



ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

Convegno

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE  
GLI INVESTIMENTI ESTERI IN ITALIA  
IL SISTEMA TRIBUTARIO VIGENTE:  
RIFLESSIONI CRITICHE E PROPOSTE  
L'OCCASIONE EXPO

**17 e 18 Ottobre 2014**  
**Grand Hotel - GARDONE RIVIERA (BS)**

*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



## SOFTWARE GESTIONALI E SERVIZI INNOVATIVI PER:

Aziende

Commercialisti

Avvocati

Artigiani

Associazioni

Consulenti del Lavoro

Liberi Professionisti

Microimprese

Amministratori di Condominio

Centri Benessere

Piscine

Palestre

Impianti Sportivi

SPA



**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

[www.progettostudio.com](http://www.progettostudio.com)





ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

Convegno

## L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE GLI INVESTIMENTI ESTERI IN ITALIA IL SISTEMA TRIBUTARIO VIGENTE: RIFLESSIONI CRITICHE E PROPOSTE L'OCCASIONE EXPO

17 e 18 Ottobre 2014 - Grand Hotel - GARDONE RIVIERA (BS)

### PROGRAMMA

**Venerdì 17.10.2014**

9.00 Apertura dei lavori

#### SESSIONE INTRODUTTIVA

*Le tematiche del convegno nel contesto storico attuale*

Intervengono:

**Dott. Antonio Passantino**

Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Brescia

**Dott. Gerardo Longobardi**

Presidente Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti ed Esperti contabili

**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. Monica Cellerino** - Regional Manager UniCredit Lombardia

#### PRIMA SESSIONE

**Coordinatore: Dott.ssa Maria Carla De Cesari** - Il Sole 24 Ore

10.00 Expo: un'occasione di sviluppo economico e manageriale

*Competizione globale e capacità di attrarre investimenti esteri: il ruolo delle multinazionali in Italia*

**Prof. Giacomo Vaciago**

Docente Università Cattolica - Presidente REF. Ricerche

11.00 *La complessità del sistema tributario italiano per un investitore estero: le verifiche fiscali, il contenzioso tributario: riflessi sull'attrattività per gli investimenti esteri*

**Dott.ssa Maricla Pennesi** - Dottore Commercialista in Milano

11.30 Coffee break

#### SECONDA SESSIONE

**Coordinatore:**

**Dott. Gilberto Gelosa**

Presidente Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Monza Brianza

12.00 *Gli investitori esteri tra abuso del diritto ed "incertezza" del diritto: il ruolo della Legge Delega Fiscale e l'evoluzione della giurisprudenza e delle verifiche fiscali sulle operazioni "straordinarie"*

**Prof. Giuseppe Corasaniti**

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

12.30 *Gli investimenti in Italia e la gestione dei prezzi di trasferimento a quattro anni dall'introduzione del regime premiale: un primo bilancio;*

*un'alternativa al contenzioso: le "procedure amichevoli": strategie da valutare*

**Dott. Federico Venturi** - Dottore Commercialista in Brescia

13.00 Pranzo di lavoro presso Grand Hotel

#### TERZA SESSIONE

**Coordinatore:**

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

15.00 *Investimenti in Italia, esteroinvestizione ed ipotesi di stabileorganizzazione*

*"occulta": l'evoluzione dell'approccio nelle verifiche e le conseguenze tributarie*

**Avv. Salvatore Mattia**

Avvocato in Milano

15.30 *L'evoluzione normativa e di prassi in Italia sui Paesi "black list": adempimenti, conseguenze e spunti di riflessione sulla gestione dei rapporti commerciali e di controllo con società "black list"*

**Dott. Giovanni Rolle** - Dottore Commercialista in Milano

16.00 Coffee break

#### QUARTA SESSIONE

**Coordinatore:**

**Dott. Angelo Cisotto** - Dottore Commercialista in Brescia

*Convenzioni contro le doppie imposizioni ed accordi sullo scambio di informazione, evoluzioni alla luce delle recenti indicazioni OCSE: la posizione ed il ruolo dell'Italia nella lotta all'evasione transnazionale*

**Dott. Alessandro Furlan** - Dottore Commercialista in Milano

17.00 *"Voluntary Disclosure": l'ultima occasione di rimpatrio dei capitali esteri?*

*Riflessioni sullo stato dell'arte*

**Dott. Marco Valenti** - Commercialista in Brescia e Pubblicista

17.30 *L'iniziativa BEPS - Base Erosion and Profit Shifting il piano di azione dell'OCSE sulla fiscalità internazionale e le prime proposte dei gruppi di lavoro*

**Prof. Dott. Raffaele Rizzardi**

Dottore Commercialista in Bergamo - Professore incaricato di diritto tributario alla Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze

18.30 Fine prima giornata

20.30 Cena di gala presso Grand Hotel

**Sabato 18.10.2014**

#### QUINTA SESSIONE

**Coordinatore:**

**Dott. Alberto Perani** - Dottore Commercialista in Brescia

9.15 *Le opportunità di investimento in NORD AFRICA*

**Dott. Nigel Marco Zanenga**

Delegato per Francia, Tunisia e Marocco - GCI UniCredit

9.45 Marocco

**Dott.ssa Sara Maftah**

Business Development Manager sede Italia

Agenzia Marocchina per lo Sviluppo degli Investimenti

10.15 Tunisia

**Dott. Mourad Fradi**

Presidente Camera Commercio Tunisino-Italiana

10.45 ARABIA SAUDITA

*Aspetti societari e fiscali*

**Dott. Pietro Paolo Rampino** - Dottore Commercialista in Milano

*Un'opportunità per le Imprese Italiane*

**Mr. Usamah M. Al-Kurdi**

CEO of Saudi Italian Development Company

11.30 Coffee break

#### SESTA SESSIONE

**Coordinatore:**

**Dott. Angelo De Vito**

già Dirigente Ministero dell'Economia e delle Finanze - SECIT

12.00 *Expo, "Programma Italia", "Delega Fiscale", "tutoraggio" per i grandi contribuenti, accordi preventivi e ruling con l'Amministrazione Tributaria e altri strumenti per attrarre gli investimenti esteri*

**Prof. Avv. Maurizio Leo**

Prorettore della Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze

12.45 Chiusura lavori



Dietro ogni grande commercialista ci sono sempre grandi scelte.

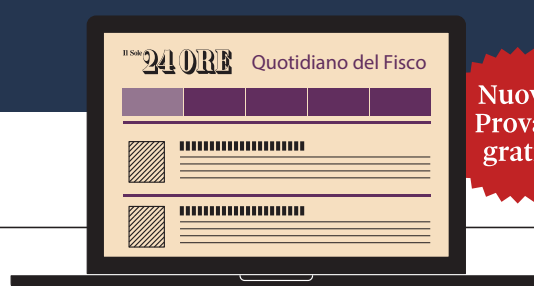
## Nasce Business Class Commercialisti.

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](http://www.ilsole24ore.com/BCCommercialisti) o chiama **02.30.222.999**

Presentazione del Convegno:

**“L'internazionalizzazione delle imprese italiane  
Gli investimenti esteri in Italia –  
Il sistema tributario vigente: riflessioni critiche e proposte –  
L'occasione Expo”**

*Grand Hotel – Gardone Riviera 17 e 18 ottobre 2014*

L'attrazione degli investimenti esteri è una leva importantissima su cui si gioca la sempre più accesa competizione economica globale.

Paesi come l'Irlanda (per citarne uno europeo) hanno fatto, dell'attrattività per gli investimenti produttivi delle multinazionali estere nel proprio territorio, un elemento vincente che ha permesso loro non solo di crescere in maniera rilevante in termini di PIL (e di “riprendersi” velocemente dalla crisi pesantissima post 2008) ma anche di “crescere” rilevantemente in termini di cultura manageriale e d'impresa.

L'Italia, fortunatamente, è sempre stata un paese “produttore” di imprenditoria (soprattutto “medio/piccola”) ma con una comunque non marginale presenza di multinazionali straniere. Il problema è che, col passare del tempo, dal “secondo dopoguerra”, l'attrattività dell'Italia sia come mercato di sbocco che come “sistema Paese” è decresciuta sia a livello assoluto che percentuale, in comparazione con la tumultuosa crescita di attrattività di altri Paesi del mondo, riducendo le opportunità di crescita in termini di posti di lavoro, di ricchezza e di cultura d'impresa (di grande impresa).

Tra i motivi rilevanti che riducono drasticamente l'attrattività del nostro Paese per gli investitori esteri, vi è il “sistema tributario” che viene percepito eccessivamente complesso in termini di norme, prassi ed adempimenti; non lineare anzi “ondivago” e senza certezza del diritto nel suo impianto; talvolta “ostile” in termini di entità ed approccio delle verifiche fiscali nei confronti, in particolare, delle medie o grandi imprese; con evidenti difficoltà nell'area della giustizia tributaria sia per “lungaggine dei tempi” sia per mancanza di specializzazione delle Commissioni Tributarie su certe aree della fiscalità particolarmente delicate (ed ultimamente “frequentate”) quali l'area della fiscalità “internazionale”.

Questo è il tema che il convegno di Gardone, nell'edizione 2014, vuole trattare; nella prima sezione il famoso economista Giacomo Vaciago, considererà con un approccio socio-economico il ruolo che le multinazionali hanno avuto ed avranno nel sistema produttivo italiano.

Il sottosegretario al Ministero dell'Economia e delle Finanze, Onorevole Enrico Zanetti entrerà invece nel tema più squisitamente tecnico del convegno: come il fisco può attrarre (o “allontanare”) gli investimenti esteri.

I primi interventi serviranno da “introduzione sistemica” a quelli più specifici successivi, come sempre trattati da professionisti di primo livello (Maricla Pennesi, Giuseppe Corasantiti, Salvatore Mattia, Giovanni Rolle, Alessandro Furlan e Marco Valenti)

- il primo in tema di complessità del sistema tributario italiano e della giustizia tributaria;
- il secondo sull' “incertezza” del diritto scaturante dagli accertamenti in tema di abuso del diritto;
- quelli a seguire saranno: un bilancio sulle verifiche tributarie in tema di prezzi di trasferimento a 4 anni dall'introduzione del regime premiale e delle verifiche in tema di esterovestizione e/o stabile organizzazione occulta;
- quindi, le evoluzioni “strepitose” degli ultimi tempi sullo scambio di informazioni e del loro riflesso in tema di “voluntary disclosure”;

La prima giornata si chiuderà con l'intervento di Raffaele Rizzardi sul tema: “l'iniziativa BEPS - Base Erosion and Profit Shifting”.

Il secondo giorno di incontri sarà incentrato sul focus economico su taluni Paesi notevolmente attrattivi per gli investimenti diretti e come mercati: il Marocco e la Tunisia. per il NORD AFRICA e ARABIA SAUDITA con l'intervento di alte personalità rappresentative dei Paesi trattati.

Di seguito Maurizio Leo “rilancerà” sul filo conduttore del convegno: come rendere il fisco “più amico” degli investitori stranieri e farli “approdare e non scappare” dall'Italia.

Federico Venturi  
Membro del Comitato Organizzativo del Convegno  
Coordinatore Commissione Fiscalità Internazionale



# VISURE TELEMATICHE

**Tutte le informazioni che vuoi, a portata di click.**

CCIAA // Catasto e Conservatoria online // Invio Telematico Bilanci e Pratiche // Universo Imprese (CCIAA e Agenzia delle Entrate-Sister) // PRA // Ri.Visual (Navigazione Visuale Registro Imprese) // Servizi in differita (Catasto ed Elenchi) // Posta Elettronica Certificata // Dispositivi di firma digitale su smart card o chiavetta usb per Commercialisti e Clienti // Banche Dati Europee EBR



## VISURA È FACILE

Basta un click

1

**Collegati al sito per l'iscrizione gratuita.**

Al momento dell'iscrizione il sistema crea il conto personale a scalare.

2

**Versa l'importo che vuoi.**

L'accredito è immediato se utilizzi la carta di credito o spedisce via fax la copia dell'avvenuto bonifico o bollettino postale.

3

**Fai le tue visure ai prezzi più convenienti del mercato.**

Service Desk 06.6841781  
[www.visura.it](http://www.visura.it)



società italiana visure telematiche

*Il Ruolo di UniCredit nella  
Sfida della Crescita*

**Dott. Monica Cellerino**  
*Regional Manager UniCredit Lombardia*

# Il Ruolo di UniCredit nella Sfida della Crescita

**Monica Cellerino**

Regional Manager Lombardia UniCredit

La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.

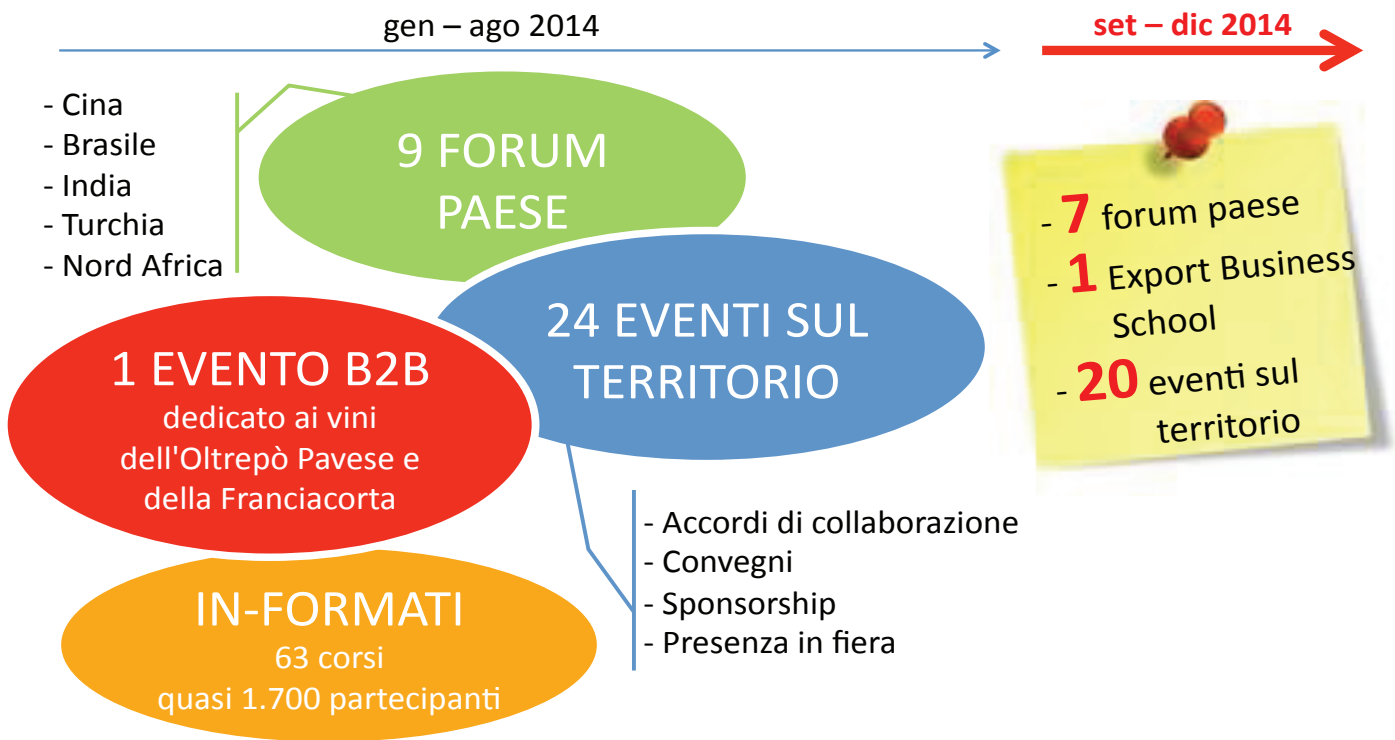


## Il contesto dell'economia in Lombardia

- ✓ Il PIL della Lombardia rappresenta **oltre il 20%** del PIL nazionale
- ✓ La quota del fatturato estero sul totale in Lombardia è pari al **40%**
- ✓ Quale ruolo della Banca nella sfida della crescita lombarda?



