIONALE: IL QUADRO LEGALE E TRIBUTARIO DI RIFERIMENTO

Risulta acclarato che, in questa fase storica, lo sviluppo economico globale è trainato dai Paesi emergenti e non più da quelli avanzati.

Alcuni Paesi, tra quelli sviluppati, tra cui gli Stati Uniti d'America, si sono rifocalizzati sull'attività manifatturiera ed hanno invertito, ancorché parzialmente, questa tendenza.

L'Europa, e particolarmente quella del Sud, è invece in una situazione ormai pluriennale di recessione, ma soprattutto di forte contrazione dei consumi interni.

In questo scenario, per le imprese italiane appare evidente come l'unica via per poter mantenere determinati volumi di vendita e quindi efficienze, sia la focalizzazione sui mercati esterni ed in particolare su quelli emergenti.

Le imprese più performanti sono quelle che hanno saputo quindi internazionalizzarsi indirettamente, con le vendite, o delocalizzando attività commerciali o produttive al fine di meglio presidiare detti mercati.

Per questo motivo, il convegno di diritto e di fiscalità internazionale di Gardone Riviera, nell'edizione di quest'anno, apre con un dibattito incentrato sugli strumenti giuridici ed economici messi a disposizione dal Governo italiano e/o dall'Unione Europea a supporto dell'internazionalizzazione imprenditoriale.

In detto dibattito, si discuterà della criticità dimensionale delle imprese italiane e della opportuna "aggregazione" delle stesse (o di alcune loro funzioni) tramite strumenti pensati ad hoc, ai fini della penetrazione dei mercati stranieri e si toccherà "il tasto dolente" che accompagna il mondo imprenditoriale italiano da qualche anno: il supporto creditizio.

Saranno quindi coinvolti rappresentanti sia governativi che del sistema bancario.

Vi saranno, poi, numerosi interventi di natura tributaria di estrema attualità collegati ai temi dell'internazionalizzazione trattati da relatori di caratura nazionale ed internazionale.

Si discuterà per esempio di come le multinazionali più grandi ed evolute riescano ad "erodere" la base imponibile riducendo al minimo il carico tributario. Clamorosi in tal senso sono stati gli accertamenti in tema di "e-company".

Ciò in un contesto di crisi finanziaria, che ha stravolto i Paesi avanzati, è visto come una pratica inaccettabile ed "un male da estirpare" ed è stato oggetto di trattazione in un recente vertice del G8. Si tratteranno poi i temi di maggior rilievo ed in costante evoluzione connessi alle principali tematiche tributarie legate all'internazionalizzazione:

- la gestione dei prezzi di trasferimento;
- la gestione delle partecipate di controllo o collegamento nei paesi Black List;
- il business internazionale gestito tramite branch estere;
- il recupero dei crediti per imposte pagate all'estero da persone giuridiche o persone fisiche italiane;
- la gestione del personale distaccato all'estero;
- le ultime novità in tema di IVA comunitaria e transnazionale.

Nella prima giornata di lavoro, si tratterà anche di un altro tema di estrema attualità: lo scambio automatico di informazioni all'interno dei paesi "occidentali" alla luce delle proposte di nuove direttive comunitarie e dei nuovi accordi (FACTA) sottoscritti da alcuni Paesi comunitari con gli Stati Uniti d'America. Con riguardo a quest'ultimo argomento, sembra superata "la filosofia" Rubik (basata sul segreto bancario ottenuto in cambio del pagamento di imposte rilevanti) a favore di una trasparenza informativa che tende a stroncare pratiche di evasione e di riciclaggio internazionale.

In chiusura della prima giornata è previsto un "focus" sul Kosovo.

Il secondo giorno vi sarà un interessante dibattito tra il Prof. Maurizio Leo ed il Prof. Raffaele Rizzardi che tratteranno della "congestione informativa" dell'anagrafe tributaria italiana derivante dalle recenti disposizioni che prevedono l'accentramento delle informazioni finanziarie riferite a tutti i contribuenti e della vessazione dei contribuenti italiani dovuta alle numerose informazioni raccolte sulle attività finanziarie, mobiliari od immobiliari detenute all'estero.

Come di consueto, nella seconda giornata, si tratterà anche di alcuni Paesi particolarmente interessanti come sbocchi per le internazionalizzazioni dirette od indirette: operatori economici, politici ed esperti presenteranno Bulgaria e Cina.

f.to: *Federico Venturi – Dottore Commercialista in Brescia*

*Le politiche e gli strumenti giuridici a supporto
dell'internazionalizzazione e dell'esportazione:
la conquista dei mercati, i modelli aggregativi
tra diverse imprese, il supporto creditizio*

Ing. Massimo D'Aiuto

Amministratore Delegato e Direttore Generale SIMEST SpA

Massimo D'Aiuto
Amministratore Delegato



Gardone Riviera, 18 ottobre 2013



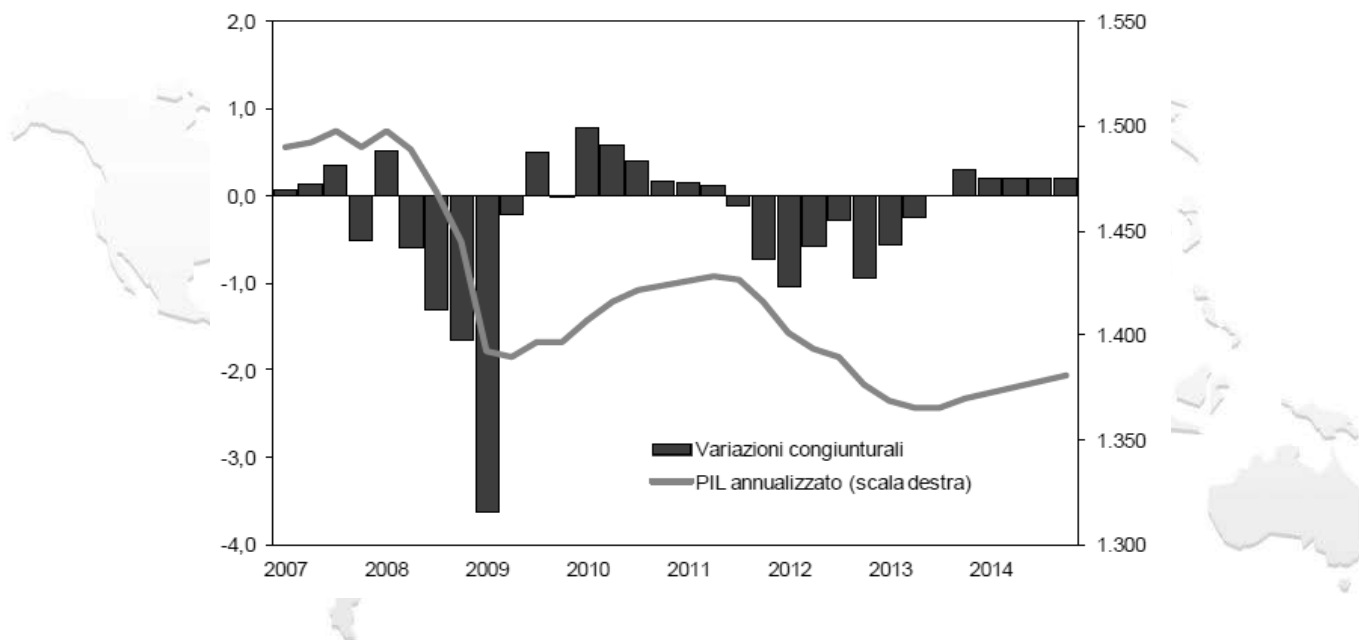
SCENARIO GLOBALE

(variazioni percentuali sull'anno precedente)

VOCI	2011	2012	2013	2014
PIL				
Mondo	3,9	3,2	2,9	3,6
Paesi avanzati	1,7	1,5	1,2	2,0
Area euro	1,5	-0,6	-0,4	1,0
Giappone	-0,6	2,0	2,0	1,2
Regno Unito	1,1	0,2	1,4	1,9
USA	1,8	2,8	1,6	2,6
Paesi emergenti	6,2	4,9	4,5	5,1
Brasile	2,7	0,9	2,5	2,5
Cina	9,3	7,7	7,6	7,3
India	6,3	3,2	3,8	5,1
Russia	4,3	3,4	1,5	3,0
Commercio mondiale (beni e servizi)	6,1	2,7	2,9	4,9

IL PIL DELL'ITALIA APPARE IN RIPRESA

(var. % e miliardi di euro, prezzi costanti, dati trimestrali destagionalizzati)



Fonte: Centro Studi Confindustria su dati ISTAT

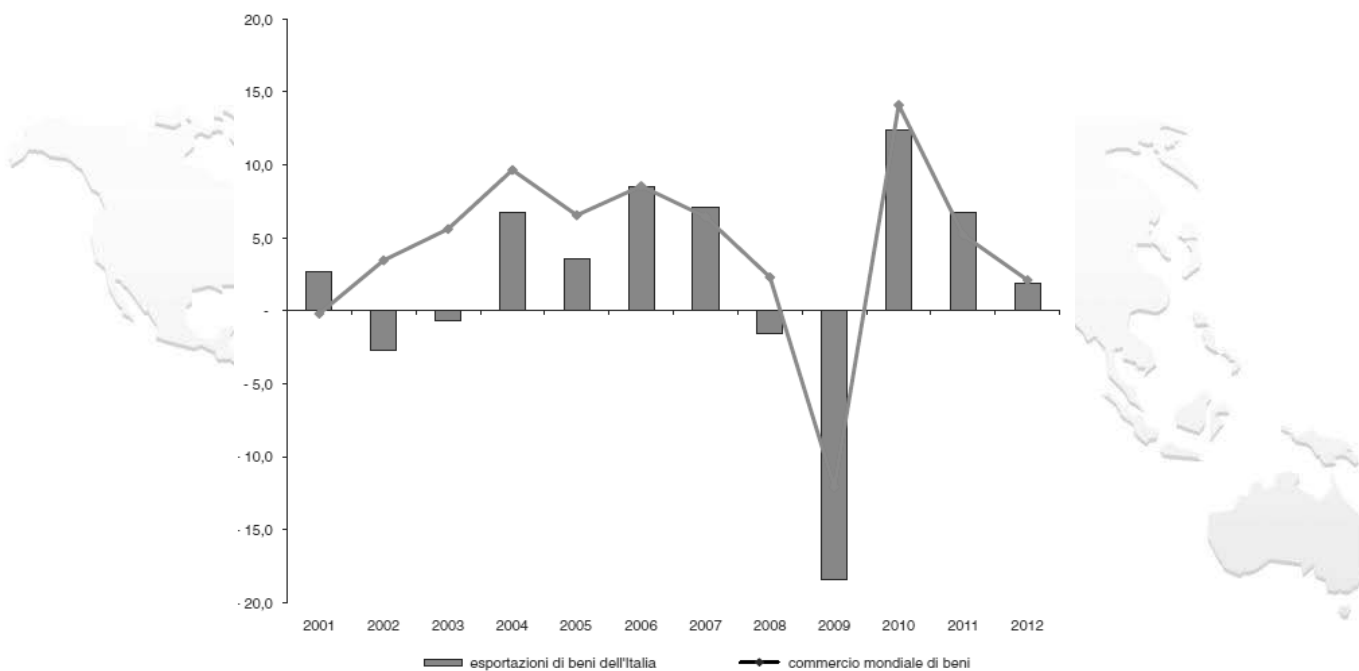
SIMEST

3

L'EXPORT DELL'ITALIA CONTINUA A TENERE

Esportazioni dell'Italia e commercio mondiale, 2000-2012

(Variazioni in percentuale sull'anno precedente dei valori a prezzi costanti)



Fonte: ICE su dati ISTAT e OMC

SIMEST

4

I PRIMI 20 ESPORTATORI MONDIALI DI MERCI (valori in miliardi di dollari correnti)

Graduatorie			Paesi	Valori		Torna %	Var. %	Quote %		
2003	2011	2012		2011	2012	2003-12	2011-12	2003	2011	2012
4	1	1	Cina	1.898	2.049	18,7	7,9	5,8	10,4	11,2
2	2	2	Stati Uniti	1.480	1.547	8,8	4,5	9,6	8,1	8,4
1	3	3	Germania	1.474	1.407	7,2	-4,5	9,9	8,1	7,7
3	4	4	Giappone	823	799	6,0	-3,0	6,2	4,5	4,4
8	5	5	Paesi Bassi	667	656	9,2	-1,7	3,9	3,6	3,6
5	6	6	Francia	596	569	4,2	-4,6	5,2	3,3	3,1
12	7	7	Corea del Sud	555	548	12,2	-1,3	2,6	3,0	3,0
17	9	8	Russia	522	529	16,3	1,4	1,8	2,9	2,9
7	8	9	Italia	523	500	5,9	-4,4	3,9	2,9	2,7



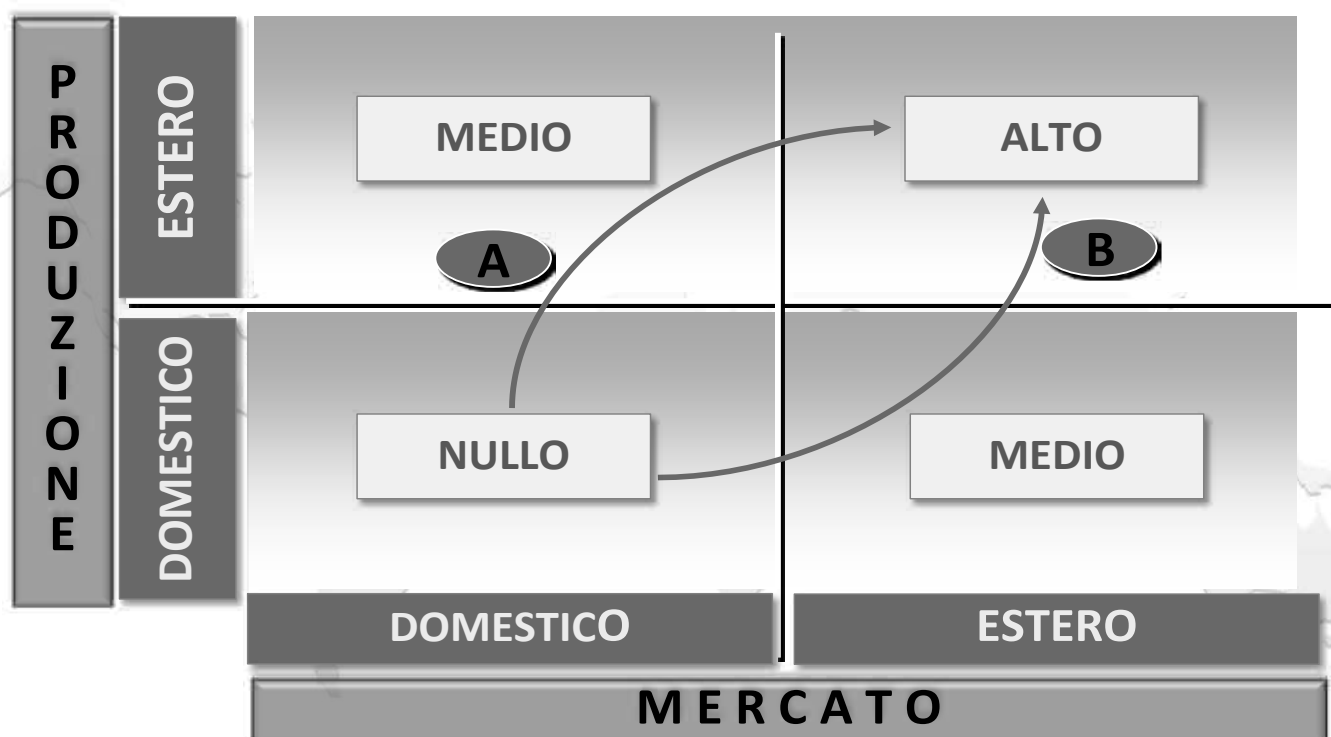
Rispetto al trimestre precedente, nel periodo maggio-luglio 2013, le esportazioni italiane sono in crescita (+0,9%) mentre l'import è in lieve diminuzione (-0,2%).

Fonte: ICE su dati OMC; ISTAT

SIMEST

5

Grado di internazionalizzazione d'impresa



SIMEST

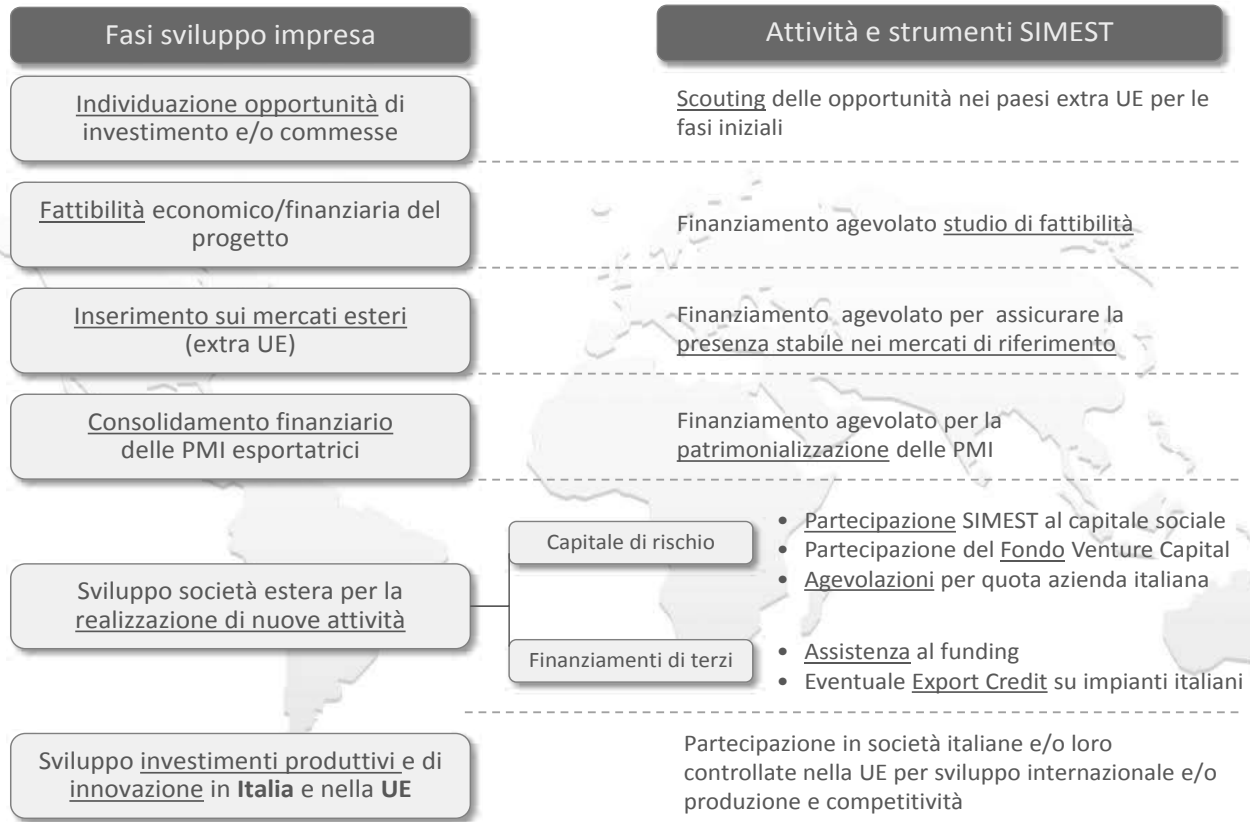
6

MISSIONE

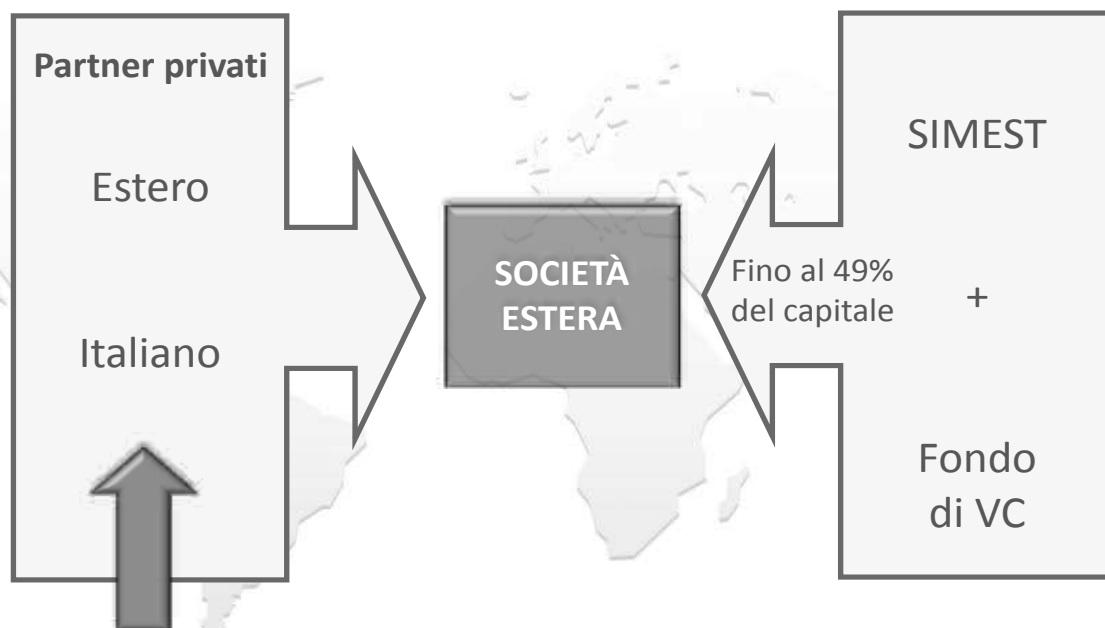
SIMEST promuove l'internazionalizzazione delle imprese italiane mediante:



SIMEST affianca l'impresa italiana in tutte le fasi di sviluppo



SIMEST e il Fondo di Venture Capital (PER PAESI EXTRA UE)



Dati sull'attività di SIMEST (ottobre 2013)

Partecipazioni in società estere	Partecipazioni SIMEST di cui 14 in Italia/UE	688
	Fondo di Venture Capital	253
	Paesi	67
	Investimenti Totali	19.589 €/ML
Strumenti supporto agevolato	Interventi approvati	6.124
	Importo	57.603 €/ML

	Numero	Importo €/ML
export credit	1.927	52.241
programmi di inserimento sui mercati esteri	1.878	1.963
investimenti all'estero	1.011	2.960
studi di (pre)fattibilità e assistenza tecnica	580	129
patrimonializzazione PMI esportatrici *	617	288

* strumento al momento sospeso

SIMEST e le aziende della Lombardia (ottobre 2013)

Partecipazioni in società estere

Partecipazioni SIMEST
di cui 2 in Italia/UE

191

Fondo di Venture Capital

62

Paesi

41

Investimenti Totali

8.447 €/ML

Strumenti supporto agevolato

Interventi approvati

1.900

Importo

25.101 €/ML

	Numero	Importo €/ML
export credit	844	23.723
programmi di inserimento sui mercati esteri	491	507
investimenti all'estero	212	741
studi di (pre)fattibilità e assistenza tecnica	124	26
patrimonializzazione PMI esportatrici *	209	99

* strumento al momento sospeso

*L'impresa multinazionale e l'erosione
della base imponibile e l'allocazione "pianificata"
dei profitti: tra pratiche elusive e concorrenza sleale:
il caso delle "e-company"*

Dott.ssa Maricla Pennesi
Dottore Commercialista in Milano

L'impresa multinazionale e l'erosione della base imponibile e l'allocazione "pianificata" dei profitti: tra pratiche elusive e concorrenza sleale: il caso delle "e-company"

*Dott. Mariela Pennesi
Gardone Riviera
18-19 Ottobre 2013*

BEPS: una breve definizione

Base Erosion and Profit Shifting è la possibilità di ridurre significativamente l'incidenza della variabile fiscale implementando strutture e/o operazioni che prevedono l'utilizzo di società localizzate in paesi con bassa o pressoché nulla fiscalità (in genere paradisi fiscali), il cui sistema politico e legislativo è intenzionalmente asservito alla raccolta di capitali attraverso agevolazioni.

BEPS rappresenta un rilevante elemento di distorsione economica nel panorama internazionale in quanto:

1. riduce il carico impositivo delle società e/o persone fisiche nei rispettivi paesi di origine (in genere economie evolute), contribuendo dunque ad aumentare il carico fiscale su chi non può operare tali sistemi elusivi attraverso attività cross-border;
2. opera una concorrenza illecita verso le PMI dello stesso settore poiché, a parità di altre condizioni, le SMN sono in grado di operare prezzi inferiori grazie al minor costo fiscale della propria attività
3. rappresenta una delle maggiori minacce per la salvaguardia dello stato sociale nelle economie evolute e per il suo sviluppo nei paesi in transizione economica.

- Il 12 febbraio 2013, l'OCSE pubblica il Rapporto "Addressing Base Erosion and Profit Shifting" il quale identifica i principi chiave della tassazione delle attività transfrontaliere e le problematiche di erosione della base imponibile mediante il profit shifting che esse possono creare.
- Su istanza dei Ministri delle Finanze inglese, tedesco e francese il Rapporto BEPS è stato discusso al G-20 di Mosca del 15-16 febbraio 2013 al fine di ottenere un "commitment" da parte degli Stati aderenti alla risoluzione dell'ormai evidente problema della minimizzazione sistematica del carico fiscale da parte delle società multinazionali (in particolare le multinazionali "digitali", in particolare gli Over The Top OTT)
- A seguito del meeting del Consiglio OCSE, tenutosi a Parigi in data 29 e 30 maggio 2013, è stato pubblicato il documento "Update: Base Erosion and Profit Shifting", il quale illustra le "prime" azioni intraprese dall'OCSE in materia. In particolare, sono stati istituiti tre gruppi di lavoro temporanei: Gruppo "Countering base erosion" (focalizzato su misure elusive, ecc), Gruppo "Jurisdiction to tax" (analisi doppia residenza, CFC, Digital economy ecc.) Gruppo "Transfer pricing" (applicazione arm's lenght, ecc.)
- il G-20 di luglio 2013 ha manifestato la volontà di sviluppare misure dirette ad evitare l'erosione della base imponibile mediante lo spostamento di profitti in giurisdizioni a fiscalità privilegiata e l'OCSE ha pubblicato un action plan dettagliato in tema di BEPS
- Il 1 Ottobre l'OCSE ha terminato la Public Consultation sull'action plan delle principali SMN e dei Governi interessati.

Key pressure areas of BEPS Report

Il Rapporto BEPS identifica 4 aree chiave sulle quali intervenire relativamente alle attività transfrontaliere e alle criticità a queste collegate:

1. Regole Anti-elusione, anti-abuso
2. Potestà impositiva ed arbitraggi fiscali
3. Transfer Pricing
4. Utilizzo Leva Finanziaria

1. Potestà impositiva – International mismatches (1):

- a) **“low taxed branch of a foreign company”**: sistema attuabile se il Paese in cui è localizzato l'head office prevede l'esenzione per i redditi prodotti dalle stabili organizzazioni estere, sia in base alla legislazione nazionale, sia in base ai trattati contro le doppie imposizioni applicabili
- b) **“hybrid entities”**: entità ibride trattate fiscalmente in modo diverso in due ordinamenti giuridici entità trasparenti in un ordinamento e entità non trasparenti nell'altro
- c) **“hybrid financial instruments and other financial transactions”**: strumenti finanziari che presentano caratteristiche al contempo di operazione di prestito e capitale di rischio
- d) **“conduit company”**: interposizione nella catena societaria di entità al solo fine di ottenere benefici fiscali (DTT etc.)
- e) **“derivatives”**: alcuni strumenti derivati possono essere utilizzati al fine di eliminare o ridurre la tassazione alla fonte sui flussi di pagamento cross-border (wht)

(1) Sull'argomento anche Rapporto Ocse "Hybrid mismatch arrangements: tax policy and compliance issues" del 5.3.2012 in merito alle differenze nelle legislazioni nazionali al fine di ottenere/duplicare benefici fiscali

2. Transfer pricing

- a) Il principio del valore normale, di mercato
- b) "Trasferimento dei rischi e degli intangibles" in giurisdizioni a fiscalità privilegiata
- c) " Separazione artificiale della proprietà di assets all'interno di un gruppo "
- d) "Finanziamenti, garanzie Intercompany e società di assicurazione captive "
- e) "Transazioni inusuali fra controparti terze"

3. Utilizzo Leva finanziaria (leverage)

- a) Norme a livello nazionale che in tema di deducibilità degli interessi incentivano le società ad indebitarsi piuttosto che ricorrere al capitale di rischio.

4. Regole anti-elusione, anti-abuso

- a) **“general anti-avoidance rules or doctrines”**: limitano o disconoscono i vantaggi fiscali ottenuti (e non dovuti) nei casi in cui le operazioni mancano di sostanza economica e sono prive di valide ragioni economiche
- b) **“controlled foreign company (CFC) rules”**: tassazione, in capo ai soggetti residenti, dei redditi delle società estere residenti o localizzate in Paesi a fiscalità privilegiata, da essi controllate
- c) **“thin capitalisation rules”**: limitano la deducibilità degli interessi passivi
- d) **“anti-hybrid rules”**: allineano le disposizioni fiscali nazionali con quelle di altri Paesi, al fine di eliminare la possibilità di mismatches
- e) **“anti-base erosion rules”**: impongono elevate ritenute alla fonte, o negano la deducibilità di determinati pagamenti transfrontalieri
- f) **regole anti-abuso** stabilite dalle convenzioni contro le doppie imposizioni al fine di evitare il fenomeno del “treaty shopping”

Principali criticità

- Riduzione del gettito fiscale di uno o più degli Stati coinvolti
- Concorrenza fiscale sleale: vantaggi competitivi impropri a svantaggio delle PMI che non sono in grado di sfruttare cross border gli hybrid mismatch arrangements
- Problemi di efficienza economica
- Violazione del principio della trasparenza
- Violazione del principio di giustizia ed equità
- Schemi di pianificazione fiscale attuati dalle imprese multinazionali divenuti particolarmente aggressivi nel corso degli ultimi anni
- Legislazioni fiscali non sempre aggiornate ed adeguate ad intercettare le criticità derivanti dai nuovi business (i.e. Digital economy)
- Intervento non coordinato da parte delle differenti autorità fiscali dei paesi coinvolti ed insorgere sempre più frequente di doppia imposizione a seguito di accertamenti fiscali

Principale conseguenza: concorrenza fiscale tra Paesi



- L'OCSE afferma ormai apertamente come la concorrenza fiscale tra Paesi in molti casi sia insostenibile (e pertanto assolutamente deleteria) poiché porterebbe virtualmente a zero le imposte sui profitti aziendali
- Appare indispensabile un coordinamento sovranazionale per fissare regole comuni contro la c.d. «competitività internazionale» che altro non è se non lo spostamento di base imponibile verso paesi a bassa fiscalità da parte delle aziende multinazionali
- *«From a government perspective, globalization means that domestic policies, including tax policies, cannot be designed in isolation, without taking into account effects on other countries' policies and the effects of other countries' on its own. In today's world, the interaction of countries' domestic policies becomes fundamental. Tax policy is not only the expression of national sovereignty but it is at the core of its sovereignty, and each country is free to devise its tax system in the way it considers more appropriate» «[...] experience shows that so-called "international competitiveness" concerns and pressures are felt in virtually all countries to somehow accommodate a relatively low corporate tax burden. Concerns over international competitiveness are often based on claims that accommodating treatment is available elsewhere »*
- Fonte : OECD, *Addressing base erosion and profit shifting*, 2013, p. 28 - 29

How big a problem is BEPS?



Paese	PIL	Popolazione	PIL procapite	Incidenza sommerso	Livello tassazione	Economia sommersa	Perdita di gettito
	milioni di dollar		dollari	%	%	milioni di dollar	milioni di dollar
Stati Uniti	14.582.400	312.582.000	46,651	8,6%	26,9%	1.254.086	337.349
Brasile	2.087.890	190.775.799	10,944	39,0%	34,4%	814.277	280.111
Italia	2.051.412	60.705.991	33,793	27,0%	43,1%	553.881	238.723
Russia	1.479.819	142.914.136	10,355	43,8%	34,1%	648.161	221.023
Germania	3.309.669	81.724.000	40,498	16,0%	40,6%	529.547	214.996
Francia	2.560.002	65.821.885	38,893	15,0%	44,6%	384.000	171.264
Giappone	5.497.813	127.720.000	43,046	11,0%	28,3%	604.759	171.147
Cina	5.878.629	1.339.724.000	4,388	12,7%	18,0%	746.586	134.385
Regno Unito	2.246.079	62.300.000	36,053	12,5%	38,9%	280.760	109.216
Spagna	1.407.405	46.162.000	30,488	22,5%	33,9%	316.666	107.350
Totale							1.985.564

Fonte: Tax Justice Network sito web

N.B. La stima si riferisce all'evasione fiscale nel suo complesso

Imposte sul reddito: SMN vs PMI

- Diversi studi mettono in evidenza il divario esistente tra le imposte sul reddito di impresa pagato dalle SMN nei confronti di quanto pagato dalle PMI

J.P. Morgan (2012) Le SMN in USA riescono a pagare in media il 22,6% di imposte contro il 36,8% delle società operanti al solo livello nazionale	US Bureau of Econ. Analysis (2009) In USA nel 2006 il tasso di imposta effettivo delle società controllanti in USA è stato in media il 22,8% contro il 14,6% delle loro controllate estere	National Bureau of Econ. Res. (2011) Le SMN con sede centrale in paesi a bassa fiscalità pagano circa la metà (14% in media) delle altre concorrenti (tra 25-40% in media)
Citizens for Tax Justice (2011) Su 500 SMN in USA analizzate la metà pagano il 18,5% di imposta media, un quarto paga meno del 10% ed un quarto paga circa il 35%	The Greenlining Institute (2012) Le prime 30 aziende hi tech in USA hanno pagato in media 23,6% nel 2009, 19,9% nel 2010, 16% nel 2011, con oltre 1 trillione di US\$ di profitti derivanti da tali minori imposte	Avi Yonah and Lavah (2011) Le 100 maggiori SMN in USA riescono a pagare a livello aggregato meno imposte delle 100 maggiori SMN europee pur avendo in media un'imposta federale del 10% più alta

Fonte: OECD, *Addressing base erosion and profit shifting*, 2013, p. 61 - 63

Soluzione proposta nel BEPS Report

Developing of a comprehensive action plan

Il piano di azione delineato dall'OCSE nel Report Addressing Base Erosion Profit Shifting prevede di sviluppare un action plan includendo:

- strumenti volti a neutralizzare ed eliminare gli effetti degli hybrid mismatch arrangements e degli arbitraggi;
- chiarimenti in ordine alle disposizioni sui prezzi di trasferimento applicabili: in particolare, è necessario identificare specifiche aree critiche come, ad esempio, i beni immateriali
- ulteriori soluzioni in merito alla potestà impositiva degli Stati, con particolare riferimento all'area dei digital goods: gli sviluppi introdotti dall'economia digitale comportano una necessaria rivisitazione dei principi contenuti nei trattati internazionali contro le doppie imposizioni al fine di renderli coerenti con l'attuale contesto economico
- la previsione di misure anti-abuso più efficaci, sia a livello nazionale sia a livello internazionale; a titolo esemplificativo, dovrebbero essere previste regole anti-abuso generali, disposizioni CFC, ecc.;
- regole sul trattamento fiscale dei finanziamenti infragruppo
- soluzioni di contrasto ai regimi fiscali considerati dannosi.

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



- E' un piano di azione internazionale, coordinato e condiviso dai Paesi Ocse e non-Ocse è finalizzato al contrasto all'evasione fiscale internazionale, attuata nella maggioranza dei casi da grandi multinazionali
- L'action plan individua 15 azioni (actions), oggetto di implementazione, indicando i termini e le metodologie per la loro implementazione nonché le risorse da mettere in campo.

▪ Action 1

- Individuare una corretta disciplina fiscale per l'economia digitale, caratterizzata da una crescente dicotomia tra luogo in cui avviene la vendita di beni e servizi e luogo della tassazione del correlato reddito

▪ Action 2

- Introdurre apposite disposizioni nei trattati e raccomandazioni volte a neutralizzare gli effetti (e.g. doppia deduzione, doppia non tassazione, differimento a lungo termine della tassazione) derivanti dall'utilizzo di strumenti ed entità

▪ Action 3

- Rafforzare la disciplina CFC

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



▪ Action 4

- Identificare best practices che supportino l'elaborazione di regole volte a contrastare l'erosione della base imponibile che deriva da transazioni finanziarie infragruppo così da limitare l'eccessiva deducibilità di componenti negativi di reddito.

▪ Action 5

- Azioni volte a prevenire pratiche fiscali dannose incrementando la trasparenza e facendo emergere la sostanza delle operazioni che effettivamente si intendono realizzare, anche attraverso di scambi di informazioni, con un approccio "olistico", tra le varie Amministrazioni fiscali, in merito a ruling che concedono regimi preferenziali

▪ Action 6

- Rafforzare le clausole antiabuso previste nelle convenzioni contro le doppie imposizioni con l'obiettivo di prevenire la concessione di benefici convenzionali in circostanze inappropriate

▪ Action 7

- Addivenire a una nuova definizione delle S.O. che risponda in modo più confacente allo scenario dell'economia globale, specie per prevenire artificiosi occultamenti di stabili organizzazioni (e.g., tramite i cosiddetti "commissionaire arrangements" e rivisitazione delle attività escluse).

▪ Actions 8, 9, 10 e 13

- Revisionare la disciplina sui prezzi di trasferimento (*transfer pricing*) e documentazione:
- L'Ocse evidenzia la tendenza, nell'ambito delle multinazionali, all'allocazione dei profitti, a fini meramente fiscali, in Paesi diversi da quelli in cui ha effettivamente luogo l'attività economica, attraverso una inappropriata allocazione di rischi, *intangible* e capitali. Emerge quindi la necessità di adottare più chiare definizioni di questi ultimi nonché di valorizzarli adeguatamente in maniera tale da consentire un'equa allocazione dei profitti, coerente con la creazione del valore. A tal proposito rileva evidenziare come la disciplina del *transfer pricing*, applicata con riferimento agli *intangible*, sia oggetto di particolare attenzione da parte dell'Ocse che, il 30 luglio 2013, ha pubblicato il "*Revised discussion draft on transfer pricing aspects on intangible*"
- riesame della documentazione del *transfer pricing*. I contribuenti dovranno relazionare sulla pianificazione fiscale, documentare le proprie regole sui prezzi di trasferimento nonché indicare le imposte pagate nei vari Stati, i governi potranno identificare le aree a rischio elusione e focalizzare le proprie strategie di controllo. La pubblicazione, in seno all'Ocse, "*White Paper on Transfer Pricing Documentation*", del 30 luglio 2013, si muove in tale direzione.

Action 11

- Definire metodologie per raccogliere ed analizzare informazioni e dati rilevanti sui BEPS

Action 12

- Strutturare la condivisione, tra le varie Amministrazioni finanziarie, degli schemi di pianificazione fiscale aggressiva riscontrati ed incentivare la trasparenza dei contribuenti che intendono attuare schemi di pianificazione fiscale attraverso specifiche disclosure rules.