## La vicinanza al territorio



3

La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in  
**UniCredit**

## Supporto al business e tutoraggio nei progetti di internazionalizzazione



**UniCredit  
International  
Center**



- ✓ accesso ai Team UniCredit presso tutte le Banche e Filiali estere del Gruppo
- ✓ supporto-tutoraggio sui programmi di internazionalizzazione

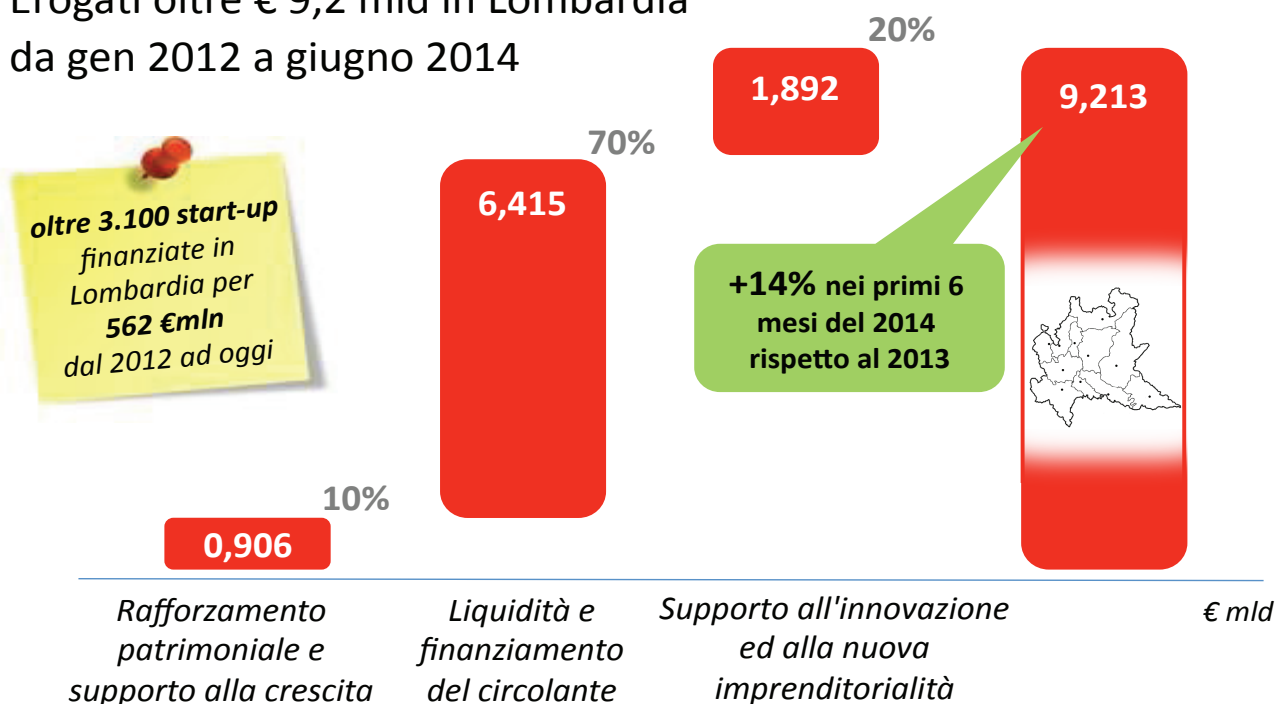
4

La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in  
**UniCredit**

## Il supporto finanziario alle imprese

Erogati oltre € 9,2 mld in Lombardia da gen 2012 a giugno 2014



5

La vita è fatta di alti e bassi. Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in **UniCredit**

## Nuove opportunità

Quali possibili direttrici per la crescita?

Progetti sul territorio

+

- funding TLTRO **NEW**
- Bond Italia (Tranched Covered) **NEW**
- Business Matching
- E-commerce

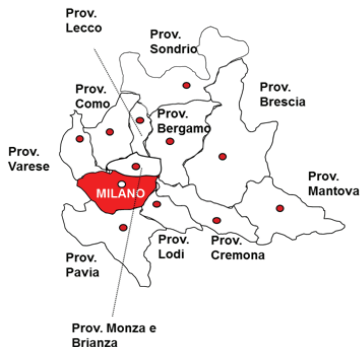
= **Crescita**

6

La vita è fatta di alti e bassi. Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in **UniCredit**

## Le nostre persone sul Territorio



### REGION LOMBARDIA

**Monica Cellerino** – Regional Manager - [monica.cellerino@unicredit.eu](mailto:monica.cellerino@unicredit.eu)

**Franco Angelo Villa** – Referente Lombardia – [francoangelo.villa@unicredit.eu](mailto:francoangelo.villa@unicredit.eu)

#### Are Commerciali

	NOMINATIVO	RUOLO	INDIRIZZO EMAIL
Milano Città	Giovanni Solaroli	Area Manager	<a href="mailto:Giovanni.Solaroli@unicredit.eu">Giovanni.Solaroli@unicredit.eu</a>
Milano Est	Annalisa Areni	Area Manager	<a href="mailto:Annalisa.Areni@unicredit.eu">Annalisa.Areni@unicredit.eu</a>
Milano Sud	Claudio Vaccari	Area Manager	<a href="mailto:Claudio.Vaccari@unicredit.eu">Claudio.Vaccari@unicredit.eu</a>
Lombardia Ovest	Gianluca Guaitani	Area Manager	<a href="mailto:Gianluca.Guaitani@unicredit.eu">Gianluca.Guaitani@unicredit.eu</a>
Monza e Brianza	Giorgio Cavallaro	Area Manager	<a href="mailto:Giorgio.Cavallaro@unicredit.eu">Giorgio.Cavallaro@unicredit.eu</a>
Varese	Antonella Ghorso	Area Manager	<a href="mailto:Antonella.Ghorso@unicredit.eu">Antonella.Ghorso@unicredit.eu</a>
Lombardia Nord (CO-LC-SO)	Luciano Binda	Area Manager	<a href="mailto:Luciano.Binda@unicredit.eu">Luciano.Binda@unicredit.eu</a>
Brescia	Ferdinando Natali	Area Manager	<a href="mailto:Ferdinando.Natali@unicredit.eu">Ferdinando.Natali@unicredit.eu</a>
Bergamo	Luca Marcaletti	Area Manager	<a href="mailto:Luca.Marcaletti@unicredit.eu">Luca.Marcaletti@unicredit.eu</a>
Pavia e Lodi (PV-LO)	Riccardo Battagin	Area Manager	<a href="mailto:Riccardo.Battagin@unicredit.eu">Riccardo.Battagin@unicredit.eu</a>
Mantova e Cremona (MN-CR)	Aldo Prost	Area Manager	<a href="mailto:Aldo.Prost@unicredit.eu">Aldo.Prost@unicredit.eu</a>

7

La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.



## Il Ruolo di UniCredit nella Sfida della Crescita

**Ferdinando Natali**  
Area Manager UniCredit Brescia

La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.




## Finanza a servizio di progetti di crescita dell'export e di internazionalizzazione: agevolato, funding BCE, garanzie



### MITIGAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO



### MITIGAZIONE DEL COSTO DEL DENARO

- ✓ Finanziamenti BEI
- ✓ **Funding TLTRO** 
- ✓ Finanziamenti chirografari assistiti da gar. SACE a b/t (sino a 18m) e m/t (5y)
- ✓ Credito Adesso
- ✓ FRIM
- ✓ Nuova Sabatini
- ✓ **Bond Italia** (tranché cover)
- ✓ Fondo Centrale di Garanzia L.662/96 
- ✓ Confidi

*Competizione globale e capacità di attrarre  
investimenti esteri:  
il ruolo delle multinazionali in Italia*

**Prof. Giacomo Vaciago**

*Docente Università Cattolica - Presidente REF. Ricerche*

## La macroeconomia è già globale

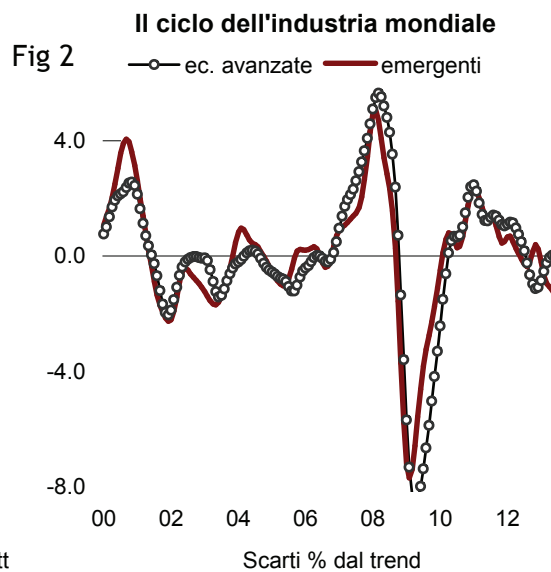
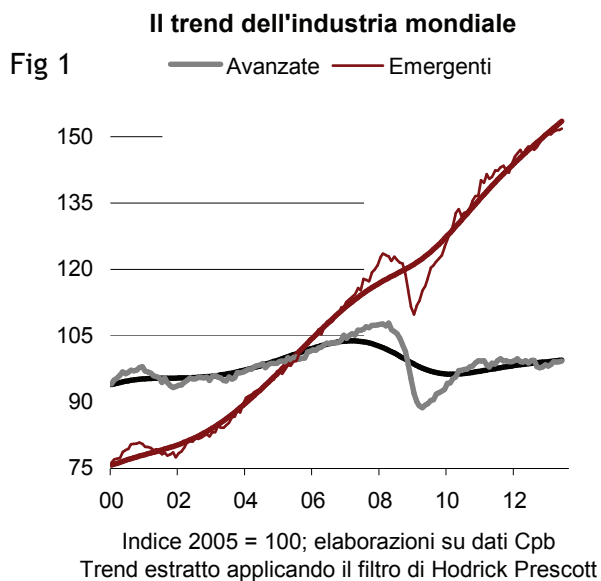
di Giacomo Vaciago

Università Cattolica del Sacro Cuore e Presidente Ref. ricerche

Abbiamo la fortuna di vivere in un mondo nuovo, che non ha precedenti nella storia dell'umanità, e di poter quindi imparare ogni giorno cose nuove, che non stanno nelle biblioteche e nei musei, ma dipendono dall'agire, individuale e collettivo, di miliardi di persone. Per ragioni di semplicità, definiamo questo nuovo mondo un'*economia globale*, caratterizzata da una crescente *interdipendenza* tra economie nazionali, che ha natura strutturale. Si riducono infatti le tradizionali "sovranità nazionali", man mano che aumentano non solo gli scambi tra Paesi (cresce il commercio internazionale), ma la stessa produzione di beni sempre più si organizza su una pluralità di Paesi, ciascuno dei quali presenta vantaggi comparati in termini di componenti delle diverse filiere industriali. Questa tendenza è in atto ormai da anni, e comincia ad essere studiata in modo approfondito, da più punti di vista, man mano che le statistiche raccolte e pubblicate si adeguano a questi cambiamenti strutturali e ne rendono possibili ricerche sistematiche. Chi non si è ancora accorto di ciò e in presenza di nuovi problemi continua a ripetere i risultati di studi passati, finisce col proporre ricette che - quando va bene - sono semplicemente inutili; ma a volte anche dannose.

Provo ad esemplificare, con riferimento ad un problema di attualità: come si muovono, nel breve e nel lungo periodo, i tassi di cambio tra le diverse monete? Come ne spieghiamo cause e conseguenze?

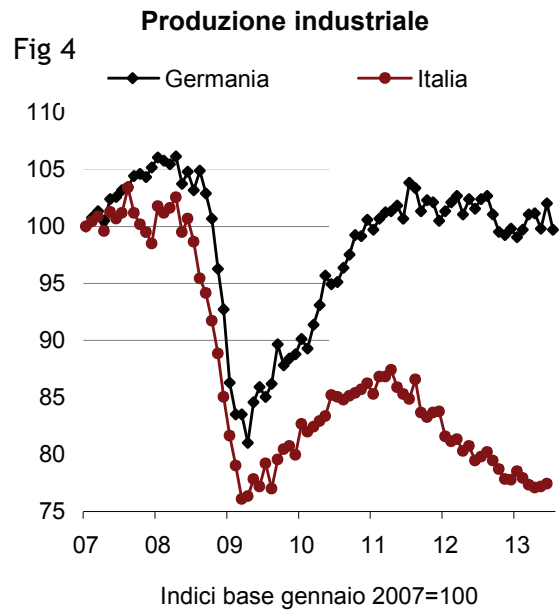
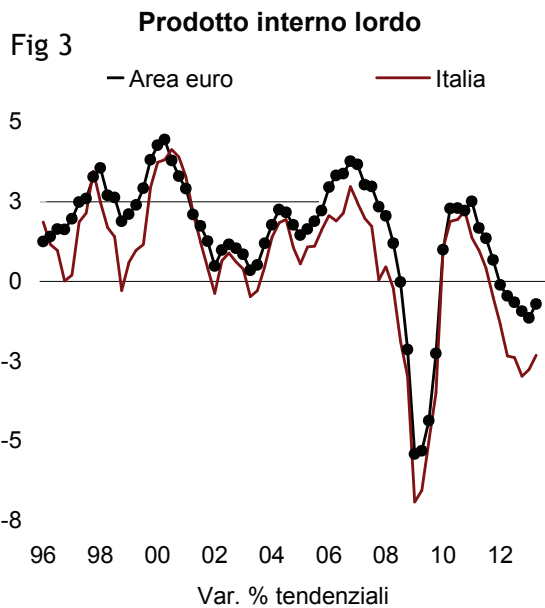
Nel mondo globale in cui viviamo, c'è un evidente contrasto tra sovranità nazionali - una volta ben rappresentate dalla moneta di ciascun Paese - e accresciuta *interdipendenza*, come ben rappresentata dall'aumentata covarianza macroeconomica. Lo si vede nelle due figure che seguono.