Action 14

- Agevolare le procedure di risoluzione dei conflitti attraverso lo sviluppo di innovative modalità di risoluzione delle controversie (e.g. sviluppo dei MAP)

Action 15

- Al fine di assicurare che le azioni siano prontamente attuate, saranno definiti strumenti multilaterali prevedendo la possibilità, per i paesi interessati, di modificare gli accordi bilaterali in modo da adeguarsi al rapido evolversi dell'economia globale

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



BY SEPTEMBER 2014

Action	Description	Expected Output
Address the tax challenges of the digital economy	<i>Identify the main difficulties that the digital economy poses for the application of existing international tax rules and develop detailed options to address these difficulties, taking a holistic approach and considering both direct and indirect taxation. Issues to be examined include, but are not limited to, the ability of a company to have a significant digital presence in the economy of another country without being liable to taxation due to the lack of nexus under current international rules, the attribution of value created from the generation of marketable location-relevant data through the use of digital products and services, the characterisation of income derived from new business models, the application of related source rules, and how to ensure the effective collection of VAT/ GST with respect to the cross-border supply of digital goods and services. Such work will require a thorough analysis of the various business models in this sector.</i>	Report identifying issues raised by the digital economy and possible actions to address them
Neutralise the effects of hybrid mismatch arrangements	<i>Develop model treaty provisions and recommendations regarding the design of domestic rules to neutralise the effect (e.g. double non-taxation, double deduction, long-term deferral) of hybrid instruments and entities. This may include: (i) changes to the OECD Model Tax Convention to ensure that hybrid instruments and entities (as well as dual resident entities) are not used to obtain the benefits of treaties unduly; (ii) domestic law provisions that prevent exemption or non-recognition for payments that are deductible by the payor; (iii) domestic law provisions that deny a deduction for a payment that is not includible in income by the recipient (and is not subject to taxation under controlled foreign company (CFC) or similar rules); (iv) domestic law provisions that deny a deduction for a payment that is also deductible in another jurisdiction; and (v) where necessary, guidance on co-ordination or tie-breaker rules if more than one country seeks to apply such rules to a transaction or structure. Special attention should be given to the interaction between possible changes to domestic law and the provisions of the OECD Model Tax Convention. This work will be co-ordinated with the work on interest expense deduction limitations, the work on CFC rules, and the work on treaty shopping.</i>	Changes to the Model Tax Convention Recommendations regarding the design of domestic rules

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



BY SEPTEMBER 2014

Action	Description	Expected Output
Counter harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance – phase 1	<i>Revamp the work on harmful tax practices with a priority on improving transparency, including compulsory spontaneous exchange on rulings related to preferential regimes, and on requiring substantial activity for any preferential regime. It will take a holistic approach to evaluate preferential tax regimes in the BEPS context. It will engage with non-OECD members on the basis of the existing framework and consider revisions or additions to the existing framework.</i>	Finalise review of member country regimes
Prevent treaty abuse	<i>Develop model treaty provisions and recommendations regarding the design of domestic rules to prevent the granting of treaty benefits in inappropriate circumstances. Work will also be done to clarify that tax treaties are not intended to be used to generate double non-taxation and to identify the tax policy considerations that, in general, countries should consider before deciding to enter into a tax treaty with another country. The work will be co-ordinated with the work on hybrids.</i>	Changes to the Model Tax Convention Recommendations regarding the design of domestic rules
Assure that transfer pricing outcomes are in line with value creation: intangibles – phase 1	<i>Develop rules to prevent BEPS by moving intangibles among group members. This will involve: (i) adopting a broad and clearly delineated definition of intangibles; (ii) ensuring that profits associated with the transfer and use of intangibles are appropriately allocated in accordance with (rather than divorced from) value creation; ...</i>	Changes to the Transfer Pricing Guidelines and possibly to the Model Tax Convention
Re-examine transfer pricing documentation	<i>Develop rules regarding transfer pricing documentation to enhance transparency for tax administration, taking into consideration the compliance costs for business. The rules to be developed will include a requirement that MNE's provide all relevant governments with needed information on their global allocation of the income, economic activity and taxes paid among countries according to a common template.</i>	Changes to Transfer Pricing Guidelines and Recommendations regarding the design of domestic rules

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



BY SEPTEMBER 2014		
Action	Description	Expected Output
Develop a multilateral instrument – phase 1	<i>Analyse the tax and public international law issues related to the development of a multilateral instrument to enable jurisdictions that wish to do so to implement measures developed in the course of the work on BEPS and amend bilateral tax treaties. On the basis of this analysis, interested Parties will develop a multilateral instrument designed to provide an innovative approach to international tax matters, reflecting the rapidly evolving nature of the global economy and the need to adapt quickly to this evolution.</i>	Report identifying relevant public international law and tax issues

BY SEPTEMBER 2015		
Action	Description	Expected Output
Strengthen CFC rules	<i>Develop recommendations regarding the design of controlled foreign company rules. This work will be co-ordinated with other work as necessary.</i>	Recommendations regarding the design of domestic rules
Limit base erosion via interest deductions and other financial payments	<i>Develop recommendations regarding best practices in the design of rules to prevent base erosion through the use of interest expense, for example through the use of related-party and third-party debt to achieve excessive interest deductions or to finance the production of exempt or deferred income, and other financial payments that are economically equivalent to interest payments. The work will evaluate the effectiveness of different types of limitations. In connection with and in support of the foregoing work, transfer pricing guidance will also be developed regarding the pricing of related party financial transactions, including financial and performance guarantees, derivatives (including internal derivatives used in intra-bank dealings), and captive and other insurance arrangements. The work will be co-ordinated with the work on hybrids and CFC rules.</i>	Recommendations regarding the design of domestic rules

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



BY SEPTEMBER 2015		
Action	Description	Expected Output
Counter harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance – phase 2	<i>Revamp the work on harmful tax practices with a priority on improving transparency, including compulsory spontaneous exchange on rulings related to preferential regimes, and on requiring substantial activity for any preferential regime. It will take a holistic approach to evaluate preferential tax regimes in the BEPS context. It will engage with non-OECD members on the basis of the existing framework and consider revisions or additions to the existing framework.</i>	Strategy to expand participation to non-OECD members
Prevent the artificial avoidance of PE status	<i>Develop changes to the definition of PE to prevent the artificial avoidance of PE status in relation to BEPS, including through the use of commissionaire arrangements and the specific activity exemptions. Work on these issues will also address related profit attribution issues.</i>	Changes to the Model Tax Convention
Assure that transfer pricing outcomes are in line with value creation: intangibles – phase 2	<i>Develop rules to prevent BEPS by moving intangibles among group members. This will involve: ... (iii) developing transfer pricing rules or special measures for transfers of hard-to-value intangibles; and (iv) updating the guidance on cost contribution arrangements.</i>	Changes to the Transfer Pricing Guidelines and possibly to the Model Tax Convention
Assure that transfer pricing outcomes are in line with value creation: risks and capital	<i>Develop rules to prevent BEPS by transferring risks among, or allocating excessive capital to, group members. This will involve adopting transfer pricing rules or special measures to ensure that inappropriate returns will not accrue to an entity solely because it has contractually assumed risks or has provided capital. The rules to be developed will also require alignment of returns with value creation. This work will be co-ordinated with the work on interest expense deductions and other financial payments.</i>	Changes to the Transfer Pricing Guidelines and possibly to the Model Tax Convention
Assure that transfer pricing outcomes are in line with value creation/other high-risk transactions	<i>Develop rules to prevent BEPS by engaging in transactions which would not, or would only very rarely, occur between third parties. This will involve adopting transfer pricing rules or special measures to: (i) clarify the circumstances in which transactions can be recharacterised; (ii) clarify the application of transfer pricing methods, in particular profit splits, in the context of global value chains; and (iii) provide protection against common types of base eroding payments, such as management fees and head office expenses.</i>	Changes to the Transfer Pricing Guidelines and possibly to the Model Tax Convention

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



BY SEPTEMBER 2015

Action	Description	Expected Output
Establish methodologies to collect and analyse data on BEPS and the actions to address it	<i>Develop recommendations regarding indicators of the scale and economic impact of BEPS and ensure that tools are available to monitor and evaluate the effectiveness and economic impact of the actions taken to address BEPS on an ongoing basis. This will involve developing an economic analysis of the scale and impact of BEPS (including spillover effects across countries) and actions to address it. The work will also involve assessing a range of existing data sources, identifying new types of data that should be collected, and developing methodologies based on both aggregate (e.g. FDI and balance of payments data) and micro-level data (e.g. from financial statements and tax returns), taking into consideration the need to respect taxpayer confidentiality and the administrative costs for tax administrations and businesses.</i>	Recommendations regarding data to be collected and methodologies to analyse them
Require taxpayers to disclose their aggressive tax planning arrangements	<i>Develop recommendations regarding the design of mandatory disclosure rules for aggressive or abusive transactions, arrangements, or structures, taking into consideration the administrative costs for tax administrations and businesses and drawing on experiences of the increasing number of countries that have such rules. The work will use a modular design allowing for maximum consistency but allowing for country specific needs and risks. One focus will be international tax schemes, where the work will explore using a wide definition of "tax benefit" in order to capture such transactions. The work will be co-ordinated with the work on co-operative compliance. It will also involve designing and putting in place enhanced models of information sharing for international tax schemes between tax administrations.</i>	Recommendations regarding the design of domestic rules
Make dispute resolution mechanisms more effective	<i>Develop solutions to address obstacles that prevent countries from solving treaty-related disputes under MAP, including the absence of arbitration provisions in most treaties and the fact that access to MAP and arbitration may be denied in certain cases.</i>	Changes to the Model Tax Convention

Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting



BY DECEMBER 2015

Action	Description	Expected Output
Limit base erosion via interest deductions – phase 2	<i>Develop recommendations regarding best practices in the design of rules to prevent base erosion through the use of interest expense, for example through the use of related-party and third-party debt to achieve excessive interest deductions or to finance the production of exempt or deferred income, and other financial payments that are economically equivalent to interest payments. The work will evaluate the effectiveness of different types of limitations, in connection with and in support of the foregoing work, transfer pricing guidance will also be developed regarding the pricing of related party financial transactions, including financial and performance guarantees, derivatives (including internal derivatives used in intra-bank dealings), and captive and other insurance arrangements. The work will be co-ordinated with the work on hybrids and CFC rules.</i>	Changes to the Transfer Pricing Guidelines
Counter harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance – phase 3	<i>Revamp the work on harmful tax practices with a priority on improving transparency, including compulsory spontaneous exchange on rulings related to preferential regimes, and on requiring substantial activity for any preferential regime. It will take a holistic approach to evaluate preferential tax regimes in the BEPS context. It will engage with non-OECD members on the basis of the existing framework and consider revisions or additions to the existing framework.</i>	Revision of existing criteria to identify harmful tax practices
Develop a multilateral instrument – phase 2	<i>Analyse the tax and public international law issues related to the development of a multilateral instrument to enable jurisdictions that wish to do so to implement measures developed in the course of the work on BEPS and amend bilateral tax treaties. On the basis of this analysis, interested Parties will develop a multilateral instrument designed to provide an innovative approach to international tax matters, reflecting the rapidly evolving nature of the global economy and the need to adapt quickly to this evolution.</i>	Multilateral instrument

- Il dibattito sulla Tassazione della Digital economy è stato recentemente riattivato dai media internazionali (USA, Francia, UK ed Italia) ed in particolare sul comportamento fiscale di alcune multinazionali del settore cosiddetti Giganti di Internet, che pur avendo in diversi Stati una massiccia attività digitale, generatrice di ricavi importanti, in realtà paga(va)no poco o niente tasse nei Paesi dove tale attività viene svolta.
- La messa in evidenza di tale pratica (la SEC ha peraltro recentemente sancito come compliant alla legislazione fiscale vigente il comportamento della Apple) ha comportato un dibattito (con anche interrogazioni parlamentari) a livello nazionale ed internazionale, di come il modello IVA e di bassa tassazione di queste imprese costituisca un'effettiva distorsione commerciale e conseguentemente una pratica di concorrenza sleale. Di fatto queste imprese usufruiscono, senza dare alcun contributo, dei massicci investimenti pubblici dei Paesi in cui operano (infrastrutture , banda larga, reti ecc).
- Un punto di partenza per gli studi che si stanno sviluppando in materia, certamente è il rapporto " Collin e Colin " francese sull'economia digitale, dove si sottolinea prevalentemente l'inadeguatezza delle normative nazionali ed internazionali nell'affrontare il problema e la necessaria conseguente necessità di riformare il sistema sulla base di collaborazione Internazionale che preveda revisione dei trattati contro la doppia imposizione includendo la fattispecie propria della digital economy ed in particolare la definizione di PE virtuale.

- La discussione sulla Digital economy è stata ripresa di recente in occasione del G20 ed è allo studio della Commissione europea (per evitare violazioni principalmente della libertà di stabilimento in EU) e dell'OCSE proprio attraverso l'action plan in tema di BEPS
- **L'esempio francese**
- Il governo in Francia sta vagliando diverse soluzioni:
 - Creazione di un obbligo, per le società estere operanti sul territorio via internet, di registrare l'attività in Francia attraverso: la nomina di un rappresentante fiscale in Francia , una tassa sulla pubblicità on-line ed una sugli acquisti business-to -business dei servizi on-line .
 - Introduzione di una nuova definizione di PE (virtual PE) per l'economia digitale rilevandone la sussistenza ogni volta che i dati degli utenti di internet sono raccolti in un mercato domestico; dati nazionali la cui raccolta implicherebbe de facto una prestazione di lavoro non remunerata sul territorio.
- Per quanto riguarda l'IVA, la Francia intende dare attuazione rigorosa, invitando anche tutti gli altri Paesi Europei a fare altrettanto, evitando sperequazioni nella EU, alla normativa europea denominata " mini one stop shop" che a partire dal 1 Gennaio 2015 prevede la debenza dell'IVA sui servizi elettronici in base alla residenza dei clienti e non di quella delle imprese venditrici europee.
- La Francia è anche disposta a promuovere per i fornitori di servizi elettronici – a livello europeo – la CCCTB ovvero la comune base imponibile consolidata approvata dal Parlamento europeo nell'aprile 2012.



*Imprese multinazionali e prezzi di trasferimento:
l'evoluzione della prassi internazionale
e della documentazione a sostegno delle policy di prezzo*

Prof. Piergiorgio Valente

Dottore Commercialista in Milano

*Vice Chairman Taxation and Fiscal Policy Committee
del BIAC presso l'OCSE*

Transfer pricing
Criteri di comparabilità e analisi di *benchmark*

di **Piergiorgio Valente**

L'analisi di comparabilità rappresenta uno dei punti centrali delle analisi di *transfer pricing* e sempre più spesso si concretizza nella *performance* di un *benchmark* che consente di identificare i cd. *comparables* della società selezionata come *tested party*.

Frequentemente, le controversie aventi ad oggetto tematiche di *transfer pricing* si basano sul disconoscimento da parte dell'Amministrazione finanziaria del *set* di *comparables* identificato dalla società e sulla modifica dello stesso (o costruzione di un nuovo *set*), con la conseguente determinazione di un diverso *interquartile range*.

Sommario:

1.1 Premessa – 1.2 Criteri di comparabilità: principi generali – 1.3 L'analisi di *benchmark*: profili operativi – 1.4 Particolari criticità nella selezione dei *comparables* - 1.5 Determinazione dell'*arm's length range* e posizionamento della *tested party*

1.1 Premessa

L'analisi di comparabilità¹ deve essere effettuata al fine di valutare le modalità con le quali vengono realizzate le transazioni *intercompany* oggetto di analisi e dimostrare il rispetto del prezzo di libera concorrenza delle transazioni infragruppo della società *tested party*, mediante la comparazione con transazioni similari poste in essere da parti terze indipendenti.

Il confronto può essere interno o esterno; nel primo caso, la transazione potenzialmente comparabile è effettuata dalla società *tested party* (o dalla sua controparte nella transazione infragruppo oggetto di analisi) e una o più società indipendenti; nel caso, invece, di confronto esterno, la transazione comparabile è posta in essere sul libero mercato da soggetti tra loro indipendenti.

Le *Transfer Pricing Guidelines* dell'OCSE (di seguito, "*Guidelines OCSE*") affermano che due transazioni sono comparabili quando vengono soddisfatte le seguenti condizioni:

- nessuna delle differenze tra le situazioni oggetto del confronto può obiettivamente incidere sulla condizione da esaminare dal punto di vista del metodo utilizzato;
- correzioni economicamente accettabili possono essere effettuate al fine di eliminare le conseguenze dovute a tali differenze.

1.2 Criteri di comparabilità: principi generali

L'analisi di comparabilità inizia con lo studio della società oggetto di analisi, in particolare, della sua struttura operativa, del settore di riferimento nel quale opera, analizzando i fattori economici, competitivi e regolamentari che influenzano il contribuente².

Successivamente, si procede ad un'analisi delle transazioni *intercompany* che saranno oggetto di verifica e delle transazioni con parti terze, se esistenti, tenendo in particolare considerazione i cd. "*cinque fattori di comparabilità*":

- *caratteristiche di beni e servizi*: il valore di mercato di beni e servizi è influenzato dalle caratteristiche specifiche degli stessi, dalle quali non si può prescindere in sede di comparazione. In caso di trasferimento di beni materiali è necessario considerare le caratteristiche fisiche del bene, nonché qualità, affidabilità, disponibilità, reperibilità sul mercato e i volumi delle vendite; per i beni immateriali è necessario analizzare la tipologia della transazione (ad esempio, contratto di vendita o di licenza), il tipo di bene (brevetto, marchio, *know-how*), i vantaggi conseguiti o previsti dall'utilizzazione del bene, la durata e il grado di protezione; nel caso di prestazioni di servizi è necessario tenere in considerazione la natura, l'estensione e il tipo di servizio;

¹ Per approfondimenti in tema di analisi di comparabilità, cfr. Valente P., *Analisi di comparabilità nel Transfer Pricing*, Milano, Ipsoa, 2013; Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Milano, Ipsoa, 2012., p. 2769 ss.

² Valente P., "*Nel transfer pricing analisi di comparabilità in base al caso concreto*", in "*Editoriale Eutekne*", 12 novembre 2012.

- analisi funzionale: comporta l'analisi delle funzioni³ svolte da ciascuna società del gruppo, dei rischi assunti per l'espletamento delle funzioni stesse, degli *assets*, sia materiali che immateriali, utilizzati; in tale contesto è necessario comprendere la struttura e l'organizzazione del gruppo, il ruolo della *tested party* all'interno del gruppo (e con riferimento alle specifiche transazioni) e la sua interazione con le altre società affiliate;
- termini contrattuali sottostanti la transazione infragruppo: l'esame delle condizioni contrattuali sottostanti la transazione controllata risulta di notevole rilevanza in quanto permette di determinare la ripartizione di responsabilità, rischi e benefici tra le parti, nonché di esaminare l'effettivo comportamento delle parti e la sua conformità alle condizioni contrattuali;
- strategie di business: la strategia d'impresa si esplicita nella fissazione dei prezzi dei beni, nelle decisioni in merito all'innovazione e allo sviluppo di nuovi prodotti, nelle scelte di diversificazione produttiva, nelle politiche di espansione o di difesa della quota di mercato. Ai fini della verifica di congruità rispetto al principio di libera concorrenza, la strategia commerciale dell'impresa associata deve essere comparata con quella perseguita da parti indipendenti, o che sarebbe stata perseguita da parti indipendenti in circostanze analoghe;
- condizioni economiche: ai fini della comparabilità delle transazioni, il quadro economico svolge un ruolo di primo piano, in quanto - a parità di altre condizioni - i prezzi di libera concorrenza variano in funzione dei mercati. Le principali condizioni economiche che devono essere considerate nell'apprezzamento della comparabilità di differenti mercati sono l'ubicazione geografica, l'ampiezza, il grado di concorrenza, le relative posizioni competitive di acquirenti e venditori, la disponibilità o il rischio di beni succedanei, i livelli di offerta e domanda, le regolamentazioni amministrative, i costi di trasporto e quelli dei fattori produttivi, la data e la durata delle transazioni.

L'attenta valutazione dei suddetti fattori è fondamentale nella selezione della metodologia di *transfer pricing*⁴ e permette di determinare fin da subito l'applicabilità di un confronto interno, ovvero la necessità del ricorso a un confronto esterno. Le *Guidelines* OCSE chiariscono che deve essere utilizzato il metodo che meglio si adatta alla specifica transazione oggetto di verifica; la normativa italiana, in particolare, la Circolare n. 32 (prot. n. 9/2267) del 22 settembre 1980 suggerisce invece il ricorso al confronto interno, in quanto il metodo del prezzo di trasferimento è determinato in modo più affidabile, essendo le condizioni della transazione comparabile ben note e, di conseguenza, meglio valutate ai fini del confronto.

³ Per ulteriori approfondimenti in materia di analisi funzionale, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 2745 ss.; Valente P., "Transfer pricing: l'analisi di funzioni, assets e rischi", in "Il fisco", n. 25/2012.

⁴ Per approfondimenti sui diversi metodi di *transfer pricing* applicabili, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op. cit., p. 2053 ss.; Valente P., "Il metodo Transactional profit split nella disciplina OCSE del transfer pricing", in "Il fisco", n. 16/2011; Valente P., Mattia S., "Principi e criticità nella selezione del metodo per determinare il transfer pricing", in "Corriere tributario", n. 3/2011; Valente P., "Il Transactional net margin method nella disciplina transfer pricing OCSE e nella circ. n. 58/E del 2010", in "Il fisco", n. 12/2011.

1.3 L'analisi di *benchmark*: profili operativi

Obiettivo del *benchmarking* è di identificare le società comparabili con la società *tested party*, tenendo conto della specifica transazione oggetto di analisi.

L'OCSE ha identificato due modalità attraverso le quali il contribuente può procedere alla selezione dei *comparables*:

- *Additive approach*⁵: si selezionano come *comparables* (previa verifica del rispetto dei criteri di comparabilità previsti dall'OCSE) i soggetti identificati come tali dalla persona che sta conducendo il *benchmarking*;
- il *Deductive approach*⁶: approccio basato sulla verifica e selezione di soggetti comparabili tipicamente individuati attraverso l'utilizzo di *databases* commerciali.

Secondo l'OCSE non è riconosciuta alcuna preferenza ad un approccio rispetto all'altro, fermo restando che il risultato della selezione deve comunque essere trasparente e verificabile⁷; è frequente il caso in cui le suddette metodologie vengono utilizzate congiuntamente.

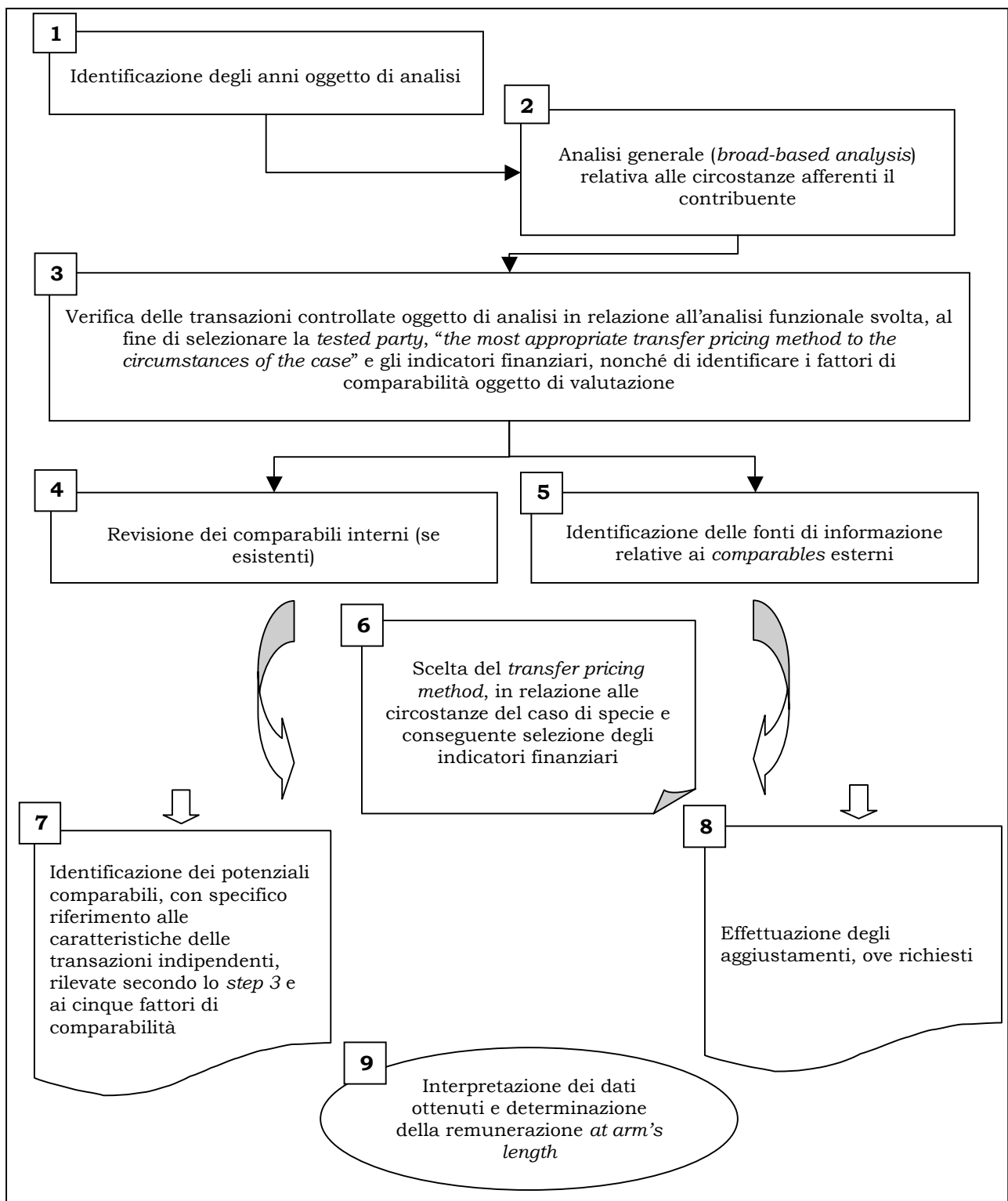
Le *Guidelines* OCSE identificano un tipico processo di selezione dei *comparables*, di seguito illustrato (tavola 1).

⁵ Con riferimento all'*Additive approach*, il paragrafo 3.41 delle *Guidelines* OCSE afferma che: “(t)he first one (...) consists in the taxpayer drawing up a list of third parties that he believes carry out potential comparable transactions. The taxpayer then collects as much information as possible on transactions conducted by these third parties to confirm whether they are in effect acceptable comparables (...). This approach arguably gives well-focused results - all the transactions retained in the analysis are carried out by well-known players in the taxpayer's market (...)”.

⁶ Il paragrafo 3.42 delle *Guidelines* OCSE stabilisce che “(...) *deductive approach* starts with a wide set of companies that operate in the same sector of activity, perform similar broad functions and not present economic characteristics that are obviously different. The list is then refined using selection criteria and publicly available information (e.g. from databases, Internet sites, information on known competitors of the taxpayer). In practice the «deductive» approach typically starts with a search on a database (...)”.

⁷ Il paragrafo 3.45 delle *Guidelines* OCSE sottolinea che “(i)t would not be appropriate to give systematic preference to one approach over the other because, depending on the circumstances of the case, there could be value in either «additive» or the «deductive» approach, or in combination of both. The «additive» and «deductive» approaches are often not used exclusively. In a typical «deductive» approach, in addition to searching public databases it is common to include third parties, for instance known competitors (or third parties that are known to carry out transactions potentially comparable to those of the taxpayer), which may otherwise not be found following a purely deductive approach, e.g. because they are classified under a different industry code. In such cases, the «additive» approach operates as a tool to refine a search that is based on a «deductive» approach”.

Tavola 1 - **Guidelines OCSE: un processo “tipico” di selezione dei comparabili**



Nella prassi operativa, la ricerca delle società comparabili indipendenti si sviluppa secondo tre *steps*.

Il primo *step* consiste nell'identificazione di un *set* iniziale di società potenzialmente comparabili alla *tested party* attraverso *databases*, a seguito dell'impostazione della cd. *search strategy* sulla base dei seguenti criteri generali:

- criterio geografico: l'obiettivo è identificare società comparabili indipendenti che operano negli stessi Stati dove opera la società *tested party* o in Stati con condizioni di mercato simili;
- codice attività (codici ATECO): ai fini della ricerca, si impostano i codici che corrispondono strettamente alle funzioni svolte e ai servizi offerti dalla *tested party*;
- keywords: l'obiettivo di una ricerca per parole-chiave dell'attività, abbinata alla ricerca tramite l'impostazione dei codici attività, consiste nell'individuare le società che presentano, nella descrizione commerciale, parole che possono denotare che le funzioni da esse svolte sono simili a quelle della *tested party*;
- indipendenza: vengono escluse le società che fanno parte di un gruppo, in quanto non rispettano il requisito dell'indipendenza;
- forma giuridica: generalmente vengono incluse nella strategia di ricerca impostata solo le società che svolgono l'attività sotto la forma giuridica di società di capitali;
- operating revenue/turnover: al fine di rendere maggiormente affidabile il campione di società potenzialmente comparabili, generalmente vengono selezionate società con un fatturato minimo pari o superiore ad un determinato ammontare, per ciascuno degli anni oggetto di valutazione. Ciò, in quanto società con un fatturato inferiore all'ammontare stabilito ai fini della ricerca potrebbero risultare scarsamente affidabili ai fini della comparabilità con la *tested party*;
- disponibilità dei dati – bilanci – utile operativo: poiché l'utile operativo è di notevole importanza nel calcolo della maggior parte dei *Profit Level Indicators*, vengono selezionate solo quelle società che rendono disponibili i dati di utile operativo durante gli anni oggetto di valutazione;
- presenza di bilanci consolidati: le società che redigono il bilancio consolidato generalmente sono presenti nei *databases* sia con i dati relativi al bilancio civilistico che con quelli riguardanti il bilancio consolidato; al fine di evitare di selezionare società appartenenti a gruppi e possibili "duplicazioni" nel *set* di potenziali soggetti comparabili, si provvede ad eliminare la società presente nel *database* con i dati consolidati, mantenendo esclusivamente i soggetti abbinati al bilancio civilistico;
- esclusione delle società inattive: al fine di escludere dalla ricerca le società inattive, vengono selezionate solo quelle che nel *database* sono classificate come attive e quelle il cui stato attivo/non attivo non è noto;
- anno di costituzione: generalmente, non vengono considerate le società di recente costituzione, poiché i risultati di tali imprese potrebbero risentire della fase di *start-up*.

Il secondo *step* prevede un'analisi qualitativa che consiste sostanzialmente nello *screening* del *set* ottenuto con l'applicazione dei criteri precedentemente elencati.

Al fine di raffinare la ricerca ed escludere le società (di cui al suddetto *set* iniziale) ritenute non comparabili con la *tested party*, generalmente si procede:

- all'analisi delle descrizioni commerciali: le descrizioni dell'attività di ciascuna società potenzialmente comparabile, così come risultanti dal *database* o ottenute dopo apposita ricerca su specifici siti (ad esempio, *infoimprese.it*), vengono valutate per determinare la comparabilità delle società. Tale valutazione comporta l'eliminazione delle società ritenute non comparabili in quanto:
 - forniscono prodotti o servizi diversi da quelli forniti dalla *tested party*;
 - svolgono un'ampia gamma di attività;
 - svolgono funzioni non comparabili;
 - sono coinvolte in transazioni *intercompany*;
- all'analisi dei siti *web* delle società: per le società rimanenti, si procede alla ricerca di informazioni disponibili in *internet*, nei siti delle società potenzialmente comparabili. Le informazioni tratte da *internet* consentono, di norma, di ottenere dati più precisi sulle attività, sui prodotti o su eventuali rapporti *intercompany*. Nel caso in cui non fosse possibile ottenere informazioni su determinate società tramite *internet*, le stesse vengono considerate non comparabili per mancanza di informazioni;
- all'analisi dei bilanci: al fine di raffinare ulteriormente la ricerca, vengono analizzati i bilanci delle società considerate potenzialmente comparabili (dopo aver effettuato le attività di cui sopra), per ottenere ulteriori informazioni riguardo ai prodotti/servizi forniti dalle società, alle funzioni svolte, agli eventuali rapporti infragruppo.

L'*outcome* di tale analisi qualitativa consiste nella predisposizione di una *rejection matrix*, nella quale si indicano, per le società non ritenute comparabili, le ragioni che hanno portato alla loro esclusione dal *set* di *comparables*.

La *rejection matrix* indica inoltre le società definitivamente ritenute comparabili con la *tested party*.

Il terzo ed ultimo *step* consiste in un'analisi quantitativa/finanziaria: una volta individuato il *set* di società comparabili si può procedere all'analisi finanziaria di queste ultime. In particolare:

- vengono presi in considerazione i dati finanziari relativi a più anni come suggerito dalle *Guidelines OCSE* ("può risultare, in linea di massima, utile esaminare i dati sia dell'anno in corso sia degli anni precedenti"⁸);
- si procede al calcolo degli indicatori di livello di profitto (*Profit Level Indicators*) per ciascuna società. Gli indicatori di livello di profitto maggiormente utilizzati sono il *net cost plus margin* (definito come il rapporto tra il profitto operativo e il totale dei costi sostenuti, calcolati come differenza tra il fatturato e il profitto operativo), l'*operating margin* (definito come il rapporto tra il profitto operativo ed il fatturato), *berry ratio* (utile lordo/spese operative);

⁸ Cfr. *Guidelines OCSE*, par. 3.76.

- i dati finanziari delle società comparabili vengono utilizzati per calcolare la media pluriennale del *Profit Level Indicator* selezionato per ciascuna società comparabile.

Si potrà quindi procedere a calcolare l'*interquartile range* al fine di verificare la conformità del *transfer price* praticato all'interno del gruppo al prezzo di libera concorrenza, vale a dire, al fine di valutare se i risultati realizzati dalla *tested party* rientrano nel *range* individuato per i *comparables*.

1.4 Particolari criticità nella selezione dei comparables

Una delle principali problematiche derivanti dall'analisi di *benchmark* consiste nella selezione del corretto *set* di *comparables*, attività non di facile applicazione a causa di informazioni non disponibili (o limitate) per determinati settori e/o a causa di un'analisi funzionale svolta non correttamente.

Nella prassi si riscontra spesso la difficoltà di identificare soggetti "*independent*", comparabili alla *tested party*.

L'OCSE assegna un ruolo centrale al criterio dell'indipendenza ai fini della verifica del rispetto dell'*arm's length principle*.

Il paragrafo 1.6 delle *Guidelines* OCSE⁹, al fine di fornire una definizione di *arm's length*, opera un rinvio all'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE¹⁰, il quale stabilisce che

"1. Allorché

a) un'impresa di uno Stato contraente partecipa, direttamente o indirettamente, alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa dell'altro Stato contraente, o

b) le medesime persone partecipano, direttamente o indirettamente, alla direzione, al controllo o al capitale di un'impresa di uno Stato contraente o dell'impresa di un altro Stato contraente e, nell'uno e nell'altro caso, le due imprese, nelle loro relazioni commerciali o finanziarie, sono vincolate da condizioni, convenute o imposte, diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle imprese, ma che, a causa di dette condizioni, non sono stati realizzati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza".

In specifici settori, e con riferimento a società selezionate come *tested party* con un elevato volume di affari, si riscontra una certa difficoltà nell'individuazione di *comparables* indipendenti.

Questo avviene, in particolar modo, in settori dove, usualmente, i soggetti indipendenti operano solo nella fase iniziale di "*apertura del mercato*" o di lancio di un marchio: difatti, una volta raggiunti determinati volumi di affari, i gruppi multinazionali si organizzano con proprie filiali.

Si rammenta che il valore normale (inteso come valore della remunerazione) dovrebbe garantire la "*giusta*" remunerazione ai soggetti coinvolti nelle transazioni, a seconda delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei costi sostenuti.

⁹ Inoltre, il paragrafo 1.33 delle *Guidelines* OCSE afferma che "(a)pplication of the arm's length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent parties (...) In determining the degree of comparability, including what adjustments are necessary to establish it, an understanding of how independent enterprises evaluate potential transactions is required (...)".

¹⁰ Per ulteriori approfondimenti sul Modello di Convenzione OCSE contro le doppie imposizioni, cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, Ipsoa, 2012.

Pertanto, è necessario che la ricerca dei *comparables* non porti all'identificazione di soggetti indipendenti, ma non comparabili dal punto di vista funzionale e organizzativo alla *tested party* o operanti ad un diverso stadio produttivo o di commercializzazione. Tutto ciò potrebbe influenzare l'analisi di comparabilità e rendere non significativo l'*interquartile range* identificato e il posizionamento, all'interno di tale intervallo, della *tested party*.

La selezione dei *comparables* non può prescindere dallo svolgimento di una corretta analisi funzionale che consenta l'identificazione di soggetti realmente comparabili alla *tested party* da un punto di vista funzionale e del profilo di rischio.

Si assiste invece frequentemente ai cd. casi di *cherry picking*, definiti dall'OCSE come "(...) a situation where a tax authority tries to impose a TP adjustment on a taxpayer based on a few of cherry picked related party transactions of other comparable companies with an intention to maximize its adjustment"¹¹.

Con riferimento al *cherry picking*, il "Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries" (di seguito, "Manuale ONU") evidenzia l'importanza di supportare con un'adeguata documentazione¹² gli *steps* che conducono all'identificazione del *set* di soggetti comparabili alla *tested party*¹³:

"Well-documented search procedures and comparability criteria make the comparability standard transparent, in that the comparability standard that was applied is clearly stated and its scope can be evaluated. This will ensure that results are less susceptible to cherry picking since the reasons for rejection of each potential comparable are provided".

Anche l'OCSE sottolinea l'importanza di documentare adeguatamente la strategia di ricerca e i criteri di comparabilità adottati nell'analisi di *benchmark*, in quanto tale analisi deve essere trasparente e riproducibile¹⁴.

¹¹ Definizione tratta dal sito online dell'OCSE: (<http://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm>).

¹² L'art. 26 del D.L. n. 78/2010 ha introdotto la possibilità, per il contribuente *compliant* in materia di documentazione preventiva di *transfer pricing*, di beneficiare dell'esclusione dall'applicazione delle sanzioni previste dall'art. 1, comma 2, del D.Lgs. n. 471/1997, connesse alla rettifica del valore normale dei prezzi di trasferimento praticati nell'ambito delle operazioni di cui all'art. 110, comma 7, TUIR.

Per ulteriori approfondimenti in materia di documentazione di *transfer pricing*, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, op.cit., p. 561 ss.; Valente P., Betti R., "Idoneità teorica e sostanziale ai fini della disapplicazione delle sanzioni nel *transfer pricing*", in "Il fisco", n. 3/2012"; Valente P., "Strategie di comunicazione sul possesso della documentazione nel *transfer pricing*", in "Corriere tributario", n. 25/2011; Valente P., Mattia S., "Documentazione *transfer pricing* per holding e subholding: come valutare il perimetro soggettivo", in "Fiscalità e Commercio internazionale", n. 3/2011; Valente P., "Transfer pricing: oneri di documentazione per i gruppi italiani ed esteri", in "Fiscalità e Commercio internazionale", n. 1/2011; Valente P., "Primi chiarimenti in materia di oneri di documentazione in Italia", in "Il fisco", n. 2/2011.

¹³ Cfr. par. 5.4.4.3. del Manuale ONU.

¹⁴ Il paragrafo 3.46 delle *Guidelines* OCSE stabilisce che "(t)he process followed to identify potential comparables is one of the most critical aspects of the comparability analysis and it should be transparent, systematic, verifiable. In particular, the choice of selection criteria has a significant influence on the outcome of the analysis and should reflect the most meaningful economic characteristics of the transactions compared. Complete elimination of subjective judgments from the selection of comparables would not be feasible, but much can be done to increase objectivity and ensure transparency in the application of subjective judgments. Ensuring transparency of the process may depend on the extent to which the criteria used to select potential comparables are able to be disclosed and the reasons for excluding some of the potential comparables are able to be explained. Increasing objectivity and ensuring transparency of the process may also depend on the extent to which the person reviewing the process (whether taxpayer or tax administration) has access to information regarding the process followed and to the same source of data".

Pertanto, la parte che intende “*verificare*” l’analisi di *benchmark*, sia essa l’Amministrazione finanziaria o il contribuente, deve essere messa nelle condizioni di poter accedere alle medesime informazioni utilizzate per la suddetta analisi e conseguentemente deve essere in grado di riprodurla.

A tal proposito, il 6 giugno 2012, l’OCSE ha pubblicato il documento “*Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing*”¹⁵, il quale focalizza l’attenzione sulle problematiche derivanti dai due differenti approcci di applicazione dell’*arm’s length principle*:

- *ex-ante basis*, secondo il quale la determinazione del valore normale avviene sulla base delle informazioni disponibili al momento della transazione;
- *ex-post basis*, secondo il quale i contribuenti e/o le Amministrazioni finanziarie testano il rispetto del principio dell’*arm’s length* in un momento successivo alla transazione.

L’applicazione dei due differenti approcci presenta una serie di problematiche tra cui la disponibilità delle informazioni per determinare e/o verificare i corretti valori “*at arm’s length*”.

Il 29 ottobre 2012, l’OCSE ha pubblicato il documento “*The Comments Received with respect to the Discussion Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing*”¹⁶, avente ad oggetto i commenti dei rappresentanti del settore privato al suddetto *Draft on Timing Issues*.

In particolare, BUSINESSSEUROPE (ex Unione delle Confindustrie europee) sottolinea come sia inevitabile che la valutazione del rispetto del principio dell’*arm’s length* effettuata dall’Amministrazione finanziaria *ex-post basis* differisca dall’analisi (e dai relativi risultati) condotta dal contribuente al momento della transazione; in particolar modo se l’Amministrazione finanziaria fa riferimento, nella sua attività di valutazione, di informazioni non disponibili al contribuente all’epoca della transazione.

Pertanto, è necessario che l’Amministrazione finanziaria non utilizzi informazioni recenti (precedentemente non a disposizione del contribuente) per “*costruire*” la propria analisi di *transfer pricing* (analisi effettuata “*after a business*”): la valutazione delle autorità fiscali dovrebbe rispettare l’approccio seguito dal contribuente e (tentare di) comprendere se i risultati ottenuti dallo stesso siano “*giustificabili*” ed “*at arm’s length*”, date le informazioni disponibili e ragionevolmente prevedibili al momento dell’attività di *pricing* delle transazioni.

Un’ulteriore criticità nell’analisi di *benchmark* è rappresentata dall’inclusione nel *set di comparables* di soggetti “*in perdita*”.

I paragrafi 3.64-3.65 delle *Guidelines* OCSE stabiliscono che i soggetti in perdita non possono essere automaticamente considerati non comparabili alla *tested party* ma è necessaria l’analisi “*dei fatti e delle circostanze*” che hanno causato il risultato negativo dell’impresa.

In generale, un’impresa in perdita dovrebbe essere esclusa dal *set di comparables* nel caso in cui le perdite non riflettono “*normal business conditions*”; al contrario,

¹⁵ Documento consultabile al seguente *link*:
<http://www.oecd.org/ctp/transferpricing/50519380.pdf>.

¹⁶ Documento consultabile al seguente *link*:
http://www.oecd.org/ctp/transferpricing/Timing_Issues_Comments.pdf.

potrebbe essere inclusa nel *set* nel caso in cui il risultato sia, ad esempio, la semplice conseguenza di un periodo di recessione del settore in cui opera tale impresa¹⁷.

1.5 Determinazione dell'*arm's length range* e posizionamento della *tested party*

Il presupposto per l'applicazione della disciplina del *transfer pricing* è la determinazione del valore normale delle transazioni infragruppo poste in essere: pertanto, per una corretta identificazione dello stesso è opportuno selezionare uno dei metodi previsti dalle *Guidelines* OCSE e dalla normativa italiana.

Altrettanto cruciale si rivela la selezione di opportuni *Profit Level Indicators* che rappresentano una misura oggettiva della redditività della *tested party* e dei *comparables*.

La normativa italiana non indica espressamente gli indicatori di profitto da applicare alle transazioni oggetto di analisi e al metodo selezionato; tuttavia possono essere individuati diversi indicatori di profitto riconosciuti nell'ambito della prassi internazionale:

- *Return on sales*:
 - *Gross Profit Margin*;
 - *Operating Profit Margin*;
- *Return on costs*:
 - *Net Cost Plus Margin*;
 - *Berry Ratio*;
- *Return on capital*:
 - *Return on Operating Assets (ROA)*.

La selezione di un indicatore di profitto è fortemente influenzata dalla natura della *tested party* e dall'attività svolta nonché, in misura meno rilevante, dalle caratteristiche delle società comparabili. Pertanto, è necessario tenere in considerazione:

- la natura dell'attività svolta (*manufacturing vs distribution vs service functions*);
- l'identificazione dei *drivers* di redditività della *tested party*.

La presenza di un certo numero di imprese comparabili porta generalmente non all'individuazione di un singolo valore, ma ad un cd. *range* di risultati rispetto agli indicatori/margini ricercati¹⁸.

¹⁷ Anche il capitolo 5 del Manuale ONU, avente ad oggetto l'analisi di comparabilità, tratta, ai paragrafi 5.4.4.1. e 5.4.4.2, il tema dei "*comparables in perdita*". In particolare, il paragrafo 5.4.4.2 stabilisce che "(t)o come to a correct conclusion an unbiased analysis of the facts and circumstances surrounding the transactions has to be carried out. Where one or more of the potential comparables are loss-making, further examination would be needed to understand the reasons for such losses and confirm whether the loss-making transaction or company is a reliable comparable. The losses might be due to exceptional conditions met by an otherwise comparable third party. Simple or low risk functions in particular are not expected to generate losses for a long period of time. This does not mean however that loss-making transactions can never be comparable. In short, it is the facts and circumstances surrounding the company in question that should determine its status as a comparable, not its financial result".

Finalità della costruzione di un *arm's length range*¹⁹ è verificare se i risultati realizzati dalla *tested party* si posizionano nello stesso intervallo di distribuzione di quelli conseguiti dai *comparables*; in altri termini, le finalità della definizione di un *range* nell'ambito dell'analisi del *transfer pricing* sono le seguenti:

- identificazione di un *set* di dati, indicativo della distribuzione dei *comparables*;
- determinazione dei limiti (*bounds*) oltre i quali devono essere esclusi i valori estremi del campione (*outliers*).

Con riguardo ai valori compresi all'interno del *range* ottenuto, è possibile affermare che trattasi di espressioni del prezzo di libera concorrenza, "*qualora sussista una completa comparabilità fra le transazioni confrontate*".

Laddove il posizionamento determinato per la *tested party* risulti esterno al *range* deve essere consentito a quest'ultima di argomentare la conformità all'*arm's length principle*.

In concreto, si dovrà dimostrare la correttezza della metodologia di fissazione dei prezzi di trasferimento, coerentemente con la struttura organizzativa e funzionale dei soggetti coinvolti, e rilevare altresì l'esistenza di eventuali:

- fattori straordinari che possono influenzare il posizionamento dei *Profit Level Indicators* incidendo sui componenti positivi o negativi della *tested party*;
- aggiustamenti contabili che permettono di uniformare i valori posti alla base del calcolo dei *Profit Level Indicators* dei soggetti comparabili;
- rilevanti efficienze o inefficienze gestionali che possono incidere sul posizionamento dei *Profit Level Indicators*;
- politiche strategiche, particolari condizioni contrattuali e mercati di riferimento in grado di influire sui prezzi di trasferimento;
- altri elementi riferibili all'analisi funzionale capaci di incidere sul posizionamento dei *Profit Level Indicators*.

Il paragrafo 3.62 delle *Guidelines* OCSE afferma che potrebbe essere discutibile sostenere che qualsiasi punto all'interno dell'*interquartile range* soddisfi l'*arm's length principle* nel caso in cui vi siano "*difetti*" nell'analisi di comparabilità non

¹⁸ Le *Guidelines* OCSE al paragrafo 3.55 affermano che "*(i)n some cases it will be possible to apply the arm's length principle to arrive at a single figure (e.g. price or margin) that is the most reliable to establish whether the conditions of a transaction are arm's length. However, because transfer pricing is not an exact science, there will also be many occasions when the application of the most appropriate method or methods produces a range of figures all of which are relatively equally reliable (...)*".

¹⁹ Ai fini del *transfer pricing*, per la determinazione del *range* dei valori considerati di libera concorrenza è molto frequente, nella pratica, il ricorso alla statistica descrittiva. La costruzione del cd. "*interquartile range*" avviene sulla base dei cd. "*quartil*", che suddividono in quattro parti di uguale ampiezza la distribuzione ordinata:

- il primo quartile "*lascia prima di sé*" il 25% delle unità che hanno modalità inferiori e, "*dopo di sé*", il 75% di unità con modalità superiori;
- il secondo quartile corrisponde alla mediana e divide la distribuzione in due parti uguali, "*lasciando prima di sé*" il 50% di unità con modalità più piccole;
- il terzo quartile divide in due parti la distribuzione ordinata, "*lasciando prima di sé*" il 75% delle unità che presentano modalità inferiori.

La *mediana* di una variabile è il valore dell'unità che si trova a metà della distribuzione, in modo che il 50% del collettivo abbia un valore della variabile uguale o inferiore a esso e il restante 50% un valore superiore.

superabili mediante appositi aggiustamenti; in tali casi, potrebbe essere opportuno ricorrere a “*measures of central tendency*” come ad esempio la mediana.

Il punto focale in un’analisi di *benchmark* consiste, pertanto, nell’individuazione del corretto campione di riferimento, che porti all’identificazione di soggetti effettivamente comparabili alla *tested party*:

- che operano allo stesso stadio (si pensi ad esempio alla differenza funzionale esistente tra *wholesale* e *retail*, oppure a società che si trovano in differenti stadi del processo produttivo);
- nel medesimo specifico settore della *tested party* e nelle medesime condizioni operative (si pensi a società che svolgono l’attività di *retail* mediante uno o pochi negozi, a differenza di altre che operano con un numero elevato di negozi);
- che producono/distribuiscono prodotti comparabili (quanto a caratteristiche e volumi).

La possibilità di individuare un preciso punto nell’*interquartile range* in grado di soddisfare il principio dell’*arm’s length* dipende dal grado di comparabilità delle transazioni: pertanto, il punto di partenza di una corretta analisi di *transfer pricing* è rappresentato da una dettagliata analisi funzionale che consenta la selezione del *best method* e degli effettivi soggetti comparabili della *tested party*.

In tal modo, qualsiasi punto all’interno dell’*interquartile range* statisticamente individuato potrebbe soddisfare il principio dell’*arm’s length*.

Sviluppi in ambito internazionale per contrastare l'erosione di base imponibile: quali prospettive?

di Piergiorgio Valente

Gli **schemi di pianificazione fiscale** attuati dalle **imprese multinazionali** sono divenuti particolarmente **aggressivi** nel corso degli ultimi anni. Essi hanno l'effetto di realizzare il **trasferimento** effettivo degli **utili imponibili** in **Stati con regimi fiscali favorevoli**, mediante operazioni formalmente lecite, le quali tuttavia sono in contrasto con lo scopo della norma. Il dibattito su tali questioni, che si è svolto all'International Tax Forum «International Tax Strategies: an outlook on current worldwide developments and the Russian perspective», tenutosi a San Pietroburgo in data 19 settembre 2013, appare particolarmente proficuo.

Concorrenza fiscale tra Stati ed erosione della base imponibile

L'OCSE rileva che le imprese multinazionali sempre più frequentemente sfruttano le differenze tra i diversi regimi fiscali nazionali con lo scopo di ridurre l'imposizione sul reddito. Siffatto fenomeno è strettamente legato al fatto che gli ordinamenti giuridici sono in concorrenza tra loro e risulta agevole, per i contribuenti, «scegliere» il diritto più conveniente. La concorrenza, come pluralità di ordinamenti a disposizione di ciascun contribuente nella sua accezione letterale, sarebbe preclusa se agli operatori economici che operano sul mercato globale venissero imposte le medesime regole normative e *best practices* e gli stessi principi giuridici.

La concorrenza fiscale, a sua volta, è strettamente legata all'integrazione economica di differenti giurisdizioni tributarie, per effetto della mobilità dei fattori produttivi e dei flussi reddituali assoggettati ad imposizione. Le politiche fiscali sono generalmente sviluppate, a livello di ciascuno Stato, principalmente con l'obiettivo di rispondere ad esigenze interne di tipo economico e sociale. Modalità e livello di imposizione tributaria tengono conto, inoltre, delle finalità allocative, di stabilizzazione e di redistribuzione proprie di ciascun Paese.

I principi accolti a livello internazionale non so-

no stati in grado di seguire i notevoli cambiamenti che hanno interessato, soprattutto negli ultimi anni, i differenti settori economici. Le norme di fiscalità internazionale contenute negli ordinamenti nazionali sono essenzialmente espressione di un *economic environment* caratterizzato da uno scarso livello di «integrazione economica transfrontaliera». Esse appaiono poco inclini a disciplinare fenomeni in cui sono coinvolti «contribuenti globali» (*global taxpayers*), od operazioni in cui assumono crescente importanza la proprietà intellettuale e le tecnologie connesse alla comunicazione.

Il mercato globale, nel quale dovrebbero trovare applicazione norme anch'esse globali, è invece dominato dalla presenza di tanti ordinamenti giuridici quanti sono gli Stati coinvolti nelle transazioni economiche. Essi non sono in grado, in quanto operanti nell'ambito di precisi e definiti confini politico-geografici, di disciplinare situazioni transfrontaliere (1). L'interazione tra

Piergiorgio Valente - Centro Studi Internazionali GEB Partners

Nota:

(1) «Liberalisation of trade and capital markets has been an important component of globalisation. This process has embraced both OECD countries (which have taken further steps in this direction) and emerging economies (notably the BRICs). The resulting increased competition and pressures to produce where
(segue)

PROSPETTIVE FUTURE

Concorrenza tra ordinamenti e pianificazione fiscale aggressiva
Superata l'idea dello Stato nazionale, i cui confini politici coincidevano con gli spazi geografici ai quali il mercato era in grado di attingere, diventa sempre più necessaria un'azione, a livello internazionale e comunitario, diretta a evitare che la pluralità di ordinamenti a disposizione dei contribuenti possa offrire a questi ultimi l'opportunità di «scegliere» quello più favorevole, riducendo così il livello di imposizione sul reddito, a svantaggio degli interessi erariali dei singoli Stati coinvolti.

la suindicata pluralità dei regimi fiscali esistenti può comportare situazioni di cd. «sovrapposizione» nell'esercizio dei diritti da parte dei contribuenti, con conseguenti rischi di doppia imposizione. Le attuali disposizioni nazionali e internazionali, le quali trovano origine nei principi sviluppati dalla Lega delle Nazioni negli anni '20, hanno l'obiettivo di ridurre i casi di doppia imposizione, causata di distorsioni che limitano fortemente una crescita economica sostenibile.

Dall'interazione di legislazioni fiscali diverse però possono derivare altresì «gaps» che offrono l'opportunità ai contribuenti di eliminare o ridurre in modo significativo il livello di imposizione sul reddito, con modalità che, sebbene formalmente legittime, appaiono non coerenti con gli obiettivi delle disposizioni e dei principi di fiscalità internazionale (cd. «schemi di pianificazione fiscale aggressiva») (2).

Superata l'idea dello Stato nazionale, i cui confini politici coincidevano con gli spazi geografici ai quali il mercato era in grado di attingere, diventa sempre più necessaria un'azione, a livello internazionale e comunitario (oltre che nazionale), diretta ad evitare che la pluralità di ordinamenti a disposizione dei contribuenti possa offrire a questi ultimi l'opportunità di «scegliere» quello più favorevole, riducendo così il livello di imposizione sul reddito, a svantaggio degli interessi erariali dei singoli Stati coinvolti.

Gli interventi in ambito internazionale

L'erosione della base imponibile

L'erosione della base imponibile mediante il cd. *profit shifting* può pregiudicare il gettito fiscale, la sovranità e l'equità tributaria degli Stati.

Nel contesto degli interventi finalizzati a contrastare i fenomeni di erosione della base imponibile, nel febbraio 2013 l'OCSE ha pubblicato il Rapporto *Addressing Base Erosion and Profit*

Shifting (di seguito anche «Rapporto BEPS») (3), nel quale si evidenzia come le imprese multinazionali sempre più frequentemente sfruttano le differenze tra i diversi regimi fiscali nazionali con lo scopo di ridurre in modo considerevole l'imposizione sul reddito (4).

Dopo aver illustrato i dati disponibili su portata ed estensione del fenomeno e le opportunità che i principi-chiave alla base della tassazione delle attività transfrontaliere offrono al

fenomeno del *base erosion and profit shifting*, il

Note:

(segue nota 1)

profitability is greatest have been accompanied (on the supply of funds side) by much greater mobility of capital» (cfr. S. Matthews, «What is a "Competitive" Tax System?», in *OECD Taxation Working Papers* n. 2, 9 settembre 2013).

(2) Tra le espressioni coniate per rappresentare il fenomeno della concorrenza fiscale e della ricerca di competitività, due in particolare si distinguono per forza espressiva: «bidding for firms» e «Fisco à la carte». Entrambe presuppongono l'indipendenza della sfera economica dallo spazio giuridico nazionale e connotano la (conseguente) presa d'atto, rispettivamente da parte degli Stati e dei contribuenti, della crescente attitudine della variabile fiscale a condizionare comportamenti e azioni in ambito transnazionale. Per approfondimenti cfr. P. Valente, *Manuale di Governance fiscale*, IPSOA, 2011, pag. 45 ss.

(3) Per approfondimenti cfr. P. Valente, «Good governance fiscale e aggressive tax planning: l'istituzione della EU Platform», in *il fisco* n. 32/2013, pag. 4952.

(4) Cfr. P. Love, «BEPS: why you're taxed more than a multinational», 13 febbraio 2013, <http://oecdinsights.org/2013/02/13/beps-why-youre-taxed-more-than-a-multinational/>; V. Houlder, «OECD presents plan to close tax loopholes», 12 febbraio 2013, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/8afcf050-74f2-11e2-8bc7-00144feabdc0.html#axzz2OYpXfEcE>; J.M. Kadet, «Letter to OECD Beps (Base Erosion and Profit-Shifting) - Recommending Approach to Change Behavior of Multinationals Re Profit Shifting into Low-Tax Countries», 23 gennaio 2013; D.J. Mitchell, «Targeting Multinationals, the OECD Launches New Scheme to Boost the Tax Burden on Business», 27 marzo 2013, <http://www.cato.org/blog/targeting-multinationals-oecd-launches-new-scheme-boost-tax-burden-business>; P. Valente, «Tax planning aggressivo. Il Rapporto OCSE "Addressing Base Erosion and Profit Shifting"», in *il fisco*, n. 12/2013; Id., «L'erosione della base imponibile e il profit shifting», in *Il Quotidiano IPSOA*, 18 febbraio 2013.

Rapporto BEPS suggerisce l'adozione di misure specifiche con l'obiettivo di contrastare efficacemente lo spostamento di profitti e la conseguente erosione della base imponibile.

Le misure dell'OCSE e la Dichiarazione del G20 di San Pietroburgo

A completamento delle indicazioni contenute nel Rapporto BEPS, in data 19 luglio 2013, l'OCSE ha pubblicato il documento «*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*» (di seguito, «*Action Plan*»)

avente ad oggetto il piano d'azione e i principali interventi che i Governi nazionali devono effettuare al fine di contrastare il fenomeno dell'erosione della base imponibile (5).

Trattasi in particolare di ben quindici aree di intervento, le quali concernono (6):

- l'economia digitale;
- gli strumenti ibridi;
- la disciplina CFC;
- gli interessi passivi e altri strumenti finanziari;
- i regimi fiscali dannosi;
- il regime del *treaty abuse*;
- la stabile organizzazione;
- i prezzi di trasferimento e i beni immateriali;
- le procedure per la composizione delle controversie internazionali;
- l'erosione della base imponibile e gli strumenti multilaterali;
- *risks and capital* nel *transfer pricing*;
- i prezzi di trasferimento e le transazioni ad alto rischio;
- l'erosione della base imponibile e l'analisi economica;
- la *disclosure* degli schemi di *tax planning*;
- i prezzi di trasferimento e la documentazione.

I principi contenuti nell'*Action Plan* sono stati accolti nella Dichiarazione dei *leader* del G20, adottata al termine del vertice tenutosi a San Pietroburgo in data 5 e 6 settembre 2013, la quale individua nella lotta all'evasione fiscale e alla pianificazione fiscale aggressiva un fattore es-

PROSPETTIVE FUTURE

«Rapporto BEPS» ed «Action Plan»

L'OCSE ha pubblicato il «Rapporto BEPS» e l'«Action Plan» aventi ad oggetto il **piano d'azione** e i principali **interventi** che i **Governi** nazionali devono effettuare per **contrastare** il fenomeno dell'**erosione della base imponibile**. I **principi** dell'«Action Plan» sono stati **accolti** nella **Dichiarazione** dei «*leader*» del **G20**, che individua nella **lotta all'evasione fiscale** e alla **pianificazione fiscale aggressiva** un fattore essenziale per il superamento della crisi economica mondiale.

senziale per il superamento della crisi economica mondiale.

È espressa intenzione dei *leader* del G20 promuovere azioni di contrasto all'erosione della base imponibile realizzata mediante il *profit shifting*, combattere l'evasione fiscale e gli schemi di *aggressive tax planning*, nonché rendere effettivo lo scambio automatico di informazioni. A tal fine, i 20 Paesi più avanzati al mondo si sono impegnati:

– a sostenere gli interventi OCSE per l'effettiva attua-

zione del principio secondo cui i profitti devono essere sottoposti a tassazione nel Paese in cui hanno luogo le attività economiche che li generano;

– ad individuare, nell'ambito dei rispettivi ordinamenti, i *gaps* in grado di essere sfruttati dalle imprese multinazionali per trasferire i profitti in giurisdizioni a tassazione più favorevole (cd. «*profit shifting*»), erodendo la base imponibile;

– a sviluppare proposte per il contrasto al fenomeno del *profit shifting*, in conformità a quanto previsto dall'*Action Plan* dell'OCSE;

– a sostenere l'azione dell'OCSE per lo sviluppo di un modello globale per lo scambio automatico di informazioni, a livello multilaterale e bilaterale, per una più effettiva trasparenza in materia fiscale.

Tutti i Paesi membri del G20 sono invitati, in vista di un maggior coordinamento nella cooperazione internazionale in ambito fiscale, a sottoscrivere e dare attuazione alla Convenzione multilaterale del 1988 sulla cooperazione e assi-

Note:

(5) P. Love, «What is BEPS and how can you stop it?», July 19, 2013, <http://oecdinsights.org/2013/07/19/what-is-beps-how-can-you-stop-it/>; J.M. Mintz, «OECD's flawed corporate tax plan», July 22, 2013, <http://opinion.financialpost.com/2013/07/22/apple-amazon-tax-oecd/>.

(6) Per approfondimenti in merito alle quindici aree di intervento cfr. C. Alagna, F. Vincenti, «Erosione della base imponibile e profit shifting: il piano di azione dell'OCSE», in *Il Quotidiano IPSOA* del 23 luglio 2013.

stenza amministrativa in materia fiscale, mentre si esorta il *Global Forum on Transparency and Exchange of Information* dell'OCSE a completare l'attività di verifica in ordine all'implementazione degli *standard* di trasparenza fiscale da parte degli ordinamenti degli Stati coinvolti (7).

Gli interventi in ambito comunitario

Il Piano d'azione della Commissione europea

La necessità di combattere gli schemi di pianificazione fiscale aggressiva è avvertita anche dalle istituzioni comunitarie, preoccupate degli effetti che questi possono produrre sulle entrate fiscali degli Stati membri.

Il 6 dicembre 2012, la Commissione europea ha presentato al Consiglio e al Parlamento dell'Unione europea il Piano d'azione per la lotta alla frode e all'evasione fiscale e all'*aggressive tax planning* (8) (di seguito, «Piano d'azione comunitario») (9).

Il Piano d'azione comunitario include due Raccomandazioni:

- la Raccomandazione in tema di *good governance* fiscale ha ad oggetto misure atte ad incentivare i Paesi terzi considerati «paradisi fiscali» ad applicare gli *standards* minimi di *good governance* in materia fiscale (10);
- la Raccomandazione in materia di *aggressive tax planning* invita gli Stati membri ad intervenire sui tecnicismi e/o sulle lacune giuridiche che le imprese multinazionali sfruttano al fine di sottrarsi agli obblighi tributari (11).

La «Platform for Tax Good Governance, Aggressive Tax Planning and Double Taxation»

Con l'istituzione, in data 23 aprile 2013, della «*Platform for Tax Good Governance, Aggressive Tax Planning and Double Taxation*», annunciata nel Piano d'azione comunitario, la Commissione europea ha invitato le organizzazioni interessate a presentare la propria candidatura quali membri della *Platform*.

Al fine di individuare i componenti più idonei a far parte della *Platform*, la Commissione ha lanciato una «*call for applications*», rivolta a rappresentanti a livello europeo della società civile, del mondo imprenditoriale e delle organizzazioni professionali, affinché questi ultimi, qualora

intenzionati, manifestassero il proprio interesse, designando un rappresentante. La «*call*» indica, tra i requisiti che le organizzazioni devono possedere per entrare a far parte della *Platform*, un elevato livello di esperienza e di competenza in tema di *good governance* fiscale, oltre alla comprovata capacità di fornire consulenza e assistenza nell'ambito delle politiche fiscali (12).

Note:

(7) La Dichiarazione evidenzia la necessità estendere anche ai Paesi in via di sviluppo i benefici di un sistema fiscale internazionale più trasparente, attraverso la promozione di attività di assistenza tecnica e di *capacity building* che consentano a tali Paesi di adeguarsi agli standard condivisi a livello internazionale, senza trascurare il supporto per l'adozione di modelli per lo scambio automatico di informazioni.

(8) «*Aggressive tax planning consists in taking advantage of the technicalities of a tax system or of mismatches between two or more tax systems for the purpose of reducing tax liability. Aggressive tax planning can take a multitude of forms. Its consequences include double deductions (e.g. the same loss is deducted both in the state of source and residence) and double non-taxation (e.g. income which is not taxed in the source state is exempt in the state of residence)*» [EU Commission, «*Recommendation on aggressive tax planning*», C(2012)8806 final, December 6, 2012]. Cfr. inoltre E.M. Towery, «*How do disclosures of tax aggressiveness to tax authorities affect reporting decisions? Evidence from Schedule UTP*», *The University of Texas at Austin Red McCombs School of Business*, dicembre 2012; K. Murphy, «*Aggressive tax planning: Differentiating those playing the game from those who don't*», *Centre for Tax System Integrity, Research School of Social Sciences, The Australian National University*, 13 dicembre 2002; P.Valente, «*Tax planning aggressivo. Il Rapporto OCSE "Addressing Base Erosion and Profit Shifting"*», in *il fisco* n. 12/2013, pag. 1802; P.Valente, F.Vincenti, «*Italy's Measures Against Tax Evasion And Aggressive Tax Planning*», in *Tax Notes International*, 18 marzo 2013; P.Valente, «*Le Raccomandazioni UE in materia di aggressive tax planning e good governance fiscale*», in *il fisco* n. 10/2013, pag. 1476.

(9) Per approfondimenti cfr. P.Valente, «*Good governance fiscale e aggressive tax planning: l'istituzione della EU Platform*», cit., loc. ult. cit.

(10) Per approfondimenti in materia di *good tax governance* cfr. P.Valente, *Manuale di Governance fiscale*, cit., pag. 631 ss.

(11) Tra le possibili conseguenze della pianificazione fiscale aggressiva, la Raccomandazione cita:

- le «*doppie deduzioni*», come ad esempio, i casi in cui la medesima perdita è dedotta sia nello Stato della fonte che nello Stato della residenza;
- la «*doppia non imposizione*», come ad esempio, nel caso di redditi non tassati nello Stato della fonte ed esenti nello Stato della residenza.

L'obiettivo della Commissione europea è quello di incoraggiare tutti gli Stati membri a seguire il medesimo approccio generale nel contrasto alla pianificazione fiscale aggressiva, contribuendo in tal modo all'eliminazione delle distorsioni esistenti.

(12) Secondo la decisione del 23 aprile 2013, possono essere membri della *Platform*:

(segue)

Con l'accettazione dell'incarico, i membri della *Platform* si impegnano a partecipare con continuità ai *meeting* di quest'ultima, nonché a prendere parte attivamente alle relative attività preparatorie e di *follow-up* (13).

Le organizzazioni professionali sono nominate per un periodo di tre anni, tranne nel caso in cui vengano escluse o siano sostituite per uno dei motivi elencati nel par. 9 dell'art. 4 della suddetta decisione (14).

La *Platform* si occupa di:

- promuovere il dialogo tra imprese, società civile ed esperti delle Amministrazioni finanziarie nazionali su temi relativi alla *good governance* in materia fiscale, alla pianificazione fiscale aggressiva e alla doppia imposizione; in tale ambito, la decisione del 23 aprile 2013 sottolinea come la locuzione *good governance* in materia fiscale «riguarda la trasparenza, lo scambio di informazioni e la concorrenza fiscale leale»;
- fornire alla Commissione informazioni che possano rivelarsi utili in vista dell'identificazione delle priorità negli ambiti d'azione sopra menzionati e delle modalità e degli strumenti più idonei a garantire costanti e proficui sviluppi;
- contribuire ad una efficace implementazione delle raccomandazioni contenute nel Piano d'azione comunitario, identificando le problematiche tecniche e pratiche più rilevanti, e le relative possibili soluzioni;
- trasmettere alla Commissione le informazioni pertinenti al fine di elaborare la relazione sull'attuazione delle raccomandazioni riguardanti le misure destinate ad incoraggiare i Paesi terzi ad applicare gli *standard* minimi di *good governance* fiscale e ad implementare le azioni di contrasto alla pianificazione fiscale aggressiva;
- discutere gli spunti pratici suggeriti dalle diverse Amministrazioni finanziarie nazionali,

PROSPETTIVE FUTURE

Piano d'azione comunitario

La necessità di **combattere** gli schemi di **pianificazione fiscale aggressiva** è avvertita anche dalle **istituzioni comunitarie**, preoccupate degli effetti che questi possono produrre sulle entrate fiscali degli Stati membri. Il 6 dicembre 2012, la Commissione europea ha presentato al Consiglio e al Parlamento dell'Unione europea il Piano d'azione per la **lotta alla frode e all'evasione fiscale** e all'«**aggressive tax planning**», che ha l'obiettivo di fornire una **risposta efficace** agli schemi di pianificazione fiscale aggressiva, mediante l'**invito** agli Stati membri a porre in essere **interventi mirati**, soprattutto sul **piano nazionale**.

dalle imprese, dalla società civile e dagli esperti fiscali al fine di delineare modalità concrete per affrontare in maniera efficiente i problemi di doppia imposizione che ostacolano il normale funzionamento del mercato interno.

Con riferimento al funzionamento operativo della *Platform*, la decisione del 23 aprile 2013 delinea:

- la possibilità di istituire sottogruppi al fine di esaminare questioni specifiche

Note:

(segue nota 12)

- le autorità tributarie degli Stati

membri;

- quindici (o un numero inferiore di) rappresentanti delle imprese, della società civile e delle organizzazioni che operano in ambito fiscale.

(13) In data 24 maggio 2013, la Commissione ha comunicato alla *Confédération Fiscale Européenne* (CFE) che, tenuto conto dei criteri di selezione specificati nella «call for applications» che ha fatto seguito alla decisione di istituire la *Platform*, la stessa è stata nominata quale membro di quest'ultima. Nell'ambito della *Platform*, la CFE è rappresentata da P.Valente, *Chairman* del Comitato Fiscale della CFE, e, in caso di assenza di quest'ultimo, da S. Raventós-Calvo. La CFE ricoprirà il ruolo di membro della *Platform* con un mandato di tre anni, rinnovabile. Il mandato ha avuto inizio il 1° giugno 2013.

In data 4 giugno 2013, la Commissione europea ha pubblicato il documento «Members of the Platform for Tax Good Governance», il quale indica i membri della *EU Platform: International Chamber of Commerce* (ICC), *Federation of European Accountants, BusinessEurope, Confédération Fiscale Européenne* (CFE), *American Chamber of Commerce* (AmCham), *Nederlandse Orde van Belastingadviseurs* (NOB), *Mouvement des Entreprises de France* (MEDEF), *Bund Deutscher Unternehmen* (BDI), *Association of Chartered Certified Accountants* (ACCA), *European Association of Tax Law Professors* (EALTP), *Tax Justice Network, European Federation of Public Service Unions* (EPSU), *Oxfam International, Christian Aid, Coopération Internationale pour le Développement et la Solidarité* (CIDSE).

(14) I motivi sono i seguenti:

- l'organizzazione, o il suo rappresentante, non è più in grado di contribuire efficacemente ai lavori della *Platform*;
- l'organizzazione, o il suo rappresentante, non rispetta le condizioni di cui all'art. 339 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea;
- l'organizzazione, o il suo rappresentante, presenta le dimissioni;
- ove ciò risulti auspicabile per mantenere una rappresentanza equilibrata dei rispettivi settori di competenza e di interesse.

sulla base di un mandato definito dalla *Platform* stessa;

– l’invito, da parte del Presidente, di esperti esterni con competenze specifiche su una questione all’ordine del giorno a partecipare ai lavori della *Platform* o di un suo sottogruppo;

– l’invito, da parte del Presidente, di persone fisiche o organizzazioni in qualità di osservatori (15).

Temi e prospettive dell’«International Tax Forum» di San Pietroburgo

La concorrenza fiscale tra Stati e gli interventi, allo studio dell’OCSE, di contrasto alla pianificazione fiscale aggressiva e ai fenomeni di «doppia non imposizione» (in grado di erodere significativamente le basi imponibili degli Stati) hanno costituito oggetto di dibattito all’*International Tax Forum*, che si è tenuto a San Pietroburgo il 19 settembre 2013.

I regimi fiscali dannosi (*harmful tax regimes*), che l’OCSE si propone di contrastare migliorando il livello di trasparenza e lo scambio di informazioni tra Stati:

– influenzano l’allocazione delle attività finanziarie e dei servizi;

– erodono le basi imponibili dei Paesi a fiscalità non privilegiata;

– creano distorsioni alla libera operatività dei mercati;

– hanno un impatto negativo in termini di equità, neutralità e generale «accettazione» dei sistemi fiscali.

La lotta alla concorrenza fiscale dannosa è, in tal modo, un significativo «passaggio» nel contesto degli interventi che, nei diversi settori, la comunità internazionale sta portando avanti con l’obiettivo di combattere gli schemi di pianificazione fiscale aggressiva e le situazioni di doppia non imposizione, che erodono le basi imponibili degli Stati.

La «doppia non imposizione» e la «doppia imposizione» sollevano particolari criticità in ragione della diffusione dei cd. *hybrid mismatch arrangements*, ai quali le imprese multinazionali fanno ricorso.

In connessione con il dibattito sugli strumenti ibridi e con quello sulla necessità di rafforzare

le esistenti normative in materia di *Controlled Foreign Companies* (16), l’*International Tax Forum* ha evidenziato la necessità di identificare le *best practices* per l’elaborazione di regole volte a contrastare l’erosione della base imponibile derivante dalle operazioni di finanziamento infragruppo. Su tale versante, pertanto, va accolto con favore l’intento, manifestato a livello OCSE, di adottare, quanto prima, raccomandazioni in materia, nonché di procedere alla revisione delle *Transfer Pricing Guidelines* dell’OCSE (17).

In materia di prezzi di trasferimento, rivestono particolare importanza le questioni connesse ai beni immateriali e ai requisiti documentali.

Con riguardo ai primi si sottolinea, sulla base degli studi effettuati dall’OCSE, che lo spostamento di materia intangibile nell’ambito di un gruppo multinazionale rappresenta una delle modalità maggiormente utilizzate dalle imprese ai fini del *profit shifting*. Per tale motivo è quanto mai avvertita l’esigenza di procedere alla revisione della relativa disciplina contenuta nelle *Transfer Pricing Guidelines* dell’OCSE.

Sul piano dei requisiti documentali, si rileva l’opportunità di introdurre una normativa che preveda l’utilizzo, da parte delle imprese multinazionali, di un *form* comune per la comunicazione di informazioni relative:

– all’attività economica svolta;

– all’allocazione dei redditi tra i diversi Paesi in cui le imprese medesime operano;

– alle imposte corrisposte in ciascuno degli Stati interessati.

Il riferimento all’allocazione dei redditi tra giu-

Note:

(15) Inoltre, la decisione del 23 aprile 2013 sottolinea come «(i) membri e i loro rappresentanti così come gli esperti e gli osservatori invitati, sono tenuti a rispettare gli obblighi del segreto professionale previsti dai trattati e da altre norme pertinenti dell’Unione, nonché le disposizioni riguardanti la protezione delle informazioni classificate UE di cui all’allegato del regolamento interno della Commissione. In caso di inosservanza di tali obblighi, la Commissione può prendere gli opportuni provvedimenti».

(16) Cfr. D. Avolio e B. Santacroce, «“Trading companies” e “service provider” ... ma sono proprio la stessa cosa?», in questa *Rivista*, pag. 3058.

(17) Cfr. M. Pennesi, «Il Manuale OCSE sulla valutazione del rischio di accertamento nel “transfer pricing”», in questa *Rivista* pag. 3052.

risdizioni differenti ha fornito gli spunti necessari per il dibattito in tema di stabile organizzazione. A tal proposito, è necessario procedere ad una revisione della definizione di *permanent establishment* contenuta nell'art. 5 del Modello OCSE, nonché effettuare un'analisi:

- dei metodi di attribuzione dei profitti alla stabile organizzazione, sulla base di quanto previsto dall'art. 7 del Modello OCSE (18);
- delle questioni poste dal commercio elettronico, in termini di connessione dei redditi prodotti con un determinato territorio e determinazione della potestà impositiva degli Stati interessati.

L'obiettivo di contrastare gli schemi di pianificazione fiscale aggressiva e il fenomeno dell'erosione della base imponibile è strettamente

connesso allo sviluppo della cooperazione amministrativa tra Stati in materia fiscale mediante l'adozione:

- 1) di specifiche *disclosure rules*, che consentano alle Amministrazioni finanziarie di individuare le principali aree di rischio;
- 2) di norme dirette a rendere efficaci le procedure di risoluzione delle controversie internazionali;
- 3) di strumenti multilaterali che permettano agli Stati di implementare le misure dirette a contrastare l'evasione e l'elusione fiscale.

Nota:

(18) Cfr. G. Fort, «Attribuzione dei profitti alla stabile organizzazione "personale"», in questa Rivista pag. 3045.

LIBRI

Analisi di comparabilità nel transfer pricing

Metodologie applicative

di P. Valente, A. Della Rovere, P. Schipani
Ipsoa Editore, 2013, pagg. 450, € 35,00



La possibilità che imprese associate, facenti capo al medesimo gruppo multinazionale, perseguano politiche volte al condizionamento dei prezzi di trasferimento ha spinto gli organismi sovranazionali ad elaborare una serie di "linee guida" finalizzate alla determinazione del cd. "valore normale" delle transazioni intercompany, nel rispetto del principio di libera concorrenza e tenendo conto di meccanismi di verifica e confronto.

L'analisi di comparabilità è di fondamentale importanza in un'analisi di transfer pricing: deve essere effettuata al fine di valutare le modalità con le quali vengono realizzate le transazioni infragruppo oggetto di esame e dimostrare il rispetto del prezzo di libera concorrenza da parte della tested party, mediante la compa-

razione con transazioni similari poste in essere da parti indipendenti. Mediante l'approfondimento tecnico dell'analisi di comparabilità nel transfer pricing, il Volume ha l'obiettivo di fornire al lettore profili utili e pratici strumenti per risolvere le questioni che le analisi di benchmark pongono, dalla selezione del corretto set di soggetti comparabili all'interpretazione dei risultati ottenuti.

Per informazioni o per l'acquisto:

- Servizio Informazioni Commerciali Ipsoa
Tel. 02.82476794 - fax 02.82476403
- Agenzie Ipsoa di zona
(www.ipsoa.it/agenzie)
- www.ipsoa.it

*La gestione di partecipate di controllo o collegamento
in paesi Black List: l'evoluzione della normativa
e prassi italiana in tema di CFC: un caso pratico*

Dott. Giovanni Rolle

Dottore Commercialista in Milano

wts

La gestione di partecipate di controllo o collegamento in paesi "*black list*":
l'evoluzione della normativa e prassi italiana in tema di CFC

Giovanni Rolle

Gardone Riviera, 18 ottobre 2013

wts

wts

Disciplina delle CFC
L'evoluzione della normativa e della prassi italiana

wts

Estensione dell'ambito di applicazione territoriale della disciplina CFC

Provvedimento	Contenuto
Legge 21 novembre 2000, n.342	Regime CFC " <i>black list</i> " controllate
Decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344	Regime CFC " <i>black list</i> " collegate (partecipazione diretta o indiretta agli utili pari o superiore al 20% o al 10%).
Legge 24 dicembre 2007, n. 244 (Finanziaria per il 2008)	Dalle "black list" alle " white list " (possibile allargamento)
Decreto Legge 1° luglio 2009, n. 78	La disciplina viene estesa a tutte le controllate, ovunque residenti, anche nell'Unione Europea, al verificarsi, in modo congiunto, di due condizioni, legate al livello di imposizione effettiva ed alla natura dell'attività .

3

Ambito di applicazione della disciplina CFC - Schema di sintesi

Rapporto di partecipazione	Presupposti	Reddito imponibile in Italia
<p>Controllo</p> <p>(ex art. 2359, cod. civ.) diretto o indiretto</p>	<p>Residenza della partecipata in uno "Stato o territorio a regime fiscale privilegiato" (incluse le stabili organizzazioni)</p> <p><i>oppure</i></p> <p>residenza della partecipata in altro Stato o territorio dove sia soggetta a tassazione effettiva inferiore alla metà di quella italiana ed esercizio prevalente di determinate attività (finanziarie, gestione di beni immateriali, prestazione di servizi infragruppo)</p>	<p>Reddito d'impresa determinato analiticamente sulla base della disciplina italiana</p>
<p>Collegamento</p> <p>(partecipazione diretta o indiretta agli utili non inferiore al 20% o al 10%, se la partecipata è quotata in borsa)</p>	<p>Residenza della partecipata in uno "Stato o territorio a regime fiscale privilegiato" (escluse le stabili organizzazioni)</p>	<p>Maggiore fra risultato di bilancio e reddito presunto sulla base dei valori dell'attivo patrimoniale</p>

4

CFC "*black list*" – le circostanze esimenti

Presupposto di applicazione	Ipotesi di disapplicazione
Residenza della partecipata in uno " <i>Stato o territorio a regime fiscale privilegiato</i> "	(Prima esimente) Svolgimento di un'effettiva attività industriale o commerciale , come principale attività, nel mercato dello stato o territorio di insediamento (escluse le attività di gestione, detenzione o investimento in titoli, partecipazioni, crediti o altre attività finanziarie; di cessione o concessione in uso di diritti immateriali, di prestazione di servizi infragruppo). L'esimente non è applicabile se la controllata svolge attività finanziaria, di gestione di beni immateriali o di servizi infragruppo.
	(Seconda esimente) Dalle partecipazioni non consegue l'effetto di localizzare i redditi in Stati o territori in cui sono sottoposti a regimi fiscali privilegiati (in quanto i redditi sono assoggettati ad imposta in Paesi terzi).

5

CFC "*non back – list*" – le circostanze esimenti

Presupposto di applicazione	Ipotesi di disapplicazione
Residenza della partecipata in altro Stato o territorio (dove la partecipata sia soggetta a tassazione effettiva inferiore alla metà di quella italiana)(*) e svolgimento di attività finanziaria, di gestione di beni immateriali o di servizi infragruppo.	(Terza esimente) L'insediamento all'estero non rappresenta una costruzione artificiosa volta a conseguire un indebito vantaggio fiscale

(*) Inclusi i Paesi "*black list*", per i regimi ed attività non rientranti nelle fattispecie dell'art. 2 e dell'art. 3 del D.M. 23 gennaio 2002

6

CFC “black list”: evoluzioni recenti

Società non operative

- » Controllante italiana non operativa – presa in conto delle partecipazioni “black list”
- » Controllante italiana non operativa – aliquota media
- » Partecipata “black list” non operativa – calcolo del reddito su base parametrica

Delega fiscale

- » Regime di imputazione per trasparenza delle società controllate estere e di quelle collegate
- » Regime di rimpatrio dei dividendi provenienti dagli Stati con regime fiscale privilegiato

Destinazione Italia

- » Regime dei dividendi provenienti da Stati o territori con regimi fiscali privilegiati
- » Revisione delle “black list” (“si terrà anche conto della avvenuta ratifica di Convenzioni stipulate dall’Italia con altri Paesi che garantiscono standard di trasparenza in linea con quelli raccomandati dall’OCSE, al fine della revisione della lista dei Paesi”)

CFC “black list”: calcolo del reddito su base parametrica per le partecipate non operative (1/3)

» Disposizioni espressamente richiamate dall’art. 167, comma 6, T.U.I.R.

Rimando ex art. 167, comma 6	Materia	Disposizione di riferimento vigente
Titolo I, Capo VI T.U.I.R.	Redditi d’impresa	Titolo II, Capo II, Sezione I, T.U.I.R.
Titolo IV	Disposizioni comuni relative alla determinazione dei redditi d’impresa	Titolo III, T.U.I.R (artt. 162-164, 167-174, 182-184)
Art. 96, T.U.I.R.	Dividendi esteri	Art. 89, T.U.I.R.
Art. 96 - bis, T.U.I.R.	Dividendi distribuiti da società non residenti	
Art. 102, T.U.I.R.	Riporto delle perdite	Art. 84, T.U.I.R.
Art. 103, T.U.I.R.	Imprese di assicurazione	Art. 111, T.U.I.R.
Art. 103 – bis, T.U.I.R.	Operazioni fuori bilancio	Art. 112, T.U.I.R.

CFC “black list”: calcolo del reddito su base parametrica per le partecipate non operative (2/3)

» Disposizioni espressamente escluse dall’art. 167, comma 6, T.U.I.R

Rimando ex art. 167, comma 6	Materia	Disposizione di riferimento vigente
Art. 54, comma 4, T.U.I.R.	Plusvalenze patrimoniali (ripartizione della tassazione)	Art. 86, comma 4, T.U.I.R.
Art. 67, comma 3, T.U.I.R.	Ammortamenti anticipati ed accelerati	Abrogato

» Assenza di rimandi alla disciplina delle società non operative e, in generale, a tutte le norme non incluse nel T.U.I.R.

» Non applicazione della disciplina dell’accertamento (le CFC non sono obbligate alla tenuta di scritture contabili, non sono sostituiti d’imposta, etc.)

9

CFC “black list”: calcolo del reddito su base parametrica per le partecipate non operative (3/3)

» Con la Circolare 23/E l’Agenzia ha sostenuto che “è necessario confrontare il reddito della CFC determinato in via ordinaria con quello minimo presunto previsto dalla disciplina sulle società non operative”

» Modifica dei modelli (da Unico 2012 in poi): “Per quanto concerne le istruzioni alla compilazione dei righi relativi alla presente Sezione, si fa rinvio, per quanto compatibili, alle istruzioni a commento dei corrispondenti righi del quadro RF del Modello UNICO 2013 - Società di capitali. Si precisa che la presente Sezione non va compilata in caso di applicazione dell’art. 168 del TUIR”.

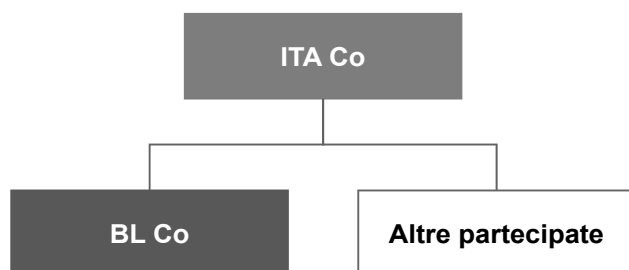
SEZIONE III Verifica dell’operatività e determinazione del reddito imponibile minimo dei soggetti non operativi	FC44	Disapplicazioni società di comodo		Soggetto in perdita strutturale		Integrità		Casi particolari	
	Esclusioni	Valore medio	Percentuale	Valore dell’esercizio	Percentuale	Valore dell’esercizio	Percentuale	Valore dell’esercizio	Percentuale
FC45 Titoli o crediti		00	2%			00	1,50%		
FC46 Immobili ed altri beni		00	8%			00	4,25%		
FC47 Immobili A/10		00	5%			00	4%		
FC48 Immobili abitativi		00	4%			00	2%		
FC49 Altre immobilizzazioni		00	15%			00	12%		
FC50 Beni piccoli comuni		00	1%			00	0,9%		
FC51 Totale				Ricavi presunti	Ricavi effettivi			Ricavi presunti	
FC52 Ricavi esclusi ed altre agevolazioni				00	00			00	
FC53 Reddito imponibile minimo								00	

10

La gestione delle partecipazioni di controllo o collegamento: casi concreti



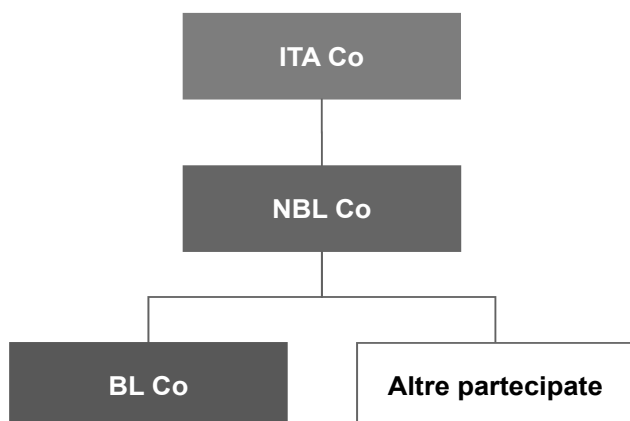
Partecipazioni “black list” Caso 1: possesso diretto



- » Tassazione per trasparenza in assenza di disapplicazione
- » In caso di disapplicazione:
 - » Tassazione integrale al momento della distribuzione di dividendi
 - » Perdita del credito d'imposta indiretto (imposte pagate da BL Co nello Stato di residenza)

Partecipazioni “black list”

Caso 2: possesso indiretto tramite holding non “black list”

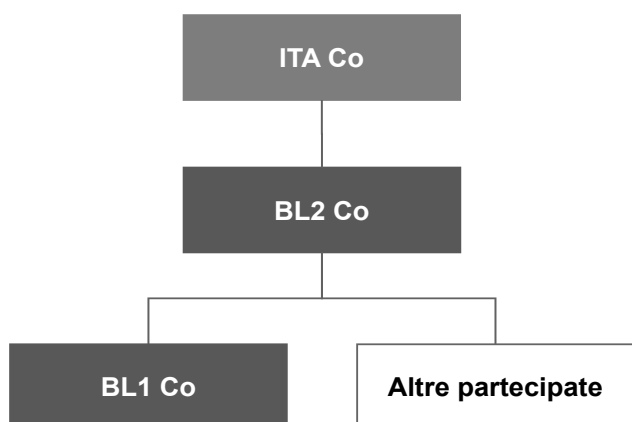


- » Tassazione per trasparenza in assenza di disapplicazione. **Doppia imposizione se NBL Co è una CFC!**
- » In caso di disapplicazione:
 - » Tassazione integrale al momento della percezione di dividendi da parte di ITA Co (anche se dividendi derivanti da Altre partecipazioni e salvo adozione diverso criterio di allocazione)
 - » Anticipazione della tassazione dei dividendi in capo a NBL Co (qualora sia una CFC)
 - » Perdita del credito d'imposta indiretto (imposte pagate da BL Co nello Stato di residenza)

13

Partecipazioni “black list”

Caso 3: possesso indiretto tramite holding “black list”



- » Tassazione per trasparenza in assenza di disapplicazione. Possibile esclusione di BL2 per “seconda esimente” (Circ. 51/E)
- » In caso di disapplicazione (per BL1):
 - » Tassazione integrale al momento della percezione di dividendi da parte di ITA Co (anche se dividendi derivanti da Altre partecipazioni e salvo adozione diverso criterio di allocazione)
 - » Anticipazione della tassazione dei dividendi in capo a BL2 Co
 - » Perdita del credito d'imposta indiretto (imposte pagate da BL1 Co nello Stato di residenza)

14

*La gestione del business tramite branch estere:
profili operativi, contabili e documentali:
un caso pratico*

Dott. Federico Venturi
Dottore Commercialista in Brescia

LA GESTIONE DEL BUSINESS TRAMITE BRANCH ESTERE: PROFILI OPERATIVI, CONTABILI E DOCUMENTALI: UN CASO PRATICO

Dott. Federico Venturi
Gardone Riviera, 18 e 19 Ottobre 2013

FATTISPECIE ANALIZZATE

- Come noto, nei casi decodificati dall'art. 5 del modello OCSE delle convenzioni contro le doppie imposizioni (e dall'art. 162 TUIRR), quando viene esercitata attività di impresa in un altro Paese, è necessario che detto reddito sia qui tassato o mediante la costituzione di una Subsidiary o di una Stabile Organizzazione.
- Se non si costituisce né l'una né l'altra, siamo nella fattispecie della S.O. occulta.
- Qui tratteremo della gestione del business estero tramite una S.O. di Casa Madre italiana.