Quelle due figure rappresentano in modo emblematico da un lato il *catching up* che - ormai da trent'anni - caratterizza la maggior crescita delle economie emergenti, e dall'altro anche la sorprendente covarianza macroeconomica che le accomuna alle economie avanzate. E' evidente in altre parole, che stanno contemporaneamente operando meccanismi diversi che producono quei due risultati così contrastanti. Da un lato, la produzione mondiale cresce di più nei paesi emergenti, soprattutto perché è in quei Paesi che "si sposta" una parte significativa del processo produttivo delle economie avanzate (grazie alla *specializzazione verticale* che ha sostituito la passata *integrazione verticale*). Qualcosa che, da Adamo ed Eva, non era mai avvenuto! Dall'altro lato, c'è la globalizzazione della finanza che riduce la sovranità monetaria dei vari Paesi, immunizzandoli dalle conseguenze - e dalle opportunità!! - rappresentate dalle variazioni dei tassi di cambio.

Prima conclusione - che meriterebbe ulteriori approfondimenti analitici e verifiche empiriche: l'esistenza di  $n$  tassi di cambio liberi di fluttuare *non* impedisce che si cumulino nel lungo periodo enormi divari dei tassi di crescita della produzione industriale tra economie avanzate ed economie emergenti. E che questi divari dei sentieri di crescita coesistano con un andamento macroeconomico, di breve periodo, che è invece molto simile.

Questo *decoupling* tra simili movimenti della macroeconomia, compatibili con divari strutturali molto pronunciati, lo ritroviamo anche nell'ambito dell'Unione monetaria europea, dove - al contrario - variazioni dei tassi di cambio sono per definizione impossibili, essendo questi Paesi accomunati dalla stessa moneta. Ed è quanto vediamo nelle successive Figg 3 e 4: la prima conferma - e la cosa non stupisce - che il ciclo economico è in pratica lo stesso per tutti i Paesi-membri. Mentre nell'ultima figura, è evidente il crescente divario che si va manifestando tra le tendenze reali (stiamo parlando di produzione industriale) dei vari Paesi: Germania e Italia si muovono ormai da anni su sentieri industriali diversi.



Se avessimo già le serie statistiche che rappresentano non solo la tradizionale distinzione della produzione industriale tra Paesi, ma anche quella - oggi più significativa - per filiere produttive (*supply chains*), o ancora per strutture proprietarie, probabilmente scopriremmo che il successo della nostra industria dipende più che in passato dall'essere entrata a far parte di una filiera (e/o di una proprietà) più robusta. E' soprattutto per questi motivi, che possiamo aspettarci che il ruolo dei tassi di cambio sia oggi minore di una volta, sia nel caso dei cambi flessibili tra Paesi ancora formalmente sovrani (per consentire loro sufficiente sovranità) sia nel caso opposto di una unione monetaria dove la rinuncia a quella sovranità che pure è sancita dall'aver rinunciato alle monete nazionali, appare meno significativa.



# Present and future of Europe's manufacturing

Giacomo E. Vaciago

Catholic University of Milan and Chairman Ref. ricerche

## 1. A very changed world...

We have the good fortune to live in a completely new world, a world that has never existed in the past. Manufactured goods have been mobile and therefore tradeable (you can import and export them) for many centuries. However, a practice has spread over the last twenty years where the factories themselves have also become “tradeable”, or in other words where advanced countries export them and emerging countries import them. The result of all this is an increase in the overall growth of the world economy and a radical transformation in the way of producing.

Three essential concepts are needed to interpret this new world (in which the radical change is not yet well represented even by the necessary statistical data).

1. Each company must continuously decide whether to continue to increase its production, and how much of it to increase, either in the country in which it is already located or in another country. What is really new here is the idea of “growth-elsewhere”.
2. The specialisation of companies also changes as they gradually become multinationals. In fact the new principle in operation in the global economy is that of *vertical specialisation* (VS) along *multinational-supply-chains* (MSC).

Each product (whether it is an automobile or an iPad) is no longer “made in ... a country”, as it once was, but is now “made in ... several countries” and perhaps assembled in yet another country.

3. This all requires not only the development of appropriate logistics, but also, if one may use the term, a corresponding “financial logistics”. This is needed both in the credit field, to finance production and trade, and also in the field of equity and asset management necessary for the corresponding ownership structure.

## 2. ... after the crisis

When finance exaggerates (too many speculative bubbles and too much “useless” debt), then industry suffers too. That is what we have learnt (but we should have known, because the expression “too big to fail” was already in common use!) from the collapse of Lehman Bros on 15<sup>th</sup> September 2008. In the months that followed the manufacturing output of the entire world dropped sharply by over 20% (see Chart 1). As can be seen, the recovery in industrial production in the quarters that followed was equally rapid and intense.

From a financial viewpoint, however, the problems have not yet been solved. We are sitting on a mountain of debt which is only sustainable because of its high level of *monetisation*, which is to say the proportion of it held in the portfolios of central banks. However, from a real viewpoint, and therefore with regard above all to manufacturing, the world is hardly standing still. The growth trajectory for global industrial production is slower than the exceptional growth seen between 2003 and 2008, but one can hardly speak of a recession (or, as some do, of a depression) occurring over the last four years.

## 3. Two lessons: real interdependence and financial fragility

What are the main lessons to be learnt from this grave crisis? The first is that we will have to know more about what is happening in order to set policies and decide on reforms.

We still lack the necessary statistics on the new world in which we live! We know that the interdependence between countries has increased greatly and that as a result of this and other things, finance is more fragile than in the past. But we have yet to learn how to implement these two “logistics” - that of the real economy and that of finance, which is partly

complementary to it. We have empirical evidence of two apparently contradictory phenomena:

- 1) trends for industry, and therefore long-term trends, are totally different (Chart 2) for advanced and emerging countries;
- 2) cyclical covariance (Chart 3), or in other words short-term movements dictated by macroeconomic conditions, is on the other hand incredibly high;
- 3) an equally pronounced contradiction is being generated within the eurozone:
  - an essentially unique business cycle: recession and recovery are moving together for all countries in the monetary union;
  - a large gap in industrial output between “core” countries like Germany and “peripheral” countries for which Italy represents a sort of benchmark (Chart 4).

Nevertheless, here too a note of caution is necessary. In the presence of a process of integration which in the case of industry is moving more rapidly and intensely and which, according to MCSs, is still not measured with appropriate statistics, it is clear that conventional data on individual countries is inadequate. Precisely because manufacturing is influenced less by the policies of national governments and because more depends (in terms of specialisation and the corresponding logistics) on the advantages of the relative markets, it is clear that this corresponds to an equivalent reduction in “national sovereignty”.

Statistics which reflect the past do not help us to understand the present let alone the future! Research by Richard Baldwin at the WTO and the first dedicated analysis conducted by the International Monetary Fund (like that published in October 2013 entitled *Germany - Central European Supply Chain*), show us a manufacturing platform centred on Germany as a hub, which is the real new development to occur in recent years (all occurring unknown to governments).

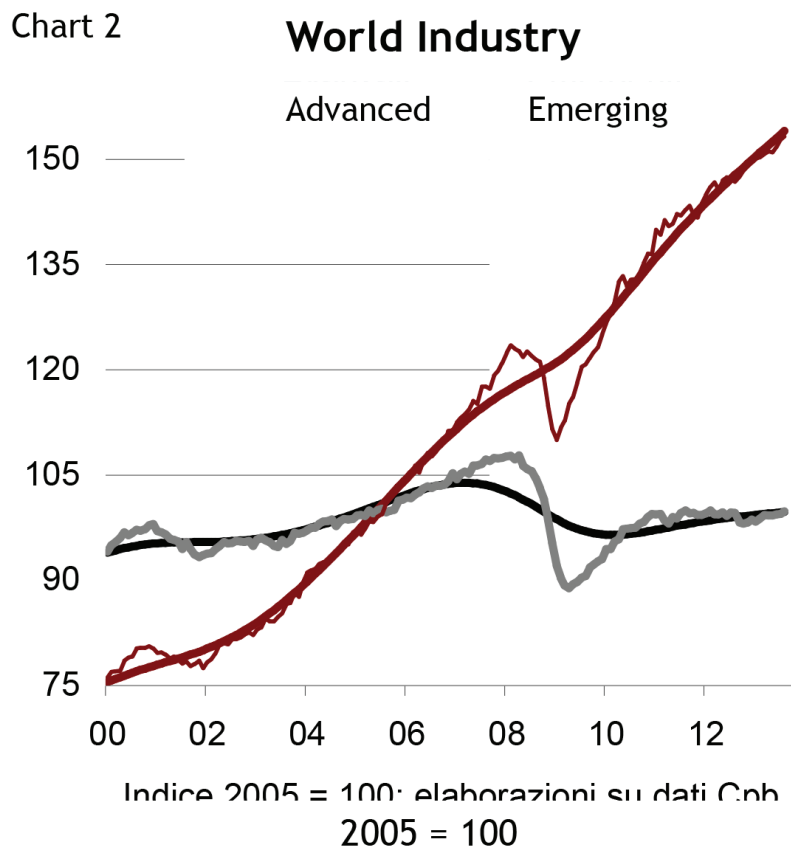
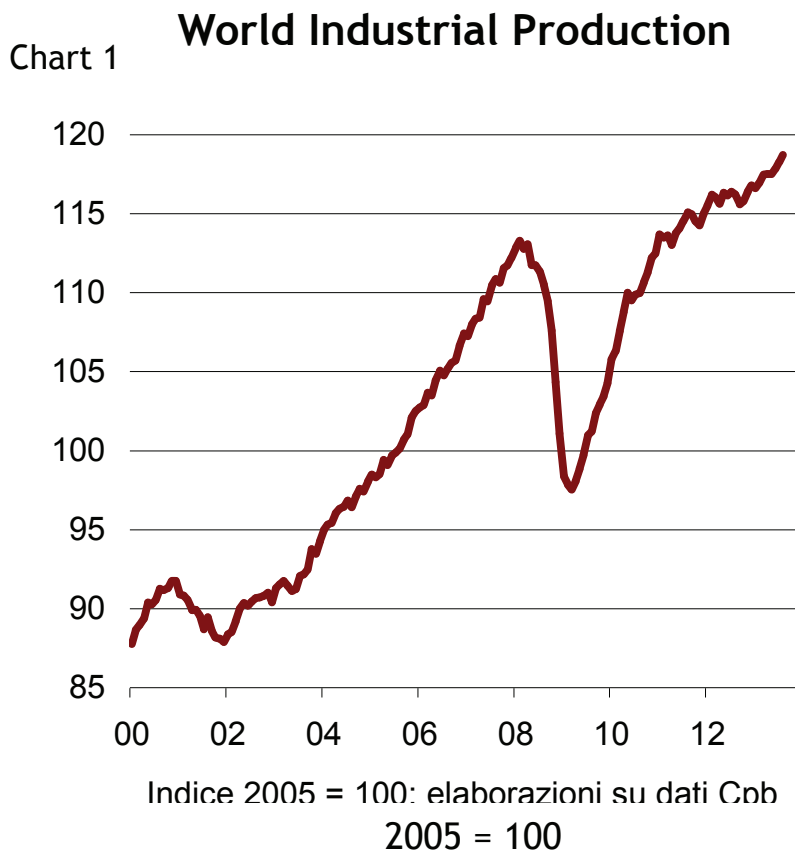


Chart 3

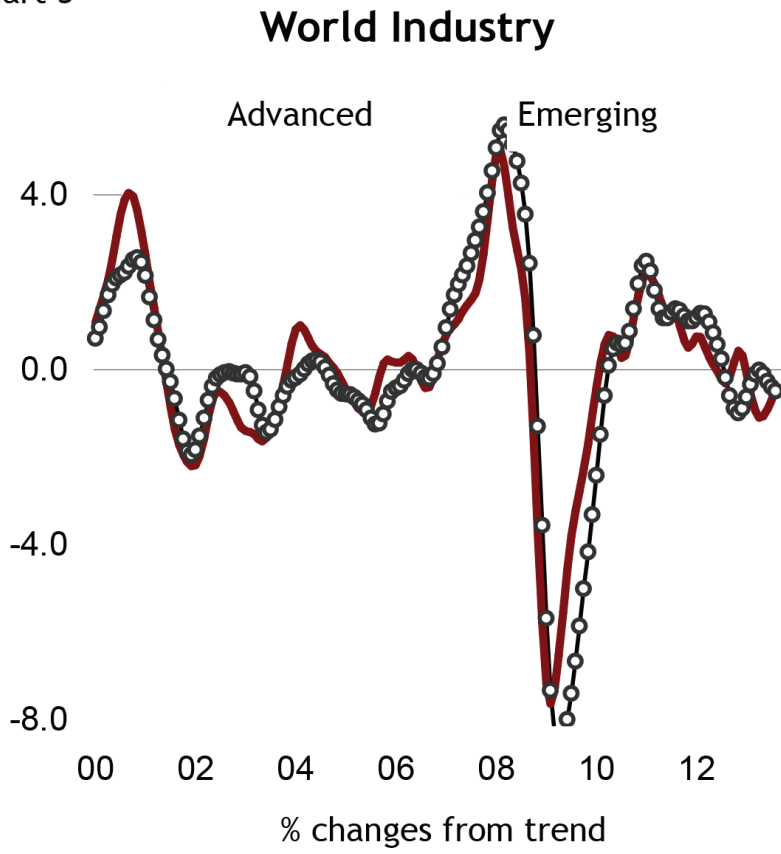
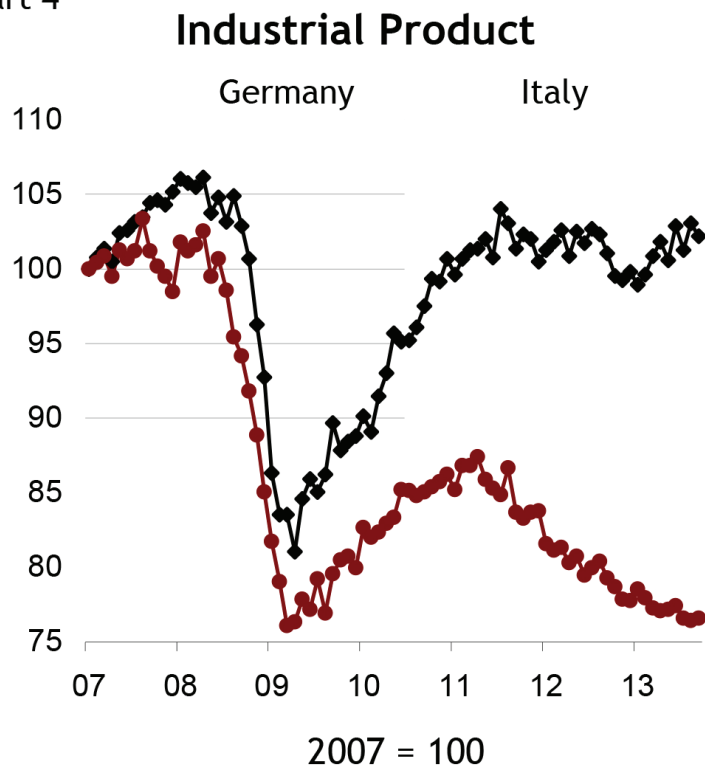


Chart 4



## Quando torneremo a crescere

Giacomo Vaciago

*Università Cattolica del Sacro Cuore;*

*Presidente Ref. ricerche*

Servirebbe anzitutto “il coraggio di guardare in faccia la verità”.