BRANCH O SUBSIDIARY: QUALI DIFFERENZE GESTIONALI?

- Aspetti gestionali: talvolta (soprattutto nelle grandi opere) il committente gradisce firmare il contratto direttamente con la grande impresa nazionale: da qui la necessità di costituire una Branch estera (e non una Subsidiary) o per questioni gestionali o commerciali si preferisce gestire vendite direttamente dalla Casa Madre.

3

BRANCH O SUBSIDIARY: QUALI DIFFERENZE CONTABILI?

- La Branch permette di “consolidare” nel bilancio civilistico della controllante Ricavi e Risultati integralmente; la Subsidiary solo i risultati (se valutata con l’equity method);
- La gestione contabile della Branch è decisamente più complessa (consolidamento di conti in Italia con principi contabili e valute differenti);
- Necessità di suddividere i costi comuni con criteri obiettivi / oggettivi.

4

BRANCH O SUBSIDIARY: QUALI DIFFERENZE TRIBUTARIE?

- Consolidamento “tributario” delle perdite fiscali della Branch (o dei risultati positivi) rispetto alla completa “segregazione” della Subsidiary;
- Gestione del credito d’imposta estero sulle imposte sul reddito estero pagate dalla Branch e su eventuali ritenute in uscita (per la Subsidiary si pone la questione unicamente per le ritenute);
- Addebiti tra Casa Madre e Branch: parziale applicabilità del transfer pricing (rispetto alla completa applicabilità dei rapporti tra Casa Madre e Subsidiary);

5

BRANCH O SUBSIDIARY: QUALI DIFFERENZE TRIBUTARIE?

- Profili IVA specifici nelle prestazioni di servizi e delle cessioni di beni tra Casa Madre e Branch, rispetto ai medesimi rapporti tra Casa Madre e Subsidiary;
- Esclusione immediata del valore della produzione estera ai fini IRAP per la Subsidiary / esclusione “mediata” in caso di Stabile Organizzazione.

6

GESTIONE CONTABILE DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- Gestione separata dei saldi della Branch: istituzione di due libri giornali separati che confluiscono in un libro giornale riepilogativo (o gestione di mastri presso la Casa Madre intestati alla S.O. o tenuta di un libro giornale presso la S.O. da recepirsi in quello italiano).

Preferibili i due sezionali che vengono recepiti con dei bilancini di verifica che riepilogano i conti mensili (chiarezza nella gestione contabile);

7

GESTIONE CONTABILE DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- Armonizzazione del piano dei conti delle due contabilità;
- Recepimento della prima nota estera mensilmente (dopo l'adattamento delle scritture ai principi contabili italiani – utilizzo di un manuale contabile di “raccordo”);
- Gestione presso la società italiana delle copie della prima nota estera e della copia della documentazione sottostante le scritture di prima nota (fatture, corrispondenza, ecc.);

8

GESTIONE CONTABILE DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- Gestione della diversa valuta estera:
 - A) *conversione in euro periodica;*
 - B) *gestione della contabilità plurimonetaria.*

A) *Conversione in euro periodica:*

Principi previsti dall'OIC 26 che rimanda all'OIC 17: sostanzialmente conversione per la gestione corrente del Libro Giornale (almeno ogni 60 giorni) ad un cambio medio di periodo (mensile o bimestrale). A fine anno riconversione al cambio medio dell'anno. Ciò vale sia per le poste

GESTIONE CONTABILE DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

patrimoniali che economiche (le differenze cambio possono essere gestite in un apposito conto di natura patrimoniale). Le differenze cambio delle poste patrimoniali o economiche “realizzate” durante l'annualità rilevano fiscalmente, quelle “aperte” (es. immobilizzazioni) generano differenze cambio neutrali fiscalmente;

GESTIONE CONTABILE DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

B) Contabilità plurimonetaria (ex art. 110 comma 2 TUIRR):

- La prima nota della Branch verrà rilevata con le modalità prima indicate in valuta estera;
- A fine anno i saldi verranno tradotti in Euro;
- I saldi da conversione avranno rilevanza tributaria;

11

GESTIONE CONTABILE DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- Altro tema rilevante ai fini contabili (e fiscali) è la ripartizione dei costi comuni tra Casa Madre e Branch (spese generali, costi di regia, oneri finanziari, ecc.).

Andrebbero ripartite, se possibile, con criteri analitici, se non possibile con criteri ragionevoli (anche ai fini fiscali – si veda oltre).

12

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- IRES: per quanto concerne l'IRES, come noto e come detto, il fatto che vi sia “un consolidamento” nella contabilità italiana della contabilità della Branch (adattata ai principi contabili italiani) ed il fatto che vi sia una tassazione nel paese della Branch, necessita del recupero dei redditi esteri tramite i meccanismi di cui all'art. 165 TUIRR;

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- I temi principali legati al recupero delle imposte estere sono:
 - a) rispetto ad esercitare un business con una società estera, bisognerà verificare le aliquote italiane ed estere: se le aliquote “corporate tax” estere nominali sono più elevate di quelle italiane (ed i principi contabili e le poste deducibili secondo le due diverse normative non sono troppo differenti) in generale ed in presenza di reddito imponibile in Italia il carico tributario rispetto ad una Subsidiary, potrebbe non variare (in altre parole se

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

all'estero vi è un'aliquota nominale per esempio del 33% ed in Italia del 27,5% con una Subsidiary tasso il reddito al 33% con la Branch lo tasso anche al 27,5% ma se c'è imponibile in Italia il 27,5% dell'imposta estera può essere teoricamente integralmente recuperata);

b) viceversa se le aliquote nominali estere della "corporate tax" sono meno elevate rispetto a quella italiana (e/o i principi contabili e le norme di determinazione della base imponibile

15

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

Ires, portano ad imponibili più elevati in Italia) in linea generale la gestione tramite Branch risulta tributariamente più gravosa rispetto a quella tramite Subsidiary;

c) altro elemento importante è l'esistenza di base imponibile in Italia in capo alla Casa Madre (attenzione che se il gruppo italiano opera mediante consolidato fiscale l'imponibile deve essere in capo alla consolidante); se infatti la Casa Madre / consolidante non ha imponibile fiscale, le imposte estere non si recuperano (possono essere recuperate nel limite della

16

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

imposta italiana); ciò avviene anche con la Subsidiary ma la differenza è che la base imponibile negativa (perdita fiscale riportabile) della Casa Madre / consolidante italiana è modificata in aumento (minor perdita fiscale riportabile) dai redditi esteri che concorrono a quelli residenti (senza che l'imposta estera venga recuperata), costituendo una situazione più svantaggiosa rispetto alla gestione tramite Subsidiary (i riporti di cui all'art. 165 comma 6 TUIRR si recuperano difficilmente);

17

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- d) se la Branch genera una perdita fiscale (secondo il TUIRR italiano) la gestione della Branch è tributariamente più conveniente rispetto alla Subsidiary;
- e) altro tema è la modalità di recupero (e l'impatto fiscale) di eventuali servizi addebitati dalla Casa Madre alla Branch soggetti a ritenute alla fonte nello stato della Branch; infatti, come vedremo, un requisito necessario ex art. 165 TUIRR per recuperare le imposte estere è che i redditi qui conseguiti

18

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

concorrono al reddito complessivo; ma un servizio tra Casa Madre e Branch, che giuridicamente non è propriamente un reddito in sé e per sé (è “un’operazione interna allo stesso soggetto”) ed inoltre a livello di costi / ricavi “si annulla / compensa” nella contabilità della Casa Madre, può essere considerato nel reddito complessivo?

A mio avviso sì (è una parte del reddito della Branch che viene “riallocato” in Italia) e a mio avviso fa parte di reddito conseguito tramite la S.O. ancorché non direttamente

19

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

in loco come reddito d’impresa.

Se ciò è vero, l’allocazione di maggiori valori per servizi addebitati dalla Casa Madre alla Branch può ridurre il carico tributario complessivo (se la Branch “sconta” un’aliquota d’imposta più alta della Casa Madre e/o se non vi è imponibilità / possibilità di recuperare le imposte estere presso la Casa Madre - l’assunto è, ovviamente, che su detti flussi venga applicata una ritenuta meno elevata dell’aliquota a cui è assoggettato il reddito della Branch).

20

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

E' per questo motivo che, ancorché come vedremo di seguito, a livello italiano non siano applicabili le disposizioni sul TP con la propria Branch, i riaddebiti alla stessa devono essere operati su presupposti oggettivi e in un'ottica di adeguatezza (non si può lasciare al contribuente la possibilità di variare "liberamente" il reddito ed il credito d'imposta).

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- **IRES**: recupero delle imposte estere ex art. 165 TUIRR.

Non approfondiremo i concetti (oggetto di un altro intervento) ma in generale possiamo dire che le caratteristiche principali per il recupero dei crediti d'imposta sono:

- Concorso del reddito estero al reddito complessivo;
- Requisito di similarità dell'imposta estera (da recuperare) rispetto a quella italiana (imposte assimilate alle imposte sui redditi);

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- Requisito della definitività dell'imposta estera (dove mi è capitato in un accertamento che i verificatori lo ritenessero tale se la dichiarazione non fosse più rettificabile a favore del contribuente e ciò fosse dichiarato all'Amministrazione Finanziaria Estera. Incertezza giuridica / indefinitività dei tempi di recupero, da qui la necessità di acquisire per tempo e con attenzione la documentazione comprovante la tipologia e la definitività delle imposte estere;

23

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- A mio avviso le imposte sono definitive quando sono liquidate definitivamente a titolo di saldo e dove normativamente non sono chiedibili rimborsi, ciò a prescindere dall'eventuale rettificabilità della dichiarazione a favore (o a sfavore del contribuente). Si veda anche recenti "aperture" dell'Amministrazione Finanziaria su rettificabilità a favore che, specularmente e reciprocamente, farebbero mettere in dubbio il recupero dei crediti italiani da parte dei contribuente stranieri per 5 anni).

24

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- Aspetti compilativi per il recupero del credito estero:
 1. Separata indicazione per “country”;
 2. Recupero “per competenza”: quando il reddito estero concorre a quello definitivo italiano, ma a patto che l'imposta estera sia stata assolta in via definitiva (caso del periodo d'imposta di 22 mesi con due bilanci o delle liquidazioni provvisorie per anni fino alla chiusura delle commesse). Si veda però la più favorevole indicazione proprio per le Branch di cui al comma 5

25

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- dell'art. 165 TUIRR - possibilità di recuperare imposta estera anche se diventa definitiva entro la presentazione della dichiarazione riferita al periodo successivo;
3. Riliquidazione dell'imposta se nel periodo d'imposta in cui il reddito estero ha concorso a formare quello italiano, l'imposta italiana è già stata liquidata, ma le imposte estere non erano definitive, nell'anno in cui queste ultime lo diventano (quindi nella dichiarazione di anni anche successivi come compilazione

26

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- con apposita tecnica – di un quadro del Modello UNICO di detta annualità successiva);

4. Il rispetto di tutti i requisiti (similarità delle imposte, definitività delle stesse, esistenza di imponibile italiano nell'anno di recupero) rendono “non sempre agevole” la dimostrabilità in caso di accertamento e comunque “onerosa” la gestione, rispetto alla gestione del business estero tramite Subsidiary

27

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- **TRANSFER PRICING**: dal punto di vista della Casa Madre italiana non vi sono eccezioni e/o problematiche di applicazione del Transfer Pricing nelle prestazioni di servizi e cessione di beni alle proprie Branch (a livello di Casa Madre si tratta “di un trasferimento da un sezionale contabile ad un altro”).

Vi possono però essere implicazioni sui cambi e sul recupero di imposte estere (si veda slides precedenti).

28

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

Invece, di norma, dal punto di vista della Branch a detti rapporti, si applica il TP (si veda anche il report OCSE del luglio 2010 “on the attribution of profits to permanent establishment”).

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- **IRAP:** la quota del valore della produzione riferita alla Branch estera non deve concorrere alla base imponibile (art. 12 comma 1 D.Lgs. 446/1997).

Affinché la norma sia applicabile la S.O. estera deve essere tale in virtù dei criteri definitivi OCSE.

In tal caso, la quota imputabile alla stessa è non tassabile ai fini IRAP ed è rilevabile in base al rapporto proporzionale del costo del lavoro estero su quello svolto nel territorio dello stesso (con gli stessi criteri utilizzabili per le regioni).

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- **IVA**: abbiamo peculiarità e riflessioni da fare sia nel caso delle prestazioni di servizi sia nell'ambito della cessione di beni.
- **Prestazioni di servizi**: i rapporti tra Casa Madre e S.O. estera non danno luogo a prestazioni di servizi soggette ad IVA in quanto la S.O. non è dotata di soggettività passiva ai fini Iva autonoma rispetto alla Casa Madre (Corte di Giustizia UE – 23/03/2006 e conseguente Risoluzione Ministeriale 16/06/2006 n. 81/E) – ciò vale a maggior ragione per il ribaltamento costi (che è “uno spostamento contabile di costi”).

31

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

- **Cessione di beni**: mentre a livello comunitario, si realizza (ai fini IVA) la cessione di beni comunitari non imponibile tra Casa Madre e Branch (due partite IVA comunitarie differenti), a livello di esportazioni, la questione è più complessiva: i beni vengono ovviamente esportati da un punto di vista doganale, ma da un punto di vista IVA, non essendoci un vero e proprio “passaggio di proprietà”, si ritiene che si possa obiettare che sono assimilate a cessioni “franco valuta, senza passaggio della proprietà”, e quindi non creino plafond all'atto del trasferimento alla

32

GESTIONE TRIBUTARIA DELLA BRANCH ESTERA: PECULIARITA'

Branch; anche la successiva cessione dei beni dalla Branch al cliente finale estero vi è il dubbio debba essere operata art. 7 633/72, quindi senza formazione del plafond (ancorché giuridicamente ve ne sarebbero i presupposti).

Ciò in particolare quando i beni inviati sono trasferiti al cliente finale dopo tempo e/o lavorazioni (es. dei beni inviati in dipendenza di contratto di appalto su grande opera).



*La gestione del personale all'estero:
trasferte, trasferimenti e distacchi:
la gestione della residenza fiscale,
della tassazione e dei contributi*

Dott. Luca Valdameri
Dottore Commercialista in Milano

Gli expatriates e le variabili fiscali e contributive: una sintesi

18 Ottobre 2013, Gardone Riviera (BS)

Luca Valdameri

www.pirolapennutozei.it

1

Agenda

1. I driver della mobilità internazionale: **Italiani all'estero**
2. I driver della mobilità internazionale: **Stranieri in Italia**

2

Italiani all'estero

I driver

1. La residenza fiscale del lavoratore e gli obblighi di sostituzione d'imposta sui redditi di lavoro
2. La determinazione della base imponibile fiscale tra reddito effettivo e reddito convenzionale
3. La base imponibile contributiva
4. Gli obblighi fiscali e contributivi nello stato estero
5. La gestione della doppia imposizione

3

Italiani all'estero

La residenza fiscale del lavoratore e gli obblighi di sostituzione

- L'accertamento della residenza fiscale è un fattore determinante, in grado di influire notevolmente sui costi aziendali
- E' una variabile da gestire in funzione della norma interna (art. 2 TUIR), di quella del Paese di distacco e in funzione del'art. 4 della Convenzione (se esistente)
- La norma interna e convenzionale convergono sull'importanza del domicilio, inteso come localizzazione del centro di interessi economici e vitali
- La norma italiana è atipica rispetto al contesto internazionale, in quanto non prevede il frazionamento del periodo di imposta (c.d. *all or none*)

4

Italiani all'estero

La determinazione della base imponibile fiscale tra reddito effettivo e reddito convenzionale

- Nel caso in cui i requisiti dell'art. 51, c. 8-bis TUIR sono soddisfatti la base imponibile IRPEF è quella c.d. convenzionale
- I requisiti sono l'esclusività e continuità della prestazione lavorativa all'estero oltre al soggiorno di almeno 183 gg. nell'arco di 12 mesi
- Il convenzionale assorbe la tassazione su altri elementi connessi all'attività estera (bonus, benefit, indennità estero, etc.)
- Il convenzionale rappresenta un "cap" alla base imponibile
- Occorre prestare particolare attenzione ai bonus in uscita e rientro, qualora non siano correlati a prestazioni lavorative svolte all'estero, anche se erogati durante il periodo di lavoro estero

5

Italiani all'estero

La base imponibile contributiva

- Il principio di armonizzazione prevede l'unicità delle basi imponibili fiscali e contributive (salvo eccezioni tassative, es. TFR)
- Nel caso in cui i requisiti dell'art. 51, c. 8-bis TUIR siano soddisfatti la base imponibile contributiva dovrebbe essere quella c.d. convenzionale
- Tuttavia il MinLavoro e l'INPS sostengono, pur in assenza di base normativa, che la base imponibile contributiva è quella effettiva in caso di lavoro in Paesi che hanno un accordo di sicurezza sociale con l'Italia (es. EU)
- In caso di lavoro in Paesi convenzionati occorre applicare i principi previgenti il Dlgs 314/97 (no armonizzazione)

6

Italiani all'estero

Gli obblighi fiscali e contributivi nello stato estero

- Anche in caso di mantenimento della residenza fiscale italiana i redditi prodotti all'estero sono imponibili, salvo l'applicabilità dell'art. 15 (2) della Convenzione applicabile
- I requisiti per applicare l'esenzione ex art. 15 sono in genere:
 1. Presenza nell'altro paese inferiore ai 183gg (nel periodo d'imposta o 12 mesi)
 2. Nessuna erogazione da distaccataria locale
 3. Nessuna PE del datore di lavoro italiano
- In molti Paesi il requisito n. 2 viene interpretato estensivamente, tale da ricomprendere anche i riaddebiti (c.d. economic employer"
- In molti Paesi è obbligatorio un local contract

7

Italiani all'estero

La gestione della doppia imposizione

- In caso di doppia imposizione è possibile dedurre dalle imposte italiane le imposte estere che sono diventate "definitive"
- Problematica ricorrente è il timing di recupero della doppia imposizione e la documentabilità
- In caso di reddito convenzionale il tax credit è recuperabile in misura non superiore al rapporto tra retribuzione convenzionale e retribuzione effettiva sottoposta a tassazione nello Stato estero (art. 165 TUIR)
- E' opportuno recuperare il tax credit in sede di conguaglio annuale del datore di lavoro

8

Stranieri in Italia

I driver

1. La residenza fiscale del lavoratore straniero e la tassazione in Italia
2. Gli obblighi di sostituzione della società distaccataria
3. Gli aspetti contributivi
4. Gli obblighi di monitoraggio fiscale

9

Stranieri in Italia

La residenza fiscale del lavoratore straniero e la tassazione in Italia

- Nel caso di superamento dei 183 gg. nell'anno fiscale italiano la tassazione in Italia avrà oggetto tutti i redditi percepiti nel periodo, anche ante trasferimento (se residente fiscale)
- Occorre prestare attenzione anche alle situazioni di presenza inferiore ai 183 gg. (es. arrivo in settembre), in quanto spesso la Convenzione (art. 15) non è applicabile per la perdita di residenza nell'home country (split year)

10

Stranieri in Italia

Gli obblighi di sostituzione della società distaccataria

- In caso di erogazione della retribuzione dalla distaccante le imposte sui redditi di lavoro vengono assolte in dichiarazione (diversamente da quanto accade in molti Paesi non vi è obbligo di sostituzione in Italia)
- In caso di erogazione da parte della società distaccataria italiana le ritenute fiscali andranno operate anche in assenza di un rapporto di lavoro
- È sempre opportuno stipulare intercompany agreement

11

Stranieri in Italia

Gli aspetti contributivi

- In caso di distacco da Paesi convenzionati la contribuzione in Italia non è generalmente dovuta (entro limiti temporali)
- In caso di distacco da Paesi NON convenzionati la contribuzione in Italia è dovuta e il datore di lavoro straniero deve assolvere l'obbligo attraverso la nomina di un rappresentante (il datore di lavoro italiano è solidalmente responsabile)
- Occorre prestare anche attenzione a distacchi da Paesi che hanno accordi parziali

12

Stranieri in Italia

Gli obblighi di monitoraggio fiscale

- Gli stranieri che acquisiscono la residenza fiscale assumono i medesimo obblighi degli italiani residenti
- Devono pertanto dichiarare il patrimonio estero (RW) e versare le imposte sui redditi di fonte estera
- Devono inoltre versare IVIE e IVAFE
- l'AdE ha istituito un applicativo (SONORE) rivolto a valutare tali posizioni

13

Grazie per l'attenzione!

Luca Valdameri

+390266995290

luca.valdameri@studiopirola.com

14

*Lo scambio automatico di informazioni all'interno
dell'Unione Europea e gli accordi FACTA.
Rilevanza in sede di accertamento*

Prof. Carlo Garbarino

*Avvocato in Milano e Professore Diritto Tributario
Università Bocconi*

LA POSSIBILITA' DI SVILUPPO DELL'IMPRESA
ITALIANA E' NEL CONTESTO INTERNAZIONALE
IL QUADRO LEGALE E TRIBUTARIO DI RIFERIMENTO

**LO SCAMBIO AUTOMATICO
DI INFORMAZIONI
ALL'INTERNO DELL'UNIONE
EUROPEA E GLI ACCORDI
FATCA**

RILEVANZA IN SEDE DI ACCERTAMENTO

Prof. Carlo Garbarino

Grand Hotel - GARDONE RIVIERA (BS)

18 OTTOBRE 2013

1

**LA DIRETTIVA SULLA
COOPERAZIONE
AMMINISTRATIVA NEL
SETTORE FISCALE**

2

La Direttiva sulla cooperazione amministrativa nel settore fiscale

- L'importanza dello scambio di informazioni ai fini dell'accertamento in un contesto economico globale è stata evidenziata sia dall'OCSE (vedi i Rapporti sulla concorrenza fiscale dannosa) sia dall'Unione Europea.
- L'**Unione europea** ha sperimentato questa forma di cooperazione sulla base dei principi OCSE in particolare con riferimento alle diverse forme di scambio di informazioni (su richiesta, automatico e spontaneo).

3

La Direttiva sulla cooperazione amministrativa nel settore fiscale

- Nonostante nel **1962 il Rapporto Neumark** avesse raccomandato la creazione di un servizio comunitario di informazioni per i controlli fiscali, il primo documento europeo che affronta la materia dello scambio di informazioni per l'evasione e l'elusione fiscale è la **Risoluzione del Consiglio del 10 febbraio 1975**.
- Tale Risoluzione sottolineò la necessità di approfondire e ampliare la cooperazione tra le amministrazioni nazionali in materia fiscale e fornì una proposta di iniziative concrete in materia di assistenza reciproca tra gli SM.
- Lo strumento principale per garantire una **cooperazione effettiva** era lo **scambio di informazioni**, volta a definire correttamente i **debiti tributari**, nonché a far fronte a casi di **frode fiscale** che avvengono a livello transfrontaliero.

4

Gli atti comunitari per lo scambio di informazioni

- Direttiva del Consiglio n. 76/308/CEE del 15 marzo 1976 sull'assistenza reciproca in materia di recupero di crediti risultanti da taluni contributi, dazi, imposte ed altre misure;
- Direttiva del Consiglio n. 77/799/CEE del 19 dicembre 1977 relativa alla reciproca assistenza fra autorità competenti degli stati membri nel settore delle imposte dirette, successivamente estesa anche all'imposta sul valore aggiunto.
- Direttiva n. 2004/56/CE del 21 aprile 2004 relativa alla reciproca assistenza tra le autorità competenti degli Stati Membri in materia di imposte dirette, di talune accise e imposte sui premi assicurativi.

5

Gli atti comunitari per lo scambio di informazioni

- Regolamento (CEE) n. 218/92 del 27 gennaio 1992 concernente la cooperazione amministrativa nel settore delle imposte indirette, in vigore dal 1° gennaio 2004 ;
- Direttiva del Consiglio n 2003/48/CE del 3 giugno 2003 in materia di tassazione dei redditi da risparmio sotto forma di pagamenti di interessi.
- **Direttiva 2011/16/UE del Consiglio del 15 febbraio 2001, relativa alla cooperazione amministrativa nel settore fiscale e che abroga la direttiva 77/799/CEE.**

6

Direttiva 2011/16/UE

- La Direttiva, il cui termine di recepimento è stato fissato al **1° gennaio 2015** per attuare lo **scambio automatico obbligatorio di informazioni** abroga la Direttiva 77/799/CEE e stabilisce un **sistema comune di cooperazione amministrativa** all'interno dell'UE in materia **fiscale**.
- Ispirandosi largamente ai **principi** contenuti all'art. 26 del Modello OCSE, stabilisce le **norme e le procedure** in base alle quali gli Stati membri cooperano fra loro ai fini dello scambio di informazioni **prevedibilmente pertinenti** per l'amministrazione e l'applicazione delle proprie leggi nazionali relative alle imposte di qualsiasi tipo, ad esclusione dell'IVA, dei dazi doganali o delle accise contemplate da altre disposizioni comunitarie in materia di cooperazione amministrativa.

7

Direttiva 2011/16/UE

- **Esulano** dalla Direttiva i **contributi previdenziali obbligatori** dovuti allo Stato Membro o ad una ripartizione dello stesso o agli organismi di previdenza sociale di diritto pubblico.
- La Direttiva stabilisce le disposizioni per lo scambio di informazioni con **mezzi elettronici** e regola le norme e le procedure in base alle quali gli SM e la Commissione cooperano in **materia di coordinamento e di valutazione**.
- **Fa salva** l'applicazione negli Stati membri delle norme di assistenza giudiziaria in materia penale e non pregiudica gli obblighi degli Stati membri con riguardo ad una **cooperazione amministrativa più ampia** che possa risultare da altri strumenti giuridici, come accordi bilaterali o multilaterali.

8

Scambio su richiesta

- Il Capo II della Direttiva identifica le forme di scambio di informazioni, ossia su richiesta, automatico obbligatorio e spontaneo.
- L'art. 5 stabilisce che **su richiesta** dell' autorità richiedente, l' autorità interpellata trasmette le informazioni di cui sia in possesso o che ottenga a seguito di un' indagine amministrativa.

9

Indagine amministrativa



E' previsto che l' autorità interpellata provveda all' effettuazione delle indagini amministrative necessarie per ottenere le informazioni oggetto della domanda, che può contenere una richiesta motivata relativa ad un' indagine amministrativa specifica.

- È fatto espressamente obbligo per l' autorità richiesta di procedere per procurarsi le informazioni richieste o condurre l' indagine amministrativa come se agisse per conto proprio o su richiesta di un' altra autorità nazionale.
- Può anche trasmettere i documenti originali all' autorità richiedente che ne abbia fatto richiesta, purché ciò non sia vietato dal proprio diritto interno.



Se lo stato richiesto ritiene che non siano necessarie indagini amministrative, comunica immediatamente all' autorità richiedente le ragioni di questo parere.

10

Termini

- La direttiva **disciplina espressamente** i termini entro cui occorre dare seguito alla domanda:
 - La richiesta deve essere evasa nel **minor tempo possibile** e comunque **entro sei mesi** dal ricevimento della domanda.
 - Se le informazioni sono **già in possesso** dell'autorità richiesta, queste devono essere trasmesse entro **due mesi**.
 - Per alcuni casi specifici, le autorità richiedente e interpellata possono convenire termini diversi.

11

Termini

- Al momento della **ricezione** della richiesta, l'autorità interpellata è tenuta ad **informare immediatamente** della ricezione l'autorità richiedente, e comunque entro sette giorni lavorativi dal ricevimento della stessa, se possibile con mezzi elettronici.
- **Entro un mese** dal ricevimento della richiesta l'autorità interpellata segnala all'autorità richiedente le eventuali **carenze** in essa rilevate e la necessità di informazioni supplementari di carattere generale.

12

Termini

- L' autorità interpellata, qualora **non possa rispondere** alla richiesta entro il termine previsto, **informa l' autorità** richiedente **immediatamente**, e comunque entro tre mesi dal ricevimento della richiesta, delle circostanze che ostano al rispetto di tale termine indicando la data entro la quale ritiene che gli sarà possibile dar seguito alla richiesta.
- L' autorità interpellata, qualora non sia in possesso delle informazioni richieste e non possa dare seguito alla richiesta di informazioni o rifiuti di farlo per la sussistenza di una dei limiti allo scambio di cui all' art. 17 della Direttiva, informa l' autorità richiedente dei motivi immediatamente e in ogni caso entro un mese dal ricevimento della richiesta.

13

Scambio automatico

- L' autorità competente di ciascuno Stato membro comunica all' autorità competente di qualsiasi altro Stato membro mediante scambio automatico, le informazioni disponibili sui periodi d' imposta dal 1° gennaio 2014 riguardanti i residenti in tale altro stato membro sulle seguenti **categorie specifiche di reddito e di capitale** ai sensi della legislazione dello stato che comunica le informazioni:
 - redditi da lavoro,
 - compensi per dirigenti,
 - prodotti di assicurazione sulla vita non contemplati in altri strumenti giuridici dell'Unione sullo scambio di informazioni e misure analoghe,
 - pensioni,
 - proprietà e redditi immobiliari.

14

Scambio automatico

- L' autorità competente di uno Stato membro **può** altresì indicare all' autorità competente di qualsiasi altro Stato membro che **non desidera ricevere informazioni** sulle categorie di reddito e di capitale di cui sopra, o che non desidera ricevere informazioni su redditi o capitali che non superano un importo minimo, informando altresì la Commissione.
- La comunicazione di informazioni ha luogo **almeno una volta all' anno**, entro i sei mesi successivi al termine dell' anno fiscale dello SM durante il quale le informazioni sono state rese disponibili. Le modalità pratiche dello scambio di informazioni saranno determinate dalla Commissione.
- **Entro il 1° luglio 2016** gli SM forniscono alla Commissione, in relazione a un **determinato anno, statistiche** sul volume degli scambi automatici e, nella misura possibile, informazioni sui costi e vantaggi amministrativi o di altro tipo, ove pertinenti, relativi agli scambi che hanno avuto luogo o a potenziali scambi, sia per le amministrazioni fiscali che per terzi.

15

Scambio automatico

- **Entro il 1° luglio 2017** la Commissione presenta una **relazione** che fornisce un quadro d' insieme e una valutazione delle statistiche e delle informazioni ricevute su questioni quali i costi amministrativi e altri costi pertinenti e i vantaggi dello scambio automatico di informazioni e gli aspetti pratici ad essi collegati, presentando se del caso una **proposta** al Consiglio che valuterà l' ulteriore rafforzamento dell' efficienza e del funzionamento dello scambio automatico di informazioni e l' innalzamento del livello degli stessi al fine di valutare ampliamenti della categoria dello scambio automatico e miglioramenti.
- Se gli SM convengono uno scambio automatico di informazioni su **categorie supplementari** di reddito e di capitale in **accordi bilaterali o multilaterali** che concludono con altri SM, essi trasmettono tali accordi alla Commissione che li mette a disposizione di tutti gli altri SM.

16

Scambio spontaneo

L'autorità competente di ogni Stato membro comunica le informazioni all' autorità competente di ogni altro Stato membro interessato ove ricorra una delle seguenti situazioni:

- ha fondati motivi di presumere che esista una perdita di gettito fiscale nell' altro Stato membro;
- un contribuente ottiene, in uno SM, una riduzione o un esonero d' imposta a cui dovrebbe corrispondere un aumento d' imposta od un assoggettamento ad imposta nell' altro Stato;
- le relazioni d' affari fra un contribuente di uno ed un contribuente dell' altro Stato membro sono svolte attraverso uno o più paesi in modo tale da comportare una diminuzione di imposta nell' uno o nell' altro o in entrambi;
- ha fondati motivi di presumere che esista una riduzione d' imposta risultante da trasferimenti fittizi di utili all' interno di gruppi d' imprese;

Le informazioni sono scambiate spontaneamente **al più presto** e, comunque, entro un mese dalla loro disponibilità. L' autorità che le riceve **informa immediatamente** l' autorità che le trasmette di averle ricevute, se possibile in via elettronica, e comunque entro sette giorni lavorativi.

17

Altre forme di assistenza

- La presenza negli uffici amministrativi e partecipazione alle indagini amministrative, per le quali è comunque necessario un previo accordo tra gli stati,
- I controlli simultanei,
- La notifica amministrativa di atti,
- Il riscontro sulle informazioni scambiate,
- La condivisione delle migliori pratiche e delle esperienze.

18

Utilizzo delle informazioni scambiate

- Le informazioni scambiate sono coperte dal **segreto d'ufficio** e godono della **protezione** accordata dalla legislazione nazionale dello stato membro che le riceve.
- **Possono essere usate** per l'amministrazione e l'applicazione delle **leggi nazionali** degli stati membri relative alle **imposte** di cui alla Direttiva, oltre che per l'accertamento e l'applicazione di **altre imposte e dazi** e dei **contributi previdenziali obbligatori**.
- Possono essere usate in occasione di **procedimenti giudiziari e amministrativi** che implicano l'eventuale irrogazione di sanzioni, avviati per violazioni della normativa fiscale, fatte salve le norme generali e le disposizioni che disciplinano i diritti dei convenuti e dei testimoni in siffatti procedimenti.

19

Utilizzo delle informazioni scambiate

- Con l'**autorizzazione** dell'autorità competente dello Stato membro che comunica le informazioni e soltanto nella misura consentita dalla legislazione dello Stato che riceve le informazioni, le informazioni e i documenti ricevuti **possono essere utilizzati per fini diversi** da quelli appena citati.
- Tale autorizzazione è concessa se le informazioni possono essere utilizzate per fini analoghi nello Stato membro che comunica le informazioni.
- Quando l'autorità competente di uno Stato membro ritiene che le informazioni da essa ricevute possano essere **utili** ad un terzo Stato membro, **può trasmetterle** purché tale trasmissione sia conforme alle norme e alle procedure stabilite nella Direttiva.
- Obbligo di informare lo Stato da cui provengono le informazioni, il quale **può opporsi** entro dieci giorni.

20

Limiti allo scambio

- L' autorità interpellata **fornisce** le informazioni richieste purché l' autorità richiedente abbia **esaurito le fonti di informazione consuete** che avrebbe potuto utilizzare, a seconda delle circostanze, per ottenere le informazioni richieste senza rischiare di compromettere il raggiungimento dei suoi obiettivi.
- Lo stato interpellato **non** è comunque **obbligato** ad effettuare indagini o comunicare informazioni, qualora svolgere tali indagini o raccogliere le informazioni richieste per fini propri sia **contrario alla propria legislazione**.

21

Limiti allo scambio

- L' autorità interpellata **può rifiutare** di fornire informazioni allorché, per motivi di diritto, lo Stato membro richiedente **non** sia in grado di fornire informazioni **equivalenti**.
- La trasmissione di informazioni può essere rifiutata qualora comporti la divulgazione di un **segreto** commerciale, industriale o professionale, di un processo commerciale o di un' informazione la cui divulgazione sia **contraria all' ordine pubblico**.
- L' autorità interpellata informa l' autorità richiedente dei **motivi** che ostano all' accoglimento della richiesta di informazioni.

22

Non sono limiti allo scambio

- L'assenza di un interesse fiscale interno delle informazioni richieste;
 - Il fatto che le informazioni oggetto di scambio siano detenute da una banca, da un altro istituto finanziario, da una persona designata o che agisce in qualità di agente o fiduciario; oppure
 - Il fatto che si riferiscano alla struttura della proprietà di una persona.
-
- **Si può**, invece, opporre il rifiuto di trasmettere le informazioni se queste riguardano periodi di imposta antecedenti al 1° gennaio 2011 e se la trasmissione delle stesse avrebbe potuto essere rifiutata ai sensi dell' art. 8, par. 1, della dir. 77/799/CEE se fosse stata chiesta prima dell' 11 marzo 2011.

23

Clausola della nazione più favorita

- Se uno Stato membro presta ad un paese terzo una **cooperazione più estesa** di quella prevista dalla Direttiva, tale Stato membro **non può rifiutare** tale cooperazione più estesa ad un altro che desideri partecipare a tale cooperazione più estesa.

24

LA NORMATIVA AMERICANA SUL FATCA

25

FATCA

- Il FATCA è in vigore dal 1 ° gennaio 2011 ed è pensato per far fronte agli abusi del diritto tributario degli Stati Uniti attraverso l'utilizzo di conti, investimenti e strutture all'estero , per stabilire un mondo finanziario internazionale più trasparente attraverso una maggiore due diligence, una corretta rendicontazione e registrazione, oltre che per aumentare il gettito fiscale degli Stati Uniti con una base imponibile più ampia e sanzioni più incisive.
- Il FATCA "**invita**" le istituzioni finanziarie estere (come banche, broker, società di investimento e fondi) a concludere un accordo di natura contrattuale con l'IRS, in base al quale le istituzioni si impegnano a identificare i clienti degli Stati Uniti e a comunicare la composizione dei loro beni.

26

L'“invito” a collaborare

- Al fine di indurre le istituzioni finanziarie estere a **collaborare**, è previsto che i sostituti d'imposta applichino una **ritenuta alla fonte del 30%** su ogni **pagamento** a favore dell'**istituzione estera** considerata come **non cooperativa**.
- Tale pagamento è qualsiasi corresponsione di compenso o reddito finanziario derivanti da fonti americane, che non siano effettivamente connesse con un'attività commerciale americana o cessione di beni idonea a generare interessi o dividendi di fonte statunitense.

27

Istituzioni finanziarie estere

- La definizione di istituzioni finanziarie estere è molto ampia e comprende **qualsiasi entità che accetti depositi**, come le banche tradizionali, le entità che detengono attività finanziarie per conto di terzi, o che sono "obbligate" (o si dichiarino tali) principalmente in attività di investimento, reinvestimento, o negoziazione di titoli, partecipazioni, materie prime o prodotti finanziari derivati quali future, contratto a termine o di opzione in tali titoli, partecipazioni, o materie prime".
- Gli istituti finanziari esteri che sottoscrivono questo accordo (e che, pertanto, diventano così "cooperativi") **si impegnano a identificare tutti i conti detenuti direttamente o indirettamente da un soggetto statunitense**.

28

Identificazione del cliente

- il FATCA si applica ai **soggetti statunitensi** che **controllano**, direttamente o indirettamente, **più del 10% di una società estera o di una struttura simile alle fondazioni o ai trust**.
- Inoltre si **obbligano** a dimostrare di **non avere clienti degli Stati Uniti**, nel caso in cui la ritenuta alla fonte non debba essere applicata sull'intermediario finanziario (inversione dell'onere della prova) e ottenga una deroga da ogni titolare del conto, in modo che i dati richiesti al cliente possono essere segnalati al IRS.
- Quando si ottiene tale **rinuncia**, il segreto bancario del titolare di un conto viene derogato a favore dell'autorità fiscale statunitense e ha luogo lo scambio di informazioni.

29

Identificazione del cliente

- Quando il titolare di un conto rifiuta di rivelare l'identità del destinatario o di certificare di non avere un proprietario statunitense sostanziale (un "**conto recalcitrante**"), l'istituzione finanziaria straniera deve dedurre e trattenere **l'imposta del 30%** su tutti i pagamenti del conto o optare per subire la **ritenuta del 30%** su tale conto da parte del sostituto d'imposta.
- Se il cliente **rifiuta la richiesta di rinuncia**, l'istituzione finanziaria straniera **chiuderà** il conto corrispondente o si **asterrà** dal concludere rapporti commerciali con questo cliente

30

Identificazione del cliente

- L'identificazione dei clienti è probabilmente il **compito più complesso** a cui sono chiamate le istituzioni finanziarie estere.
- N.B: In realtà la definizione di persone statunitensi che ricadono nell'ambito di applicazione del FATCA comprende non solo i cittadini degli Stati Uniti e le persone che risiedono negli Stati Uniti, ma anche i titolari di green card e le persone che hanno soggiornato negli Stati Uniti per diversi giorni consecutivi nel corso degli ultimi tre anni, in tal modo soddisfare il cosiddetto "test di presenza sostanziale".

31

Esenzioni

- Il FATCA non si applica ai soggetti statunitensi che detengono un importo complessivo inferiore a 50.000 USD presso un istituto finanziario estero o in società ad esso affiliate.
- Tuttavia, in questi casi, ci si chiede se una istituzione finanziaria straniera sia davvero in grado di accedere alle informazioni richieste da parte delle altre società del gruppo senza violare le leggi locali.

32

Obblighi di comunicazione

Le **informazioni** che devono essere comunicate all'IRS sono:

- il nome del titolare del conto o dei soggetti statunitensi che detengono partecipazioni in società e trust, indirizzo, codice fiscale
- e (nel caso di relazioni indirette) quelli di società intermedie, numero del conto, saldo del conto e partecipazioni in custodia;
- proventi lordi e ritenute lorde, oltre che le ulteriori informazioni (cosiddette di follow-up) che saranno richieste dall'IRS.

- La comunicazione deve avvenire con **cadenza annuale** e in genere in **forma elettronica**, così imponendo importanti modifiche ai sistemi interni delle banche e ai fornitori di servizi finanziari.

Lo scambio di informazioni è **automatico**, ma differisce da quello dell'UE perché non coinvolge due autorità competenti di due Stati contraenti differenti, ma **una amministrazione tributaria** e le **istituzioni finanziarie estere**.

33

Ritenuta

- La ritenuta del 30% si applica a interessi, dividendi e proventi derivanti da contratti di cessione versati a entità e clienti non cooperativi ritratti da fonti statunitensi. Non è chiaro se il FATCA valga anche per alcuni prodotti assicurativi (ad esempio insurance wrappers).
- La ritenuta alla fonte è detratta dai pagamenti agli intermediari finanziari esteri che non concludano l'accordo con l'IRS e ai titolari di conto recalcitranti che non rinuncino al segreto bancario.

34

Ritenuta

- La ritenuta non è applicata a titolo di imposta definitiva e non ha funzione di procurare gettito.
- Il suo scopo è fornire un incentivo a concludere l'accordo con l'IRS perché questo possa avere le informazioni su tutti i beni degli americani nel mondo.

35

FACTA e gruppi di società

- Se un intermediario finanziario fa parte di un gruppo di società che comprende almeno un altro intermediario finanziario estero che ha firmato l'accordo con l'IRS, **anch'esso è tenuto a rispettare i requisiti del FATCA.**
- Tuttavia, questo intermediario è libero di stipulare l'accordo con l'IRS. Tale contratto sarebbe in grado di vincolare l'intermediario finanziario per attuare i requisiti del FATCA e aderire alle sue disposizioni.
- L'appartenenza a un gruppo di società si presume se almeno il 50% di una società è controllata direttamente o indirettamente.

36

Conclusioni

- Il FATCA rappresenta un **potente strumento per contenere l'evasione fiscale internazionale**, che non coinvolge autorità competenti di altri paesi, ma piuttosto le **istituzioni finanziarie**.
- La ritenuta fiscale svolge un'importante **funzione di incentivo alla compliance e al monitoraggio**.
- Quando sarà entrato pienamente in vigore, determinerà notevoli effetti sui settori finanziari, dato che introduce un **nuovo modello di scambio di informazioni** che si discosta da quello sviluppato a livello internazionale, ma coinvolge diversi attori.
- Anche se costituisce un miglioramento della legislazione esistente contro l'evasione fiscale internazionale, è una **forma unilaterale di scambio di informazioni**.
- L'IRS riceverà le informazioni sui propri contribuenti, non sarà a propria volta tenuta a scambiare dati con l'estero.