A “parlare il linguaggio della verità” ha esortato il Presidente Napolitano nel suo discorso di insediamento (il secondo) alla Presidenza della Repubblica; e l’ha sottolineato anche il Presidente Letta nel suo discorso alla Camera del 29 aprile scorso. La verità servirebbe a quel *discernimento* senza del quale - come ricorda la *Caritas in Veritate* (2009) - non si supera la crisi. Tutte cose nobili da dire, ma non facili da fare. Perché riuscire a capire cosa stia davvero succedendo: nell’economia globale, in Europa, in Italia; non è affatto facile. Non a caso, ormai da molti anni, abbiamo tante ricette e alternative proposte, pur mancando ancora una diagnosi condivisa su ciò che sta avvenendo e sui problemi cui dovremmo porre rimedio.

Provo a chiarire tre aspetti che ritengo importanti e generalmente sottovalutati nelle tante analisi che anche più volte al giorno leggiamo sull’andamento dell’economia.

- **L’economia globale non è mai andata così bene**

Da trent’anni, c’è crescita economica e sviluppo sociale in tutti i continenti. Da Adamo ed Eva, non era mai successo: in passato, quando qualche paese cresceva, di solito era a spese di qualcun altro! La “rivoluzione industriale”, iniziata nel ‘700 in Inghilterra, ha cambiato in modo irrevocabile quel mondo, rendendo possibile che più paesi crescessero in modo complementare. E da quando la caduta del comunismo (il 9 novembre 1989 crolla un muro a Berlino!) ha riunificato il mondo, e ha permesso che i paesi “emergenti” iniziassero a rincorrere davvero le economie “avanzate”, la crescita globale non si è più arrestata. Una parte notevole di quella crescita è data dal fatto che sono le “nostre” industrie che diventano multinazionali e in quei paesi investono, cosa che non era mai avvenuta negli imperi del passato.

La crescita dei paesi emergenti è ormai, da anni, la locomotiva dell'economia globale, anche perché avviene in modo complementare con la nostra economia: è interdipendenza e quindi reciproca convenienza.

Ovviamente, ciò che osserviamo *non* è il “Paradiso terrestre”; e i problemi non mancano. In particolare, vediamo crescere non solo il reddito globale, ma anche la disuguaglianza della sua distribuzione. Perché se è vero che stanno meglio i poveri, e meno persone muoiono di fame; è anche vero che aumenta la concentrazione della ricchezza: i ricchi sono sempre più ricchi. Ma ciò non dovrebbe indurci a rimpiangere un passato complessivamente peggiore. Basta che non ci facciamo prendere dall'entusiasmo o ci limitiamo ad osservare solo i lati positivi o, peggio ancora, a dire che va tutto bene... perché i ristoranti sono pieni!

- **L'Europa: dopo l'Euro, si era fermata**

L'*Unione economica monetaria* nata formalmente il 1° gennaio 1999, si è pericolosamente incrinata dieci anni dopo. E' in attesa di essere ricostruita, ricominciando da dove avrebbe dovuto iniziare, cioè dalle banche. Nell'ultimo anno, si è infatti incominciato a costruire l'*Unione bancaria* affinché quella che già c'era diventasse: vera, genuina, autentica... (non scherzo: è così che sono intitolati i documenti ufficiali approvati nell'ultimo anno a Bruxelles!). Ma nel frattempo, cioè negli ultimi 15 anni, cos'è successo? E' successo ciò che era facilmente prevedibile: grazie all'Euro, sarebbe migliorata la qualità del mercato comune, mentre per il resto (cioè per il settore pubblico, le cui scelte non sono decise dal mercato, ma dalla politica), avremmo dovuto avere i benefici prodotti dalla cooperazione dei Governi. Quest'ultima non si è mai vista: neppure nella situazione di crisi grave degli ultimi anni, si è vista la capacità di agire nell'interesse comune in modo rapido ed efficace da parte dei 17 Governi che condividono la stessa moneta. Mentre nei casi dove il mercato comune già c'era - e quindi soprattutto per agricoltura e industria - la selezione attuata dal mercato si è vista, e come.

Quindici anni di euro stanno radicalmente trasformando l'agricoltura e l'industria europea: i produttori migliori crescono, mentre gli altri chiudono. L'Italia è nel cuore di questa trasformazione, sperimentandone costi e benefici. Ma c'è una differenza molto evidente tra quanto avviene da noi o in Francia e in Germania. Nel loro caso, questa trasformazione è decisa (discussa, influenzata, agevolata) da parti sociali e politica, mentre da noi avviene nella totale indifferenza dei più, e se ne ha notizia sui media di solito a cose avvenute. Tipicamente, quando un pezzo eccellente della nostra meccanica viene acquisito da un grande gruppo tedesco oppure un pezzo famoso della nostra moda viene acquistato da un grande gruppo francese.

Questa Europa “a due velocità” - il mercato integra e fa diventare europeo ciò che è privato; mentre la politica separa e protegge i difetti di ciò che è pubblico - distribuisce i suoi costi e i suoi benefici in modo schizofrenico, e crea una serie di problemi nuovi cui nessuno è poi in grado di porre rimedio. Non stupiscono le tante “reazioni di rigetto” che osserviamo in molti paesi europei: se il progetto di integrazione anche politica che era alla base dell'Euro non riparte presto, il rischio di ulteriori crisi e di altri arretramenti, non è affatto scongiurato.

- **La mancata crescita dell'Italia**

Dalla crescita dell'economia globale, e dall'integrazione dell'economia privata favorita dall'Euro, l'Italia ha ricevuto molti benefici. Ma anche costi. E anche in questo caso, la distribuzione sociale dei costi e dei benefici non è quasi mai stata governata e spesso neppure conosciuta o almeno studiata.

Diciamo che aumenta la "varianza" (e quindi è meno rilevante ciò che è vero "in media"), e si riduce la "governabilità" di ciò che sta succedendo. Finiamo col cercare "capri espiatori" fuori dall'Italia anche per colpe che sono solo nostre. O per subire una ridotta sovranità nazionale cui potrebbe rimediare solo una accresciuta capacità di cooperare con gli altri governi.

Ma vediamo con più precisione perché da vent'anni l'Italia non cresce e da cinque anni va indietro.

La mancata crescita preoccupa perché non è più vero ciò che è stato vero fino alla mia generazione, cioè che i figli vivessero meglio dei loro genitori. E' questo che gli economisti chiamano "crescita": riguarda il lungo periodo, non il prossimo trimestre, e comprende tante misure di benessere: non solo il reddito, ma anche la salute, la qualità dei beni pubblici, e così via.

Il nostro declino è strettamente connesso a ciò che "ci accomuna": riguarda infatti, fin dall'inizio (cioè da metà anni '90) la diminuzione della cosiddetta "produttività totale" dell'economia. Non quindi l'efficienza (e l'intensità di impiego) dei singoli fattori produttivi, capitale e lavoro, o delle singole imprese, ma tutto il resto: dalla legalità all'organizzazione istituzionale, dalla pubblica amministrazione alla tutela accordata alle corporazioni che beneficiano di rendite-non-meritate.

Il calo della produttività è in emblematica coincidenza con due grandi *novità* di ciò che ci accomuna: la rete rappresentata da internet; e l'Euro. Ambedue queste novità richiedono - per dare i loro benefici - un radicale mutamento nel modo di operare, non di alcuni, ma di tutti. Pensiamo a cosa significhi internet: ciascuno di noi può comunicare e condividere informazioni e decisioni con chiunque altro, praticamente in tempo reale; gestendo archivi; comprando e vendendo; ricevendo e disponendo pagamenti; etc, etc...

La potenza di questa nuova tecnologia è impressionante. Ma devono essere soddisfatte due condizioni: che il nuovo sostituisca - e non si aggiunga - alle tecnologie del passato; che tutti o quasi ne siano partecipi. E' quello che si è visto in Italia, negli ultimi vent'anni? Ovviamente no. Ed è quanto osserviamo ancora oggi, ogni giorno. Basta visitare un qualunque ufficio pubblico per vedere che c'è un pc accanto al telefono, al fax, alla fotocopiatrice, alla stampante; e che di fronte allo sportello c'è la coda di sempre di cittadini che devono andare negli uffici pubblici dove si fanno le "pratiche" che li riguardano... L'innovazione più radicale del nostro modo di lavorare dell'ultimo secolo da noi è stata ignorata. O peggio, semplicemente "aggiunta" alle precedenti tecnologie: un modo in più di fare le cose, quindi con un calo - invece di un aumento - della produttività complessiva.

D'altra parte, come è sempre vero nel caso delle tecnologie-che-uniscono, il guadagno di produttività non dipende tanto dall'intensità di impiego da parte del singolo, ma dal fatto che sempre più siano i soggetti "collegati" e possa così diventare normale il ricorso - da parte di tutti - a questa tecnologia innovativa.



Qualcosa di analogo è quanto abbiamo sperimentato con l'adozione della moneta comune, l'Euro. E' ovvio che nessun beneficio avranno gli italiani dall'usare l'Euro - invece della lira - negli scambi solo tra di loro - come nessun beneficio avranno i tedeschi dall'usare negli scambi tra di loro l'Euro invece del marco. L'Euro serve a migliorare il mercato che riguarda sia italiani sia tedeschi, cioè quanto può essere prodotto e/o consumato in ciascuno dei due paesi, e precisamente dove più conviene.

Grazie all'Euro, crescerà la produzione in Italia di ciò che conviene fare qui per venderlo anche ai tedeschi, e nello stesso modo crescerà la produzione in Germania di ciò che agli italiani conviene importare invece di produrlo loro. In altre parole, cresce "il meglio" di ciascun Paese nel giudizio dei rispettivi consumatori. Da questo punto di vista, l'Euro è simile ad una lente di ingrandimento e quindi favorisce la selezione svolta dal mercato - se questo c'è.

Non dà alcun beneficio per tutto ciò che è invece deciso dalla politica, nazionale o locale, di ciascun Paese; salvo nei casi estremi in cui i cittadini siano liberi e indotti a muoversi per andarsi a scegliere un governo migliore!

Queste cose le sappiamo bene, e ci sono state spiegate tante volte negli ultimi sessant'anni (il primo lavoro scientifico del Premio Nobel Mundell sui costi e benefici di una moneta comune, è stato pubblicato nel 1961!). Ma se guardiamo alle scelte politiche ed alle riforme che l'Italia ha saputo realizzare negli ultimi vent'anni, è difficile poter dire che la "bussola" che ha guidato il nostro Paese sia sempre stata l'unica che davvero conta, cioè garantire che avessimo più i *benefici* che i *costi* dell'euro, e che la distribuzione degli uni e degli altri fosse equa, cioè non succedesse che alcuni avessero solo i benefici ed altri solo i costi!

- **Alcune conclusioni**

C'è una grande mole di studi che spiega i benefici netti di una tecnologia - che - accomuna (internet); come ci sono moltissimi studi che ci spiegano cosa dovremmo fare per avere più benefici che costi dalla moneta - che - accomuna, l'Euro. Il fatto che negli ultimi vent'anni in Italia si sia spesso fatto il contrario di ciò che avremmo dovuto fare non è d'altra parte una condanna senza appello. Possiamo sempre decidere di colmare quel ritardo, e tornare a crescere, nell'interesse dei nostri nipoti. E' però difficile che ciò succeda per caso; oppure se continuiamo a cercare altrove i "capri espiatori" per i nostri errori; o ancora se ci limitiamo ad auspicare che a cambiare siano gli altri...

La qualità del nostro sedicente dibattito politico, in questi anni, è stata spesso deludente, ma nessuno ci vieta di capire e di iniziare a correggere ciò, ricominciando dal primo dovere di tutti e di ciascuno : il coraggio di guardare in faccia la verità.



*La complessità del sistema tributario italiano  
per un investitore estero:  
le verifiche fiscali, il contenzioso tributario:  
riflessi sull'attrattività per gli investimenti esteri*

**Dott.ssa Maricla Pennesi**  
*Dottore Commercialista in Milano*

# La complessità del sistema tributario italiano per un investitore estero: le verifiche fiscali, il contenzioso tributario: riflessi sull'attrattività per gli investimenti esteri

Dott.ssa Maricla Pennesi

Partner

Baker & McKenzie Milano

maricla.pennesi@bakermckenzie.com

Lo Studio Professionale Associato a Baker & McKenzie è parte di Baker & McKenzie International, una Swiss Verein con uffici sparsi nel mondo. In accordo con la comune terminologia usata nelle organizzazioni di servizi professionali, il riferimento a "partner" indica una persona che ha posizione di partner, o equivalente, in questo tipo di studi legali. Similmente, il riferimento "ufficio" indica un ufficio di qualsiasi di questi studi legali.  
© 2014 Studio Professionale Associato a Baker & McKenzie



## Una statistica per iniziare...

- 1) Tra il 1994 e il 2013 l'Italia ha attratto investimenti diretti esteri (IDE) per un totale di 290 miliardi di dollari.
- 2) L'Italia è il fanalino di coda per quanto riguarda gli IDE:
  - la Spagna ha attratto investimenti per 567 miliardi di \$;
  - Germania ha attratto investimenti per 799 miliardi di \$;
  - Francia ha attratto investimenti per 823 miliardi di \$;
  - Gran Bretagna ha attratto investimenti per 1.418 miliardi di \$;



# I motivi del quadro disastroso italiano

Un dato così negativo non può che far riflettere sulla importanza di un sistema fiscale chiaro ed equilibrato rispetto ai propri *competitors* per aumentare l'attrattività relativa agli investimenti esteri, oltre ad andare a beneficio delle imprese locali.