*Crediti di imposte per redditi prodotti all'estero:
il concetto di definitività e gli oneri documentali*

Prof. Giuseppe Corasaniti

*Dottore Commercialista e Professore di diritto tributario
Università degli Studi di Brescia*

Crediti di imposte per redditi prodotti all'estero: il concetto di definitività e gli oneri documentali

Giuseppe Corasaniti
Professore associato di Diritto tributario
Università degli Studi di Brescia

1. Premessa 2. I soggetti beneficiari del credito di imposta 3. Il concetto di reddito prodotto all'estero 4. I criteri per la determinazione del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero 5. La limitazione alla detrazione dall'imposta dovuta in Italia 6. Le "deroghe" al criterio di competenza di cui al comma 4, art. 165, TUIR. 7. Il concorso di redditi prodotti in differenti Stati esteri 8. Il "riporto in avanti e all'indietro" per i redditi d'impresa prodotti all'estero 9. Riduzione dell'imposta estera in caso di redditi prodotti all'estero che concorrono parzialmente alla formazione del reddito complessivo 10. La spettanza del credito d'imposta in caso di opzione per il "consolidato fiscale" 10.1. L'opzione per il consolidato nazionale 10.2. Opzione per il consolidato fiscale mondiale 10.3. Il "riporto in avanti e all'indietro" per i redditi esteri di società "consolidate" 11. Il concorso di redditi prodotti in Stati o territori aventi un regime fiscale agevolato 12. Il credito per l'imposta assolta all'estero nel caso di consorzi 13. L'idonea certificazione del prelievo subito all'estero 14. Deducibilità analitica dalle imposte sui redditi dell'imposta regionale sulle attività produttive relativa alle spese per il personale dipendente a seguito delle novità introdotte dal decreto legge 6 dicembre 2011, n. 201 e decreto legge 2 marzo 2012, n. 16.

1. Premessa

La caratteristica essenziale dell'imposta sul reddito tanto delle persone fisiche che giuridiche è rappresentata dal fatto di assoggettare ad imposta tutti i redditi di cui all'art. 6, d.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (TUIR), ovunque siano prodotti a livello mondiale (*world wide taxation principle*)¹. L'applicazione del principio di imposizione mondiale, se da un lato risulta coerente con il principio di proporzionalità dell'imposta, dall'altro è in grado di generare fenomeni di c.d. doppia imposizione fra gli Stati allorquando un soggetto residente in uno Stato produca redditi imponibili in un altro Stato.

Al fine di ovviare o quanto meno attenuare tale fenomeno, l'art. 2, punto 20, della legge delega n. 825 del 1971, ha previsto la concessione di un credito di imposta "in relazione ai tributi assolti all'estero per i redditi ivi prodotti, nella misura e secondo criteri e le modalità da determinare anche in relazione alla reciprocità di trattamento".

Tali principi direttivi hanno trovato attuazione con l'art. 18, d.P.R. n. 597 e art. 9, d.P.R. 598 del 29 settembre 1973, ai sensi dei quali al contribuente che avesse subito un'imposizione sui redditi prodotti all'estero, ferma restando l'assoggettabilità degli stessi ad imposta in Italia, veniva concessa la detraibilità dell'imposta estera da quella domestica.

Con l'introduzione del Testo Unico delle imposte sui redditi, la disciplina relativa al *foreign tax credit* è stata trasfusa all'interno dell'art. 15, per poi confluire, a seguito della riforma operata dal d.lgs. 12 dicembre 2003, n. 344, all'interno dell'art. 165, del "nuovo" TUIR.

Questa norma, che ha recepito i principi guida contenuti nell'art. 4, co. 1, lett. l), della legge delega 7 marzo 2003, n. 80, ha risposto alla necessità di rendere più efficace l'esercizio del diritto di scomputo, dalle imposte dovute in Italia, delle imposte assolute all'estero su redditi ivi prodotti "in particolare prevedendone il calcolo relativamente a ciascuna controllata estera ed a ciascuna stabile organizzazione o alternativamente, solo per queste ultime, mantenendo il riferimento a tutte quelle operanti nello stesso Paese".

¹ Cfr. V. Uckmar, G. Corasaniti, P. De' Capitani di Vimercate, C. Oliva, *Diritto tributario internazionale. Manuale*, 2012.

La maggiore efficienza del meccanismo di detrazione è stato ottenuto anche mediante l'introduzione del riporto in avanti o indietro delle eccedenze di imposta risultanti dall'accredito, la modifica del calcolo per determinare la quota di imposta italiana riferibile al reddito estero, nonché la previsione per cui lo scomputo deve essere operato con riferimento alla dichiarazione relativa al periodo di imposta di appartenenza del reddito estero purché il pagamento dell'imposta avvenga a titolo definitivo ed entro determinati limiti temporali.

2. I soggetti beneficiari del credito di imposta.

La disciplina di cui all'art. 165, TUIR si applica nei confronti di tutti i soggetti passivi d'imposta sia IRES che IRPEF residenti in Italia nonché nei confronti delle imposte sui redditi di stabili organizzazioni italiane di soggetti non residenti².

Nel caso di enti trasparenti (per regime naturale ex art. 5, TUIR od opzionale, ex artt. 115 e 116, TUIR³), il comma 9, dell'art. 165, TUIR prevede che la detrazione per le imposte assolate all'estero in via definitiva spetti ai singoli soci o partecipanti, in proporzione all'imputazione del reddito complessivo.

Nel caso di consolidato nazionale e mondiale, la detrazione è operata dalla società consolidante o controllante e riduce l'imposta netta di gruppo (v. par. 10.3).

3. Il concetto di reddito prodotto all'estero

Fino alla riforma del 2003, la disciplina in materia di credito di imposta non conteneva una definizione di reddito prodotto all'estero; solo a seguito della riforma operata dal d.lgs. n. 344 del 2003, il comma 2 dell'art. 165, TUIR, ha previsto che "I redditi si considerano prodotti all'estero sulla base di criteri reciproci a quelli previsti nell'articolo 23⁴. per individuare quelli prodotti nel territorio dello Stato"⁵.

² L'inclusione delle stabili organizzazioni di soggetti non residenti si desume dal combinato disposto degli artt. 152 e 81, TUIR. Sul tema dei soggetti beneficiari della disciplina in materia di credito di imposta, cfr. S. Mayr, *La disciplina del credito di imposta per i redditi esteri*, in *Boll. Trib.*, 2005, 744.

³ In tale circostanza, pertanto, potranno qualificarsi come redditi esteri anche i redditi delle società estere di capitali tassati per trasparenza in capo ai soci residenti. Cfr. M. Leo, *Le imposte sui redditi nel testo Unico*, II, 2010, 2538, ha sottolineato come "le imposte pagate all'estero dal socio residente in Italia potrebbero non essere immediatamente scomputabili come credito per le imposte pagate all'estero dal socio stesso, tenuto conto che per il socio italiano avranno rilevanza fiscale solo gli utili distribuiti dalla società partecipata con conseguente rinvio dello scomputo dell'imposta estera all'esercizio di percezione del dividendo e nei limiti dell'imposta italiana ad esso relativa".

⁴ Ai fini dell'applicazione dell'imposta nei confronti dei non residenti, si considerano prodotti nel territorio dello Stato:

a) i redditi fondiari;

b) i redditi di capitale corrisposti dallo stato italiano, da soggetti residenti nel territorio dello stato italiano o da stabili organizzazioni nel territorio stesso di soggetti non residenti, con esclusione degli interessi e altri proventi derivanti da depositi e conti correnti bancari e postali;

c) i redditi di lavoro dipendente prestato nel territorio dello Stato, compresi i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente;

d) i redditi di lavoro autonomo derivanti da attività esercitate nel territorio dello Stato;

e) i redditi d'impresa derivanti da attività esercitate nel territorio dello Stato mediante stabili organizzazioni;

f) i redditi diversi derivanti da attività svolte nel territorio dello Stato e da beni che si trovano nel territorio stesso, nonché le plusvalenze derivanti dalla cessione a titolo oneroso di partecipazioni in società residenti;

g) i redditi di cui agli articoli 5 (redditi prodotti in forma associata), 115 e 116 (opzione per la trasparenza fiscale) imputabili a soci, associati o partecipanti non residenti.

⁵ Sul tema della spettanza del credito di imposta per le imposte assolate all'estero e sui limiti ad essa applicabili con riferimento ad operazioni di carattere finanziario, cfr. P. De' Capitani di Vimercate, *La spettanza del credito per le imposte estere e la indeducibilità dei manufactured payments in una decisione della Commissione tributaria provinciale di Reggio Emilia a cavallo tra elusione ed evasione tributaria*, in *Diritto e Pratica Tributaria*, 2, 2012, 234.

In realtà, il richiamo all'articolo 23, TUIR non appare sufficiente a risolvere alcuni dubbi, come ad esempio quelli concernenti i criteri di individuazione della territorialità di taluni redditi, come interessi, canoni e dividendi, che risultano assoggettati ad un trattamento c.d. "isolato": in particolare, con riferimento a tali tipologie di redditi, si pone l'ulteriore questione concernente la necessità di scomputare o meno dal loro importo, le spese e gli oneri ad essi correlati.

Al parere positivo di parte della dottrina⁶, la giurisprudenza della Corte di Cassazione ha riconosciuto come il reddito prodotto all'estero rilevante ai fini della determinazione del rapporto con il reddito complessivo si debba assumere al lordo dei relativi costi⁷.

In generale, il concetto di "reddito prodotto all'estero", secondo quanto previsto dalla Risoluzione del 28 giugno 2007, n. 147/E dell'Agenzia delle Entrate, risponde alla necessità di effettuare una valutazione speculare rispetto alle ipotesi nelle quali, ai sensi dell'articolo 23 del TUIR, il reddito prodotto da un soggetto non residente si considera prodotto nel territorio dello Stato italiano. In sostanza, si considerano redditi prodotti all'estero tutti quei redditi che, se prodotti da un soggetto non residente, sarebbero soggetti ad imposizione in Italia.

4. I criteri per la determinazione del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero

Ai sensi dell'art. 165, co. 1, TUIR, "Se alla formazione del reddito complessivo concorrono redditi prodotti all'estero, le imposte ivi pagate a titolo definitivo su tali redditi sono ammesse in detrazione dall'imposta netta dovuta fino alla concorrenza della quota d'imposta corrispondente al rapporto tra i redditi prodotti all'estero ed il reddito complessivo al netto delle perdite di precedenti periodi d'imposta ammesse in diminuzione".

Ai fini della spettanza del credito d'imposta devono pertanto sussistere tre condizioni: *i*) la produzione di un reddito all'estero secondo i criteri speculari di cui all'art. 23, TUIR, *ii*) il concorso del reddito estero alla formazione del reddito complessivo del residente ed infine *iii*) il pagamento di imposte estere a titolo definitivo sul reddito estero.

In particolare, la seconda condizione richiede che il reddito estero concorra alla formazione del reddito complessivo del residente, con la conseguenza per cui devono ritenersi escluse dal diritto al credito tutte quelle imposte assolute all'estero in relazione a redditi che non concorrono alla formazione del reddito imponibile in Italia in quanto esenti da imposta⁸ ovvero assoggettati a forme di ritenuta alla fonte a titolo d'imposta ovvero ad altra forma di imposizione sostitutiva.

Quest'ultima è una situazione che si verifica frequentemente; si pensi al caso delle imprese italiane che operano in Stati che non hanno concluso convenzioni contro le doppie imposizioni con l'Italia e che adottano una politica fiscale improntata al *capital import country* per effetto del quale applicano ritenute o altre forme di imposizione alla fonte nei confronti di prestazioni di servizi effettuate localmente da imprese e società italiane in assenza di una stabile organizzazione ovvero ancora nei confronti di servizi effettuati direttamente dall'Italia, qualora il presupposto territoriale sia

⁶ Cfr. R. Lizzul, *Riflessioni su l credito di imposta per i redditi prodotti all'estero*, in *Boll. Trib.*, 24, 1988.

⁷ Cfr. Sent. 15 gennaio 1981, n. 3931.

⁸ Si ricorda che esistono convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia che contengono particolari clausole per effetto delle quali se lo Stato estero esenta da imposta, in tutto o in parte, un reddito ivi prodotto, il soggetto percettore residente in Italia si vede comunque riconosciuto il diritto di usufruire di un credito per le imposte estere come se queste fossero state effettivamente pagate (c.d. "imposte figurative"). Sul tema cfr. ex multis Mayr, *Il matching credit nelle convenzioni contro le doppie imposizioni*, in *Corriere Tributario*, 1990, 343; Gangemi, *Credito d'imposta e redditi esteri*, *Boll. Trib.* 1990, 460 ss; Nobili, *Il credito per le imposte assolute all'estero: problemi applicativi e proposte di modifica*, in AA.VV. Ukmar e Garbarino (a cura di), *Aspetti fiscali delle operazioni internazionali*, Milano, 1995, 222 ss; Pau, *Il Matching credit*, in *Dir. Prat. Trib. internazionale*, I, 2003, 199 ss; Sul tema delle diverse clausole previste nelle convenzioni contro la doppia imposizione stipulate dall'Italia, Valente, *Convenzioni contro le doppie imposizioni*, Milano, 2006, 642 ss.

determinato in base al soggetto che effettua il pagamento e non anche in base al luogo di effettuazione del servizio.

In simili circostanze, la “lettura a specchio” dell’art. 23 rischia di scoraggiare le imprese che si trovano in simili situazioni dall’usufruire del credito di imposta, non operando mediante una stabile organizzazione nello Stato estero.

Questa “rinuncia alla detrazione” si fonderebbe sull’assunto per cui le imprese e le società residenti in Italia possono recuperare le imposte subite all’estero sui propri redditi d’impresa unicamente qualora operino mediante una stabile organizzazione; tale convincimento si fonderebbe su quanto disposto dall’art. 23, TUIR, che prevede che le imprese e le società non residenti in Italia sono assoggettate ad imposta soltanto in presenza di una stabile organizzazione ivi situata; a contrario, le imprese italiane dovrebbero usufruire del credito di imposta per le imposte sostenute all’estero unicamente a condizione che siano ivi dotate di una stabile organizzazione.

A ben vedere, tale lettura “a contrario” dell’art. 23, TUIR non sarebbe aderente al concetto di doppia imposizione giuridica che mira ad evitare che lo stesso reddito subisca il medesimo prelievo in due Stati differenti: nel caso di specie, invece, l’assenza di stabile organizzazione all’estero dell’impresa italiana ivi operante prestazioni di servizi genererebbe una doppia imposizione nello Stato della fonte e nello Stato della residenza.

Nel senso di acconsentire alla detraibilità dell’imposta estera assolta dall’impresa residente in Italia in assenza di stabile organizzazione all’estero del resto si era espressa la stessa Amministrazione finanziaria con la Risoluzione 21 aprile 1983, n. 9/2540⁹.

Parte della dottrina ha osservato inoltre come nel caso di interessi e altri proventi derivanti da depositi e conti correnti bancari e postali esteri detenuti da soggetti residenti in Italia, gli stessi non possano considerarsi prodotti all’estero in quanto l’articolo 23, comma 1, lett. b), TUIR “ne esclude la territorialità per i soggetti residenti (analoghe conclusioni valgono per le categorie reddituali di cui alla lett. f), numeri 1), 2) e 3), del medesimo articolo 23)”¹⁰.

Con riferimento alla condizione concernente la definitività del credito, l’Agenzia delle Entrate con la Circolare 12 giugno 2002, n. 50/E, ha specificato che le imposte sono “dovute a titolo definitivo” quando “non sono più suscettibili di modificazione a favore del contribuente o in altri termini, quando sono divenute irripetibili”¹¹.

La Circolare del Ministero delle Finanze 8 febbraio 1980 n. 3/7/360, ha inoltre precisato che “il concetto di imposta pagata in via definitiva e quello di reddito determinato in via definitiva, seppure possono essere correlati, nel senso che la definitività esclude giuridicamente la possibilità di rimettere in discussione sia l’una (non ripetibilità) che l’altro (non rideterminazione), abbiano autonoma rilevanza, in quanto l’interdipendenza fra la definitività dell’imposta e quella del relativo reddito può essere eventuale e non necessaria: ciò vuol significare che se ad un reddito definitivamente accertato corrisponde un’imposta definitiva, può verificarsi anche il caso che per un reddito ancora suscettibile di rettifica in aumento (e quindi non definitivo) sia stata pagata un’imposta in via definitiva (salvo l’obbligo del pagamento di ulteriori somme di imposta a seguito di rettifica in aumento del reddito)”.

Da quanto detto emerge come dal concetto di definitività siano escluse le imposte assoggettate nello Stato estero a procedure di accertamento o rettifica, le quali diverranno deducibili ai sensi dell’art. 165, TUIR una volta acquisito il carattere di definitività.

Anche le imposte pagate a titolo di acconto, in via provvisoria o quelle per le quali è prevista la possibilità di rimborso parziale o totale non possono considerarsi come pagate all’estero a titolo definitivo.

⁹ Cfr. M. Leo, *Le imposte sui redditi nel Testo Unico*, II, 2010, 2538.

¹⁰ Cfr. G. Fort, S. Mayr, in *Guida Normativa de Il Sole 24 Ore*, 11, 2003.

¹¹ Cfr. Cfr. anche Risol. Ag. Entr., 28 giugno 2007, n. 147.

Sul tema, la citata Circolare n. 50/E del 2002, ha precisato che in presenza di una richiesta di rimborso delle imposte pagate all'estero il relativo credito deve essere determinato al netto del rimborso richiesto, ma solo se quest'ultimo sia stato ottenuto prima della presentazione della dichiarazione dei redditi in Italia e sia comunque certo nel suo ammontare.

In tal senso dispone il comma 4 dell'art. 165, TUIR, prevedendo che “la detrazione di cui al comma 1 deve essere calcolata nella dichiarazione relativa al periodo d'imposta cui appartiene il reddito prodotto all'estero al quale si riferisce l'imposta di cui allo stesso comma 1, a condizione che il pagamento a titolo definitivo avvenga prima della sua presentazione. Nel caso in cui il pagamento a titolo definitivo avvenga successivamente si applica quanto previsto dal comma 7”.

Tale comma a sua volta prevede che “se l'imposta dovuta in Italia per il periodo d'imposta nel quale il reddito estero ha concorso a formare l'imponibile è stata già liquidata, si procede a nuova liquidazione tenendo conto anche dell'eventuale maggior reddito estero, e la detrazione si opera dall'imposta dovuta per il periodo d'imposta cui si riferisce la dichiarazione nella quale è stata richiesta. Se è già decorso il termine per l'accertamento, la detrazione è limitata alla quota dell'imposta estera proporzionale all'ammontare del reddito prodotto all'estero acquisito a tassazione in Italia”.

Ai sensi del quarto comma dell'art. 165, pertanto, le imposte pagate all'estero “utili” ai fini della determinazione del credito di imposta sono quelle divenute definitive entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa al periodo d'imposta per il quale s'intende usufruire di detto credito.

Al contrario, qualora l'imposta estera venga pagata a titolo definitivo in un esercizio successivo a quello in cui il reddito estero ha partecipato alla formazione del reddito imponibile in Italia, si renderà necessario procedere ad una nuova liquidazione dell'imposta ed al relativo scomputo del credito d'imposta dall'imposta dovuta con la dichiarazione di competenza.

Costituisce altresì causa di non spettanza della detrazione l'omessa presentazione della dichiarazione dei redditi in Italia ovvero ancora la non menzione dei redditi di fonte estera nella dichiarazione regolarmente presentata.

La Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate 7 marzo 2008, n. 83/E, ha fornito una serie di chiarimenti con riferimento all'identificazione dell'imposta estera comparabile con quella italiana. In particolare, nel caso oggetto del quesito, lo Stato estero certificava in modo forfetario l'applicazione delle imposte nei confronti di una società residente in Italia; tale certificazione comprendeva varie voci di prelievo. L'Agenzia delle Entrate ha confermato come l'imposta certificata nello Stato estero possa essere portata in detrazione limitatamente alla quota di imposta ascrivibile all'imposta sui redditi delle società.

Altro presupposto per poter usufruire della detrazione è che l'imposta estera sia stata legittimamente percepita dallo Stato estero; in tal senso, la Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate 3 luglio 2008, n. 277/E, ha confermato che nel caso di erronea applicazione della ritenuta da parte dello Stato della fonte, l'accesso all'istituto del credito di imposta risulti precluso, dovendosi in tal caso presentare istanza di rimborso allo Stato estero.

Un ulteriore limite alla detrazione deriva dalle aliquote applicate a livello convenzionale: nella Risoluzione 3 luglio 2001, n. 104/E, è stato, infatti, precisato che le imposte pagate all'estero a titolo definitivo per le quali si richiede la detrazione ai sensi dell'art. 165, TUIR non possono superare l'ammontare di imposta estera applicata in virtù delle aliquote convenzionalmente previste.

5. La limitazione alla detrazione dall'imposta dovuta in Italia

Ai sensi dell'art. 165, co. 1, TUIR, le imposte estere pagate “a titolo definitivo su tali redditi sono ammesse in detrazione dall'imposta netta dovuta fino alla concorrenza della quota d'imposta

corrispondente al rapporto tra i redditi prodotti all'estero ed il reddito complessivo al netto delle perdite di precedenti periodi d'imposta ammesse in diminuzione".

Di conseguenza, l'ammontare del credito d'imposta da utilizzare in detrazione non può risultare superiore alla quota d'imposta corrispondente al rapporto tra i redditi esteri ed il reddito complessivo netto.

Pertanto, ai fini della determinazione del credito di imposta da utilizzare in detrazione occorre *i)* determinare il rapporto esistente tra i redditi esteri ed il reddito complessivo al netto delle perdite di esercizi precedenti ammesse in deduzione, *ii)* moltiplicare tale rapporto per l'imposta corrispondente al reddito complessivo al netto delle perdite di esercizi precedenti ammesse in deduzione ed infine *iii)* individuare il minor importo tra le imposte pagate all'estero e la quota d'imposta lorda determinata secondo quanto previsto nei punti precedenti.

Inoltre, poiché l'art. 165, co. 1, TUIR si riferisce espressamente all'imposta netta dovuta, l'importo del credito d'imposta spettante non può comunque superare l'imposta netta italiana relativa al periodo d'imposta in cui il reddito estero è stato prodotto in modo definitivo.

Qualora siano presenti delle perdite pregresse, riportate da precedenti esercizi, sia il reddito complessivo (da indicare al denominatore del rapporto tra i redditi esteri ed il reddito complessivo), sia l'imposta italiana devono essere determinati al netto di tali perdite, contrariamente a quanto previsto dall'art. 15, "vecchio" TUIR e dall'art. 5, D.P.R. n. 42 del 1988¹² che prescrivevano che la determinazione dei redditi avvenisse al lordo di eventuali perdite.

Ne deriva che qualora le perdite pregresse siano di importo superiore al reddito complessivo, non spetterà alcun credito d'imposta sui redditi esteri, mancando un'imposta sulla quale applicare il rapporto tra i redditi esteri ed il reddito complessivo, salvo il caso in cui non risulti applicabile il meccanismo del riporto di cui all'art. 165, co. 6, TUIR (v. *infra*).

6. Le "deroghe" al criterio di competenza di cui al comma 4, art. 165, TUIR.

Come detto, ai sensi del comma 4 dell'art. 165, TUIR, il credito d'imposta sui redditi prodotti all'estero deve essere portato a detrazione dell'imposta netta dovuta "nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta cui appartiene il reddito prodotto all'estero al quale si riferisce" l'imposta pagata all'estero.

Di conseguenza, il credito d'imposta sul reddito prodotto all'estero deve essere portato in detrazione nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta nel quale detto reddito estero concorre alla formazione del reddito complessivo in Italia, ferma restando la condizione di definitività del reddito già esaminata.

I commi 5 e 6 dell'art. 165, TUIR contengono delle disposizioni speciali relative alla determinazione del credito di imposta ed alla sua detraibilità nel caso di redditi prodotti all'estero mediante stabile organizzazione ovvero nel caso di definizione delle imposte estere successivamente al termine di presentazione della dichiarazione di competenza.

Per i redditi prodotti all'estero per il tramite di una stabile organizzazione, il comma 5 dell'art. 165, derogando a quanto previsto dal comma 4, concede alle imprese italiane la facoltà di richiedere la detrazione nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta di competenza del reddito estero anche se il pagamento delle imposte non è ancora avvenuto a titolo definitivo ma a condizione che lo divenga entro il termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al primo periodo d'imposta successivo. In tale ipotesi il soggetto dichiarante deve fornire

¹² L'art. 5 del D.P.R. 42/1988 prevedeva che la quota, fino a concorrenza della quale fossero ammesse in detrazione le imposte pagate all'estero, dovesse essere determinata con riferimento all'imposta italiana corrispondente al reddito complessivo netto alla cui formazione avessero i redditi prodotti all'estero, senza tener conto delle perdite di precedenti esercizi.

apposita indicazione, nella relativa dichiarazione dei redditi, del fatto che le imposte estere portate in detrazione non sono state assolte a titolo definitivo.

Di converso, qualora decorso il termine previsto il pagamento delle imposte inizialmente portate in detrazione non abbia ancora assunto il carattere di definitività richiesto, è stata ritenuta necessaria la presentazione di una dichiarazione integrativa con la quale ridurre o annullare completamente il credito di imposta già liquidato.¹³

Nel caso in cui il pagamento a titolo definitivo delle imposte dovute all'estero si verifichi successivamente alla presentazione della dichiarazione dei redditi in Italia, non si decadrà dalla possibilità di usufruire del credito in parola in quanto, a norma del comma 7 dell'art. 165, TUIR l'imposta dovuta in Italia in base alla dichiarazione potrà essere nuovamente determinata aumentando il reddito imponibile ivi indicato del maggior reddito estero prodotto e portando così in detrazione le imposte assolte all'estero in via definitiva.

Tale rideterminazione dovrà essere operata nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta in cui le imposte assolte all'estero sul reddito estero sono divenute definitive.

Nel caso in cui le imposte assolte all'estero acquisiscano il carattere di definitività una volta scaduto il termine per l'accertamento dei redditi cui esse si riferiscono, la detrazione dalle imposte dovute in Italia risulterà limitata alla quota dell'imposta estera proporzionale all'ammontare del reddito estero acquisito ad imposizione in Italia.

Il comma 9 dell'art. 165, TUIR non prevede un termine di decadenza per l'esercizio del diritto di detrazione (che quindi può essere esercitato anche mediante dichiarazione integrativa), limitandosi a prevedere che, in caso di omessa presentazione della dichiarazione dei redditi ovvero di omessa indicazione dei redditi prodotti all'estero, la detrazione non spetti.

7. Il concorso di redditi prodotti in differenti Stati esteri

Qualora alla formazione del reddito complessivo netto concorrano redditi prodotti in più Stati esteri, il terzo comma dell'art. 165, TUIR dispone che il credito d'imposta spettante debba essere determinato separatamente per ciascuno Stato (c.d. *per country limitation*¹⁴).

Di conseguenza, il soggetto passivo d'imposta dovrà determinare un distinto credito d'imposta per ciascuno degli Stati esteri ai quali è riconducibile la produzione di una parte del reddito complessivo.

Tale adempimento può rivelarsi vantaggioso per il contribuente nel caso in cui abbia maturato risultati positivi e negativi in Stati differenti: per effetto di quanto previsto dal comma 3, art. 165, TUIR, infatti, il reddito estero non risulterà azzerato dalla compensazione con la perdita estera e potrà quindi essere rapportato al reddito complessivo del contribuente andando così a concorrere alla formazione della componente detraibile.

D'altro canto, lo stesso meccanismo di separazione può rivelarsi svantaggioso laddove il soggetto residente svolga contemporaneamente attività in Stati differenti connotati da una differente pressione fiscale non consentendo il *per country limitation* la possibilità di compensare l'eccedenza del credito di imposta indetraibile con la differenza negativa tra l'imposta pagata nello Stato estero a più basso prelievo fiscale e l'imposta accreditabile in Italia per tale reddito¹⁵.

Autorevole dottrina ha osservato come il disposto di cui al comma 3 dell'art. 165, TUIR, imponendo la determinazione distinta del credito d'imposta per ciascuno Stato estero in cui il contribuente ha prodotto redditi, non specifichi se, in presenza di più tipologie di reddito conseguite

¹³ Cfr. S. Capolupo, *Riforma fi scale. Il credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero*, *Il fisco*, n. 24, 2003, 3711.

¹⁴ Tale metodo si contrappone a quello c.d. *overall limitation*, in virtù del quale le gestioni derivanti da vari Stati sono considerate unitariamente.

¹⁵ Cfr. G. Tinelli, *Commentario al Testo Unico delle imposte sui redditi*, 2009, 1410.

nel medesimo Stato occorra poi operare una distinta determinazione del credito d'imposta in base alle singole categorie di reddito conseguite¹⁶; in assenza di una specifica previsione, si è ritenuto che nel caso di produzione di differenti tipologie di redditi si debba procedere alla determinazione di un unico credito di imposta per lo Stato interessato.

8. Il “riporto in avanti e all'indietro” per i redditi d'impresa prodotti all'estero

Il credito per le imposte assolute all'estero è riconosciuto per un ammontare non superiore alla quota d'imposta italiana corrispondente al rapporto tra i redditi prodotti all'estero ed il reddito complessivo netto. In linea di massima, l'eccedenza delle imposte assolute rispetto a tale limite non dovrebbe essere detraibile.

Tuttavia, allo scopo di evitare “gli inconvenienti derivanti dalle differenze che si hanno, in termini di valore assoluto, tra l'imposta estera e la corrispondente imposta italiana dovuta ai più svariati motivi, quali, ad esempio, differenti aliquote d'imposta vigenti rispetto alle aliquote italiane”¹⁷, il legislatore della riforma ha previsto, al comma 6 dell'art. 165, TUIR, una deroga alla regola generale di indetraibilità dell'eccesso di imposta assoluta all'estero sia con che senza stabile organizzazione¹⁸.

Tale norma consente il riporto in avanti e all'indietro, (con la conseguente compensazione) delle eccedenze di segno contrario “nel caso di reddito di impresa prodotto, da imprese residenti, nello stesso paese estero”.

Pertanto, oltre che all'ipotesi di reddito di impresa prodotto all'estero anche senza una stabile organizzazione, la norma consente di derogare ai limiti di detraibilità con riferimento a tutti i redditi di impresa, incluse, ad esempio, le *royalties*.

Al contrario, l'espreso richiamo della norma ai redditi di impresa esclude dal meccanismo del riporto tutti i redditi diversi da quelli di impresa come definiti dalla normativa domestica; sono pertanto esclusi i soggetti non imprenditori¹⁹.

Poiché il comma 6 dell'art. 165, TUIR disciplina il caso del riporto delle eccedenze rispetto ai redditi di impresa qualificati come tali in base alla legislazione interna, si è sostenuto come tale meccanismo riguardi anche redditi che, in base al comma 2, dell'art. 165, TUIR, non potrebbero qualificarsi come prodotti all'estero, dovendosi intendere tale ultima disposizione come meramente esemplificativa della nozione di reddito prodotto all'estero²⁰.

Nello stesso senso deve interpretarsi il comma 6 dell'art. 165, TUIR laddove prevede che il riporto delle eccedenze debba essere effettuato per singole categorie di reddito; sul punto, si ritiene che l'utilizzo dell'eccedenza, purché derivante ed afferente al reddito di impresa, possa avvenire anche tra categorie di redditi non omogenee.

Con l'introduzione del meccanismo di cui al comma 6, dell'art. 165, TUIR, l'eventuale eccedenza dell'imposta estera, rispetto all'importo massimo scomputabile, può essere recuperata nello stesso periodo d'imposta in cui si manifesta, qualora in uno o più degli esercizi precedenti, fino all'ottavo, si sia avuta un'eccedenza dell'imposta massima scomputabile rispetto alle imposte effettivamente assolute nello stesso Stato estero.

¹⁶ Cfr. M. Leo, *Le imposte sui redditi*, cit., 2540.

¹⁷ Così il criterio direttivo di cui all'art. 4, co. 1, lett. l), l. delega n. 80 del 2003.

¹⁸ 19 La versione definitiva del comma 6 dell'art. 165, a differenza di quella approvata dal Consiglio dei Ministri il 12/09/2003, non richiede che i redditi d'impresa siano conseguiti da stabili organizzazioni all'estero o da società estere controllate, ma estende l'applicazione della disciplina contenuta nella suddetta disposizione a tutti i redditi d'impresa conseguiti all'estero. cfr. M. Leo, *Le imposte sui redditi*, 2543.

¹⁹ Cfr. F. Avella, *Note in tema di riporto delle eccedenze ai fini della determinazione del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero*, in Riv. Dir. Trib., 2006, IV, 98 ss.

²⁰ Cfr. M. Leo, *Le imposte sui redditi nel Testo Unico*, cit., 2544.

Qualora il riporto all'indietro non sia possibile, l'eccedenza dell'imposta assolta all'estero potrà essere portata in detrazione negli esercizi successivi, fino all'ottavo, qualora in uno o più di essi si registri un'eccedenza dell'imposta estera scomputabile rispetto a quella effettivamente assolta nello stesso Stato.

Il meccanismo della riportabilità fornisce pertanto al contribuente una finestra temporale relativamente ampia (16 anni) all'interno della quale detrarre le eccedenze di imposta ed evitando così di doverle imputare immediatamente a conto economico.

Nel caso in cui si debba applicare il criterio *per country limitation*, si dovranno separare tanti rapporti quanti sono gli Stati esteri in cui il reddito è stato prodotto; il credito spettante sarà pertanto dato dalla sommatoria del credito attribuibile a ciascuno Stato nei limiti dell'imposta netta italiana.

Nel caso in cui il credito derivante da ciascuno Stato sia superiore all'imposta netta si renderà necessario determinare l'importo del credito di imposta riferibile a ciascuno Stato, per poi determinare l'eccedenza di imposta italiana o di imposta estera da riportare avanti o all'indietro.

Sul punto sono state formulate due possibilità: la prima suggerirebbe di adottare un criterio proporzionale in base al quale il credito di imposta riferibile a ciascuno Stato deve essere calcolato applicando all'imposta netta il rapporto tra il reddito ivi prodotto e la sommatoria di tutti i redditi prodotti all'estero; la seconda possibilità vedrebbe il contribuente lasciato libero di decidere a quale reddito estero e per quale importo attribuire l'imposta netta, permettendo così "l'accredito immediato dell'imposta estera negli Stati per i quali il contribuente prevede che la compensazione con eccedenze di segno opposto sia più improbabile o più lontana nel tempo, a favore di una collocazione delle eccedenze negli Stati per i quali l'effetto compensativo sia invece più probabile"²¹.

Per le imprese partecipanti al consolidato, l'art. 165, co. 6, ult. periodo, come modificato dal d.lgs. 18 novembre 2005, n. 247, ha previsto che il riporto in avanti o all'indietro delle eccedenze si applica ai redditi prodotti all'estero dalle singole società partecipanti al consolidato mondiale o nazionale²², anche se residenti nello stesso Paese, salvo quanto disposto dall'art. 136, co. 6, TUIR.

Pertanto, la società consolidante dovrà procedere al computo, per ciascuna consolidata, tanti rapporti, da applicare all'imposta relativa al reddito complessivo globale, per quanti sono gli Stati esteri in cui la società stessa ha prodotto redditi esteri.

9. Riduzione dell'imposta estera in caso di redditi prodotti all'estero che concorrono parzialmente alla formazione del reddito complessivo

Ai sensi del comma 10 dell'art. 165, TUIR, "Nel caso in cui il reddito prodotto all'estero concorra parzialmente alla formazione del reddito complessivo anche l'imposta estera va ridotta in misura proporzionale".

L'ipotesi cui si riferisce la norma è quella in cui, in base alle disposizioni domestiche o convenzionali, il reddito prodotto all'estero venga attratto ad imposta in Italia non interamente, ma

²¹ Cfr. R. Michelutti, *Aspetti problematici in tema di riporto delle eccedenze di crediti per imposte estere*, in *Corriere Tributario*, 27, 2005, 2134 ss.

²² Con riguardo al "consolidato fiscale nazionale", il comma 1-bis dell'art. 118, TUIR (inserito dal D.Lgs. 247/2005 a decorrere dai periodi d'imposta che iniziano dal 1° gennaio 2005) prevede che "Ai fini della determinazione del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero di cui all'articolo 165: a) per reddito complessivo deve intendersi il reddito complessivo globale; b) la quota di imposta italiana finno a concorrenza della quale è accreditabile l'imposta estera è calcolata separatamente per ciascuno dei soggetti partecipanti al consolidato, e per ciascuno Stato; c) nelle ipotesi di interruzione della tassazione di gruppo prima del compimento del triennio o di mancato rinnovo dell'opzione il diritto al riporto in avanti e all'indietro dell'eccedenza di cui all'articolo 165, comma 6, compete ai soggetti che hanno prodotto i redditi all'estero".

limitatamente ad una quota (è, ad esempio, il caso dei dividendi societari che concorrono all'imponibile dei soggetti IRES per il 5 % del loro ammontare).

A differenza della versione del comma 10 contenuta nello schema del d.lgs. n. 344 del 2003²³, l'attuale versione della norma prevede che in caso di concorso parziale del reddito estero la detrazione dell'intera imposta assolta all'estero in via definitiva in relazione a detto reddito, possa riguardare unicamente l'ammontare di tale imposta che corrisponda alla quota del reddito estero assoggettato ad imposizione in Italia.

Secondo autorevole dottrina, l'aver stabilito una corrispondenza tra quota del reddito estero soggetto ad imposizione in Italia e la quota delle imposte assolte all'estero (in relazione a detto reddito), rilevante ai fini della determinazione del credito d'imposta, avrebbe una sua giustificazione trattandosi di un rafforzamento del principio di correlazione tra il reddito prodotto all'estero e le relative imposte assolte all'estero²⁴.

Senonché tale limitazione produce degli effetti distorsivi ad esempio nel caso della normativa pex: invece di attribuire rilevanza all'intero delle imposte assolte all'estero in relazione a tali dividendi di fonte estera, il legislatore ha previsto che la rilevanza venga attribuita unicamente a quel 5 per cento delle imposte assolte all'estero in relazione ai dividendi di fonte estera, con la conseguenza di aggravare il peso dell'imposizione fiscale su tali componenti positivi di reddito.

Quanto detto si applica, a norma dell'art. 36, co. 30, d.l. 04/07/2007, n. 223²⁵, anche ai crediti d'imposta relativi ai redditi di lavoro dipendente di cui all'art. 51, co. 8-bis, TUIR²⁶.

Sul tema, la Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate, 8 luglio 2013, n. 48/E ha precisato che “per la determinazione del credito d'imposta ex articolo 165 del TUIR, si ritiene che le imposte pagate all'estero a titolo definitivo dovrebbero essere ridotte in proporzione al rapporto tra la retribuzione convenzionale determinata ex articolo 51, comma 8-bis, del TUIR ed il reddito di lavoro dipendente che sarebbe stato tassabile in via ordinaria - e non in misura convenzionale - in Italia”.

La stessa Risoluzione ha inoltre concluso come ai fini del calcolo dell'imposta estera detraibile, “si ritiene più aderente al dettato normativo dell'articolo 165, comma 10, del TUIR, riportare il reddito estero, determinato in misura convenzionale, al reddito che risulterebbe tassabile, in via ordinaria, se la medesima attività lavorativa fosse prestata in Italia”.

10. La spettanza del credito d'imposta in caso di opzione per il “consolidato fiscale”

Dopo aver affrontato il tema del trattamento applicabile a redditi prodotti in vari Stati esteri da un medesimo soggetto residente in Italia, è necessario affrontare il tema relativo al trattamento dei redditi di fonte estera in capo ad imprese residenti facenti parte di un consolidato nazionale o mondiale²⁷.

²³ Che prevedeva che il credito d'imposta spettasse nella stessa misura con la quale i redditi avevano concorso alla formazione del reddito complessivo.

²⁴ 23 Cfr. S. Mayr, *Riforma Tremonti: il nuovo regime di tassazione dei dividendi*, in Bollettino tributario, n. 21, 2003, 1521; Assonime, Circolare 14 luglio 2004, n. 32/E, 74.

²⁵ L'articolo 36, comma 30, d.l. 4 luglio 2006, n. 223, conv. in l. 4 agosto 2006, n. 248, ha introdotto una norma di interpretazione autentica secondo la quale in caso di reddito calcolato convenzionalmente in misura ridotta – in base a quanto previsto dall'articolo 51, comma 8-bis, del TUIR - il prestatore di lavoro residente fruitore, per le imposte pagate all'estero, di un credito d'imposta non pieno ma proporzionale al reddito estero che concorre alla formazione del proprio reddito complessivo.

²⁶ Tale norma prevede che il reddito di lavoro dipendente per un'attività lavorativa svolta all'estero, in via continuativa e come oggetto esclusivo del rapporto da dipendenti che nell'arco di un anno soggiornano nello Stato estero per un periodo superiore a 183 giorni, è determinato sulla base delle retribuzioni convenzionali definite annualmente con decreto del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali. Pertanto, non concorre proporzionalmente, ma forfetariamente.

²⁷ S. Mayr, *La disciplina del credito d'imposta per i redditi esteri*, in Bollettino tributario, n. 15-16, 2007, 1253 e ss.

10.1. L'opzione per il consolidato nazionale

Ai sensi degli artt. da 117 a 131, TUIR l'istituto del consolidato fiscale, prevede che l'imposta dovuta sia commisurata al reddito imponibile del gruppo, determinato come somma algebrica del reddito imponibile della società controllante e di quelli delle società controllate. Tale imposta è ridotta per un importo pari alle imposte sul reddito assolte all'estero a titolo definitivo secondo le modalità di cui all'art. 165, co. 1, TUIR; ciò che cambia, pertanto, non è il metodo applicato, ma sono le grandezze di riferimento.

Con specifico riferimento al consolidato nazionale, il comma 1-*bis* dell'art. 118, TUIR dispone che "Ai fini della determinazione del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero di cui all'articolo 165: a) per reddito complessivo deve intendersi il reddito complessivo globale; b) la quota di imposta italiana fin non a concorrenza della quale è accreditabile l'imposta estera è calcolata separatamente per ciascuno dei soggetti partecipanti al consolidato, e per ciascuno Stato; c) nelle ipotesi di interruzione della tassazione di gruppo prima del compimento del triennio o di mancato rinnovo dell'opzione il diritto al riporto in avanti e all'indietro dell'eccedenza di cui all'articolo 165, comma 6, compete ai soggetti che hanno prodotto i redditi all'estero".

Ai sensi di tale norma, la determinazione dell'imposta italiana deve essere compiuta proporzionando il reddito prodotto all'estero con il reddito complessivo da consolidamento.

Nel caso in cui quest'ultimo sia in perdita, la quota di imposta italiana sarà assunta con valore pari a zero con la conseguenza per cui le imposte assolte all'estero sul reddito ivi prodotto rilevano quali eccedenze da riportare in avanti o all'indietro ai sensi del comma 6, art. 165, TUIR.

Poiché si tratta di consolidato, la quota d'imposta italiana, fino a concorrenza della quale è scomputabile l'imposta estera, non solo deve essere calcolata *per country*, ma anche per ciascuno dei soggetti partecipanti al consolidato fiscale (*per company*)²⁸, a prescindere dalla presenza nello stesso Stato estero di più redditi prodotti da più società partecipanti a detto regime.

L'obiettivo di prevedere una *per company limitation* sarebbe quello di voler evitare che i risultati fiscali delle società partecipanti al consolidato operanti nello stesso Stato estero mediante una stabile organizzazione a seguito della loro somma, si possano compensare a vicenda qualora di segno opposto; in assenza di tale previsione, infatti, le imposte assolte all'estero, in relazione alla parte del reddito prodotto in uno Stato estero da

parte di una società partecipante al consolidato se compensata dalla perdita prodotta nel medesimo Stato da un'altra società aderente al consolidato, non potrebbero concorrere alla diretta formazione del credito d'imposta, ma rileverebbero unicamente come eccedenze da riportare in avanti o all'indietro a norma del comma 6 dell'art. 165, TUIR²⁹.

Ai sensi della lett. c) del comma 1-*bis* dell'art. 118 nel caso in cui il rapporto di consolidato venga interrotto, le eccedenze da riportare in avanti o all'indietro, ai sensi del comma 6 dell'art. 165, TUIR devono essere attribuite ai medesimi soggetti titolari dei redditi prodotti all'estero³⁰.

10.2. Opzione per il consolidato fiscale mondiale

Nel consolidato mondiale di cui agli artt. da 132 a 144, TUIR, si richiama interamente quanto previsto dall'art. 165 TUIR.

²⁸ S. Mayr, *La disciplina del credito d'imposta per i redditi esteri*, cit, 1254 – 1255.

²⁹ Cfr. Assonime, Circolare 9 dicembre 2005, n. 65, p. 15.

³⁰ Detta disposizione sostituisce la previsione contenuta nell'art. 13, D.M. 09/06/2004, che attribuiva tali eccedenze esclusivamente alla società consolidante.

In particolare, l'art. 136, TUIR al comma primo, prevede che la società consolidante determini il reddito imponibile complessivo secondo le regole proprie del consolidato fiscale mondiale e determini l'imposta italiana su di esso dovuta.