Al contrario, in Italia, gli investitori esteri trovano\*:

- inefficienza del sistema giudiziario;
- inefficienza delle istituzioni pubbliche;
- un regime fiscale inadeguato;
- costo e flessibilità del lavoro inadeguati.

\*Survey condotta da AmCham nel 2013

© 2014 Studio Professionale Associato a Baker & McKenzie

3



## Un pò di numeri...

Nel 2013 l'American Chamber of Commerce in Italy ha condotto una survey, considerando 189 economie mondiali, tra le aziende estere al fine di valutare le problematiche relative agli investimenti esteri. Il risultato dell'indagine mostra uno scenario non molto incoraggiante per l'Italia che si pone ben distante dalle prime posizioni.

Classifica "Doing Business":

64°	St. Lucia
65°	Italia
66°	Trinidad & Tobago

Classifica relativa al regime fiscale:

137°	Indonesia
138°	Italia
139°	Iran

N.B. Oltre alla non primissima posizione, l'Italia si piazza dietro a Rwanda, Armenia e Tonga.

© 2014 Studio Professionale Associato a Baker & McKenzie

4



## Un pò di numeri...

L'Italia non brilla nemmeno nella classifica dei 50 Best Countries for Business di Forbes:

- l'Italia non si piazza di certo alle prime posizioni, ma si attesta al 37esimo posto;
- addirittura dietro a Spagna, Portogallo, Slovenia e..... Macedonia.



## Un pò di numeri...

Un motivo di un quadro così poco incoraggiante si può trovare nell'elevato carico fiscale a cui sono sottoposti i contribuenti in Italia. La pressione fiscale italiana (espressa in percentuale rispetto al *commercial profit*) risulta essere una delle più elevate in ambito Europeo:

Italia → 65,8%

Gli altri stati europei si attestano sul:

Inghilterra	→	34%
Germania	→	49,4%
USA	→	46,3%
Spagna	→	58,6%





## Un pò di numeri...

La situazione non migliora nemmeno considerando gli oneri sul lavoro\*, che non permettono all'Italia di incentivare gli investimenti esteri :

- Italia 43,4%;
- Inghilterra 36,8%;
- Germania 21,8%;
- Spagna 36,8%.

Solo la Francia ha un carico relativo agli oneri sul lavoro maggiore, ben 51,7%

\*Dati espressi in percentuale del *commercial profit*.



## Un pò di numeri...

In merito alle ore impiegate dalle imprese per la preparazione, la gestione della documentazione e il pagamento delle imposte, la situazione è davvero drammatica. L'Italia è fanalino di coda in questa speciale classifica:

- Italia 269 ore/anno;
- Inghilterra 110 ore/anno;
- Germania 218 ore/anno;
- Francia 132 ore/anno;
- Spagna 167 ore/anno.



## Possibili soluzioni per attrarre gli IDE

Per permettere una ripresa dell'Italia sotto l'aspetto della attrattività degli investimenti esteri, alcuni correttivi sono possibili per permettere alle aziende di operare in maggiore serenità. Le questioni di maggiore importanza da prendere in considerazione concernono:

- ❑ Giustizia tributaria
- ❑ Ruling preventivo
- ❑ Sanzioni



## Riforma della giustizia tributaria

Le grandi multinazionali richiedono che la classe dei giudici tributari sia adeguata e soprattutto preparata ad affrontare le litigation che potrebbero sorgere, spesso per svariati milioni di euro.

Un maggior incentivo all'investimento in Italia si otterrebbe con un intervento in materia di giustizia tributaria.

Vi è la necessità di intervenire sul sistema della giustizia tributaria attraverso l'assegnazione di un ruolo centrale del Giudice:

Organizzazione di corsi di formazione continua



Maggiore specializzazione del giudice tributario





## Riforma della giustizia tributaria

Il sistema della giustizia tributaria è del tutto sproporzionato a vantaggio della Amministrazione Finanziaria. Basti a pensare:

- ✓ Irragionevole durata del procedimento tributario
- ✓ Nuovo atto di accertamento con valore impositivo
- ✓ Maggior incisività degli strumenti posti a tutela del credito dell'Erario
- ✓ Compensazione delle spese di lite anche in caso di soccombenza dell'Amministrazione finanziaria



## Riforma della giustizia tributaria

Una analisi dettagliata della durata media di un processo tributario non mostra un quadro rassicurante.

Durata procedimento in CTP	2 anni e 2 mesi
Durata procedimento in CTR	1 anno e 7 mesi
Durata procedimento in Cassazione	range tra 35 mesi a 60 mesi
<b>Totale</b>	<b>range tra 6 anni e 7 mesi e 8 anni e 9 mesi*</b>

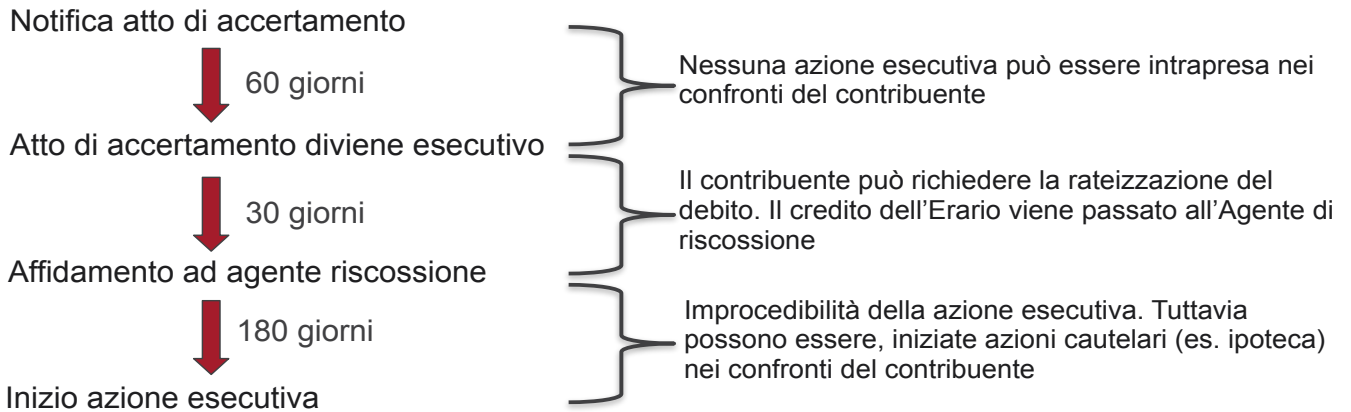
N.B. Nel calcolo non sono conteggiati eventuali sospensioni, interruzioni o cassazioni con rinvio.





# Riforma della giustizia tributaria

La riscossione delle imposte è affidata ad Equitalia e, a partire dal 1 ottobre 2011, relativamente ai tributi previsti all'art. 29 del D.L. n. 78/2010, l'atto di accertamento ha valore di atto impositivo.



# Riforma della giustizia tributaria

	Prima del giudizio	Prima del secondo grado
Tutela del contribuente	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Il contribuente può depositare una istanza di sospensione del pagamento dell'atto impositivo ex art. 47 D. Lgs 546/92 (non sospende le azioni cautelari e conservative eventualmente promosse dall'AF).</li> <li>✓ L'istanza deve essere decisa entro 180 giorni dalla presentazione della stessa.</li> <li>✓ Requisiti per la concessione della sospensione sono il fumus boni iuris e la presenza di un danno grave ed irreparabile.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Non trova applicazione l'art. 47 del D. Lgs. 546/1992.</li> <li>✓ Tutela cautelare prevista dall' art. 337, primo comma, c.p.c.</li> </ul>
VS		
Poteri dell'agente di riscossione	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'agente di riscossione può iniziare esecuzione dopo 60+30+180 giorni in forza dell'atto di accertamento (atto impositivo).</li> <li>✓ Riscossione di 1/3 del maggior imponibile accertato (Art. 15 D.L. 602/1973).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Esecuzione basata sulla sentenza.</li> <li>✓ In caso di rigetto del ricorso il contribuente dovrà versare il rimanente 2/3 della maggiore imposta accertata (art. 68 D. Lgs. 546/1992).</li> </ul>

## Una statistica sulle istanze di sospensione

Anno 2013	CTP		CTR	
	Presentate	Decise	Presentate	Decise
	123.173	61.019	3.164	2.627

Le istanze accolte sono state 30.356 (50,3%) in CTP e 1.009 (38,4%) in CTR.



# Riforma della giustizia tributaria

La riscossione delle imposte nelle varie fasi del processo

- 1) L'Amministrazione Finanziaria può procedere alla riscossione di 1/3 del maggior imponibile accertato (Art. 15 D.L. 602/1973).
- 2) In caso di rigetto del ricorso il contribuente dovrà versare il rimanente 2/3 della maggiore imposta accertata (art. 68 D. Lgs. 546/1992).
- 3) In caso di soccombenza in secondo grado, il contribuente dovrà versare il totale della maggiore imposta accertata (art. 68 D. Lgs. 546/1992).

Prima del ricorso

Sentenza di primo grado

Sentenza di secondo grado



# Sanzioni

Notevole sproporzione, nel quadro vigente, tra sanzione ed effettiva gravità della violazione:

- ❑ 100% a 200% della maggiore imposta in determinate fattispecie;
- ❑ conseguenze sanzionatorie anche di carattere penale per gli amministratori.

Solo attraverso un riordino delle sanzioni il contribuente può sentirsi più tranquillo.

Una possibile soluzione può essere:

- ❑ sanzioni più pesanti in caso di frode;
- ❑ sanzioni più leggere in caso di norma incerta o di valutazioni su poste di bilancio (*transfer pricing*).



## Ruling preventivo

La norma tributaria risulta, talvolta, di difficile interpretazione e limita l'intraprendenza economica delle aziende le quali sono restie a compiere operazioni che potrebbero essere oggetto di verifica da parte della Amministrazione Finanziaria.

Soltanto attraverso un dialogo costante con la Autorità Fiscale, l'azienda può essere tranquilla di non commettere irregolarità. Tuttavia, vi è una certa difficoltà di dialogo con l'Amministrazione Finanziaria.

L'attuale procedura di *ruling* è mortificata da un eccessivo formalismo e *time-consuming*

Riforma della disciplina del *ruling* preventivo



Ripristino della certezza del diritto



*Gli investitori esteri tra abuso del diritto ed “incertezza”  
del diritto: il ruolo della Legge Delega Fiscale e l’evoluzione  
della giurisprudenza e delle verifiche fiscali sulle  
operazioni “straordinarie”*

**Prof. Giuseppe Corasaniti**

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

# GLI INVESTITORI ESTERI TRA ABUSO DEL DIRITTO ED “INCERTEZZA” DEL DIRITTO: IL RUOLO DELLA LEGGE DELEGA FISCALE

## 1. Introduzione

Le società hanno diritto di scegliere la forma di conduzione degli affari che permetta di ridurre lecitamente l'obbligazione tributaria. Negli ultimi anni si è consolidata la giurisprudenza della Corte di Cassazione che fissa il limite del divieto dell'abuso del diritto in materia tributaria, la cui fonte trae origine dall'art. 53 della Costituzione recante il principio di capacità contributiva, al fine di contrastare le operazioni societarie il cui scopo determinante sia il conseguimento di un risparmio fiscale indebito<sup>1</sup>. Tuttavia, la Suprema Corte, ha rivisitato nel corso degli anni la propria posizione (rigida inizialmente) sulla qualificazione della fattispecie “abuso del diritto”, chiarendo che l'applicazione del principio dell'abuso del diritto deve essere guidata da una particolare cautela, essendo necessario trovare una giusta linea di confine tra pianificazione fiscale eccessivamente aggressiva e libertà di scelta delle forme giuridiche, soprattutto quando si tratta di attività d'impresa<sup>2</sup>.

Per tali ragioni, al fine di dare attuazione a istanze di certezza giuridica provenienti dal mondo produttivo e a raccomandazioni di fonte comunitaria, il legislatore della delega fiscale (l. 11 marzo 2014, n. 23), da ultimo, ha introdotto una disciplina positiva del divieto, di origine giurisprudenziale, dell'abuso del diritto. In altri termini, si sta cercando definitivamente di cristallizzare, all'interno di una norma, principi – guida che siano ricognitivi della giurisprudenza di legittimità fin qui consolidata<sup>3</sup>.

Tuttavia, bisogna sottolineare in premessa che la materia è “scivolosa”, la delega contiene delle indicazioni non del tutto chiare, il formulario utilizzato è ripreso per molti aspetti da sentenze della Suprema Corte che, molte volte, non hanno affatto posto fine ai dubbi e alle contese anche aspre fra contribuenti e fisco.

E', dunque, necessario fornire un quadro ricostruttivo del contrasto all'elusione fiscale nel rispetto della libertà economica dell'imprenditore, pur nella consapevolezza della necessità di codificare il divieto dell'abuso del diritto tributario con l'osservanza delle

---

<sup>1</sup>Cfr., G. Falsitta, *Spunti critici e ricostruttivi sull'errata commistione di simulazione ed elusione nell'onnivoro contenitore detto “abuso del diritto”*, in Riv. dir. trib., 2010, pag. 349 ss.

<sup>2</sup> G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario*, 2012, 228. L'Autore sottolinea come “l'abuso del diritto, per come configurato dalla Cassazione, è, ormai, strumento di diritto libero e di nomofilachia creativa. In sostanza, va respinta ogni configurazione dell'abuso del diritto tributario come strumento che, consistendo e risolvendosi nella inopponibilità al fisco di ogni scelta del contribuente dettata essenzialmente da scopo di riduzione del carico tributario in assenza di valide ragioni economiche, fonderebbe un potere normativo dei giudici e, a monte, dell'Agenzia delle Entrate di rimodellare il sistema tributario o parti di questo”.

<sup>3</sup> V., fra gli altri, G. Zizzo, *Ma lo strumento non può creare un nuovo ordinamento*, in Il Sole-24 Ore del 5 marzo 2010, 30; E. De Mita, *L'abuso del diritto “corto circuito” del sistema fiscale*, in Il Sole-24 Ore del 21 giugno 2009.

garanzie procedurali per il contribuente, oggi previste dalla clausola antielusiva di cui all'art. 37-bis, d.p.r. n. 600/1073<sup>4</sup>.