Il secondo comma prevede poi che dall'imposta così determinata possono essere scomputate "le imposte sul reddito pagate all'estero a titolo definitivo secondo i criteri di cui all'art. 165 e ai commi da 3 a 6".

Il fatto che la norma di cui all'art. 136, co. 2, TUIR richiami il comma 3 dell'art. 165, TUIR comporta che anche nel consolidato mondiale si mantenga un calcolo del credito *per country*, salvo applicare il diverso principio *per company limitation* di cui al comma 4 dell'art. 136 in riferimento ai redditi delle società estere oggetto di imputazione.

Il comma 6 dell'art. 136, TUIR, prevede che, nel caso in cui due o più società partecipanti al consolidato operino in uno Stato avente una forma impositiva analoga a quella del "consolidato nazionale" e dette società non si avvalgano di detta tassazione di gruppo, ai fini della determinazione del credito d'imposta ai sensi dell'art. 165, TUIR, si deve assumere come imposta estera quella che si sarebbe dovuta qualora tali società si fossero avvalse del consolidato.

Infine ed in deroga a quanto previsto dal comma 4 dell'art. 165, il comma 5 dell'art. 136, TUIR attribuisce la facoltà di richiedere il credito per le imposte assolte all'estero da società controllate aderenti al regime del consolidato nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta di competenza del reddito estero anche nel caso in cui il pagamento delle imposte non sia ancora avvenuto a titolo definitivo ma ciò a condizione che la definitività si perfezioni entro il termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al primo periodo d'imposta successivo e che la società dimostri, mediante idonea documentazione, l'acquisita definitività del prelievo.

10.3. Il "riporto in avanti e all'indietro" per i redditi esteri di società "consolidate"

Quanto detto con riferimento al meccanismo del riporto in avanti e all'indietro del credito d'imposta trova applicazione anche con riferimento ai redditi prodotti all'estero da società aderenti al regime del consolidato fiscale nazionale o mondiale, anche se residenti nello stesso Stato.

In tali ipotesi, il riporto in avanti e all'indietro deve essere distinto non solo per ciascuno Stato estero, ma anche per ciascuna delle singole società controllate aderenti al consolidato che producono redditi ed assolvono imposte all'estero.

Tale regola opera salvo il caso, visto poc'anzi, in cui le società estere aderenti al regime del consolidato mondiale che operano in uno Stato la cui la legislazione prevede una forma di imposizione analoga a quella del consolidato nazionale non si avvalgano di tale regime; in tale ipotesi, infatti, ai sensi del citato comma 6 dell'art. 136, TUIR, si dovrà procedere al computo di un'unica eccedenza di imposta, sebbene i redditi di fonte estera siano prodotti da più società consolidate.

11. Il concorso di redditi prodotti in Stati o territori aventi un regime fiscale agevolato

Un particolare tema che merita essere approfondito è quello concernente la spettanza del credito d'imposta ai sensi dell'art. 165, TUIR nel caso di imposte assolte in via definitiva in Stati e territori esteri aventi un regime fiscale privilegiato ai sensi del decreto ministeriale 21 novembre 2001 e che, in quanto tali, non hanno stipulato con l'Italia una convenzione contro le doppie imposizioni.

La norma in commento non contiene disposizioni specificamente dedicate ai redditi provenienti da Stati *black list*, limitandosi a richiedere che si tratti di un reddito estero che concorre alla formazione del reddito complessivo del soggetto residente e che abbia subito, nello Stato estero della fonte, un prelievo a titolo di imposta definitivo.

Pertanto, non assume rilevanza il fatto che il soggetto non residente sia localizzato in uno Stato o territorio a fiscalità privilegiata ed in questo senso si è espressa la stessa Agenzia delle Entrate con la Risoluzione 28 giugno 2007, n. 147/E³¹ in cui viene richiamato quanto previsto dal comma 6 dell'art. 167, TUIR che, in materia di disciplina CFC, prevede che il socio residente in Italia, in relazione alla tassazione separata dovuta sui redditi conseguiti dalla società controllata estera stabilita nel Paese *black list*, ha diritto al riconoscimento di un credito d'imposta indiretto ai sensi dell'art. 165 in misura corrispondente alle imposte pagate all'estero a titolo definitivo.

12. Il credito per l'imposta assolta all'estero nel caso di consorzi

Un tema di particolare interesse è anche quello che riguarda le modalità di applicazione del credito d'imposta nel caso di rapporti tra consorzi ed imprese consorziate. In particolare, il caso è quello dei consorzi con attività "esterna" costituiti tra imprese italiane per la conclusione – in nome del consorzio ma per conto delle imprese consorziate – di un contratto di appalto avente ad oggetto la realizzazione di un'opera situata all'estero.

In tale ipotesi, qualora una parte delle attività necessarie per l'assolvimento delle obbligazioni assunte dal consorzio mediante la sottoscrizione del contratto di appalto sia concretamente eseguita all'estero ed ivi configuri l'esistenza di una stabile organizzazione, lo Stato estero potrebbe assoggettare ad imposta i redditi derivanti da tale attività.

Si è posto pertanto il problema di stabilire in che modo possa trovare applicazione l'art. 165 del TUIR con riferimento a tale fattispecie.

Difatti, poiché mentre nello Stato estero le imposte sono pagate dal consorzio (che assume la qualifica di soggetto passivo con riferimento ai redditi ivi prodotti), nell'ordinamento italiano tale entità, pur rivestendo la qualifica di soggetto passivo IRES (ex art. 73, comma 2, TUIR), ha un reddito imponibile tendenzialmente nullo per effetto dell'imputazione pro-quota alle consorziate dei ricavi (derivanti dal contratto stipulato con il soggetto terzo), nonché dei costi derivanti dalla gestione del consorzio.

Di conseguenza, qualora il consorzio abbia un reddito pari a zero e, dunque, non debba pagare imposte in Italia, alcuni problemi si possono porre con riferimento alle modalità di applicazione dell'art. 165 TUIR che, come si è già ampiamente avuto modo di ricordare, nel caso di redditi prodotti all'estero da un soggetto residente ed ivi assoggettati a tassazione, prevede che le imposte ivi pagate a titolo definitivo su tali redditi siano ammesse in detrazione dall'imposta netta dovuta in Italia³².

³¹ Il caso sottoposto ad interpello era quello di una società di intermediazione mobiliare (SIM S.p.A.) autorizzata a svolgere servizi di investimento ai sensi dell'art. 1 del d.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria) ed iscritta nell'apposito albo di cui all'art. 20 dello stesso provvedimento, che aveva manifestato l'intenzione di procedere all'acquisizione di obbligazioni emesse da una società finanziaria residente in Gibilterra ed indirettamente controllata da un soggetto comunitario. La società emittente, a sua volta, avrebbe utilizzato la liquidità derivante dalla sottoscrizione per l'acquisto di titoli e strumenti finanziari che sarebbero stati posti a garanzia delle obbligazioni. Ai sensi della normativa fiscale vigente in Gibilterra, sugli interessi pagati ai non residenti - con riferimento alle cedole dei titoli obbligazionari - veniva prelevata una ritenuta alla fonte del 35 per cento, attestata da una certificazione rilasciata dalla competente autorità fiscale estera. Tra Gibilterra ed Italia, ancora oggi, non esiste una Convenzione contro le doppie imposizioni.

³² Sul tema dei consorzi, cfr. risoluzione 15 maggio 1995, n. 122/E, con cui l'Amministrazione finanziaria ha affermato che l'agevolazione prevista dall'art. 3, d.l. 10 giugno 1994, n. 357 (conv. in l. l. 8 agosto 1994, n. 489) -agevolazione "Tremonti", a fronte di acquisti di beni strumentali posti in essere da consorzi o società consortili "è applicabile a favore delle singole società consorziate in funzione della loro quota di partecipazione, non essendo possibile attribuirlo al consorzio o alla società consortile, tenuto conto della loro natura giuridica e della funzione che essi svolgono". Sul tema dell'utilizzabilità del credito di imposta di cui all'art. 165, TUIR, prima dei chiarimenti della Circolare del 2008, dubbi

Sul tema, l'Agenzia delle Entrate, con la Risoluzione 3 ottobre 2008, n. 368/E, dopo aver ricordato come ai sensi dell'art. 2602 del codice civile la causa del contratto di consorzio sia rappresentata dalla disciplina o dallo svolgimento di determinate fasi delle imprese consorziate mediante l'istituzione di un'organizzazione comune, ha sottolineato come tale soggetto giuridico, sebbene risulti dotato di natura commerciale, persegue tuttavia una funzione diversa da quella propria delle società commerciali, avendo uno scopo di tipo mutualistico.

Pertanto, sebbene nel caso dei c.d. consorzi esterni gli stessi stipulino contratti in nome proprio agendo come appaltatori, dall'altro lato, in quanto operanti per conto ma nell'interesse delle imprese aderenti, nei rapporti interni, appaltatori sono solo le imprese consorziate.

Tanto è vero che, come chiarito dalla giurisprudenza, il rischio dell'affare concluso dal consorzio incombe sull'impresa assegnataria, tenuta a rendere indenne il consorzio³³.

Inoltre, il fatto che il consorzio persegue uno scopo di tipo mutualistico, comporta³⁴ che lo stesso, a differenza della società, "non deve conseguire l'utile né correre l'alea dell'opera, per poi dividerlo tra le imprese consorziate, ma deve restare estraneo al risultato - in utile o in perdita - dell'affare, risultato che deve invece prodursi direttamente in capo alle imprese consorziate".

In altri termini, avendo il consorzio uno scopo mutualistico ed agendo lo stesso come mandatario (seppur senza rappresentanza) delle imprese consorziate, gli effetti economici e reddituali dell'attività posta in essere in esecuzione dei contratti di appalto dallo stesso conclusi «si producono direttamente ed esclusivamente in capo alle consorziate»³⁵.

Pertanto, secondo l'Agenzia, le imposte estere si riferiscono al reddito derivante dalle attività poste in essere dalle consorziate per dare esecuzione concreta al contratto di appalto concluso dal consorzio. Tale reddito si produce direttamente ed originariamente in capo alle imprese consorziate e concorre, pertanto, alla formazione del reddito complessivo delle stesse e non a quello del consorzio.

Conseguentemente, ha concluso l'Agenzia, il credito per le imposte pagate all'estero dal consorzio, sul reddito derivante dalle opere di esecuzione dell'appalto, spetta alle imprese consorziate in proporzione alla loro quota di partecipazione agli utili.

Tale credito, determinato ai sensi dell'art. 16, TUIR, dovrà quindi essere calcolato da ciascuna società consorziata in base alla propria posizione reddituale e dovrà essere scomputato dall'imposta netta dalle stesse dovuta sul proprio reddito complessivo, alla cui formazione ha concorso il reddito prodotto all'estero.

13. L'idonea certificazione del prelievo subito all'estero

Al fine di usufruire della detrazione del credito di imposta l'entità e la definitività del pagamento subito all'estero devono in ogni caso essere comprovate da idonea documentazione, da esibire, su richiesta, agli organi preposti all'accertamento.

Quali siano i documenti da esibire la legge nulla prevede, con la conseguenza per cui è dalla prassi dell'Amministrazione e dalla giurisprudenza che si debbono trarre indicazioni utili.

In generale, l'idonea documentazione sarà costituita da una certificazione rilasciata dalla controparte estera che ha applicato sulle somme dovute al contribuente italiano la ritenuta a titolo di imposta nel proprio Paese di residenza, non esistendo una Convenzione contro le doppie imposizioni che disponga in tal senso ovvero ancora perché le disposizioni convenzionali

erano stati espressi da Stevanato, Varesano, *Redditi prodotti all'estero mediante enti consortili: il problematico scomputo del credito d'imposta*, in *Dialoghi Tributarî*, 4, 2008, p. 117 ss.

³³ Cass., 16 novembre 1983, n. 6822

³⁴ Cfr., Risol., Ag. Entr., n. 888 del 30 maggio 1986.

³⁵ Cfr., Risol., Ag. Entr. n. 377/E del 2 dicembre 2002.

stabiliscono la tassazione concorrente nello Stato della fonte di tale componente reddituale ovvero ancora perché il sostituto d'imposta estero non ha applicato, per varie ragioni, il dettato convenzionale.

In questo senso si è espressa l'Agenzia delle Entrate con la risoluzione n. 104 del 3 luglio 2001, chiarendo che, ai fini del recupero delle imposte pagate all'estero in via definitiva, può essere validamente utilizzata la certificazione rilasciata dall'intermediario ovvero altra documentazione rilasciata dall'autorità fiscale estera dalla quale tali imposte risultino pagate in via definitiva.

Di conseguenza, l'Amministrazione ha riconosciuto l'equivalenza tra la certificazione rilasciata dall'Autorità estera e quella rilasciata da un intermediario autorizzato “senza ulteriori adempimenti qualora in essa sia riportata non solo l'imposta effettivamente subita in via definitiva, ma anche l'aliquota di tassazione nella misura convenzionale. Ove la certificazione contenga tali informazioni, si ritiene che essa possa costituire valida documentazione che il contribuente è tenuto a conservare in luogo della distinta ... contenente l'evidenza dello Stato o degli Stati di produzione del reddito e delle relative imposte pagate all'estero in via definitiva”.

In questo senso dispongono anche le istruzioni al modello di dichiarazione dei redditi UNICO 2013 PF con riferimento agli utili di fonte domestica ed estera, che prevedono che la certificazione rilasciata annualmente dagli enti emittenti o dagli intermediari ai sensi dell'art. 4, co. 6-ter e 6-quater, d.P.R. 22 luglio 1998 n. 322, ai percettori di utili o proventi equiparati di fonte domestica o estera, “può validamente sostituire” la documentazione delle autorità dello Stato di provenienza del reddito “qualora in essa sia riportata non solo l'imposta effettivamente subita in via definitiva, ma anche l'aliquota di tassazione in misura convenzionale”.

Tra l'altro, tale documentazione viene altresì considerata dall'Amministrazione come idonea ad essere utilizzata anche dai soggetti non residenti che abbiano percepito in Italia utili o proventi assimilati “per ottenere nel Paese di residenza, ove previsto, il credito d'imposta relativo alle imposte pagate in Italia”.

Secondo Assonime³⁶, “si tratta, evidentemente, di procedure, o *best practices*, condivise dagli altri Stati, che sono chiamati ad accordare il credito per le imposte assolte in Italia dai soggetti residenti nel proprio territorio sulla base della documentazione rilasciata da emittenti o intermediari italiani”. Secondo l'Associazione, ciò dovrebbe valere “a condizioni di reciprocità, anche nel caso contrario in cui siano interessati soggetti residenti in Italia: ad essi dovrebbe essere parimenti consentito di produrre certificazioni con analoghe caratteristiche - rilasciate da intermediari italiani oppure da intermediari o emittenti esteri, in applicazione di precise disposizioni normative interne – per documentare le imposte assolte all'estero sui flussi in entrata di qualsiasi natura; siano essi dividendi o altri elementi reddituali che - al pari delle royalty o degli interessi – sono ordinariamente assoggettati a tassazione alla fonte nello Stato di provenienza, ad opera di sostituti, intermediari o simili”.

In questo senso deporrebbe altresì quanto previsto dall'Agenzia delle Entrate nella Risoluzione n. 68/E del 2009 che ha riconosciuto la possibilità di sostituire, ai fini dello scomputo delle ritenute subite, in Italia, sui redditi di lavoro autonomo o d'impresa, la certificazione rilasciata dal sostituto con altri documenti, corredati da un'autocertificazione.

In tale documento di prassi si afferma come sia sufficiente che il contribuente sia “in grado di documentare l'effettivo assoggettamento a ritenuta tramite esibizione congiunta della fattura e della relativa documentazione, proveniente da banche o altri intermediari finanziari, idonea a comprovare l'importo del compenso netto effettivamente percepito, al netto della ritenuta, così come risulta dalla predetta fattura”.

³⁶ Cfr. Approfondimento n. 1/2012 Credito per le imposte pagate all'estero – Certificazione delle ritenute subite alla fonte.

In sede di controllo, a tali documenti dovrà essere affiancata “una dichiarazione sostitutiva di atto notorio in cui il contribuente dichiara, sotto la propria responsabilità, che la documentazione attestante il pagamento si riferisce ad una determinata fattura regolarmente contabilizzata”.

Un alto valore probatorio, sottolinea la Risoluzione, avrebbe la “dichiarazione sostitutiva dell’atto di notorietà” di cui all’art. 47 d.P.R. 28 novembre 2000, n. 445 che concerne “stati, qualità personali e fatti di cui l’interessato è a diretta conoscenza”, tra cui “vi è senza dubbio la relazione esistente tra fattura contabilizzata e documentazione attestante le somme percepite – nonché la sua rilevanza anche nel rapporto tributario: “la generale applicazione dell’istituto ai rapporti tra cittadini e pubblica amministrazione, sancita dal comma 3 dell’articolo 47, fa propendere per l’applicabilità dell’istituto anche ai rapporti tra fisco e contribuente”.

In questo senso si debbono leggere anche le indicazioni dell’Agenzia delle Entrate in materia di documentazione che i soggetti non residenti devono allegare alla “Richiesta di applicazione delle convenzioni internazionali” per ottenere dal Centro Operativo di Pescara i relativi rimborsi³⁷.

Sul tema della documentazione necessaria ai fini dello scomputo del credito, la sentenza della Corte di Cassazione 16 settembre 2005, n. 18371, con riferimento all’indicazione all’interno della dichiarazione dei redditi del *foreign tax credit* ha affermato che “la detrazione deve essere richiesta “a pena di decadenza”, nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d’imposta in cui gli utili sono stati percepiti (art. 14), o in cui le imposte sono state pagate a titolo definitivo” essendo “la decadenza espressamente collegata al fatto formale della presentazione della dichiarazione”.

Secondo la Commissione tributaria Provinciale di Torino, 27 settembre 2010, n. 1/108, “sono deducibili i crediti derivanti da imposte pagate all’estero a titolo definitivo e regolarmente documentati”; la sentenza, tuttavia, omette di precisare quale sia il contenuto idoneo a rendere il documento definitivo e regolare.

Anche in sede comunitaria, la Corte di Giustizia³⁸ ha affrontato il tema degli obblighi documentali, disponendo, con riferimento agli oneri probatori per scomputare le imposte assolte in Danimarca ed in Olanda da un cittadino residente in Germania e relative a dividendi da partecipazione societari, che al fine di garantire l’effettività del principio comunitario di circolazione dei capitali “uno Stato membro, qualora adotti un sistema per prevenire o attenuare l’imposizione a catena o la doppia imposizione economica nel caso di dividendi versati a residenti da società residenti, deve concedere un trattamento equivalente ai dividendi versati da società non residenti”.

Pertanto, “una normativa nazionale ..., in forza della quale il credito d’imposta viene concesso solo a seguito della produzione di un attestato conforme al sistema interno dello Stato membro interessato, senza alcuna possibilità per l’azionista di dimostrare tramite altri elementi e informazioni rilevanti l’imposta effettivamente versata dalla società distributrice dei dividendi, configura una restrizione dissimulata alla libera circolazione dei capitali vietata dal n. 3 dell’art. 65 Tfe”.

Con riferimento agli oneri documentali, pertanto, sebbene sia fuor di dubbio come gravi sul contribuente l’onere di documentare le imposte assolte all’estero in via definitiva, di cui intenda ottenere il riconoscimento ai sensi dell’art. 165 del TUIR, la questione fondamentale riguarda il tipo di prova che egli è tenuto a fornire e soprattutto quanto la stessa possa dirsi verificata nella sua veridicità.

Come si è visto, non solo la specifica attestazione della competente autorità fiscale estera, ma anche altre tipologie di documenti, correlati da un’autocertificazione sottoscritta ai sensi dell’art. 47, d.P.R. n. 445 del 2000 che consentano ugualmente di risalire all’ammontare del reddito prodotto

³⁷ Possono essere sostituiti con un’autocertificazione sia il “certificato di residenza nello Stato estero”, sia “l’attestazione dell’autorità fiscale dello Stato estero da cui risulti che il soggetto è ivi sottoposto a tassazione”.

³⁸ Sentenza 30 giugno 2011, Causa C-262/09, Wienand Meilicke, Heidi Corista Weyde, Marina Stoffler vs Finanzamt Bonn Innenstadt.

all'estero e di collegare tale importo con gli specifici compensi corrisposti al residente in Italia risultano in grado di soddisfare la prova richiesta ai fini dello scomputo.

In ogni caso, come è stato giustamente osservato da Assonime nel documento citato, la veridicità della documentazione fornita potrà essere agevolmente verificata dalla stessa Autorità fiscale laddove lo Stato estero della fonte abbia concluso con l'Italia una Convenzione contro le doppie imposizioni che consenta lo scambio di informazioni.

14. Deducibilità analitica dalle imposte sui redditi dell'imposta regionale sulle attività produttive relativa alle spese per il personale dipendente a seguito delle novità introdotte dal decreto legge 6 dicembre 2011, n. 201 e decreto legge 2 marzo 2012, n. 16.

L'art. 2, co. 1, d.l. 6 dicembre 2011, n. 201 (decreto Monti), conv. in l. 22 dicembre 2011, n. 214, ha introdotto, a decorrere dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2012, per imprese e lavoratori autonomi la possibilità di dedurre ai fini delle imposte sui redditi l'imposta regionale sulle attività produttive relativa alla quota imponibile delle spese per il personale dipendente e assimilato, al netto delle deduzioni spettanti ai fini IRAP.

Ai sensi del comma 1-quater di tale articolo, introdotto dall'art. 4, comma 12, d.l. 2 marzo 2012, n. 16, conv. in l. 26 aprile 2012, n. 44, tale deduzione può essere fatta valere anche per i periodi di imposta precedenti mediante la presentazione di un'apposita istanza di rimborso, ma a condizione che alla data del 28 dicembre 2011 fosse ancora pendente il termine di 48 mesi per richiedere il rimborso stesso.

Per le imprese aventi periodo di imposta coincidente con l'anno solare, tale deduzione spetta a far data dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2007, con riferimento all'IRAP versata in tale periodo, ancorché riferibile ad annualità precedenti al 2007.

La presentazione delle istanze di rimborso IRES (o IRPEF) relative all'IRAP sulle spese per il personale dipendente e assimilato è ovviamente in grado di generare una rideterminazione del credito per le imposte assolate all'estero.

Per effetto delle disposizioni poc'anzi citate, infatti, si dovrà procedere ad una rideterminazione del reddito complessivo delle imprese derivante dalla necessità di computare il nuovo componente negativo rappresentato dalla quota imponibile dell'IRAP relativa al personale dipendente e assimilato con conseguente rideterminazione dell'eventuale IRES esposta dalle imprese nella dichiarazione trasmessa all'Agenzia delle Entrate.

In ogni caso, prima di procedere alla quantificazione dell'IRES, si renderà necessario tener conto degli eventuali crediti di imposta, compreso il *foreign tax credit*, di cui l'impresa abbia goduto in passato sulla base dell'originario reddito complessivo dichiarato.

Sul tema è intervenuta recentemente la Circolare dell'Agenzia delle Entrate 3 aprile 2013, n. 8/E precisando che per effetto delle nuove disposizioni introdotte, potranno determinarsi tanto una minore imposta estera accreditabile quanto una minore eccedenza di imposta nazionale.

Pertanto, alla riduzione dell'imposta italiana derivante dalla rideterminazione dovuta alla deduzione dell'IRAP, potrà conseguire una diminuzione dell'imposta estera accreditabile in quell'esercizio e, quindi, un aumento dell'eccedenza dell'imposta estera che potrà essere riportata in avanti o indietro per essere compensata con eventuali eccedenze di imposta italiana rispetto a quella estera.

La gestione della maggiore eccedenza d'imposta estera risultante dalla riduzione dell'imposta italiana, varia a seconda dei casi.

In particolare, qualora la maggiore eccedenza d'imposta estera trovi capienza in uno o più dei periodi d'imposta antecedenti a quello in corso al 31 dicembre 2012 con un'eccedenza della quota d'imposta italiana, il contribuente potrà utilizzare il credito così generato ai sensi del comma 6 dell'art. 165, TUIR (c.d. *carry back* e *carry forward*), riducendo così l'imposta relativa al periodo in cui l'eccedenza d'imposta estera trova capienza.

A tal fine ha precisato l'Agenzia delle Entrate, il contribuente deve inviare un'istanza di rimborso ai sensi dell'articolo 38, d.P.R. n. 602 del 1973, evidenziando *i*) il periodo d'imposta cui si riferisce la maggiore eccedenza d'imposta estera, *ii*) l'eventuale IRAP versata che giustifica detta maggiore eccedenza, *iii*) la maggiore imposta sui redditi versata, che si intende chiedere a rimborso, relativa al periodo d'imposta (o ai periodi d'imposta) per il quale l'eccedenza d'imposta estera trova capienza (totale o parziale).

Qualora invece la maggiore eccedenza d'imposta estera non trovi capienza in uno dei periodi d'imposta antecedenti a quello in corso al 31 dicembre 2012, il contribuente dovrà presentare una comunicazione cartacea secondo le modalità di cui al citato articolo 38 entro i termini di presentazione di cui al Provvedimento del 17 dicembre 2012³⁹.

Come detto, vi è la possibilità che la deduzione IRAP determini una minore eccedenza d'imposta nazionale. In tale circostanza, il contribuente dovrà procedere a rettificare nella prima dichiarazione dei redditi utile successiva il dato relativo all'eccedenza d'imposta nazionale riportabile e qualora l'eccedenza non spettante sia stata utilizzata in uno dei periodi antecedenti al 31 dicembre 2012, dovrà tenere conto, in sede di presentazione dell'istanza di rimborso, delle imposte sui redditi che è tenuto a restituire in relazione all'annualità nella quale ha utilizzato tale eccedenza⁴⁰.

³⁹ Tale maggiore eccedenza verrà riportata nel quadro CE, sezione II-C, del modello UNICO, da presentare successivamente alla presentazione della predetta comunicazione cartacea, avendo cura di barrare la casella "Casi particolari". Tale procedura riguarda solo i soggetti che per il periodo d'imposta di maturazione della maggiore eccedenza d'imposta estera non siano comunque tenuti a presentare l'istanza di rimborso telematica di cui all'articolo 2 del decreto legge n. 201 del 2011, in quanto per tale periodo non determinano alcun importo rimborsabile o alcuna maggiore perdita riportabile.

⁴⁰ Campi 5 e 6 del modello.

*Le ultime novità in tema di IVA
comunitaria e transazionale*

Prof. Avv. Benedetto Santacroce

*Professore Università degli Studi Niccolò Cusano di Roma
Avvocato e Pubblicista*

La stabile organizzazione nella legislazione Iva: regole e problematiche di accertamento

Prof. Avv. Benedetto Santacroce

La S.O. l'Iva e l'attività di accertamento

**Stabile
organizzazione
palese e occulta**

- la ricostruzione a posteriori della posizione del soggetto non residente
- gli effetti ai fini Iva

Tutte le ricostruzioni dell'amministrazione finanziaria devono tener conto dei principi informatori della specifica imposta

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Ruolo della SO
nell'Iva

- *fissa la territorialità di alcune prestazioni di servizi*
- *individua il debitore dell'imposta e le relative modalità di assolvimento*

La stabile organizzazione "attiva" ha autonoma soggettività passiva Iva

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

3

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Effetti della SO
"attiva"
Prestazioni Servizi

Nelle prestazioni di servizi la SO "attiva" incardina la territorialità di una prestazione nel luogo ove è insediata, obliterando la rilevanza del (diverso) Paese di stabilimento della casa madre (con funzione "passiva")

Il gettito IVA confluisce nelle casse dell'erario dello Stato in cui ha luogo (secondo gli schemi predefiniti che guidano la territorialità) l'effettiva utilizzazione del servizio

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

4

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Effetti della SO
"attiva"
Cessione Beni

La territorialità segue la (diversa) logica, d'ordine oggettivo, legata al luogo in cui si trovano i beni al momento della cessione o dell'inizio del trasporto connesso alla cessione e al luogo dell'acquisto intracomunitario

La presenza di una S.O., ex se, non è suscettibile di incidere sulla posizione di debito/credito di un soggetto passivo verso l'erario

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

5

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

SO Iva
vs
SO dirette

Dirette: potere "attrattivo" totale del reddito prodotto nello Stato della SO

Iva: attrazione territoriale (e di gettito) delle sole operazioni svolte dalla SO attiva

Nell'Iva la SO "attrae" il gettito nel luogo di effettivo consumo della prestazione

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

6

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Definizione di SO
Art. 11

Qualsiasi organizzazione, diversa dalla sede dell'attività caratterizzata da un grado sufficiente di permanenza e una struttura idonea in termini di mezzi umani e tecnici atti a consentirle di ricevere e di utilizzare i servizi che le sono forniti per le esigenze proprie di detta organizzazione e di fornire i servizi di cui assicura la prestazione

Valorizzati elementi di ordine oggettivo

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

7

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Differenza fra SO e
Casa madre

La SO è un centro di attività diverso e alternativo rispetto alla sede legale e alla sede nella quale vengono prese (con prevalenza) le decisioni essenziali concernenti la gestione generale dell'impresa e dove (altresì in modo prevalente) si riunisce la direzione dell'impresa

La SO si contrappone alla Casa madre in quanto luogo di esercizio dell'attività e non luogo di direzione (decisionale) della attività

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

8

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Caratteristiche
della SO Iva

- **libertà di forma giudica/organizzativa (...qualsiasi organizzazione...)**
- **autonoma identificabilità (...diversa dalla sede dell'attività economica...)**
- **relativa stabilità (...caratterizzata da un grado sufficiente di permanenza...)**
- **adeguata dotazione (i) umana e (ii) strumentale in relazione ai propri scopi (...caratterizzata... da un grado sufficiente di permanenza e una struttura idonea in termini di mezzi umani e tecnici... per le esigenze proprie...)**

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

9

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Definizione di SO

Adeguata dotazione umana + tecnica

Se manca uno solo di questi elementi o la dotazione non è "adeguata" non è configurabile una SO ai fini Iva (anche se può configurarsi una SO ai fini delle dirette)

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

10

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Definizione di SO

Adeguata dotazione umana + tecnica

Se manca uno solo di questi elementi o la dotazione non è "adeguata" la "non SO" non può essere né committente né prestatore di servizi → i rapporti vanno imputati alla Casa madre

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

11

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Definizione di SO

Adeguata dotazione umana + tecnica

Esclusa la SO personale (valida per le dirette)

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

12

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Definizione di SO

Il fatto di disporre di un numero di identificazione IVA non è di per sé sufficiente per ritenere che un soggetto passivo abbia una SO

- **Prevalenza della sostanza sulla forma**
- **Partita Iva no presunzione di SO**

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

13

La S.O. nell'Iva

Cassazione

Sent. 7703/2005
(ord. 21380-
12633/2012)

Dall'attribuzione della partita IVA a un soggetto che ne abbia fatto richiesta deriva, per ragioni di ordine logico-giuridico, la presunzione della esistenza di stabile organizzazione

- **Prevalenza della forma sulla sostanza**
- **Partita Iva presunzione di SO → Contrasto con normativa Ue**

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

14

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Definizione di SO

Dettata specificamente per le prestazioni di servizi

Estensione anche ai beni via art. 192-bis che detta regole generali sul "debitore dell'imposta"

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

15

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Funzione della SO
nelle cessioni di
beni

*Definizione del debitore dell'imposta e delle
modalità di assolvimento dell'Iva (reverse
charge vs rivalsa)*

*Non incide sulla territorialità, regolata da principi di carattere
oggettivo (i.e. flusso dei beni) e non soggettivo (il luogo di
stabilimento)*

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

16

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Rapporto Casa
madre-SO

- *Identità soggettiva nei rapporti interni*
- *Autonomia verso l'esterno e nelle operazioni regolate secondo criteri oggettivi (scambio di beni)*

La SO è un prolungamento della soggettività passiva Iva della Casa madre

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

17

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Servizi
intercompany

Casa madre e SO sono lo stesso soggetto

No rilevanza Iva delle prestazioni interne

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

18

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Identità soggettiva
fra SO e casa
madre

*Non esclude che anche tra casa madre e SO
siano effettuate operazioni rilevanti ai fini
IVA quando ai fini impositivi non assume
rilievo la intrasoggettività*

Scambio di beni

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

19

La S.O. nell'Iva

Reg. 282/2011

Cessioni di beni
intercompany

*• Operazioni con l'estero:
importazioni/esportazioni
• Operazioni intra-Ue: cessioni a "sé stessi"*

*Rilevanti - Casa madre e SO sono due "identificativi Iva"
distinti*

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

20

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 192-bis dir.
2006/112/CE

Un soggetto passivo che dispone di una stabile organizzazione nel territorio di uno Stato membro in cui è debitore di imposta si considera soggetto passivo non stabilito nel territorio di tale Stato membro qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni: a) egli effettua in tale paese una cessione di beni o una prestazione di servizi imponibile; b); la cessione di beni o prestazione di servizi è effettuata senza la partecipazione di una sede del cedente o del prestatore di servizi situata nello Stato membro in questione

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

21

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 192-bis dir.
2006/112/CE

La semplice presenza di una SO ("inattiva") nel luogo ove è dovuta l'IVA, non vale a conferire alla SO lo status di debitore verso l'erario → l'Iva va corrisposta secondo le modalità previste per le operazioni poste in essere dai soggetti non residenti (eventualmente per mezzo del reverse charge)

Irrilevanza in termini di imputazione del debito IVA della S.O. "passiva" (i.e. che non prende parte ad una cessione/prestazione eseguita direttamente dalla casa madre)

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

22

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 192-bis dir.
2006/112/CE

Nelle cessioni/prestazioni effettuate da un non residente (casa madre) nel Paese ove dispone di una S.O. ed ivi imponibili, se quest'ultima rimane estranea alle transazioni in parola, rimane altresì estranea al debito IVA acceso (dalla casa madre) nello Stato di insediamento della SO

La S.O. non ha un potere di attrazione assoluto rispetto alle operazioni poste in essere dalla casa madre ma matura un debito IVA solo in relazione alle transazioni alla cui effettuazione, a vario titolo e con diversi livelli di coinvolgimento, "partecipa"

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

23

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Attribuzione del
debito Iva fra Casa
madre e SO

Dipende dal livello di partecipazione della SO ad una certa operazione

"Partecipazione" concetto diverso da "effettuazione"

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

24

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Coinvolgimento
della SO

La SO può attrarre il debito Iva a seguito della (sola) partecipazione anche in relazione a operazioni effettuate dalla Casa madre

- i. La SO effettua direttamente una operazione*
- ii. La SO partecipa ad una operazione effettuata dalla Casa madre*

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

25

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

SO effettua
l'operazione per
conto proprio

Per le operazioni da essa rese o ricevute la SO è considerata come i soggetti passivi che hanno la sede principale dell'attività economica nel territorio dello Stato → regole Iva ordinarie

- Debenza Iva rispetto alle operazioni attive (con obbligo di rivalsa)*
- Soggetto rivalsato rispetto alle operazioni passive (con diritto a detrazione)*

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

26

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

SO partecipa alla operazione effettuata dalla casa madre

E' dall'intensità del coinvolgimento nell'affare della Casa madre che la SO assume o meno la veste di debitore dell'IVA

Occorre misurare il livello di partecipazione

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

27

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

SO partecipa alla operazione effettuata dalla casa madre

Occorre un grado di coinvolgimento "qualificato" perché la partecipazione sia idonea a spostare la debenza IVA dalla casa madre – soggetto naturalmente debitore perché ha effettuato una certa operazione – alla S.O. – soggetto debitore derivato in quanto ha partecipato all'operazione in questione

La partecipazione deve essere tale da rendere prevalente l'apporto della SO rispetto al coinvolgimento della casa madre

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

28

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 53.2 reg.
282/2011/UE
Declinazione a
contrariis del
concetto di
partecipazione
della SO

Se un soggetto passivo dispone di una SO nel territorio dello Stato membro in cui è dovuta l'IVA, si considera che la SO non partecipa a una cessione di beni o a una prestazione di servizi ai sensi dell'articolo 192 bis, lettera b), della direttiva 2006/112/CE, a meno che i mezzi tecnici o umani di detta SO siano utilizzati dallo stesso per operazioni inerenti alla realizzazione della cessione di tali beni o della prestazione di tali servizi imponibile effettuata in tale Stato membro, prima o durante la realizzazione di detta cessione o prestazione

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

29

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 53.2 reg.
282/2011/UE

- *L'utilizzo dei mezzi della SO può concernere sia i mezzi umani che ("o") i mezzi tecnici → ai fini "attrattivi" non è necessario un impiego congiunto di entrambe le risorse*
- *L'utilizzo dei mezzi rileva esclusivamente nel frangente temporale antecedente e/o concomitante ("prima o durante") l'esecuzione della cessione/prestazione realizzata → un impiego successivo di risorse umane e/o tecniche non è idoneo ad integrare una fattispecie di partecipazione "qualificata" della SO*

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

30

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 53.2 reg.
282/2011/UE
C'è partecipazione
della SO

La SO assume rilievo (a titolo derivato) di fronte all'erario in quanto la casa madre ne "utilizza" i mezzi con modalità e secondo un grado di intensità non marginali

Principio traslato nell'art. 17.4 del DPR 633/72

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

31

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 53 reg.
282/2011/UE
Non c'è
partecipazione
della SO

Se i mezzi della SO sono utilizzati unicamente per funzioni di supporto amministrativo, quali la contabilità, la fatturazione e il recupero crediti

L'espletamento di funzioni di mera assistenza non è giudicato sufficiente a modificare l'assetto formale di una certa operazione

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

32

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 17.4 DPR
633/72
C'è partecipazione
della SO

Nelle operazioni attive effettuate dalla casa madre "per il tramite" della SO il ruolo di debitore dell'imposta è assunto da quest'ultima

L'espressione "per il tramite" del DPR 633/72 corrisponde all'espressione "con la partecipazione" utilizzato dal legislatore Ue

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

33

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 17.4 DPR
633/72
C'è partecipazione
della SO

La SO adempie agli obblighi Iva secondo le regole previste per i soggetti stabiliti in Italia

Emette fattura con rivalsa dell'IVA, collocandosi l'operazione al di fuori del meccanismo del reverse charge, relegato ai rapporti posti in essere con non residenti

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

34

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 53.2 reg.
282/2011/UE
C'è partecipazione
della SO

Se viene emessa una fattura con il numero di identificazione IVA attribuito dallo Stato membro della SO alla stessa, si considera, salvo prova contraria, che tale SO abbia partecipato alla cessione di beni o alla prestazione di servizi effettuata in tale Stato membro

Norma di chiusura a tutela del cessionario/committente

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

35

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 53.2 reg.
282/2011/UE

La spendita della posizione IVA della SO fa presumere che sia la SO l'autore di una cessione/prestazione

Presunzione relativa → non soccorre in caso di abuso (i.e. se si conosce o si sarebbe potuto conoscere la non partecipazione della SO)

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

36

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 54 reg.
282/2011/UE
Lettura "in
positivo" art. 192-
bis

Se un soggetto passivo ha stabilito la sede della propria attività economica nel territorio dello Stato membro in cui è dovuta l'IVA, le disposizioni dell'articolo 192-bis della direttiva 2006/112/CE non si applicano indipendentemente dal fatto che detta sede partecipi o meno alla cessione di beni o alla prestazione di servizi che egli effettua in detto Stato membro

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

37

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 54 reg.
282/2011/UE

Il cedente o prestatore non può comunque considerarsi soggetto non stabilito nello Stato in cui ha la sede principale e in cui l'operazione si considera effettuata, indipendentemente dalla partecipazione della sede in questione all'esecuzione dell'operazione

Forza di attrazione della Casa madre prevalente in senso assoluto su quella della SO

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

38

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 54 reg.
282/2011/UE

“principio di attrazione” da parte della casa madre di tutte le operazioni ad essa riconducibili effettuate nel territorio dello Stato membro in cui la medesima è stabilita, anche se tali operazioni sono concretamente poste in essere da una S.O. all'estero dello stesso soggetto passivo

Conforme la circolare 37/E/2011

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

39

La S.O. nell'Iva

Influenza della SO nella attribuzione del debito Iva

Art. 54 reg.
282/2011/UE
Conseguenze

Se la sede principale “inattiva” è in Italia e l'operazione è realizzata per il tramite di una SO all'estero, il debitore dell'imposta è in ogni caso il cedente o prestatore (i.e. la casa madre), che assolve i relativi obblighi tramite il numero identificativo assegnato alla sede principale italiana

È la sede principale del soggetto passivo ad assumere gli obblighi Iva in relazione all'operazione realizzata dalla SO all'estero → no reverse charge

Studio Legale Tributario
Santacroce-Procida-Fruscione

40

Bulgaria

Aspetti societari e fiscali

Dott. Giancarlo Cervino

Dottore Commercialista in Roma, Pubblicista

Opportunità & investimenti

Dott. Marco Nigel Zanenga

Unicredit - CBBM Italy Foreign Network

Giancarlo CERVINO

Centre for International Fiscal Studies

Gardone Riviera

19 ottobre 2013

CINFIS

Centre for International Fiscal Studies

1

BULGARIA

CINFIS

IN GENERALE

Paese membro dell'Unione europea dal 1 gennaio 2007.

Il territorio balcanico, bagnato dal Mar Nero e confinante con la Romania, la Serbia, Il Montenegro, il FYROM, la Grecia e la Turchia, si estende su 110.993 Km², con una popolazione di circa 7,9 milioni di abitanti.

La forma politica é quella della Repubblica parlamentare, il cui potere legislativo è in mano ad un parlamento unicamerale composto da 240 membri eletti per quattro anni), ed un Presidente della Repubblica. Il potere esecutivo è delegato al Primo Ministro ed al Consiglio dei Ministri.

La moneta locale è il Lev bulgaro (BGN) che ha un cambio fisso con l'Euro di:

1 BGN = 0.51129 EURO

Vige il regime della libera circolazione dei cambi, salvo alcune operazioni che devono essere dichiarate preventivamente alla Banca Nazionale Bulgara.

E' in vigore il sistema IVA.

2

NORMATIVA SOCIETARIA

Il testo normativo di riferimento é il Codice Commerciale

Esso prevede cinque entità che possono avere la personalità giuridica:

Aktsionerno drouzhestvo (a.d. – società per azioni)

Drouzhestvo s ograničena otgovornost (o.o.d. – società a responsabilità limitata),

Subiratelno drouzhestvo (s.d. società in nome collettivo)

Komanditno drouzhestvo (k.d. società in accomandita semplice)

Komanditno drouzhestvo s aktzii (k.d.a. società in accomandita per azioni)

Cooperativa

AKTSIONERNO DROUZHESTVO (a.d.)

L'*Aktsionerno drouzhestvo* (a.d.) viene costituita da due o più soci, persone fisiche o giuridiche, residenti o straniere che sottoscrivono un capitale minimo di BGN 50.000 (EUR 97.500) ed il valore nominale minimo di un'azione è di BGN 1.

Un capitale più alto è richiesto le banche, società finanziarie e di investimento, le assicurazioni e le assicurazioni sanitarie.

Alla costituzione, deve essere versato almeno il 25% del capitale sottoscritto.

Le azioni possono essere al portatore o nominative. Oltre alle azioni ordinarie possono essere emesse azioni preferenziali. Le azioni sono negoziabili alla Borsa Valori. Le azioni senza diritto di voto non possono rappresentare più del 50% del capitale sociale.

La gestione può essere affidata ad un consiglio di amministrazione (da tre a nove membri) oppure ad un consiglio di gestione ed un consiglio di supervisione (da tre a sette membri).

DROUZHESTVO S OGRANICHENA OTGOVORNOST (o.o.d.)

La *Drouzhestvo s ogranichena otgovornost* (o.o.d.) deve essere costituita con un capitale sottoscritto di BGN 2 (EUR 1) che deve essere interamente versato alla costituzione da uno (e.o.o.d.) o più soci e non può essere fatto appello al pubblico risparmio. Se il capitale eccede i BGN 2, deve essere versato per almeno il 70%. Il valore nominale minimo di un'azione è di BGN 1.

I soci possono essere persone fisiche o giuridiche, residenti e non.

Una o.o.d. non può svolgere attività bancaria o assicurativa.

Non è consentita l'emissione di prestiti obbligazionari.