## 2. Il contrasto all'elusione nella legislazione e nella giurisprudenza italiana

Come noto, è *communis opinio* che l'elusione fiscale occupi uno spazio intermedio tra risparmio legittimo (o lecito) d'imposta ed evasione. L'elusione fiscale non è <<violazione>>, ma <<aggiramento>> di precetti fiscali. E' un comportamento formalmente conforme alle norme (norme impositive o norme di favore), ma non alla loro *ratio*; l'elusione realizza un <<risparmio fiscale>> e non è giustificata da valide ragioni extrafiscali. In altri termini, mentre con l'evasione si sottrae al fisco un reddito tassabile già maturato, con l'elusione si evita, attraverso architetture contrattuali *ad hoc*, vere ed effettive, che un elemento economico si manifesti come imponibile, ovvero si modifica il regime fiscale, per così dire, naturale di quello stesso elemento, prima che venga a sussistere<sup>5</sup>. L'elusione, insomma, è posta in essere con strumenti leciti, mentre l'evasione appartiene all'area dell'illecito.

Non vi è elusione se il contribuente consegue un risparmio d'imposta legittimo. La stessa relazione governativa allo schema di decreto legislativo che ha introdotto l'art. 37-bis, d.p.r. n. 600/1973 ha affermato che la norma antielusiva <<non può quindi vietare la scelta, tra una serie di possibili comportamenti cui il sistema fiscale attribuisce pari dignità, di quello fiscalmente meno oneroso>>. Anche la Corte di Cassazione<sup>6</sup> ha riconosciuto che, in linea di principio, i contribuenti sono liberi, nell'esercizio della loro autonomia negoziale, di seguire, tra più alternative, quella fiscalmente meno onerosa. La Corte di Giustizia Europea ha affermato che quando un soggetto passivo ha la scelta tra due operazioni, non è obbligato a scegliere quella che implica un maggior carico fiscale, ma ha il diritto di scegliere la conduzione degli affari che gli permette di limitare la sua contribuzione fiscale<sup>7</sup>.

Prima del famoso trittico di sentenze della Corte di Cassazione, a Sezioni Unite, del 23.12.2008, n. 30055, n. 30056, n. 30057, si riteneva pacifico che nell'ordinamento italiano non ci fosse una norma generale anti elusione nella recente giurisprudenza in

---

<sup>4</sup> V., G. Corasaniti, *Contrasto all'elusione e all'abuso del diritto nell'ordinamento tributario*, in *Obbligazioni e Contratti*, 2012, pag. 325 ss.

<sup>5</sup> In dottrina *ex multis* Lovisolo, *Evasione ed elusione tributaria*, in *Enc. Giur.*, XII, Roma, 1989, 1 ss.; Cipollina, *Elusione fiscale*, in *Digesto comm.*, Torino, 2007, 371; F. Gallo, *Elusione risparmio d'imposta e frode alla legge*, in *Giur. Comm.*, 1989, I, 377; *Elusione ed abuso del diritto tributario, Orientamenti attuali in materia di elusione e abuso del diritto ai fini dell'imposizione tributaria*, a cura di G. Maisto, in *Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2009.

<sup>6</sup> Cass. n. 21221/2006, in *Dir. e prat. trib.*, 2007, II, 273, con nota di Lovisolo, *Il principio di matrice comunitaria dell'«abuso» del diritto entra nell'ordinamento giuridico italiano: norma antielusiva di chiusura o clausola generale antielusiva? L'evoluzione della giurisprudenza della suprema corte*.

<sup>7</sup> Cfr. C. Giust. CE 21.02.2008, causa C-425/06, Part service srl, punto 47, in *Giur. It.*, 2008, 1817, con nota di Gianoncelli, *In tema di abuso del diritto comunitario*, in *Dir. e prat. trib.*, 2008, II, 627, con nota di Attardi, *Abuso del diritto e giurisprudenza comunitaria: il perseguimento di un vantaggio fiscale come scopo essenziale dell'operazione elusiva; e ivi*, 1185.

tema di abuso del diritto. In specie, non lo era quella contenuta nella versione originaria dell'art. 10, comma 1, l. 29.12.1990, n. 408 e parimenti non lo era quella derivante dalla sua riformulazione, operata per effetto dell'art. 28 l. 23.12.1994, n. 724. Allo stesso modo non era considerata tale neppure quella dettata nell'art. 37-*bis*, d.p.r. 600/1973, dato il catalogo tassativo contenuto nel suo terzo comma, delle operazioni a cui può essere applicata e considerata la sua operatività, ristretta al solo settore delle imposte sui redditi.

In termini sistematici e schematici, prima delle sentenze sull'abuso del diritto, si poteva sostenere che : l'ordinamento giuridico italiano fosse basato sul principio della libertà negoziale e quello fiscale, che del primo è una delle componenti, fosse basato sul principio di legalità; conseguentemente, i privati erano liberi di regolare negozialmente i loro interessi; per differenza, non erano imponibili e/o non erano fiscalmente sindacabili gli atti e le forme negoziali non specificamente considerati dalla legge fiscale agli effetti dell'imposizione; la dialettica tra libertà e legalità poteva tuttavia essere <<bloccata>>, a tutela dell'interesse erariale, con norme anti-elusione. Le norme di questo tipo, essendo norme fiscali, non possono essere interpretate in senso analogico, dato che, quando non presentano espressamente carattere generale, sono norme eccezionali.

L'art. 1344 c.c., infatti, prevede che è nullo, per illiceità della causa, il contratto che <<costituisce il mezzo per eludere l'applicazione di una norma imperativa>>. Tale articolo non si applica ai contratti che eludono norme fiscali, perché le norme imperative alle quali si riferisce l'art. 1344 c.c. sono le norme civilistiche proibitive, le norme, cioè, che vietano il compimento di determinati negozi. Ciò è confermato dall'art. 10 dello Statuto dei diritti del contribuente, ove si prevede che <<Le violazioni di disposizioni di rilievo esclusivamente tributario non possono essere causa di nullità del contratto>>. In tal senso si è pronunciata anche la Suprema Corte di Cassazione, la quale ha statuito che le norme tributarie sono inderogabili ma non imperative perché non hanno carattere proibitivo<sup>8</sup>.

L'art. 37, terzo comma, d.p.r. n. 600/1973, così come novellato dal d.l. n. 69/1989, dispone che <<in caso di accertamento d'ufficio sono imputati al contribuente i redditi di cui appaiono titolari altri soggetti quando sia dimostrato, anche sulla base di presunzioni gravi, precise e concordanti, che egli ne è l'effettivo possessore per interposta persona>>. E' questa una norma di natura procedimentale, mirata a consentire al fisco il superamento di situazioni di mera apparenza, così da imputare il reddito all'effettivo possessore. In tale situazione, quindi alla <<titorietà apparente>> del reddito (o della sua fonte produttiva) non corrisponde una <<titorietà effettiva>> a causa della simulazione del trasferimento delle attività produttive del reddito. La Corte di Cassazione, in numerose sentenze, sottolinea come l'art. 37, terzo comma, d.p.r. n. 600/1973 non possa assolutamente assurgere a ruolo di clausola generale antielusiva o

---

<sup>8</sup> Cass., 3.9.2001, n. 11351, in *Giur. It.*, 2002, 1102; e in *Corr. Giur.*, 2002, 349, con nota di G. Esposito, *Qualificazione del contratto a fini fiscali e nullità per violazione di norme tributarie*.



antiabuso e che il suo ambito di applicazione è strettamente limitato alle sole ipotesi di interposizione reale o ad altre differenti ipotesi di simulazione<sup>9</sup>.

### **3. L'abuso del diritto come clausola antielusiva generale nell'elaborazione giurisprudenziale**

E' solo a partire dal 2005 che la Corte di Cassazione effettua un vero e proprio revirement rispetto alle posizioni che sino ad allora aveva espresso in tema di elusione fiscale. Tutto ebbe inizio nel trittico di sentenze del 21.10.2005, n. 20398, 26.10.2005, n. 20816 e 14.11.2005, n. 22392. Tali sentenze, pur riguardando differenti operazioni finanziarie, il c.d. "dividend washing" e il c.d. "dividend stripping", sono profondamente legate fra loro per due ordini di motivi. In primo luogo perché tali operazioni rappresentavano, all'epoca dei fatti, pratiche largamente utilizzate allo scopo di minimizzare il carico fiscale. In secondo luogo perché con tali sentenze la sezione tributaria della Suprema Corte ha affermato, anche se implicitamente ed indirettamente, la illiceità di tali operazioni. La Corte di Cassazione, infatti, posta di fronte all'assenza, all'epoca dei fatti in contestazione, di adeguati strumenti normativi di contrasto di tali forme di elusione, ha pensato di adottare soluzioni a "sorpresa": mentre nelle sentenze n. 20398 e n. 22392 la Corte ha concluso riconoscendo la nullità radicale per difetto di causa dei negozi collegati attraverso cui è realizzato il c.d. <<dividend washing>> e il c.d. <<dividend stripping>>, nella sentenza n. 20816, relativamente ad un'operazione di usufrutto azionario, la Corte ha invece ipotizzato un'ipotesi di simulazione relativa o frode alla legge ex art. 1344 c.c. Solo successivamente, con la sentenza Halifax della Corte di Giustizia, si è andato affermando anche nel nostro ordinamento il principio dell'abuso del diritto.

Nella sentenza Halifax del 21.2.2006 la Corte di Giustizia ha statuito che il soggetto passivo Iva non ha diritto di detrarre l'imposta assoluta a monte quando vengono poste in essere operazioni che, nonostante l'applicazione formale delle condizioni previste dalle pertinenti disposizioni della sesta direttiva e della legislazione nazionale che la traspone, procurano un vantaggio fiscale la cui concessione è contraria all'obiettivo perseguito da quelle disposizioni ed hanno essenzialmente lo scopo di ottenere un vantaggio fiscale<sup>10</sup>. La nostra Corte di Cassazione, successivamente a tale sentenza, abbandonò i concetti civilistici di nullità e frode alla legge e con la sentenza 29.9.2006, n. 21221, chiari che <<il principio secondo cui non sono opponibili all'Amministrazione finanziaria gli atti che costituiscono abuso del diritto trova applicazione in tutti i settori dell'ordinamento

---

<sup>9</sup> Cfr. Cass. 21.10.2005, n. 20398, in Dir. e giustizia, 2005, 43, con nota di Placido, *Contrordine: illecito il dividend washing. Se gli ermellini anticipano la Finanziaria*; in Obbl. E Contr., 2006, 302, con nota di G. Corasaniti, *La nullità dei contratti come strumento di contrasto delle operazioni di dividend washing nella recente giurisprudenza della Suprema Corte*; in Rass. trib., 2006, 309 ss., con nota di Stevanato, *Le "ragioni economiche" nel dividend washing e l'indagine sulla "causa concreta" del negozio: spunti per un approfondimento*.

<sup>10</sup> Cfr. C. Giust. CE 21.2.2006, causa C-255/02, Halifax, in Rass. trib. 2006, 1040, con nota di Piccolo, *Abuso del diritto ed Iva: tra interpretazione comunitaria ed applicazione nazionale*; in Riv. giur. Tributaria, 2006, 385, con nota di Santi, *Il divieto di comportamenti abusivi si applica anche al settore dell'Iva*; e in Riv.dir.trib., 2007, 3, con nota di Pistone, *L'elusione fiscale come abuso del diritto: certezza giuridica oltre le imprecisioni terminologiche della Corte di giustizia europea in tema Iva*.

tributario e dunque anche nell'ambito delle imposte dirette>>. Il Supremo Collegio delinea, dunque, una nuova applicabilità del concetto di abuso, riferendola a tutte le <<operazioni compiute essenzialmente per il conseguimento di un vantaggio fiscale>>, attribuendo l'onere della prova dell'esistenza di ragioni economiche alternative o concorrenti, di carattere non meramente marginale o teorico, al contribuente. In altri termini, con il principio dell'abuso del diritto, la Corte di Cassazione supera il problema del riferimento alla natura fittizia o fraudolenta dell'operazione, nel senso di una prefigurazione di comportamenti diretti a trarre in errore o a rendere difficile all'ufficio di cogliere la vera natura dell'operazione.

In proposito, successivamente, la Suprema Corte, nella sentenza 4.4.2008, n. 8772, afferma il principio secondo cui, in forza del diritto comunitario, e precisamente con la sentenza Halifax, <<non sono opponibili all'Amministrazione finanziaria quegli atti posti in essere dal contribuente che costituiscano abuso del diritto, cioè che si traducano in operazioni compiute essenzialmente per il conseguimento di un vantaggio fiscale, deve estendersi a tutti i settori dell'ordinamento tributario, e dunque anche all'ambito delle imposte dirette<sup>11</sup>>>.

La dottrina aveva criticato questo approccio della Suprema Corte ritenendolo un abuso dell'<<abuso>><sup>12</sup>, in quanto il principio di abuso non potrebbe avere fondamento, quantomeno per le imposte dirette, nei principi stabiliti dal Trattato Ce giacché in materia di imposte dirette gli Stati membri hanno una competenza esclusiva. In questi termini la questione appariva evidente: i giudici nazionali saranno vincolati all'interpretazione ed applicazione delle norme in materia di Iva, ma non per quanto attiene alle materie che non rientrano nell'ambito comunitario, quali le imposte dirette.

Successivamente la Corte di Cassazione, a Sezioni Unite, ha superato questa obiezione desumendo l'esistenza, nel nostro ordinamento, di una clausola generale antielusiva, non scritta, dai principi di capacità contributiva e di progressività dell'imposizione<sup>13</sup>.

Le Sezioni Unite della Suprema Corte dichiarano apertamente <<di dover aderire all'indirizzo affermatosi nella giurisprudenza della sezione tributaria (si veda Cass. nn. 10257/2008 e 25374/2008), fondato sul riconoscimento dell'esistenza di un generale principio antielusivo; con la precisazione che la fonte di tale principio, in tema di tributi

---

<sup>11</sup> Cass. 4.4.2008, n. 8772, in Giur. It. 2008, 2084; in Riv. Giur. Trib., 2008, 695, con nota di Orsini, *L'abuso del diritto rende l'atto inefficace: sul contribuente l'onere della prova contraria*; in Riv. dir. trib., 2008, II, 448, con nota di Beghin, *Note critiche a proposito di un recente orientamento giurisprudenziale incentrato sulla diretta applicazione in campo domestico, nel comparto delle imposte sul reddito, del principio comunitario del divieto di abuso del diritto*; in Dir. e prat. trib., 2008, II, 913, con nota di Procopio, *Elusione (od abuso del diritto): la Corte di cassazione si allinea all'orientamento comunitario*; in Corr. Trib., 2008, 1777, con nota di Beghin, *L'inesistente confine tra pianificazione, elusione ed <<abuso del diritto>>*.

<sup>12</sup> *Ex multis* si veda Zizzo, *L'abuso dell'abuso del diritto*, in Riv. giur. Tributaria, 2008, 465ss.

<sup>13</sup> Cfr. Cass. S.U., 23.12.2008, nn. 30055, 30056, 30057, in Obbl. e contr., 2009, 212, con nota di G. Corasaniti, *Sul generale divieto di abuso del diritto nell'ordinamento tributario*; in Giust. Civ., 2009, I, 1873; in Riv.giur.tributaria, 2009, 216, con nota di Lovisolò, *L'art. 53 Cost. come fonte della clausola generale antielusiva ed il ruolo delle <<valide ragioni economiche>> tra abuso del diritto, elusione fiscale ed antieconomicità delle scelte imprenditoriali*; in Corr. Giur., 2009, 293, con nota di Falsitta, *L'interpretazione antielusiva della norma tributaria come clausola generale immanente al sistema e direttamente ricavabile dai principi costituzionali*.

non armonizzati, quali le imposte dirette, va rinvenuta non nella giurisprudenza comunitaria quanto piuttosto negli stessi principi costituzionali che informano l'ordinamento tributario italiano... I principi di capacità contributiva... e di progressività dell'imposizione» di cui all'art. 53 Cost. costituiscono il fondamento sia delle norme impositive in senso stretto, sia di quelle che attribuiscono al contribuente vantaggi o benefici di qualsiasi genere, essendo anche tali ultime norme evidentemente finalizzate alla più piena attuazione di quei principi per cui «non può non» (quindi deve) «ritenersi insito nell'ordinamento, come diretta derivazione delle norme costituzionali, il principio secondo cui il contribuente non può trarre indebiti vantaggi fiscali dall'utilizzo distorto, pur se non contrastante con alcuna specifica disposizione, di strumenti giuridici idonei ad ottenere un risparmio fiscale, in difetto di ragioni economicamente apprezzabili che giustifichino l'operazione, diverse dalla mera aspettativa di quel risparmio fiscale». Il riconoscimento di tale principio si traduce nel disconoscimento degli effetti abusivi di negozi posti in essere al solo scopo di eludere l'applicazione di norme fiscali.

Le critiche al principio dell'abuso del diritto non hanno tardato a manifestarsi giacché desumere un principio generale di abuso del diritto dalle norme costituzionali è un procedimento interpretativo quantomeno improprio. Le norme costituzionali sono norme-parametro, esprimono principi ai quali il legislatore deve conformarsi, costituiscono i parametri in base ai quali giudicare la costituzionalità delle stesse norme. Esse non possono essere perciò considerate il fondamento diretto di concreti rapporti fiscali, ma possono soltanto far ritenere che la mancanza di una clausola generale antielusiva costituisca, nel nostro ordinamento una lacuna cui il legislatore dovrebbe porre rimedio.

Più di recente la Corte di Cassazione nella sentenza n. 1372/2011 ha chiarito che l'applicazione del principio dell'abuso del diritto deve essere guidata da una particolare cautela «essendo necessario trovare una giusta linea di confine tra pianificazione fiscale eccessivamente aggressiva e libertà di scelta delle forme giuridiche, soprattutto quando si tratta di attività di impresa»<sup>14</sup>. La Corte individua, in negativo, il carattere abusivo di un'operazione, che va escluso quando «sia individuabile una compresenza, non marginale, di ragioni extrafiscali, che non si identificano necessariamente in una redditività immediata dell'operazione medesima ma possono rispondere ad esigenze di natura organizzativa e consistere in un miglioramento strutturale e funzionale dell'azienda». Inoltre, si specifica che tale principio del divieto di abuso del diritto si rivela inapplicabile nelle ipotesi in cui gli Uffici, nelle proprie contestazioni, non abbiano allegato il «risparmio fiscale» tratto dal contribuente dalle contestate «operazioni commerciali» poste in essere e non abbiano dimostrato che l'operazione realizzata dall'impresa appare economicamente irrazionale.

A tale sentenza, quanto ad importanza, fa seguito la sentenza della Cassazione del 30 novembre 2012, n. 21390, secondo cui il carattere elusivo di una operazione, nel fondarsi sul difetto di valide ragioni economiche e sul conseguimento di un indebito vantaggio fiscale, presuppone l'esistenza di un valido strumento giuridico che, pur se alternativo a quello scelto dal contribuente, sia comunque funzionale al raggiungimento

---

<sup>14</sup> Cfr. Cass. 21.1.2011, n. 1372.; Zizzo, *La giurisprudenza in materia di abuso ed elusione nelle imposte sul reddito*, in Corr. Trib., 2012, 1019 ss.

dell'obiettivo economico perseguito dal contribuente. Nel caso di specie non si possono ritenere equiparabili, sotto il profilo degli effetti giuridici ed economici, le operazioni di acquisizione delle partecipazioni sociali e di fusione per incorporazione e per tale ragione la Suprema Corte ha ritenuto che sussistessero valide ragioni economiche per optare, come soluzione più vantaggiosa per la società acquirente e indipendentemente dai benefici fiscali conseguiti, in favore dell'acquisto delle quote della società alienante anziché alla fusione per incorporazione<sup>15</sup>.

Da ultimo, la Corte di Cassazione, attraverso due pronunce (Cass. 26.02.2014, n. 4603 e n. 4604), ha avuto modo di confermare la propria visione restrittiva dei concetti di elusione e di abuso del diritto, venendo incontro all'esigenza dell'imprenditore di avere una maggiore certezza del diritto. In entrambe le pronunce, difatti, il Supremo collegio ha statuito come «a fronte di comportamenti ritenuti elusivi dall'Amministrazione finanziaria, deve essere quest'ultima a provare il disegno elusivo, nonché le modalità di manipolazione e di alterazione degli schemi negoziali classici, considerati come irragionevoli in una normale logica di mercato ed utilizzati solo per pervenire a quel risultato fiscale».

#### **4. Presupposti costitutivi dell'abuso**

La Corte di Giustizia ha definito già da tempo, dalla sentenza "Halifax" e da quelle immediatamente successive, come abusivi i comportamenti privi di valide giustificazioni economiche che, pur non violando formalmente alcuna disposizione tributaria, perseguono vantaggi fiscali in contrasto con tali disposizioni. Quindi, gli elementi costitutivi dell'abuso<sup>16</sup> secondo questa definizione sono almeno due: il perseguimento di vantaggi non voluti dal legislatore fiscale ed il fatto che il comportamento del contribuente sia principalmente volto ad ottenere proprio tali vantaggi, non trovando giustificazione in altre ragioni economiche extrafiscali.

Come già visto sopra, la Corte di Cassazione, in numerose pronunce, ha fatto leva per l'individuazione della condotta abusiva principalmente sull'esistenza o meno di valide ragioni economiche extrafiscali, più precisamente sulla riconducibilità del regime di vantaggio fiscale invocato dal contribuente ad una o più operazioni prive di valide giustificazioni economiche di natura extratributaria. Il Supremo Collegio, tuttavia, ha avuto modo di chiarire che sono valide ragioni economiche non solo quelle che mirano ad una redditività immediata ma anche quelle che rispondono ad esigenze di natura

---

<sup>15</sup> Cfr. A. Borgoglio, *Fusione vs acquisto di partecipazioni e profili elusivi*, in *Il fisco*, 2012, 7724; F. Loffredo, M.C. Agostino, *Operazioni di riorganizzazione societaria: aperture dalla corte dei conti*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, 2013, 40.

<sup>16</sup> In dottrina, senza pretesa di esaustività: Gallo, *Brevi spunti in tema di elusione e frode alla legge (nel reddito d'impresa)*, in *Rass. trib.*, 1989, I, pag. 11; Russo, *Brevi note in tema di disposizioni anti elusive*, in *Corr.trib.*, 1999, pag. 68, e Id., *L'onere probatorio in ipotesi di «abuso del diritto» alla luce dei principi elaborati in sede giurisprudenziale*, in *il fisco*, 2012, pag. 1301; La Rosa, *Elusione e antielusione fiscale nel sistema delle fonti del diritto*, in *Rass. trib.*, 2000, I, pag. 785; Falsitta, *Abuso del diritto, elusione e simulazione: rapporti e distinzioni*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, pag. 349; Tesaurò, *Elusione e abuso nel diritto tributario*, in *Dir. prat. trib.*, 2012, I, pag. 683; Basilavecchia, *Presupposti ed effetti della sanzionabilità dell'elusione*, in *Corr. Trib.*, 2012, I, pag. 797.

organizzativa e che consistono in un miglioramento strutturale e funzionale dell'azienda del contribuente.

#### 4.1. Le valide ragioni economiche

Con riferimento alla condizione per cui i comportamenti, per poter essere considerati elusivi, devono essere <<privi di valide ragioni economiche>><sup>17</sup>, la Corte di Giustizia Europea con sentenza n. C-28/95 del 17/7/1997 ha dato la seguente definizione:

«... La nozione di valida ragione economica ai sensi dell'art.11 della direttiva n. 90/434 deve essere interpretata nel senso che trascende la ricerca di una agevolazione puramente fiscale»<sup>18</sup>. Sulla stessa linea interpretativa si segnalano due sentenze della Corte di Cassazione (sez.5, sentenza n.20029/2010 e sentenza n.1465/2009): «In materia tributaria, integra gli estremi del comportamento abusivo quell'operazione economica che, tenuto conto sia della volontà delle parti implicate, che del contesto fattuale e giuridico, ponga quale elemento predominante ed assorbente della transazione lo scopo di ottenere vantaggi fiscali, con la conseguenza che il divieto di comportamenti abusivi non vale ove quelle operazioni possano spiegarsi altrimenti che con il mero conseguimento di risparmi d'imposta»<sup>19</sup>.

Nella Relazione ministeriale di accompagnamento al D.Lgs n.358/97 l'amministrazione precisa il concetto chiarendo che l'espressione valide ragioni economiche deve essere inteso in termini di apprezzabilità economico gestionale delle operazioni poste in essere, ricollegandosi implicitamente ai concetti di derivazione statunitense di *economic substance* e *business purpose*, peraltro ripresi dalla direttiva comunitaria del 23/07/1990 in tema di operazioni straordinarie. Secondo la teoria del *economic substance* la legge fiscale viene interpretata nel senso che essa richiede che le operazioni progettate abbiano sostanza economica distinta dai benefici economici conseguiti con la riduzione fiscale, e che tale sostanza deve tradursi in profitti concreti e attuali cioè apprezzabili dal punto di vista economico gestionale.

La teoria del *business purpose*, complementare alla prima, tende ad indagare l'aspetto soggettivo delle motivazioni che hanno spinto il contribuente ad assumere un determinata condotta. In estrema sintesi bisogna indagare se le scelte sono state dettate

---

<sup>17</sup> Si veda, fra gli altri, G. Escalar, *Indebita trasformazione del divieto di abuso del diritto in divieto di scelta del regime fiscale meno oneroso*, in Corr. Trib., 2012, 2707.

<sup>18</sup> Cfr. Corte di Giustizia CE, 22 maggio 2008, causa C-162/07, Amplificativa, in Banca Dati Big Suite, Ipsoa. La Corte ha sostenuto che << il divieto di comportamenti abusivi non vale più ove le operazioni di cui trattasi possono spiegarsi altrimenti che con il mero conseguimento di vantaggi fiscali >>, posto che << tale divieto è finalizzato a vietare le costruzioni di puro artificio effettuate unicamente al fine di ottenere un vantaggio fiscale >>.

<sup>19</sup> Quanto alla giurisprudenza di merito, Cfr. Comm. Trib di Milano del 4 maggio 1996, n. 239, dove è stato specificato che «le valide ragioni economiche costituiscono parametro di valutazione dell'animus dell'agente, cioè servono a determinare se queste abbiano ispirato il soggetto nella sua condotta».

dalla volontà di sottrarsi all'imposta o se al contrario sussistano finalità di carattere economico prevalenti rispetto a quelle fiscali<sup>20</sup>.

Con riferimento, inoltre, al soggetto in favore del quale devono sussistere le valide ragioni economiche, si ritiene che lo stesso vada ricercato in uno qualsiasi dei soggetti interessati dall'operazione. Si pensi, ad esempio, al caso di una scissione parziale con beneficiaria di nuova costituzione. Quasi mai sarà ravvisabile una valida motivazione economica per la scissa, la quale viene "mutilata" di una parte del suo patrimonio senza ricevere nulla in cambio; analogamente quasi mai sarà ravvisabile una valida ragione economica per la beneficiaria di nuova costituzione (essendo che il mero venire ad esistenza per effetto della scissione non può essere di per sé considerato una valida ragione economica). In tale caso le motivazioni economiche andranno ricercate negli interessi del "gruppo", per tale intendendosi il più grande insieme che racchiude, oltre alle società direttamente interessate, anche e soprattutto i soci.

Si pensi – per rimarcare fin dove l'Amministrazione finanziaria si è spinta nella contestazione sull'esistenza di valide ragioni economiche extrafiscali – al caso esaminato dalla risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 177/E del 2008 ai fini dell'applicazione dell'allora vigente regime dell'art. 1, comma 1093, della legge 27 dicembre 2006, n. 296 che consentiva non solo agli imprenditori individuali e alle società di persone ma anche alle s.r.l. di poter determinare il reddito agrario su base catastale<sup>21</sup>. La risoluzione stigmatizzava come elusiva la trasformazione di una società per azioni in società a responsabilità limitata al precipuo fine di godere di tale regime fiscale.

Ebbene, in questo caso non c'è dubbio che la motivazione che ha indotto la società a trasformarsi possa essere stata proprio quella di fruire di tale regime tributario e ciò non di meno non si può non riconoscere la legittimità di questo obiettivo. Se il legislatore, infatti, ha accordato un determinato regime fiscale alle società aventi veste di s.r.l., non richiedendo alcun'altra condizione, sarebbe del tutto illogico ed iniquo sostenere che una società che si sia costituita *ab origine* in s.r.l. possa fruire di questo regime e,

---

<sup>20</sup> Cfr. A. Vasapolli, G. Vasapolli, *La Cassazione <<ammorbidisce>> l'abuso del diritto*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, 2014, 7. In questo contributo si chiarisce che nella Relazione ministeriale alla bozza del D.Lgs. n. 358/1997 è stato affermato che «l'espressione "valide ragioni economiche" non sottintende... una validità giuridica», che in questo contesto non avrebbe senso, ma un'appreribilità economico-gestionale, potendo anche avere rilevanza «valutare se un comportamento è economicamente "normale" o imprenditorialmente vantaggioso». Il controllo sull'elusività di un comportamento comunque consiste, sempre secondo la Relazione, «in un confronto oggettivo tra regimi fiscali, e non certo nella necessità di sindacare i comportamenti soggettivi dell'"imprenditore medio"» o dell'"uomo d'affari medio"».