E' sufficiente un solo amministratore per la gestione anche non residente in Bulgaria.

Non è obbligatoria la revisione annuale dei conti da un organismo indipendente e la nomina di un sindaco della società.

IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE GIURIDICHE

La base imponibile di una società residente è costituita dal reddito mondiale. Una società è considerata residente se è stata costituita e registrata come tale secondo la legge bulgara.

Le stabili organizzazioni delle società estere sono imponibili solo sul reddito prodotto localmente.

Danak pechalba (DP - imposta sul reddito delle persone giuridiche)

Aliquota ordinaria del 10%

Aliquota del 15% per le società che gestiscono i giochi

(anche per le persone fisiche la tassazione proporzionale è del 10%)

IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE GIURIDICHE

I dividendi ricevuti da un'altra società residente non sono inclusi nella base imponibile.

Una normativa contro la sottocapitalizzazione delle imprese vieta la deduzione degli interessi passivi su prestiti concessi dagli azionisti e/o dai terzi che eccedano gli interessi attivi ricevuti più il 75% del suo risultato positivo finanziario (a cui si sottraggono algebricamente i redditi e le spese da interessi).

La norma si applica soltanto se le passività della società eccedono 3 volte i mezzi propri.

Nel caso in cui non sia in vigore una convenzione contro le doppie imposizioni viene accordato un credito d'imposta unilaterale sulle imposte similari a quella interna eventualmente assolta all'estero, limitato all'importo di imposta bulgara che sarebbe stato pagato sullo stesso importo in termini di DP e ritenute alla fonte.

RITENUTE ALLA FONTE

Sulla distribuzione di dividendi a delle persone giuridiche residenti non si applica alcuna ritenuta, mentre per quelli a persone fisiche e organizzazioni senza scopo di lucro bulgare come pure a persone fisiche e giuridiche straniere, si applica una ritenuta alla fonte del 5%.

Dal 1.1.2009 i dividendi erogati ad altre società o stabili organizzazioni dell'Unione europea sono esenti da ritenuta (non ci sono condizioni aggiuntive).

Sui canoni e gli interessi versati a dei non residenti si applica una ritenuta del 10% (ridotta rispettivamente al 5% e a 0% nel caso di un beneficiario italiano per l'applicazione della convenzione contro le doppie imposizioni con l'Italia firmata il 21.9.88 ed entrata in vigore 10.6.91 con effetto dal 1.1.92).

Se si applica la Direttiva europea 2003/49 sugli interessi ed i canoni, la ritenuta è ridotta al 5% fino al 31.12.2014 (termine del regime transitorio).

RITENUTE ALLA FONTE

Una ritenuta a titolo d'imposta del 10% si applica sui seguenti redditi versati a non residenti:

- spese per servizi tecnici,
- compensi a dirigenti e direttori,
- pagamenti di canoni di locazione,
- redditi da attività di franchising e factoring.

Dal 1.1.2011, si applica altresì una ritenuta del 10% sui pagamenti per servizi e diritti fittizi, indennità non assicurative di ogni tipo e quelli fatti a :

- entità localizzate in Stati elencati in una lista di giurisdizioni a regime fiscale preferenziale, o
- in ogni altro Stato o territorio che non ha ratificato una convenzione contro le doppie imposizioni con la Bulgaria e dove il livello di imposizione delle società è inferiore di più del 60% a quello equivalente bulgaro.

Non esiste alcuna normativa sulle società controllate estere (CFC).

IVA

Il sistema IVA è conforme alle normative europee.

Attualmente l'aliquota IVA standard è del 20%.

Un'aliquota ridotta del 9% si applica al settore alberghiero.

L'aliquota 0% si applica all'export, alle transazioni intracomunitarie ed ai trasporti internazionali.

Transazioni esenti:

- cure mediche, assicurazioni sociali e previdenziali
- educazione, sport, cultura, culti religiosi
- forniture di beni e servizi di organizzazioni non profit per donazione
- affitto di terreni e abitazioni, vendita di edifici antichi, vendite di foreste e terreni agricoli
- servizi postali e francobolli
- servizi assicurativi, riassicurativi e finanziari
- giochi
- servizi erogati al costo

CINFIS

Centre for International Fiscal Studies

Via Madonnetta 17

CH-6900 Lugano

Switzerland

www.cinfis.com

cinfis@cinfis.com

Tel. +41 79 20 80 329

Fax +41 91 922 24 76



IL GRUPPO UNICREDIT AL SERVIZIO DEGLI IMPRENDITORI ITALIANI IN BULGARIA

Nigel Zanenga
Senior Associate
CBBM – Foreign Network
Brescia , 19 Ottobre 2013

AGENDA

- **La Bulgaria: un Paese per la internazionalizzazione delle imprese Italiane**
 - Il Gruppo UniCredit in CEE e in Bulgaria
 - Il supporto alle imprese
-

Scenario macroeconomico – Economia debole, ma senza pericoli di peggioramento

Macroeconomic scenario of UniCredit Bulbank							
	2011	2012	2013e	2014f	2015f	2016f	2017f
GDP (EUR bn)	38.5	39.7	40.4	41.4	43.2	45.6	48.6
Population (mn)	7.3	7.3	7.2	7.2	7.2	7.1	7.1
GDP per capita (EUR)	5 255	5 445	5 572	5 750	6 030	6 410	6 862
GDP per capita, real yoy (%)	5.2	0.7	1.1	1.9	2.7	3.5	3.8
Real economy, yoy change (%)							
GDP	1.8	0.8	0.5	1.3	2.0	2.9	3.2
Private Consumption	1.7	2.0	1.7	2.1	2.4	2.3	2.5
Public Consumption	0.3	-0.4	1.7	-0.5	-0.4	-0.2	-0.5
Fixed Investment (incl. inventories)	-6.5	0.8	2.7	3.4	5.1	5.8	6.3
Exports	12.3	-0.4	3.6	4.3	5.2	5.3	5.3
Imports	8.8	3.7	4.3	4.7	5.2	4.9	4.9
Labour market							
Monthly wage, nominal (EUR)	351	397	413	431	454	482	516
Unemployment rate (%)	11.3	12.3	12.7	12.3	11.3	9.9	8.5
Fiscal accounts (% of GDP)							
Budget balance	-2.1	-0.5	-2.1	-2.9	-2.8	-2.7	-2.3
Public debt	15.3	17.6	17.9	23.2	24.6	28.7	27.8
External accounts							
Current account balance / GDP (%)	0.1	-1.3	1.0	0.1	-2.3	-4.3	-4.3
Basic balance ¹ / GDP (%)	0.4	5.4	-0.2	2.8	1.0	1.6	0.4
Net FDI (EUR bn)	1.2	1.3	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6
Net FDI / GDP (%)	3.1	3.3	3.0	3.1	3.2	3.2	3.3
FX reserves / GDP (%)	34.7	39.2	38.3	40.1	39.5	38.9	37.0
Debt sustainability indicators (%)							
Gross foreign debt / GDP	94.1	94.8	88.0	84.5	80.5	78.9	75.6
Debt-service payments-to export ratio	14.1	11.5	11.1	10.7	11.2	10.9	10.3
Debt / Export ratio	141	142	130	122	113	108	102
Inflation							
CPI (pavg)	4.2	3.0	1.2	1.3	2.2	2.8	3.2
CPI (eop)	2.8	4.2	-0.6	2.3	2.2	3.1	3.3

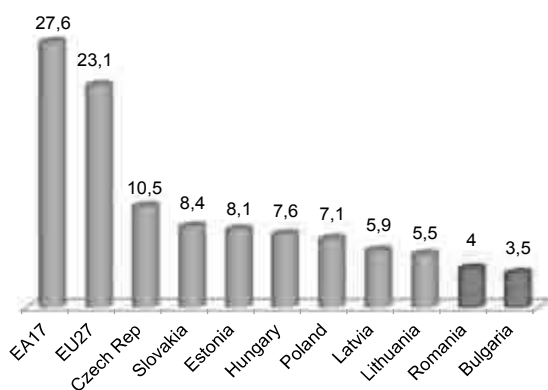
Nonostante il rallentamento della crescita del PIL, la possibilità che l'economia cada in una seconda recessione è altamente improbabile: infatti il mercato del lavoro si è stabilizzato e la ripresa dell'export è forte e rimarrà forte. Su questi basi l'economia continuerà il lento processo di ripresa dal momento più nero. La solida crescita dell'export non solo ha contribuito alla ripresa del PIL, ma ha anche aiutato a rafforzare la posizione del Paese nei confronti dell'estero, diminuendone in questo modo la vulnerabilità in caso di nuovo deterioramento della situazione in relazione ai flussi di capitali in CEE. La posizione più forte nei confronti dell'estero si è riflessa anche nel miglioramento degli indicatori di sostenibilità del debito del Paese, in particolare il rapporto fra debito ed esportazioni fra il servizio del debito stesso nei confronti delle esportazioni, che si sono definitivamente allontanati dalla 'zona pericolosa' del 2008 e 2009, quando i volumi delle esportazioni crollarono. Nella stessa ottica, il totale del fabbisogno finanziario della Bulgaria dall'estero, calcolato come saldo della bilancia commerciale più il debito che deve essere rinnovato, è ovviamente migliorato in maniera sensibile.

Source: BNB, NSI, UniCredit Bulbank Economic Research

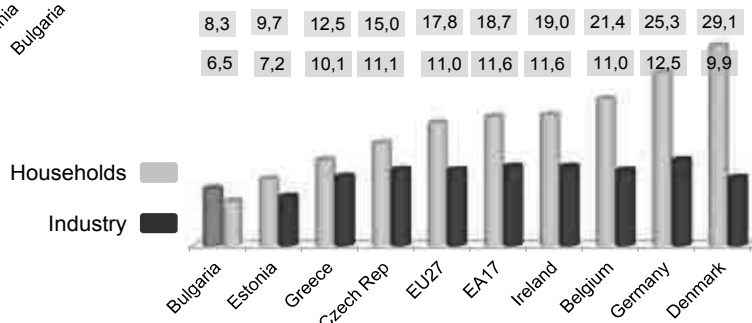
¹Basic balance – the sum of the current, capital and financial account components, including Net errors and omissions of the Balance of payments, representing the net flow of funds in the economy

La competitività dei costi rimane uno dei principali fattori per attrarre investitori

Costo orario del lavoro (EUR/2011)



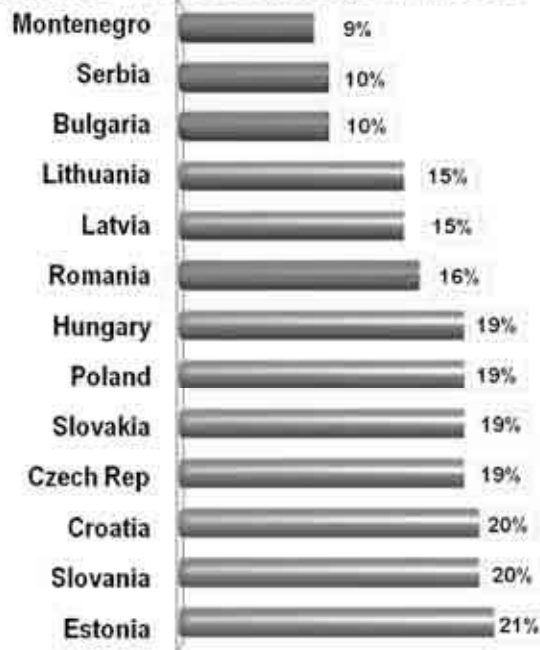
Tariffe per l'elettricità (EUR cent kWh/H12011)



Fonte: Eurostat.

Anche gli aspetti fiscali favoriscono l'insediamento in loco

Aliquota corporate tax vigente (2012)



5

1. Aliquota fiscale per persone giuridiche e fisiche – 10%
2. Rimpatrio dividendi in esenzione fiscale

Fonte: Eurostat/Ernst&Young

I fondi Europei contribuiranno in modo significativo alla ripresa

- **Contratti firmati per il periodo 2007-2013:**
~ EUR 7,3 bn (91%) da ~ EUR 8 bn
- **Per il periodo 2014-2020:**
 - Nuovi fondi per più di EUR 8 bn che si riferiscono a:
 - Trasporti
 - Ambiente
 - Sviluppo Regionale
 - Competitività
 - Sviluppo Risorse Umane
 - Capacità Amministrativa
 - Assistenza Tecnica

6

Settori dell'economia con migliori prospettive

- **Settore dell'energia**, dove saranno necessari ulteriori investimenti per più di EUR 5 bn;
- **Settore delle infrastrutture e opere pubbliche**, che potrà usufruire di finanziamenti comunitari per più di EUR 8 bn per il periodo 2014-2020;
- **Settore agro-alimentare**, nel quale la Bulgaria ha una fortissima tradizione e predisposizione naturale, sia per lo sviluppo del mercato locale che per l'esportazione, che potrà contare su fondi comunitari cospicui ;
- **Settore industriale**, dove il bisogno di internazionalizzazione delle imprese italiane e' maggiormente sentito e che beneficerà di finanziamenti comunitari per più di EUR 1 bn per il periodo 2014-2020. Forte presenza italiana nel tessile, calzaturiero, meccanico, componentistica elettronica, materiali per costruzioni etc.
- **Settore del Hi-Tech**, su cui esistono forti competenze e che la Bulgaria ha scelto come settore strategico per il proprio sviluppo;
- **Settore del Turismo**, che ha conosciuto un forte sviluppo negli ultimi anni e offre ancora opportunità interessanti
- **Settore Finanziario e Assicurativo**, spazio ancora ampio per prodotti sofisticati e servizi di qualità; grandi opportunità nei mercati di gestione del denaro e nelle assicurazioni

Banche e pagamenti

- Il **sistema bancario** si è notevolmente consolidato negli ultimi anni anche perché la Bulgaria ha completato il processo di privatizzazione delle proprie banche pubbliche attirando molto le banche straniere: in tutto ci sono 24 banche e 7 filiali di banche estere.
Ad oggi il sistema è fondamentalmente in mano straniera: italiana (UniCredit Bulbank); greca (Piraeus Bank, Emporiki Bank del gruppo Credit Agricole); austriaca (Raiffeisen); ungherese (DSK Bank); francese (BNP-Paribas); belga (Cibank).
- Il sistema bancario vanta buone e stabili **capitalizzazione e liquidità**:
il rapporto di adeguatezza del capitale è di 17.8% (fine sett.2012, fonte FMI)
- Alta percentuale dei **Bad Loans** che hanno raggiunto il 22% di tutti i crediti bancari (ott.2011, fonte BNB)
- In generale, è ancora alta la percentuale di **rifiuto di erogazione dei crediti** del sistema bancario (36% secondo fonte Eurostat, 2011)
- L'andamento dei **flussi dei pagamenti** nelle transazioni commerciali è abbastanza regolare anche se con tasso di insolvenze in aumento e la sua valutazione richiede molta attenzione da parte dei nostri esportatori. Periodo medio di riscossione in sede giudiziaria è di 564gg e costo elevato di 23% dell'insoluto).
- E' sempre consigliabile l'utilizzo di **forme di tutela** quali rimesse documentate, tratte a vista o crediti documentari nel breve o assicurazioni dal rischio commerciale (anche politico per operazioni a medio/lungo termine), quali SACE, SACE BT, Coface, compagnie private etc.
- Condizioni di **assicurabilità**: per il Paese (categoria SACE 4) è prevista apertura senza restrizioni, sia per il rischio bancario sia per quello corporate e sovrano.

AGENDA

▪ La Bulgaria: un Paese per la internazionalizzazione delle imprese Italiane

□ Il Gruppo UniCredit in CEE e Bulgaria

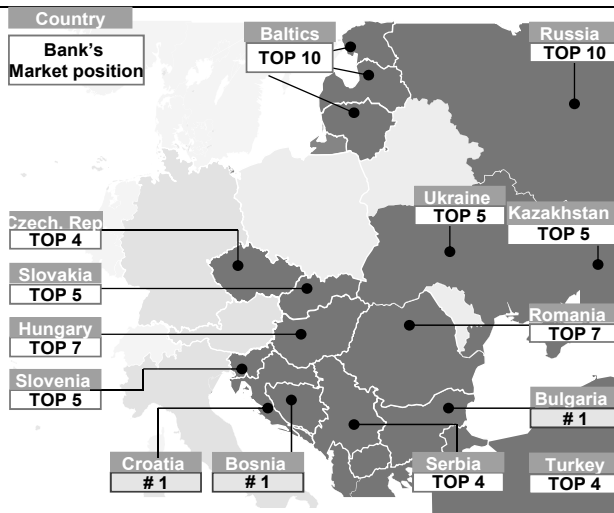
▪ Il supporto alle imprese

UniCredit è un gruppo internazionale di casa in 22 paesi europei

IL GRUPPO



- ✓ Operatività bancaria in 22 paesi
- ✓ Clienti: ~ 40 milioni
- ✓ Filiali: ~ 9,500
- ✓ Un network Internazionale in 50 paesi



- ✓ più di 1 800 Relationship Managers
- ✓ ~ EUR 45 bn di prestiti ai clienti Corporate
- ✓ ~ EUR 24 bn di depositi dai clienti Corporate

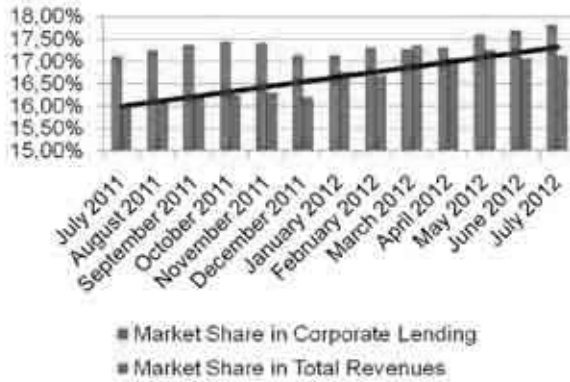
Indiscusso market leader in Bulgaria

☛ Dipendenti : ~ 4000

☛ Clienti: ~ 1,3 milioni

☛ Filiali: 226

Quota di mercato di UniCredit Bulbank



☛ Numero 1 per Attivi: BGN 12,17 bn (~ EUR 6,2 bn)

☛ Numero 1 per patrimonio netto: BGN 2 bn (~ EUR 1,02 bn)

☛ Numero 1 per depositi dei clienti: BGN 7,59 bn (~ EUR 3,88 bn)

☛ Numero 1 per crediti concessi: BGN 8,6 bn (~ EUR 4 bn)

Unicredit è il Partner strategico delle aziende Italiane in Bulgaria

	2012
Aziende italiane attive in Bulgaria (n.)	~ 1000
di cui: Clienti UniCredit Bulbank	750
di cui: Aziende Corporate	575
Crediti ad Aziende Italiane	EUR ~ 250 M



AGENDA

- La Bulgaria: un Paese per la internazionalizzazione delle imprese Italiane
- Il Gruppo UniCredit in CEE e in Bulgaria
- Il supporto alle imprese

Supporto alle imprese in Bulgaria: ampia gamma di servizi

INTERNATIONAL DEPARTMENT

- Incontri per discutere sulle opportunità' di investimento ed i passi necessari da compiere per entrare nei mercati locali;
- Supporto a 360° nei prodotti bancari: dalla semplice apertura di un conto corrente alle soluzioni finanziarie più complesse
- Disponibilità per l'uso dei locali della banca per facilitare incontri di business con varie controparti locali

SERVIZI OFFERTI

Concessione di eventuali linee di credito	Emissione di garanzie / controgaranzie	Introduzione del nominativo italiano/locale presso la banca locale/Banca italiana del Gruppo	Accesso a coperture assicurative (es. Sace) / forme agevolative italiane/locali e sovranazionali (es. Finest/EBRD)
Consulenza sui sistemi di pagamento (servizi di <i>cash management</i>)	Ricerca di <i>partner</i> commerciali	Accensione di c/c (incl. <i>collection account</i>)	Studi di fattibilità
		Informativa fiscale e societaria	

Anche a supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane

Il supporto alle imprese italiane rappresenta un obiettivo strategico

- La clientela italiana può contare su strutture interamente dedicate, altamente specializzate e multilingue - Dipartimenti Internazionali e Multinazionali

COME?

INTERNATIONAL DEPARTMENT



- Gli International Desks rappresentano il primo contatto (single point of entry) ed una bussola per gli imprenditori
- Sono presenti in tutte le banche dell'area CEE
- Forniscono supporto immediato a tutte le esigenze della clientela che ha già avviato od intende avviare rapporti commerciali con il paese
- Seguono il cliente nel processo creditizio (istruttoria, delibera, attivazione dei finanziamenti e gestione del rapporto nella filiale prescelta)

UniCredit International

E' il nuovo marchio di gamma creato per l'offerta di prodotti e servizi dedicati all'internazionalizzazione delle imprese.

Rappresenta il nuovo modello di servizio che UniCredit mette a disposizione dei propri clienti che lavorano con l'estero, un modello distintivo che fa leva sull'unicità della rete UniCredit in Italia e nel mondo.

Si fonda su **4** pilastri:



Gestione **I**mport/**E**xport



Specialisti e **R**ete internazionale



I contenuti di UniCredit International



▪ **Oltre 60 interventi di orientamento e di formazione professionale sul business all'estero per imprese clienti e non clienti:**

- 20 incontri *East Gate* e *Destinazione Cina* per orientare le imprese sulle opportunità di business dei principali mercati dell'Europa centro-orientale e dell'Asia
- 40 corsi di formazione *Export Business School*, della durata di 6 giorni, per manager e imprenditori che desiderano approfondire la conoscenza delle dinamiche dell'export business



▪ **Un supporto concreto per trovare partner di business all'estero:**

- *Portale UniCredit International*, www.unicreditinternational.eu, con accesso online* per oltre 500 mila clienti Piccole e Medie Imprese a servizi di analisi mercati e ricerca/contatto controparti
- 40 *Incontri Business to Business*, nei principali settori del Made in Italy fra imprese clienti e non clienti e buyer esteri selezionati da UniCredit



▪ **Offerta completa di prodotti per semplificare l'operatività con l'estero:**

- Gestire on line incassi e pagamenti, con i nuovi **package Imprendo PMI Europa e Imprendo PMI International** e i prodotti con accesso remoto
- Proteggere il business all'estero, anche con la nuova **lettera di credito Easy CredOK**
- Finanziare importazioni, esportazioni ed investimenti, anche con il nuovo **finanziamento con garanzia SACE**
- Operare direttamente nei paesi esteri con **conti e linee di credito Cross-Border**



▪ **Consulenza specializzata in Italia ed all'estero:**

- Oltre **200 Specialisti UniCredit International** disponibili in tutta Italia in 50 Centri Estero
- **22 Desk internazionali**, in tutte le Banche del Gruppo, oltre a Filiali e Uffici di Rappresentanza, per una presenza diretta UniCredit in 50 paesi.

UNICREDIT in Bulgaria contatti:



<http://www.unicreditbulbank.bg>

Italian clients unit

Aldo Andreoni

Director of International & Multinational department
Tel: +359 2 923 25 60
Email: Aldo.Andreoni@UniCreditGroup.bg

Martin Madjarov

Head of Italian clients unit
Tel: +359 2 923 28 46
Email: Martin.Madjarov@UniCreditGroup.bg

Todor Stavrev

Senior Manager
Tel: +359 2 923 24 86
Email: Todor.Stavrev@UniCreditGroup.bg

Mila Grigorova

Relationship Manager
Tel: +359 2 923 27 83
Email: Mila.Grigorova@UniCreditGroup.bg

Hristiyana Karamocheva

Relationship Manager
Tel: +359 2 923 22 81
Email: Hristiyana.Karamocheva@UniCreditGroup.bg

Ivanka Ivanova

Relationship Manager
Tel: +359 2 923 21 94
Email: Ivanka.G.Ivanova@UniCreditGroup.bg

Rositsa Parvanova

Associate - SPE
Tel: +359 2 923 22 87
Email: Rositsa.Parvanova@UniCreditGroup.bg

Petar Kolev

Associate - SPE
Tel: +359 2 923 29 79
Email: Petar.Kolev@UniCreditGroup.bg

UNICREDIT in Italia
contatti:



CROSS BORDER
BUSINESS MANAGEMENT ITALY

email: CBBM-CIB@unicredit.eu



Grazie per l'attenzione!

Cina

Aspetti societari e fiscali

Dott. Filippo Maria Invitti

Dottore Commercialista in Roma

Opportunità & investimenti

Dott.ssa Alessandra D'Autilia

Unicredit - CBBM Italy Foreign Network

IL NUOVO SCENARIO COMPETITIVO E OPPORTUNITA' NEI MERCATI INTERNAZIONALI

Aspetti operativi legati ad un investimento produttivo all'estero

Possibile strategia di approccio al mercato

Le principali difficoltà incontrate dalle PMI

A cura di: Filippo Maria Invitti

Effetti della globalizzazione sulla produzione industriale

A partire dagli anni 90 si e' innescato un processo denominato "globalizzazione" che ha portato a cambiamenti epocali nell' assetto economico mondiale.

La globalizzazione non solo ha favorito un'integrazione dei mercati, ovvero l'intensificarsi della circolazione dei beni all'interno dei singoli Paesi, ma ha anche prodotto l'integrazione delle strutture produttive e quindi la definizione sempre più frequente anche da parte di imprese minori di assetti industriali multinazionali.

Questo significa che, nell'obiettivo di comprimere il costo di fabbricazione, a parità di livello qualitativo un processo produttivo precedentemente sviluppato in un solo sito industriale viene disarticolato e riarticolato in diversi siti industriali situati in più Paesi.

Mentre dunque nel contesto della internazionalizzazione per le aziende era di basilare importanza saper vendere all'estero, oggi nell'epoca della globalizzazione ciò non e' più sufficiente. E divenuto infatti fondamentale il saper acquisire e combinare i fattori produttivi in un orizzonte planetario cioè ovunque e con chiunque vi sia la convenienza e la possibilità di farlo.

Effetti della globalizzazione sulla produzione industriale

Con la globalizzazione emerge un nuovo modello di divisione del lavoro in cui la catena del valore assume la configurazione di un' entità a geometria variabile il cui assetto frammentato internazionalmente viene sottoposto ad una continua ridefinizione in relazione ai vantaggi comparati dei vari Paesi, tali vantaggi vanno coniugati all' interno di una matrice logica la cui composizione deve garantire il raggiungimento e il mantenimento di una competitività a livello globale.

In questo mutato scenario economico, apparentemente irreversibile alle imprese che vogliono raggiungere e mantenere una supremazia competitiva sui mercati mondiali viene sempre più richiesto di dotarsi di una elasticità e di una velocità di reazione nel modificare e ridefinire l' assetto produttivo che consenta loro di cogliere con tempestività tutte le opportunità che derivano dal mutare dei vantaggi comparati tra i vari Paesi.

Mentre dunque nel contesto della internazionalizzazione per le aziende era di basilare importanza saper vendere all'estero, oggi nell'epoca della globalizzazione ciò non è più sufficiente. È divenuto infatti fondamentale il saper acquisire e combinare i fattori produttivi in un orizzonte planetario cioè ovunque e con chiunque vi sia la convenienza e la possibilità di farlo.

Senza questa capacità è sempre più difficile per le imprese non solo vendere all' estero ma anche e soprattutto reggere la concorrenza sui propri specifici mercati nazionali ed internazionali.

3

I bisogni delle aziende italiane

In un mercato così complesso quale quello internazionale, dove peraltro sussistono ostacoli informativi che le Istituzioni italiane, le Associazioni Industriali e le Banche non sono ancora riusciti a rimuovere la consulenza professionale assume un ruolo chiave e costituisce una delle premesse fondamentali perchè le iniziative commerciali o industriali delle PMI si rivelino un successo.

L'azienda che approccia al mercato estero ha bisogno di essere consigliata e assistita in tutte le fasi che precedono, sono concomitanti e seguono la realizzazione dell'investimento

4

Come affrontare gli scenari dei mercati internazionali

- ❑ E' necessario che le PMI Italiane costituiscano massa critica, affrancandosi dal loro individualismo e affrontando i mercati internazionali con iniziative aggregate nelle vendite, negli acquisti e negli investimenti (ad es. reti di Imprese)
- ❑ E' necessario che il Paese faccia sistema e che le Istituzioni italiane siano sempre più a fianco delle aziende coordinando la loro attività di assistenza e di supporto.
- ❑ Sono necessari maggiori investimenti nella qualità dei prodotti, nel design, nella creatività.

5

Strategia di ingresso graduale nel Paese



6

Fase 1: Studio di Mercato

Un serio approccio all'INTERNAZIONALIZZAZIONE sia per progetti di natura commerciale che industriale non può che essere avviato basandosi su uno studio di mercato, volto a mettere a fuoco le caratteristiche del settore economico di riferimento, la individuazione della concorrenza locale e internazionale, l'ubicazione dei mercati di approvvigionamento, insomma tutti quegli elementi di giudizio che appaiono indispensabili per tracciare una efficace strategia. Lo studio di mercato deve essere svolto da professionisti che raccolgano i dati sul campo e non si limitino dunque alla semplice elaborazione di informazioni tratte da siti web.

7

Fase 2: Invio di un manager c/o società' di consulenza

- ❑ Un primo approccio al mercato può prevedere l'invio all'estero di un manager aziendale al quale viene conferito l'incarico di verificare le possibilità di successo di un progetto commerciale o industriale, prima di avviarne la realizzazione.
- ❑ In questo caso la soluzione può essere rappresentata dal servizio offerto da alcune società di consulenza che ospitano il manager in questione all'interno delle loro strutture in appositi spazi appositamente attrezzati, dotati di pc, telefono, fax e servizio di segreteria. Solitamente la società di consulenza è la stessa a cui si è affidata la ricerca di mercato. Tale soluzione consente dunque al manager un ingresso meno traumatico non solo a livello professionale ma anche personale nella complessa realtà del Paese e permette di collaborare alla stesura della ricerca di mercato immergendosi sin da subito nella realtà operativa.
- ❑ Al termine di un periodo generalmente di alcuni mesi in cui il manager avrà esaurito il suo mandato esplorativo sulla base di un programma condiviso con la società di consulenza, l'azienda sarà in grado di valutare la decisione di investimento con maggiore ponderatezza.

8

Fase 3: Sourcing & Outsourcing

- ❑ L'acquisto di componenti o prodotti finiti , rappresenta una prima forma di approccio al mondo della produzione e consente oltre che di creare margini all'azienda di prendere dimestichezza con la realtà industriale locale e le sue peculiarità.
- ❑ Sia dunque l'approvvigionamento che la terzizzazione consentono una gradualità nell'inserimento del mondo produttivo estero che ben si adatta alle aziende che non si sentano ancora pronte per la produzione diretta.
- ❑ I problemi legati alla qualificazione dei fornitori e al controllo della qualità dei prodotti, possono essere risolti inviando saltuariamente o periodicamente dei tecnici sul posto o alternativamente ricorrendo alle cosiddette società di sourcing intermediato, entità che dietro pagamento di una commissione si preoccupano di selezionare le aziende locali e di effettuare i controlli di qualità. Tale soluzione si rivela spesso economicamente più conveniente dell'invio di tecnici dall'Italia.

9

Fase 4: Ufficio Di Rappresentanza

- ❑ Rappresenta la forma di presenza diretta meno impegnativa per l'azienda sia in termini di investimenti che in termini di risorse umane utilizzate.
- ❑ L'Ufficio di Rappresentanza (U.R.), oltre a garantire visibilità all'azienda consente di conoscere meglio il mercato , prima di effettuare un più impegnativo investimento.
- ❑ L'U.R. consente di organizzare reti di vendita, di sviluppare i rapporti con la clientela, di curare l'approvvigionamento e seguire la terzizzazione della produzione presso aziende locali.

10

Fase 5: Trading Company

- ❑ La costituzione di una Trading Company può costituire il passo immediatamente precedente ad un investimento di natura produttiva.
- ❑ La Trading Company offre il vantaggio di poter fatturare in valuta locale e di fungere nelle attività di sourcing e outsourcing quale intermediario tra i fornitori locali e destinatari finali dei prodotti evitando che gli uni entrino in contatto diretto con gli altri, con evidenti rischi di perdita del cliente.

11

Fase 6: Investimento Produttivo

Creazione di un' entità produttiva la cui struttura di costi in presenza di elevati standard qualitativi garantisca una supremazia competitiva a livello globale e che tendenzialmente abbia una durata temporale sufficiente ad ammortizzare gli investimenti e a remunerare il capitale investito con adeguati tassi di profitto .

12

Le principali difficoltà incontrate dalle PMI

- Limitata dimensione delle aziende italiane.
- Dimensione minima dell'investimento di ingresso
- Lontananza geografica e culturale.
- Scarsa protezione del know how e dei diritti di proprietà intellettuale.
- Difficoltà a svolgere adeguatamente l'attività di due diligence.
- Quadro legislativo di riferimento, lacunoso e in alcuni settori in via di formazione, norme locali talora non in linea con le norme centrali

13

Gli errori più frequentemente commessi dalle PMI Italiane

Costituzione di joint venture senza approfondire adeguatamente le implicazioni della forma giuridica adottata che magari mal si adatta, alla strategia che si intende perseguire nel Paese.

Mancanza di attenzione alle differenze culturali e di mentalità che costituiscono talvolta un serio ostacolo a verificare la vera identità di intenti e di strategie

Scarsa conoscenza delle normative locali in particolare nei casi in cui il partner straniero apporti aziende o patrimoni già esistenti e senza l'effettuazione di una adeguata due diligence

14

Incentivi e strategie a sostegno della
internazionalizzazione delle imprese in Cina:
La costituzione di un Representative Office

La registrazione di un Ufficio di
Rappresentanza in Cina

L'iter procedurale

Gli adempimenti Amministrativi e Fiscali

Budget di un RO e altri aspetti da
considerare

Requisiti minimi...

- Nessun minimo di capitale in Cina;
- Nessuna Approvazione Preliminare
(non per tutti i settori);
- Parent Company esistente da almeno
2 anni;
- Valida referenza bancaria;

La registrazione di un RO in Cina

Iter Procedurale:

- Registrazione presso l' *Administration of Industry and Commerce (AIC)*;
- Richiesta dei timbri ufficiali presso il *Public Security Bureau*;
- Registrazione presso il *Technology Supervision Bureau*;
- Registrazione presso lo *Statistical Bureau*;
- Registrazione presso il *Tax Bureau locale e nazionale*;
- Registrazione presso il *Labour and Social Protection Bureau*;
- Registrazione presso lo *State Administration of Foreign Exchange (SAFE)*;
- Richiesta e apertura di un conto in valuta locale **RMB**;
- Registrazione presso il *Police Bureau*;

17

Documentazione Necessaria:

- Richiesta di registrazione della società e delibera del CdA dell'investitore che approva l'apertura dell'RO
- Certificato di incorporazione della società (**per l'Italia, atto notarile di costituzione**), **legalizzato presso il competente consolato cinese**;
- Certificato di registrazione al registro delle imprese (per l'Italia, registrazione alla Camera di Commercio, Industria Artigianato e Agricoltura) **legalizzato presso il competente consolato cinese e tradotto in Cinese**;
- Lettera di referenza bancaria in cui una banca non cinese certifica la solvibilità della casa madre;
- Contratto di locazione per la durata di almeno un anno presso uno stabile autorizzato.
- Atto di nomina del Chief Representative del RO da parte del CdA;
- Curriculum Vitae e passaporto del Chief Representative e di ogni altro Rappresentante.
- Lettera di presentazione della società (nella quale devono essere riportati i dati fondamentali della società come la data di incorporazione, il settore di attività, il numero dei dipendenti, il capitale sociale, le eventuali sedi all'estero).

18

RO: ultime modifiche alla normativa

2010: Normativa piu' stringente sugli RO: *New Regulations for Administration of Registration of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises was promulgated by the State Council of People's Republic of China:*

- Il certificato di registrazione del RO ha una durata di un (1) solo anno, invece dei tre accordati in precedenza;
- Rispettare rigorosamente le procedure di notarizzazione dei documenti richiesti per ogni rinnovo annuale;
- Numero di rappresentanti del RO NON superiore a 4 (incluso il Chief Representative);
- Ispezione entro 30gg dalla registrazione del RO;
- Aumento di controlli fiscali ed amministrativi con incremento sanzioni (fino a 500,000 RMB);

19

Adempimenti Amministrativi

- Tenuta della Contabilita' (Rendiconto Mensile);
- Dichiarazioni fiscali mensili e/o trimestrali;
- Revisione dei conti Annuale;
- Verifica e Rinnovo Licenza Annuale;
- Assunzione personale locale tramite agenzia governativa (FESCO, CIIC etc.)

20

Tassazione di un RO

Nel 2010 le autorità fiscali hanno rimarcato la **capacità del RO di creare indirettamente o direttamente del profitto per conto della casa madre.**

La Circolare 18 richiama le aziende straniere ad allocare rischi e profitti relativi alle attività svolte in Cina su base attuale:

Calcolare accuratamente il reddito imponibile e le relative imposte in base alla loro funzione di business e al rischio assunto rilevato da validi documenti legali e contabili.

Actual Income basis: per gli RO autorizzati a svolgere attività commerciali dirette e per i quali è possibile accertare un corretto calcolo del reddito imponibile (es. Law Firm ROs);

Deemed Profit Basis: per gli RO per cui è possibile calcolare correttamente degli introiti (es. Commissioni commerciali) ma non i costi relativi. Su tale ammontare si stima un utile (almeno del 15%) poi imponibile;

Cost-plus basis: per gli RO che non sono in grado di procedere ad un calcolo attuale dei redditi. Tassazione sui costi sostenuti. Il Reddito imponibile è stimato sempre sui costi;

Tassazione di un RO



La maggioranza degli RO sono chiamati ad adottare il metodo **Cost-plus basis** perché le autorità fiscali facilmente possono monitorare le spese sostenute dal RO, stimare un profitto e quindi applicare le aliquote fiscali.

In totale, l'RO dovrà al fisco cinese ogni anno circa il 11% dell'ammontare dei costi sostenuti.

Totale Spese	A	100
Aliquota BT	B	5%
Tasso Profitto Stimato	C	15%
Profitto Stimato	$D = A / (1 - B - C)$	125
Business Tax	$E = D \times B$	6.26
Addizionali	$F = E \times 1\%$	0.0625
Income Tax	$G = D \times C \times 25\%$	4.69
Costo Fiscale Totale	$(E + F + G) / A$	11%

Budget di un RO

Bilancio di previsione annuale delle spese di un RO a Shanghai	in CNY
Canone di locazione e Spese di Amministrazione	100,000
Costo Chief Representative Italiano	240,000
Costo per 2 impiegati locali	144,000
Altri Costi Amministrativi	60,000
Imposte Annuali (stima)	59,840
	603,840
	€ 72,752

Ipotesi:

- Ufficio di 60 sqm; I costi di affitto variano da 2 CNY a 10 CNY/mq/giorno per la città di Shanghai
- Il costo del personale include Imposte ed oneri sociali

Aspetti da considerare durante l'apertura e gestione di un RO:

- **Localizzazione RO:** il proprietario dell'immobile sia in possesso della necessaria certificazione per permettere di registrare l'RO presso le autorità locali;
- **Rendicontazione:** documenti contabili e fiscali in ordine
- **Attenzione ad utilizzare conti correnti personali in Cina per finanziare l'attività, pratica ILLEGALE;**
- **Assicurarsi che tutti i permessi e le licenze siano rinnovati;**

Contatti

Sede in Italia

Viale dell'Aeronautica, 11 - 00144 - Roma

Telefono: + 39 06 50 30 765

Fax: 06 87 46 51 87

Sede in Cina

Room 832, Wuding Road, 555 - 200040 - Shanghai

Telefono: +86 21 32 53 26 83

Fax: +86 21 32 53 26 85

E-mail: info@associazionevicina.com

Website: www.associazionevicina.com

CINA

Alessandra D'Autilia – Italian China Desk
Cross Border Business Management Italy – Foreign Network

Gardone Riviera, 19 ottobre 2013

SHANGHAI, PUDONG



La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in
 **UniCredit**

■ “Shanghai Free Trade Zone” – Una vetrina di Likonomic



Trade

- Libera circolazione delle merci nell'area

Investment

- Parità di trattamento sia per gli investitori nazionali che per gli investitori stranieri
- Diverse regolamentazioni
- Aliquota preferenziale

Finance

- Mr. Li Keqiang ha avanzato per primo l'idea di una Shanghai Free Trade Zone, dove verranno effettuate una serie di riforme economiche
- Area Totale: 28 kmq nell'area di Pudong, Shanghai
- Concetti principali sono i seguenti:
 - Liberalizzazione degli interessi e libero meccanismo di pricing per gli asset finanziari
 - Esperimento pilota sul RMB liberamente convertibile
 - Off-shore banking business
 - Aprire completamente il settore finanziario agli investitori stranieri (ad esempio licenza RMB)

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in
 UniCredit

■ "Likonomics" è un termine recentemente coniato che aiuta a comprendere le fasi di profonda riforma dell'economia cinese



Che cos'è "Likonomics"? **Dare più potere al Mercato e ridurre gli interventi amministrativi**

■ Definizione

- Il termine "Likonomics" è stato coniato il 27 giugno 2013 dagli economisti di Barclays Capital per descrivere il quadro di politica economica costruita dal nuovo Premier cinese Li Keqiang

■ I Tre Pilastri

- Nessun pacchetto di stimolo su larga scala
- Deleverage
- Aggiustamenti Strutturali

■ Obiettivo

- Secondo Barclays Likonomics è "esattamente ciò di cui la Cina ha bisogno per indirizzare la sua economia su un percorso sostenibile, che si stima sia ~ 6% -8% di crescita annua per i prossimi 10 anni"

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in
 UniCredit

■ Il Primo Pilastro “ Nessun pacchetto di stimolo su larga scala”



Nessun pacchetto di stimolo su larga scala

- Il pacchetto di stimolo da 4 trilioni di RMB nel 2009, caratterizzato da enormi investimenti pubblici e di credito, ha portato ad un'eccessiva capacita' produttiva ed una scarsa efficienza degli investimenti
- Si ritiene che il verificarsi di un altro pacchetto di stimolo sia molto inverosimile. Ma il nuovo Governo fara' in modo che il PIL possa crescere ancora al di sopra del 7%*
- Li Keqiang ha annunciato che non ci saranno nuove iniziative ma ha dichiarato che il Paese e' determinato a concentrarsi su riforme strutturali volte a creare un'economia piu' produttiva ed efficiente

■*: 7% e' il limite minimo del “range ragionevole” di crescita in cui l'economia cinese dovrebbe trovarsi secondo Li Keqiang. Il 7% e' stato stimato sulla base dell'obiettivo del tasso di occupazione. Questo limite implica che il nuovo Governo cinese non permettera' il verificarsi di un “atterraggio duro” in Cina.

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.



■ "deleverage"



- Il volume esistente di liquidita` (TSFe asset bancari) e` gia' molto alto, il che implica delle “bolle” di asset
- La crescita del PIL e' molto piu' bassa della crescita degli asset bancari, ed il credito sta giocando un ruolo marginale nel facilitare la crescita economica
- Attualmente l'Autorita` di Controllo sta adottando una politica monetaria neutrale, frenando la liquidita' a lungo termine, e nel frattempo iniettando solo una moderata liquidita' a breve termine

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.



■ "l'aggiustamento strutturale" dell'economia cinese




Aggiustamento strutturale significa cambiare molti squilibri nell'economia cinese:

- -La crescita e' ancora trainata dagli investimenti piuttosto che dal consumo interno
- -Il settore dei servizi svolge un ruolo marginale nell'economia nazionale
- -Alcuni settori hanno una capacita' produttiva in eccesso, mentre in altri si e` investito poco
- -Le Piccole e Medie Imprese private hanno difficoltà di accesso al credito, mentre la liquidita` confluisce a basso costo nelle aziende statali, nei grandi gruppi e nei Governi regionali

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in
 UniCredit

■ UNICREDIT IN CINA, presente nelle tre principali aree di sviluppo industriale

UniCredit S.p.A
Uff. Rappr.
Pechino - dal 1982

- Oltre 30 anni di esperienza in Cina
- Una presenza diretta nelle maggiori città cinesi
- Un team internazionale di professionisti
- Una vasta gamma di prodotti bancari in valuta estera e locale
- Servizi finanziari tailor-made
- Asia Desk a Monaco, Vienna e Roma
- Italian Desk e German Desk a Shanghai e Hong Kong

UniCredit S.p.A
Filiale di
Shanghai dal
1996

■ Branch
■ Uff. Rappresentanza

UniCredit S.p.A
Filiale di Guangzhou
dal 2012

UniCredit Bank
AG Filiale di Hong
Kong dal 1979

· **Assistenza** che non si limita ad aspetti bancari ma si estende ad una **consulenza** sulle varie componenti dell'iniziativa imprenditoriale: mettere a disposizione la **conoscenza del territorio** e quella **del mercato** alla luce delle esperienze condivise nel tempo con altre aziende clienti; coordinare l'intervento della banca con le varie fasi dell'**investimento** o dell'**azione commerciale** dell'impresa per **evitare ritardi** nell'iniziativa e nelle perdite economiche



Tutte le attività d'investimento e interscambio commerciale con l'estero sono regolamentate da precise norme valutarie emanate da:

- **People's Bank of China (PBOC)**, banca centrale cinese
- **China Banking Regulatory Commission (CBRC)**, organo di controllo del sistema bancario
- **State Administration of Foreign Exchange (SAFE)** entità che amministra tutte le attività d'investimento ed interscambio con l'estero ed i relativi flussi commerciali

- Libera convertibilità del RMB per le partite correnti (a fronte di idonea documentazione...)
- Restrizioni (necessità di registrazione o autorizzazione SAFE) per le operazioni in conto capitale (IDE, prestiti, apertura conti in valuta ecc.)



- Esistono 5 tipi di conto corrente. E' importante conoscere l'articolazione dei conti per comprendere le implicazioni operative.

CAPITAL ACCOUNT

E' il conto dove si farà affluire il capitale sociale dall'estero **ATTENZIONE:** può essere radicato presso una sola banca

BASIC ACCOUNT

E' il conto in valuta locale (RMB) sul quale si potranno regolare i flussi operativi dell'impresa.

ATTENZIONE: - è il solo conto da cui si può prelevare il contanti e pagare le retribuzioni ai dipendenti
- le aziende possono aprire un solo conto di questo tipo

COMMON ACCOUNT

Espresso in valuta locale (RMB), è il conto ordinario destinato al regolamento di operazioni commerciali e pagamenti

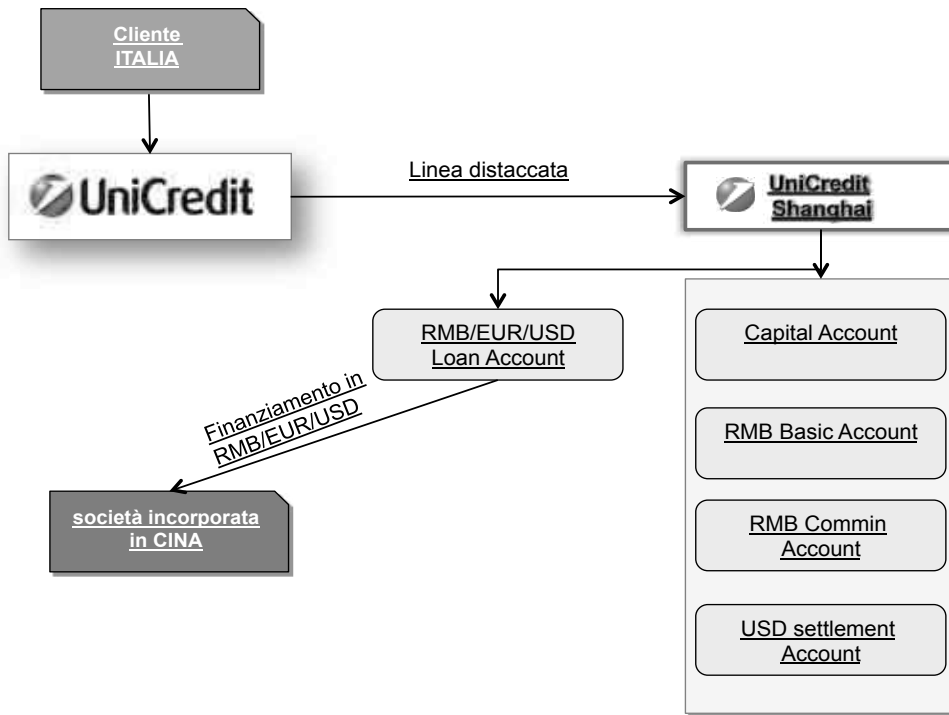
SETTLEMENT ACCOUNT

Espresso in divisa straniera.

ATTENZIONE: E' il conto utilizzato per il regolamento delle transazioni commerciali e/o dei regolamenti in valuta estera.

RMB TEMPORARY ACCOUNT

Sono previste diverse tipologie: ad esempio per esigenze limitate nel tempo di filiali localizzate in provincia diversa da quella dove ha sede la sussidiaria ovvero per effettuare spese preliminari alla costituzione di una società.



ITALY

CHINA BUSINESS DEVELOPMENT
Cross Border Business Management
UniCredit SpA
 Alessandra D'Autilia
 cell. +39-331-6112305
alessandra.dautilia@unicredit.eu

SHANGHAI

UNICREDIT SPA
SHANGHAI BRANCH
 Maurizio Brentegani, General Manager
 Antonio D'Angiò, Deputy General Manager
shanghai@unicreditgroup.cn
 Tel. 0086-21-50470077

BEIJING (PECHINO)

U.R. UNICREDIT SPA
 Paolo Madella, Chief Representative
paolo.madella@unicreditgroup.cn
 Tel. 0086-10-65003716

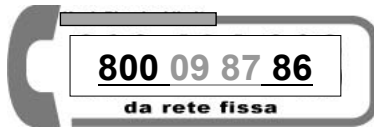
GUANGZHOU (CANTON)

UNICREDIT SPA. GUANGZHOU BRANCH
 Jonathan Lin, Branch Manager
jonathan.lin@unicreditgroup.cn
 Tel. 0086-20-38928180



Cross Border Business Management
email: CBBM-CIB@unicredit.eu

UniCredit International



Orario
08:30 – 20:30 dal lunedì al venerdì
09:00 – 14:00 al sabato

Alessandra D'Autilia

**Cross Border Business
Management
Foreign Network**

Italian China Desk

cell. +39 331 6112305

Alessandra.DAutilia@unicredit.eu

*Le novità in tema di monitoraggio e dichiarazione
di attività finanziarie e immobiliari estere:
la “congestione di informazioni”,
l’accertamento e lo scambio di informazioni*

Prof. Avv. Maurizio Leo

*Prorettore della Scuola superiore
dell’economia e delle finanze
presso il Ministero dell’Economia e delle Finanze*

Prof. Dott. Raffaele Rizzardi

*Dottore Commercialista in Bergamo
e Professore Università degli Studi di Pavia*

NOVITÀ MONITORAGGIO FISCALE (D.L. n. 167 del 1990) -

Prof. Maurizio Leo

Il monitoraggio fiscale degli investimenti all'estero e delle attività estere di natura finanziaria si attua mediante la compilazione del quadro RW della dichiarazione dei redditi.

La funzione della compilazione è **solo di monitoraggio e non di determinazione di un imponibile** da assoggettare a tassazione.

La normativa sul monitoraggio fiscale è nata come strumento per evitare che la liberalizzazione valutaria europea favorisse fenomeni di evasione fiscale.

➤ PROCESSO DI LIBERALIZZAZIONE VALUTARIA

Tra gli obiettivi fondamentali del **Trattato di Roma** era espressamente indicata la necessità di giungere a una liberalizzazione dei movimenti di capitale. In seguito, con il **Trattato di Maastricht** sono state vietate le restrizioni alla circolazione di capitali e ai pagamenti tra gli Stati firmatari e fra questi e i Paesi terzi.

Con tale liberalizzazione valutaria, se da un lato venivano favoriti lo sviluppo dei mercati e il sistema economico del Paese, dall'altro, veniva meno la "rigida" canalizzazione bancaria delle operazioni da e per l'estero e, dunque, un prezioso strumento di controllo dell'Amministrazione finanziaria su tali flussi.

Il timore delle Finanze che la deregolamentazione potesse indurre a una serie di comportamenti evasivi ed elusivi si è risolto **nell'emanazione del d.l. n. 167 del 1990**. Tale decreto regola il monitoraggio fiscale sui titolari dei capitali impiegati all'estero.

Nella Relazione Governativa al decreto citato, infatti, si legge "*(...) era divenuto necessario approntare apposite misure di ordine fiscale idonee a consentire il controllo delle transazioni finanziarie da e verso l'estero effettuate **da quei soggetti residenti che, non essendo tenuti alla redazione di bilanci, sfuggono alla concreta possibilità di indagine da parte del Fisco (...)***"

➤ IL D.L. n. 167 DEL 1990

Il decreto disciplina le attività di monitoraggio fiscale previste per i trasferimenti di capitale attraverso gli intermediari abilitati residenti (all'art.1) e non residenti (all'art. 2). Inoltre individua:

- i soggetti obbligati al monitoraggio fiscale e le modalità dichiarative connesse (quadro

RW)

- gli investimenti e i trasferimenti da segnalare all'Amministrazione;
- le sanzioni per le violazioni degli obblighi di monitoraggio;
- l'applicazione di una tassazione presuntiva.

Nel corso degli anni il decreto sul monitoraggio ha subito diverse modifiche, soprattutto sul piano sanzionario. In particolare, con il d.l. n. 78 del 2009, il Legislatore ha inasprito le sanzioni collegate al monitoraggio fiscale fornendo al Fisco un "bastone" (poi sotto la lente dell'UE) che trovava la sua giustificazione nella "carota" offerta al contribuente con le varie edizioni dello scudo fiscale.

L'attenzione europea alla disciplina del monitoraggio fiscale

Il Trattato UE e la direttiva 24 giugno 1998, n. 88/361/CEE, impongono che le misure antievasive adottate dai singoli Stati membri siano **"proporzionali" allo scopo e non comportino adempimenti eccedenti a quanto necessario al raggiungimento dell'obiettivo.**

Di recente, in seguito alle esortazioni della Commissione Europea (Caso **EU-PILOT 1711/11/TAXU**), l'**art. 9 della legge 6 agosto 2013, n.97** (Comunitaria 2013 - in vigore dal 4 settembre) ha modificato alcuni articoli del d.l. 167 del 1990 al fine rispettare il principio di proporzionalità mediante:

- la semplificazione degli adempimenti
- la rimodulazione e riduzione delle sanzioni.

EU-PILOT

Il progetto EU-Pilot rappresenta un meccanismo di risoluzione dei problemi di implementazione del diritto dell'Unione europea e di scambio di informazioni tra la Commissione e gli Stati membri concepito per la fase antecedente all'apertura formale della procedura di infrazione ex art. 258 TFUE. Mediante EU Pilot la Commissione comunica con gli Stati membri su tematiche che pongono questioni riguardanti la corretta applicazione del diritto dell'UE o la conformità della legislazione nazionale al diritto dell'UE in una fase iniziale. Di fatto, il sistema ha sostituito la pratica precedente per cui le direzioni della Commissione, prima di emettere la messa in mora, inviavano lettere di carattere amministrativo alle autorità nazionali per un confronto con esse circa i profili del diritto interno che potevano sollevare dubbi di conformità a quello europeo. Nel quadro del sistema Pilot, lo scambio di comunicazioni avviene direttamente,

tramite un sistema informatico, tra la Commissione e l'amministrazione nazionale (per l'Italia, il Dipartimento per le Politiche europee, il quale si occupa a sua volta di coinvolgere le amministrazioni regionali o locali eventualmente interessate).

Nell'ambito del caso EU Pilot 1711/11/TAXU, la Commissione europea ha contestato l'utilità dell'articolo 2 del d.l. 167 del 1990 (Trasferimenti attraverso non residenti) - concernente l'indicazione nella dichiarazione dei redditi dei trasferimenti da o verso l'estero effettuati senza il tramite degli intermediari indicati nel comma 1 dell'articolo 1 dello stesso decreto-legge n. 167 del 1990 - e la proporzionalità delle relative sanzioni, indicate nell'articolo 5, comma 2.

Come ha evidenziato la stampa specializzata, la semplificazione degli adempimenti, nel rispetto dello Statuto dei diritti del contribuente, **non può che riguardare Unico 2014** (quindi per Unico 2013 erano ancora applicabili le "vecchie disposizioni"); viceversa, la **riduzione delle sanzioni è già applicabile** anche per gli inadempimenti già commessi, nel rispetto del principio del "*favor rei*" di cui all'art. 3, comma 3 del d.Lgs. 472 del 1997.

In ogni caso, data la genericità con cui è formulata la nuova norma, **si attende un decreto attuativo** che spieghi le modalità di applicazione della nuova disciplina sul monitoraggio.

➤ IL MODULO RW

Il modulo RW del modello Unico è un quadro non reddituale (ossia **è irrilevante ai fini della determinazione del reddito imponibile e delle imposte**) che costituisce parte integrante della dichiarazione dei redditi dei soggetti obbligati.

I soggetti obbligati alla presentazione del modulo sono i residenti:

- persone fisiche;
- società ed enti ad essi equiparate ex art. 5 del Tuir;
- enti non commerciali (ivi compresi i "trust non commerciali")



Per effetto delle novità normative, a partire dalla compilazione di Unico 2014, saranno tenuti alla dichiarazione delle attività detenute all'estero, non solo i possessori "formali" delle stesse, ma anche i soggetti che possono essere considerati **titolari effettivi** delle stesse, secondo la normativa antiriciclaggio.

Il concetto di "titolare effettivo" è mutuato dalla normativa antiriciclaggio, dunque, si deve far riferimento all' art. 2 dell'allegato tecnico al d.Lgs. 231 del 2007 e, a partire dal 1° gennaio 2014, all'allegato 1 al provvedimento della Banca d'Italia del 3 aprile 2013. *Ad esempio* per "titolare effettivo" si intende, in caso di società, la persona che, in ultima istanza, la possiede o

la controlla: il criterio di ritenere soddisfatto qualora la percentuale corrisponda al 25% più uno di partecipazione al capitale sociale.

Su un tema molto simile, in assenza di una specifica norma e limitatamente alle ipotesi di interposizione “fittizia”, l’Agenzia delle Entrate ha più volte affrontato la questione dei “trust fittiziamente interposti”. Con la circ. 43/E/2009 e la circ. 61/E/2010, l’Amministrazione ha individuato alcune ipotesi nelle quali il trust può considerarsi fittiziamente interposto, cioè quando vengono meno i connotati essenziali dell’istituto. A titolo di esempio, si tratta di casi in cui:

- il disponente o il beneficiario possano in ogni momento far cessare il *trust* a proprio vantaggio o a vantaggio di terzi;
- il disponente possa in ogni momento indicare se stesso come beneficiario del trust;
- il disponente o il beneficiario siano titolari di significativi poteri in virtù dei quali il trustee, pur dotato di poteri discrezionali nella gestione del trust, non li può esercitare senza il consenso del disponente/beneficiario;
- il beneficiario abbia diritto di ricevere anticipazioni di capitale dal trustee;
- ecc.

Senza dubbio il **decreto attuativo dovrà fare chiarezza** sull’obbligo di indicare le attività possedute indirettamente, per chiarire, per esempio, in che modo individuare il titolare effettivo nelle catene societarie (holding, subholding, fiduciarie, fondazioni ecc).

Attività oggetto di segnalazione nel quadro RW

Fino alla scadenza per la presentazione di Unico 2013, i soggetti obbligati dovevano comunicare al Fisco mediante il quadro RW e qualora il loro valore fosse superiore ai 10.000 euro:

- i trasferimenti da e per l’estero (sezione I);
- le consistenze patrimoniali e finanziarie detenute all’estero (sezione II) al loro valore al 31 dicembre;
- i trasferimenti da, per e sull’estero collegati alle predette consistenze (sezione III).

Per quanto chiarito dall’Agenzia delle Entrate nella circolare 43/E del 2009 devono essere comunicati tutti gli investimenti detenuti all’estero, **anche se non suscettibili di produrre reddito tassabile in Italia**.



L’art. 9 della legge n. 97 del 2013 prevede:

- a) **l'eliminazione delle sezioni I e III** del modulo RW, cioè quelle interessate dai trasferimenti da e per l'estero;
- b) una diversa **modalità di compilazione della sezione II**, cioè quella interessata dagli investimenti;

Punto sub a). Senza dubbio l'eliminazione delle sezioni semplifica l'adempimento annullando, peraltro, la duplicazione di obblighi dichiarativi sui trasferimenti finanziari, alla cui segnalazione sono già tenuti gli intermediari finanziari, per i quali, in caso di omissione, sono previste sanzioni dal 10% al 25% dell'importo dell'operazione non segnalata.

La soppressione delle due sezioni, inoltre, ha un effetto anche sul piano sanzionatorio in quanto, si ricorda, nella vecchia disciplina le sanzioni erano comminate autonomamente per l'omissione di ogni singola sezione del quadro RW (per esempio, per un contribuente che trasferiva soldi all'estero e acquistava casa, l'omissione dell'RW costava una sanzione -dal 10% al 50%- per non aver compilato la sezione II -comunicazione della proprietà dell'immobile- e una sanzione uguale per non aver compilato la sezione III -comunicazione del trasferimento-).

Considerato che le novità normative più favorevoli al contribuente possono essere applicate anche su fattispecie passate, **l'eventuale mancata compilazione delle sezioni I e III difficilmente dovrebbe essere sanzionata in sede di controllo degli anni a venire.**

Punto sub b). La nuova formulazione dell'art. 4 del d.l. 167 del 1990 stabilisce che l'obbligo di dichiarazione sussiste laddove "*nel periodo d'imposta, detengono...*". Ciò parrebbe spostare l'obbligo di dichiarazione anche ai casi di detenzione di investimenti esteri per periodi infrannuali a prescindere dalle rimanenze al 31 dicembre (come previsto dalla vecchia disciplina).

Criterio di valorizzazione degli investimenti. Con la circolare 45/E del 2010, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che per valorizzazione degli investimenti e delle attività da monitorare nella Sezione II del Modulo RW deve essere indicato **il costo storico** dell'attività finanziaria o dell'investimento come risultante dalla relativa **documentazione probatoria**, maggiorato degli eventuali oneri accessori quali, ad esempio, le spese notarili e gli oneri di intermediazione, ad esclusione degli interessi passivi.

Qualora l'acquisto non fosse stato effettuato mediante pagamento di un corrispettivo in denaro ai fini dell'individuazione del costo si deve fare riferimento alle specifiche disposizioni contenute nel TUIR che individuano il costo fiscalmente riconosciuto. Nel caso in cui il costo di

acquisto non fosse documentabile, la circolare n. 45/E del 2010 precisa che si deve indicare il valore normale del bene eventualmente risultante da un'apposita perizia di stima.

La soglia di 10.000. Eliminata dal testo normativo potrebbe essere reinserita e rimodulata con il decreto attuativo. Viceversa dovrebbero essere dichiarate tutte le consistenze estere, anche di modesto valore.

➤ LE SANZIONI

Le sanzioni correlate agli obblighi di monitoraggio sono state oggetto di attenzione da parte della Commissione Europea in quanto, essendo commisurate al patrimonio e non all'imposta e arrivando ad un massimo edittale del 50% del non dichiarato, erano poco aderenti al principio europeo di "proporzionalità" delle sanzioni allo scopo perseguito dalle norme antievasive.



Con la legge n. 97 del 2013 **la sanzione** per la mancata indicazione nel quadro RW delle attività detenute all'estero, che andava da un minimo del 10% a un massimo del 50% del non dichiarato più la confisca dei beni di corrispondente valore, **viene ridotta a un minimo del 3% al massimo del 15%, senza più la possibilità di disporre la confisca.**

Quando le violazioni sono riferite ad attività e investimenti detenuti in **Paesi black list** la sanzione raddoppia e varia **da un minimo del 6% al massimo del 30% .**

Si rammenta, che in caso di omessa compilazione del quadro RW in relazione ad attività e investimenti **detenuti in Paesi black list, continuano ad applicarsi le disposizioni di cui all'art. 12 del d.l. 78 del 2009 (c.d. Tremonti ter).** In particolare, i redditi e le attività non dichiarate si presumono costituite, salva la prova contraria, mediante redditi sottratti a tassazione in Italia. In tale caso:

- le sanzioni previste dall'art. 1 del d.Lgs n. 471, cioè per omessa o infedele dichiarazione, sono raddoppiate. Per l' **omessa dichiarazione** sono applicate le sanzioni **dal 220% al 480%** e per l'**infedele dichiarazione** dal **200% al 400%** della maggiore imposta;
- sono raddoppiati i termini per l'accertamento delle violazioni.

Infine, ulteriore novità riguarda l'applicazione della sola **sanzione di 258 euro** per sanare le violazioni qualora la dichiarazione corretta venga presentata entro 90 giorni dallo spirare del termine di presentazione del modello Unico (per il 2013, dunque, entro il 30 dicembre).

In applicazione del principio del *favor rei*, valido anche per sanzioni tributarie, il nuovo regime troverà applicazione anche per il passato, tranne che per gli atti di irrogazione di sanzioni divenuti definitivi (art. 3, comma 3, d.Lgs. 471 del 1997).

TABELLA RIEPILOGATIVA DELLE PIÙ SIGNIFICATIVE NOVITÀ NORMATIVE RELATIVE AL QUADRO RW

	Prima delle modifiche	Dopo le modifiche
SOGGETTI OBBLIGATI	-	“Titolare effettivo”
COMPILAZIONE QUADRO RW	3 Sezioni	Solo la sezione II (investimenti)
SANZIONI	Dal 10% al 50% Importi non dichiarati	Dal 3% al 15% Importi non dichiarati
	Confisca	No confisca
Investimenti in paradisi fiscali	Dal 10% al 50% Importi non dichiarati	Dal 6% al 30% Importi non dichiarati
	Presunzione di costituzione di reddito delle somme non dichiarate, raddoppio delle sanzioni per omessa/infedele dichiarazione e dei termini di decadenza dell'accertamento.	

ORDINE DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI DI BRESCIA

Convegno di Gardone Riviera – 19 ottobre 2013

Tavola rotonda - Raffaele Rizzardi

Le novità in tema di monitoraggio e dichiarazione di attività finanziarie e immobiliari estere: la “congestione di informazioni”, l’accertamento e lo scambio di informazioni

1° intervento

Nella sua relazione di ieri, il professor Garbarino ha riferito in merito allo scambio automatico di informazioni, in attuazione del regolamento comunitario 904/2010/UE per l’IVA e della direttiva 2011/16/UE per le altre imposte. La conoscenza dei redditi prodotti in altro Stato europeo è il necessario complemento accertativo alle regole sulla tassazione delle rendite finanziarie: chi riscuote redditi di questo genere viene segnalato al fisco del suo Paese, ma lo scambio automatico di informazioni avrà ad oggetto anche numerose altre categorie di reddito: redditi da lavoro, compensi agli amministratori, proventi assicurativi, pensioni, proprietà e redditi immobiliari.

Connesso a questo scambio di informazioni è il progetto europeo denominato TIN: *Tax Identification Number*, finalizzato alla possibilità di conoscere i codici fiscali attribuiti dagli Stati che utilizzano il codice (non tutti hanno un identificativo di questo genere). L’ideale sarebbe disporre di un unico codice valido in tutta Europa, ma anche in ambito IVA langue il progetto noto come *One Stop Shop*, per utilizzare ovunque la partita IVA della propria sede, senza doverne chiedere – al limite – una per ciascun altro Paese europeo in cui vengano poste in essere operazioni rilevanti.

La relazione del professor Garbarino ha avuto ad oggetto anche le regole FATCA, relative al monitoraggio dei redditi tassabili negli Stati Uniti (unico Paese che vuol conoscere patrimoni e redditi non solo dei suoi residenti, ma dei suoi cittadini ovunque domiciliati).

Questi scambi di informazioni si inseriscono nell’operato del *Transparency Forum* costituito all’interno dell’OCSE, che trova nuovo impulso nel 2009 su sollecitazione dei Paesi aderenti al G20. Siamo in pieno avvio della crisi economica, ed occorre trovare un capro espiatorio, che viene individuato in coloro che nascondono i soldi nei “paradisi fiscali”. Ovvio che non è certo

commendevole comportarsi in questo modo, ma viene da sorridere a pensare che gli untori di turno siano solo loro, con un peso nella responsabilità della crisi addirittura superiore rispetto alle dissenate politiche finanziarie degli Stati e degli operatori che pensavano solo ai loro proventi nel collocamento di prodotti finanziari assolutamente indegni.

Il *Transparency Forum* punta dritto ai paradisi fiscali, promettendo l'uscita dalla *black list* solo dopo la stipulazione di un certo numero di accordi per lo scambio di informazioni. Solo che per raggiungere questo numero iniziano a fare degli accordi tra di loro. Per commentarne uno solo: che interesse concreto può avere lo Stato dell'Isola di S. Lucia – passato alla cronaca per l'intestazione di una casa a Montecarlo – ad avere informazioni dallo Stato di Aruba o dalle Antille Olandesi, pure sulla *black list* per la sostanziale assenza di una fiscalità, in aggiunta alla reticenza sullo scambio di informazioni? L'OCSE è rapidamente intervenuta, formalizzando la richiesta di produrre accordi con Stati “normali”, cosa che è poi avvenuta.

Per risolvere il problema di questi Stati, l'OCSE ha messo a punto un modello di convenzione, denominato *Tax Information Exchange Agreement*, in sigla TIEA. Non è infatti immaginabile che si possa pensare a stipulare in tempi ragionevoli delle convenzioni complete con questi Stati, contro le doppie imposizioni e lo scambio di informazioni, secondo il relativo modello. Al riguardo occorre sapere che a quello dell'OCSE si è aggiunto l'elaborato dell'ONU, finalizzato alla stipulazione di accordi “*between Developed and Developing Countries*”. Come a dire che il modello OCSE si applica solo nei rapporti tra gli Stati che sono già sviluppati.

Tornando ai TIEA, l'Italia risulta aver sottoscritto i seguenti (dal sito dell'OCSE al 30 settembre 2013)¹:

- 1) Bermuda

¹ Chi volesse leggerne il testo deve andare sul sito dell'OCSE, in quanto il ministero delle finanze pubblica solo quelli in vigore. Lo stesso vale per i trattati contro le doppie imposizioni, come quello firmato con Hong Kong il 14 gennaio di quest'anno:

<http://www.eoi-tax.org/jurisdictions/IT#agreements>

- 2) Isole dei Caimani
- 3) Isole Cook
- 4) Gibilterra
- 5) Guernsey
- 6) Jersey.

La sottoscrizione di questi accordi inizia il 17 maggio del 2011, ma oggi, a più di due anni di distanza, nessuno di questi ha formato oggetto di una legge di ratifica approvata in via definitiva, cui deve seguire lo scambio degli strumenti affinché l'accordo diventi operativo. Nella scorsa legislatura era iniziato l'*iter* per il più remoto (Isole Cook), in quella odierna non se ne vede neanche l'ombra. Ovvio che il ministero dell'economia e delle finanze deve fronteggiare problemi di più ampia portata, ma le leggi di ratifica dei trattati sullo scambio di informazioni non richiedono particolari istruttorie e potrebbero essere proposte con un semplice copia-incolla.

Lo scambio di informazioni con i Paesi aderenti ad una convenzione bilaterale (l'OCSE ne attribuisce 103 al nostro Paese) avviene sulla base dell'articolo 26 del modello, che si è via via evoluto sino alla completa abolizione di qualunque restrizione conseguente al segreto bancario, salvo il divieto di *fishing expedition*, cioè di richieste di informazioni generiche e generalizzate. Al riguardo questa organizzazione ha pubblicato il 17 luglio 2012 una versione aggiornata, sia del testo che del commentario².

Ma si tratta di una traccia per la conclusione di accordi bilaterali, nei quali – ferma restando la struttura generale del trattato contro le doppie imposizioni – l'articolo 26 viene sostituito o comunque modificato per allinearlo al nuovo schema. All'indirizzo internet relativo all'elenco degli accordi sottoscritti da ciascun Paese si trova una colonna relativa alla conformità o meno del trattato. Scorrendo l'elenco relativo all'Italia le righe con il “no”, cioè di non conformità, sono largamente prevalenti.

Molti trattati internazionali in vigore con il nostro Paese contengono tuttora la riserva di non consentire lo scambio di informazioni che possano violare il segreto bancario. Il caso classico, ma sicuramente non il solo, è quello della Svizzera. Questo Paese ha una nuova legge federale sull'assistenza

² Il documento si trova all'indirizzo internet
[http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/120718_Article%2026-ENG_no%20cover%20\(2\).pdf](http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/120718_Article%2026-ENG_no%20cover%20(2).pdf)

amministrativa internazionale in materia fiscale, in sigla LAAF,³ entrata in vigore il 17 gennaio 2013, e impropriamente commentata in termini di rinuncia generalizzata al vincolo del segreto bancario per questo Paese.

Il fondamento della richiesta deve essere nella convenzione o in altro accordo internazionale. La confederazione non sottoscrive TIEA, ma ha dichiarato la propria disponibilità all'adeguamento dell'articolo 26 delle convenzioni bilaterali. Conseguentemente questa legge prescrive che l'acquisizione di dati presso banche o istituzioni finanziarie è possibile solo se lo prevede la convenzione in atto con il singolo Paese (così non è al momento per eventuali richieste dall'Italia).

La procedura di assistenza amministrativa è eseguita "speditamente" (senza però fissare un termine, che può essere previsto negli accordi internazionali) e non può dar luogo alla trasmissione di informazioni su persone non interessate dalla procedura.

L'articolo 7 della legge prevede che "non si entra nel merito", cioè non si dà seguito alla richiesta, se viola il principio della buona fede, in particolare se si fonda su informazioni ottenute mediante reati secondo il diritto svizzero.

La possibilità di ottenere informazioni anche in presenza del vincolo di segreto bancario si fonda sull'incrocio dei dati a scopo di controllo tributario con quelli relativi all'antiriciclaggio. Il legame tra evasione fiscale e riciclaggio trova un progressivo riscontro normativo nella qualificazione in quest'ultima categoria dell'utilizzo di somme sottratte alla tassazione. La Commissione Europea ha predisposto il 5 febbraio 2013 una nuova proposta di direttiva per il contrasto al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo, destinata a sostituire quelle ora vigenti, in cui viene espressamente individuata la convergenza con la lotta all'evasione e all'elusione fiscale, inserendo gli illeciti penali tributari tra i reati presupposto.

La contiguità tra lotta al riciclaggio e lotta all'evasione fiscale, entrambi di natura transnazionale, dispone anche di una conferma "fisica": sia il GAFI che il Transparency Forum dell'OCSE⁴ hanno sede nello stesso complesso immobiliare di Parigi.

³ Il testo può essere scaricato dall'indirizzo:
<http://www.admin.ch/ch/i/ff/2012/7281.pdf>

⁴ Gli Stati aderenti all'OCSE - Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) - sono attualmente 34, localizzati nell'intero universo. Per approfondimenti sulla composizione e sui compiti dell'OCSE si veda all'indirizzo internet:

Nell'ambito di questa organizzazione merita di essere anche segnalata l'attività interforze, che ha come referente europeo la nostra Guardia di Finanza, per il contrasto della criminalità finanziaria, nozione che accomuna corruzione, evasione fiscale e riciclaggio. Questo modulo operativo ha prodotto una significativa documentazione in occasione di un convegno tenutosi a Roma nel 2012,⁵ costituita da due pubblicazioni, una relativa all'efficace collaborazione interforze per combattere i reati tributari e gli altri reati finanziari, la seconda è un "catalogo" dei principali strumenti di questa lotta, definiti come frutto di una visione olistica, cioè non parcellizzata sul singolo fenomeno.

La combinazione di queste disposizioni pone in evidenza l'estensione progressiva della trasparenza informativa tra tutti gli Stati. L'OCSE si dà come obiettivo di raggiungerla pienamente nel 2015.

<http://www.oecd.org/about/>

Per gli aspetti relativi alla tassazione: <http://www.oecd.org/tax/>.

I documenti sul *Transparency Forum* sono disponibili all'indirizzo: <http://www.oecd.org/tax/transparency/>

⁵ Le pubblicazioni prodotte in tale incontro possono essere scaricate dall'indirizzo internet: <http://www.oecd.org/ctp/taxjoiningforcestofightfinancialcrimeandillicitactivities.htm>

2° intervento

La legge europea 2013 – legge 6 agosto 2013, n. 97 – allo scopo di evitare una procedura di infrazione europea per l'eccesso di sanzioni relative alla detenzione di capitali o di altre attività all'estero, cui si aggiungeva addirittura la confisca per equivalente – ha modificato il decreto-legge 167 del 1990.

Sono state così riscritte le disposizioni sul monitoraggio fiscale in sede di dichiarazione dei redditi, cioè relativamente alla compilazione del quadro RW, che dall'anno prossimo avrà un'unica sezione, che deve essere compilata dai soggetti che “nel periodo d'imposta” (sembrerebbe pertanto anche se non esistessero più a fine anno), detengono investimenti all'estero ovvero attività estere di natura finanziaria, suscettibili di produrre redditi imponibili in Italia. Con uno specifico richiamo alla normativa antiriciclaggio - articolo 1, comma 2, lettera u) , e allegato tecnico del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231- l'obbligo incombe non solo al titolare apparente ma anche a quello effettivo, che le convenzioni contro le doppie imposizioni qualificano come *beneficial owner*, ai fini della legittimazione ai benefici di tali trattati.

Significativa è stata la riduzione delle sanzioni, ora e in via retroattiva per il principio del *favor rei*, che riguardano solo la violazione dell'obbligo di dichiarare la consistenza delle attività estere. La sanzione amministrativa pecuniaria va dal 3 al 15%, ed è raddoppiata nel caso di detenzione degli investimenti in Paesi *black list*. Al riguardo la formulazione della norma è, a dir poco, maliziosa, in quanto oltre a richiamare il D.M. 4 maggio 1999, noto come decreto Pavarotti dopo le vicende del noto cantante che asseriva di aver trasferito la residenza nel Principato di Monaco, e che reca l'inversione dell'onere della prova a carico del cittadino italiano in merito alla natura effettiva e non solo formale di tale trasferimento, si appoggia legislativamente al D.M. 21 novembre 2001, che riguarda solo le ipotesi relative alle C.F.C. e che, per fare un esempio relativo al Lussemburgo, Paese frequentemente utilizzato come rifugio finanziario, enuncia solo le *holding* del '29, ma che nelle istruzioni per la compilazione dell'elenco dei rapporti con tali Paesi è stato interpretato come riferibile a qualunque istituzione di quel Paese.

Osserviamo in via incidentale l'abnormità della tecnica normativa, che fa dipendere la misura della sanzione da un provvedimento attuativo di natura regolamentare e non da una specifica norma di legge. Vero è che al momento quella presente nel TUIR non è mai stata attuata. Stiamo parlando dell'articolo 168-bis, introdotto dalla legge finanziaria 2008, in base al quale tutto ciò che non è *white* deve essere considerato *black*.

La misura più “umana” delle sanzioni ha lasciato intravedere in alcuni commentatori la possibilità di un’autodenuncia a costo contenuto. Tutto dipende da come l’Agenzia delle Entrate vorrà interpretare l’applicabilità o meno delle regole sulla continuazione delle violazioni. Immaginiamo un contribuente che detenga all’estero, e non abbia mai dichiarato, un milione di euro in un Paese *black*. La sanzione minima è di 60.000 euro (6% di un milione), ma la violazione si è ripetuta ogni anno. I termini per la constatazione della violazione relativa al quadro RW sono raddoppiati rispetto a quelli ordinari (articolo 12, comma 2 ter del D.L. 78 del 2009) e quindi possiamo avere una irrogazione relativa a dieci anni.

Nel caso in cui si applichi la continuazione dell’articolo 12, comma 5, del D.Lgs. 472/97, si calcola una sola sanzione aumentata dalla metà al triplo. Occorre poi vedere se l’ufficio irrogherà la sanzione minima o quella massima, o, addirittura, se dovesse negare la continuazione. Facciamo qualche calcolo. Le sanzioni possibili sono pertanto del:

- 9% (sanzione minima più la metà)
- 24% (sanzione minima più il triplo)
- 45% (sanzione massima più la metà)
- 60% (sanzione minima applicata per dieci anni, senza la continuazione)
- 120% (sanzione massima più il triplo)
- 300% (sanzione massima senza continuazione).

Considerando l’enormità del *range* in cui si collocano le possibili soluzioni, risulta evidente che la possibilità di una “confessione” spontanea del contribuente dipenda molto da una chiara notizia in merito alle sanzioni effettivamente applicabili.

Non dimentichiamo al riguardo il sostanziale fallimento degli accordi *Rubik*, il cui scopo era quello di attuare un sostanzioso prelievo sui patrimoni detenuti in Svizzera, per poi tassarne le rendite, il tutto in cambio del mantenimento dell’anonimato. L’unico che ha funzionato, ma di cui non si hanno notizie precise – tanto più che entrambi i Paesi vivono sul segreto bancario – è quello con l’Austria. La Germania ha sottoscritto l’accordo, ma il Parlamento non lo ha ratificato e quello con la Gran Bretagna

è stato un *flop*, che ha obbligato tutte le banche svizzere ad integrare il gettito del prelievo forzoso sui patrimoni, in quanto largamente inferiore al minimo garantito in sede di accordo.

Tornando al tema delle sanzioni da autoconfessione non aiutano molto le norme sul ravvedimento (articolo 13 del citato decreto legislativo), in quanto si riferiscono soltanto ad una annualità.

Passando, per concludere, al tema generale della tavola rotonda sulla “**congestione di informazioni**”, sono prossime alla scadenza le nuove comunicazioni relative a:

- 1) Elenco clienti e fornitori, noto come spesometro. Il *file* relativo comprende anche i prossimi quattro elenchi, la cui inclusione non ha sicuramente valore di semplificazione, anche perché alcuni di questi mantengono la loro frequenza di comunicazione;
- 2) Elenco delle operazioni di leasing o noleggio di mezzi di trasporto;
- 3) Elenco degli acquisti dei turisti extra-comunitari che pagano in contanti per importi pari o superiori a 1.000 euro;
- 4) Elenco degli acquisti da S. Marino in *reverse charge*
- 5) Elenco delle operazioni attive e passive intercorse con operatori domiciliati in Paesi *black list*
- 6) Elenco dei beni concessi in uso ai soci, loro familiari o familiari dell'imprenditore individuale
- 7) Elenco dei finanziamenti o dei versamenti in conto capitale eseguiti dai soci.

Già qui c'è da perdersi, ma la vera *overdose* di informazioni verrà con la procedura, da poco avviata (provvedimento Agenzia delle Entrate del 25 marzo 2013), con riferimento ai periodi di imposta dal 2011, della *fishing expedition* nei conti bancari, postali e nei rapporti finanziari e assicurativi di tutti i contribuenti italiani.

Gli operatori del settore trasmetteranno i dati del primo anno entro il 31 ottobre 2013, quelli del 2012 entro il 31 marzo 2014 e poi la scadenza sarà al 20 aprile dell'anno successivo a quello di riferimento. Nell'arco di meno di sei mesi l'agenzia delle entrate riceverà i dati relativi a tre anni di operazioni, aventi ad oggetto:

- a) i dati identificativi del rapporto, compreso il codice univoco del rapporto, riferito al soggetto persona fisica o non fisica che ha la disponibilità del rapporto, inclusi procuratori e delegati, e a tutti i cointestatari del rapporto, nel caso di intestazione a più soggetti;
- b) i dati relativi ai saldi del rapporto, distinti in saldo iniziale al 1° gennaio e saldo finale al 31 dicembre, dell'anno cui è riferita la comunicazione di riferimento;
- c) per i rapporti accesi nel corso dell'anno il saldo iniziale alla data di apertura, per i rapporti chiusi nel corso dell'anno il saldo contabilizzato antecedente la data di chiusura;
- d) i dati relativi agli importi totali delle movimentazioni distinte tra dare ed avere per ogni tipologia di rapporto come indicato nella tabella all.1 (ad esempio conti correnti, depositi titoli, conti depositi, rapporti fiduciari, prodotti finanziari delle compagnie di assicurazione) conteggiati su base annua.

Considerando il numero dei rapporti (100 milioni sono frutto di un'ampia sottostima), moltiplicati per i soggetti che ne sono titolari o che ne abbiano comunque la disponibilità, e per le sette colonne del tracciato, i dati che saranno trattati da questa procedura si possono agevolmente misurare in alcuni miliardi. La SOGEI avrà sicuramente messo a punto un sistema "esperto", ma il rischio di ingestibilità di tutte queste informazioni non deve essere certamente sottovalutato.

Indice degli interventi pubblicati

Le politiche e gli strumenti giuridici a supporto dell'internazionalizzazione e dell'esportazione: la conquista dei mercati, i modelli aggregativi tra diverse imprese, il supporto creditizio

Ing. Massimo D'Aiuto

Amministratore Delegato e Direttore Generale SIMEST SpA

Pag. 1

L'impresa multinazionale e l'erosione della base imponibile e l'allocatione "pianificata" dei profitti: tra pratiche elusive e concorrenza sleale: il caso delle "e-company"

Dott.ssa Mariela Pennesi

Dottore Commercialista in Milano

Pag. 9

Imprese multinazionali e prezzi di trasferimento: l'evoluzione della prassi internazionale e della documentazione a sostegno delle policy di prezzo

Prof. Piergiorgio Valente

Dottore Commercialista in Milano Vice Chairman Taxation and Fiscal Policy Committee del BIAC presso l'OCSE

Pag. 23

La gestione di partecipate di controllo o collegamento in paesi Black List: l'evoluzione della normativa e prassi italiana in tema di CFC: un caso pratico

Dott. Giovanni Rolle

Dottore Commercialista in Milano

Pag. 45

La gestione del business tramite branch estere: profili operativi, contabili e documentali: un caso pratico

Dott. Federico Venturi

Dottore Commercialista in Brescia

Pag. 53

La gestione del personale all'estero: trasferte, trasferimenti e distacchi: la gestione della residenza fiscale, della tassazione e dei contributi

Dott. Luca Valdameri

Dottore Commercialista in Milano

Pag. 71

Lo scambio automatico di informazioni all'interno dell'Unione Europea e gli accordi FACTA. Rilevanza in sede di accertamento

Prof. Carlo Garbarino

Avvocato in Milano e Professore Diritto Tributario Università Bocconi

Pag. 79

Crediti di imposte per redditi prodotti all'estero: il concetto di definitività e gli oneri documentali

Prof. Giuseppe Corasaniti

Dottore Commercialista e Professore di diritto tributario Università degli Studi di Brescia

Pag. 99

Le ultime novità in tema di IVA comunitaria e transazionale

Prof. Avv. Benedetto Santacroce

Professore Università degli Studi Niccolò Cusano di Roma Avvocato e Pubblicista

Pag. 119

Bulgaria - Aspetti societari e fiscali

Dott. Giancarlo Cervino

Dottore Commercialista in Roma, Pubblicista

Pag. 141

Bulgaria - Opportunità & investimenti

Dott. Marco Nigel Zanenga

Unicredit - CBBM Italy Foreign Network

Pag. 149

Cina - Aspetti societari e fiscali

Dott. Filippo Maria Invitti

Dottore Commercialista in Roma

Pag. 159

Cina - Opportunità & investimenti

Dott.ssa Alessandra D'Autilia

Unicredit - CBBM Italy Foreign Network

Pag. 173

Le novità in tema di monitoraggio e dichiarazione di attività finanziarie e immobiliari estere: la "congestione di informazioni", l'accertamento e lo scambio di informazioni

Prof. Avv. Maurizio Leo

Prorettore della Scuola superiore dell'economia e delle finanze presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze

Pag. 181

Prof. Dott. Raffaele Rizzardi

Dottore Commercialista in Bergamo e Professore Università degli Studi di Pavia

Pag. 189



**SCEGLI BENE COSA TAGLIARE.
PER UNA CORRETTA SPENDING REVIEW
UTILIZZA SUITE PRO.**

Il software più economico per gestire le attività
dello studio commercialista senza rinunciare alla qualità.



DATEV

KOINOS

Pagare le bollette ti fa perdere tempo?



Scarica
l'applicazione

Con la nostra App ti bastano pochi secondi.

Per pagare i bollettini postali
premarcati con il codice 2D
ti basta inquadrare il codice con
la fotocamera: è facile e veloce!

www.unicredit.it

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.