<sup>21</sup> Cfr. Ris. Agenzia delle Entrate, n. 177E del 2008 : "Sussiste, in particolare, un utilizzo improprio degli strumenti giuridici civilistici poiché la tassazione su base catastale deriverebbe da un uso improprio dell'operazione di trasformazione, in modo tale da realizzare risultati economico – sostanziali difformi da quelli che il legislatore ha assunto, sul piano politico legislativo, a presupposto e giustificazione dell'agevolazione in commento. Con l'operazione di trasformazione, in pratica, la società istante non realizza gli effetti voluti dal legislatore fiscale con la disposizione contenuta nel comma 1093 in commento, ma, abusando della autonomia negoziale riconosciuta dall'ordinamento civilistico, intende conseguire un risparmio di imposta da considerarsi indebito. L'unica ragione, di natura fiscale, addotta dalla società non può considerarsi una ragione economica caratterizzata dal requisito di "validità" previsto dalla norma, in quanto l'operazione prospettata realizza lo scopo non in modo fisiologico e strutturale, ma attraverso aggiramenti che generano risultati indebiti, realizzando in tal modo le condizioni richieste dall'art 37-bis citato".

viceversa, lo stesso regime non possa essere accordato ad una società che da s.p.a. si trasformi in s.r.l. per poter fruire dello stesso trattamento. Sarebbe come voler ammettere che il regime in parola è fruibile solo in modo elettivo e cioè solo dalle società che fin dall'origine si sono costituite in forma di s.r.l.

Ancora, per esemplificare, si pensi ad una società che abbia installato la propria sede in una località fruente di agevolazione territoriale – qual'era, ad esempio, il Mezzogiorno – per godere di tale agevolazione e rivendere in esenzione d'imposta (o con tassazione agevolata) le merci ivi prodotte ad altra società del gruppo dislocata altrove, che provveda poi a commercializzarle. Non c'è dubbio, anche in questo caso, che la motivazione principale che ha indotto l'impresa a localizzarsi in un territorio agevolato sia stata proprio quella di usufruire dell'agevolazione fiscale e che del tutto secondarie (o addirittura inesistenti) siano state altre ragioni extrafiscali. Ma è evidente come siamo di fronte ad un'agevolazione legittima, poiché è proprio tale localizzazione nel territorio che il legislatore fiscale, attraverso la misura in parola, intendeva favorire. E' *ictu oculi* rilevabile, dunque, come non vi sia nessun comportamento elusivo/abusivo da perseguire: eppure non sono mancate contestazioni da parte degli uffici<sup>22</sup>.

Oltre quanto già visto, in conclusione, vi è un ulteriore e non marginale aspetto da considerare: le ragioni economiche extrafiscali che, secondo l'orientamento prevalente di prassi, dovrebbero essere il principale (se non l'unico ed esclusivo) elemento in base al quale valutare l'esistenza della condotta abusiva non sono codificate e la loro individuazione può condurre il più delle volte a ricostruzioni alquanto soggettive in cui il verificatore o lo stesso organo giudicante, sostituendosi alle valutazioni economiche che dovrebbero competere solo all'imprenditore, è facile, anche inconsapevolmente, che collochi i propri "desiderata" o, comunque, i propri personali convincimenti<sup>23</sup>.

#### **4.2. Il lecito risparmio d'imposta**

Al fine di individuare quando un comportamento sia da ritenere elusivo e quando, invece, semplicemente volto ad ottenere un lecito risparmio d'imposta, è di fondamentale aiuto la Relazione ministeriale alla bozza del d.lgs. n.358/1997 dove è stato precisato che il mero risparmio d'imposta<<si verifica quando, tra vari comportamenti posti dal sistema su un piano di pari dignità, il contribuente adotta quello meno oneroso>>, per cui<< non c'è aggiramento fintanto che il contribuente si

---

<sup>22</sup> Cfr. Cass. 12.05.2011, n. 10383. Il Supremo Collegio ha così stabilito: "(...) il beneficio fiscale della esenzione dall'imposta per le iniziative produttive, tenuto conto delle indicate finalità perseguite dal legislatore, costituisce un diritto attribuito consapevolmente dal legislatore al contribuente beneficiario (la srl C.F.) per cui va affermato il principio secondo cui la mera costituzione di iniziative produttive incentivate non può mai ritenersi integrare "abuso di diritto" (anche nei confronti dei soggetti eh intrattengono rapporti economici con l'impresa "beneficiaria") perché l'esenzione fiscale costituisce la contropartita incentivante di detta costituzione e non una finalità *contra ius* (...)".

<sup>23</sup> Cfr. I. Vacca, *L'abuso e la certezza del diritto*, op. cit., 1127.

*limita a scegliere fra due alternative che in modo strutturale e fisiologico l'ordinamento gli mette a disposizione*>><sup>24</sup>.

Nello stesso senso è anche il parere della Commissione dei Trenta<sup>25</sup>, con il quale è stato precisato che <<*non dovrebbero esserci dubbi nella formulazione della norma che l'indebito vantaggio fiscale ... non riguarda la libertà di scelta del contribuente tra diverse soluzioni possibili, ma quelle condizioni in cui alchimie finanziarie sorprendano la buona fede del legislatore portando a risultati da esso non previsti*>>.

In altre parole, come si legge nella Relazione ministeriale, la libertà <<*di regolare i propri affari nel modo fiscalmente meno oneroso è un principio diffuso in tutti gli ordinamenti tributari dei Paesi sviluppati*>>.

Dunque, per stabilire se vi sia un abuso è necessario accertare, *ex ante*, se il contribuente si sia assicurato un vantaggio tributario. Ma per accertare l'esistenza di codesto "vantaggio" il magistrato non può che effettuare il confronto tra l'operazione elusiva/abusiva e l'operazione adeguata. La prima è un'operazione "concreta", mentre la seconda è ipotetica, meramente possibile.

Si evince, di conseguenza, che il concetto di "vantaggio" è strutturalmente collegato all'attività di comparazione tra due sequenze negoziali capaci di condurre l'imprenditore ad un risultato omogeneo sul piano giuridico – economico<sup>26</sup>.

Nel concetto di "vantaggio" è insita l'idea del confronto tra i risultati concretamente ottenuti e quelli che, invece, si sarebbero generati attraverso l'impiego di altri schemi comportamentali, magari più diretti rispetto a quello prescelto dal contribuente<sup>27</sup>.

Un primo criterio per l'effettuazione di codesto confronto potrebbe essere quello che fa leva sulla semplice connotazione economica dei risultati raggiunti e sul corrispondente, totale disinteresse per la strumentazione giuridica utilizzata.

Muovendo in questa direzione, sarebbe allora possibile affermare, a titolo esemplificativo, che il commerciante il quale abbia lasciato spirare i termini prescrizionale a vantaggio del proprio cliente ha effettuato un atto liberale; che il soggetto il quale possieda le partecipazioni di controllo di una società immobiliare non è diverso dal proprietario degli immobili, potendo egli disporre di tali beni in virtù del rapporto partecipativo. Si evince, dunque, che ragionando solo in termini economici, si

---

<sup>24</sup> Nello stesso senso è la R.M. 15 luglio 1999, n. 117/E. In modo analogo, nella R.M. 2 novembre 2001, n. 175/E, è espresso il concetto che, quando il risparmio d'imposta conseguito appare fisiologico, l'operazione non presenta profili di elusività.

<sup>25</sup> Commissione Parlamentare Consultiva in materia di riforma fiscale ai sensi della l. 23 dicembre 1996, n.662.

<sup>26</sup> Si veda, fra gli altri, M. Beghin, *L'abuso del diritto tra concetti astratti e rilevanza del fatto economico*, in *Corr. Trib.*, 2010, 1759.

<sup>27</sup> Cfr. Ctp di Treviso, sent. 22 aprile 2009, n.41., con nota di Beghin, *L'abuso del diritto nella indefettibile prospettiva del "vantaggio fiscale"*, in *Corr. Trib.*, 2009, 2325. L'Autore afferma che: "Lo si capisce con facilità se solo si riflette sul secondo comma dell'art. 37-bis del D.P.R. n. 600/1973, dove è previsto che l'Amministrazione finanziaria, la quale disconosca i «vantaggi tributari», debba procedere alla determinazione dell'imposta sull'operazione elusa, scomputando, però, l'imposta gravante sull'operazione elusiva".



rischia di prendere un abbaglio. E' necessario affiancare alla chiave di lettura economica quella giuridica, al fine di avere un giudizio di comparazione oggettivo.

Difatti, non è sufficiente sostenere che, sul piano strettamente economico, l'incasso di una certa somma costituisce una fattispecie insensibile alla causa negoziale e, pertanto, del tutto indipendentemente dal fatto che tale incasso fronteggi, ad esempio, la vendita di un'azienda o la cessione di partecipazioni ottenute in occasione del conferimento del complesso produttivo.

A titolo esemplificativo, al fine di comprendere quest'ultimo profilo, si rinvia al sistema dell'imposizione indiretta e, segnatamente, a quello dell'imposta di registro, dove l'attitudine alla contribuzione non è rappresentata da quanto si è incassato, bensì dall'atto posto in essere, qualificato sulla base dei propri effetti giuridici e tenuto conto del possibile collegamento negoziale<sup>28</sup>.

E' sulla tipologia dell'atto – e, dunque, sui risultati economico – giuridici che esso garantisce – che si misura l'omogeneità di fattispecie, nella prospettiva di intercettare l'eventuale vantaggio fiscale<sup>29</sup>.

Per concludere, si evince come l'Ufficio deve valutare in primo luogo se il comportamento del contribuente violi specifiche disposizioni e cioè concretizzi direttamente un'evasione, e in quest'ottica, deve soprattutto accertare se la condotta realizzi un occultamento dell'imponibile attraverso una vera e propria frode o simulazione, aspetto questo che forse non è sempre facile cogliere e distinguere dall'elusione. Ma una volta superato questo vaglio, occorre procedere con cautela poiché siamo pur sempre in presenza di comportamenti formalmente conformi alle disposizioni fiscali. Occorre, in altri termini, guardare con oggettività alla *ratio* del sistema o del sottosistema nel quale si inseriscono gli obblighi e i diritti di cui si contesta l'aggiramento, occorre individuare il contenuto obiettivo di tali obblighi e i divieti evitando di inserire arbitrariamente in essi aspetti estranei alla volontà del legislatore; occorre, in definitiva, servirsi con accuratezza dei principi generali

## 5. Operazioni di riorganizzazione aziendale e profili di elusività

---

<sup>28</sup> Cfr. Zizzo, *Sull'elusività del conferimento di azienda seguito dalla cessione della partecipazione*, in *Giust. trib.*, 2008, pag. 277 e ss.

<sup>29</sup> Cfr. Beghin, *L'abuso del diritto nella indefettibile prospettiva del "vantaggio fiscale"*, *op.cit.*, 2009. L'Autore sottolinea che: *"la vendita delle partecipazioni e la vendita dell'azienda non sono uguali e nemmeno si assomigliano. Da una parte (e mi riferisco, adesso, alla vendita delle quote o delle azioni), siamo al cospetto di un contratto di scambio che consente al cedente di trasferire all'acquirente la posizione soggettiva cui fa capo un rapporto partecipativo; ciò ha un impatto relevantissimo sul versante delle relazioni tra socio ed ente partecipato, oltre che, come è lapalissiano, sulle declinazioni amministrative, gestionali e patrimoniali delle relazioni medesime. Dall'altra (guardo, ora, alla vendita dell'azienda), il contratto di scambio consente di assumere la diretta titolarità del complesso produttivo, con evidenti ricadute - di nuovo - sul fronte gestionale e, in particolare, su quello della immediata acquisizione della ricchezza prodotta attraverso l'esercizio dell'impresa, senza che vi sia la necessità - in ipotesi - di deliberare la distribuzione di dividendi"*.

Le più recenti tendenze tracciate dall'Amministrazione finanziaria in sede di verifica fiscale delle operazioni di riorganizzazione aziendale – troppo spesso oggetto di scrutinio anche a prescindere dalla loro potenziale elusività – sollevano notevoli incertezze tra gli operatori economici.

Negli ultimi anni l'attenzione da parte dei verificatori si è concentrata soprattutto sulla riqualificazione delle operazioni di conferimento (di ramo) d'azienda seguite dalla cessione delle partecipazioni della conferitaria in operazioni di diretta cessione (di ramo) d'azienda; tale tendenza si è affiancata all'approccio di contestare, alternativamente, la cessione di beni aziendali, anch'essa sovente riqualificata, giusta l'unitarietà del compendio trasferito, in cessione d'azienda ovvero la cessione d'azienda, talvolta riqualificata in autonomi atti di trasferimento di singoli beni non facenti parte di alcun compendio aziendale.

Tali contestazioni si fondano, in sostanza, sulla riqualificazione – ai soli fini dell'imposta di registro ed a certe condizioni – delle operazioni poste in essere dai contribuenti e riguardano generalmente il comparto delle imposte indirette. Tuttavia, si assiste ad una preoccupante “deriva” di queste contestazioni anche sul fronte delle imposte dirette.

Infatti, seppur in sporadici casi, questo comparto impositivo viene inspiegabilmente interessato nel caso di riqualificazione in cessione di azienda dell'operazione di conferimento e successiva cessione delle partecipazioni; riqualificazione che determinerebbe l'inapplicabilità del regime fiscale sancito, per i conferimenti e non per le cessioni di azienda, dall'art. 176 Tuir.

Da ultimo, si segnala anche che gli organi periferici dell'Amministrazione finanziaria hanno più volte verificato le operazioni di *merger leveraged buy out*, disconoscendo spesso la deduzione di interessi passivi da parte della società che acquista la società target, sul presupposto che si tratti di un'operazione elusiva.

Fatta questa doverosa premessa, di seguito si tratteranno nel dettaglio le operazioni che, nel corso degli anni, sono state oggetto di verifica e contestazione (in quanto considerate elusive) da parte dell'Amministrazione finanziaria.

### **5.1. Conferimento di azienda e cessione delle partecipazioni**

Con riguardo alle operazioni di conferimento d'azienda (o anche di immobili) seguite dalla cessione delle partecipazioni, anche a distanza di tempo e addirittura a soggetti differenti<sup>30</sup>, l'attenzione dell'Amministrazione finanziaria si è usualmente concentrata sull'applicazione dell'imposta di registro, nel presupposto - non privo di criticità di vario genere - che la combinazione delle due operazioni avrebbe l'effetto di eludere l'applicazione dell'imposta in misura proporzionale dovuta per la "cessione" diretta dell'azienda (ovvero per la "cessione" o il "conferimento" degli immobili), in favore di

---

<sup>30</sup> Si veda, ad esempio, la sentenza 5.6.2013, n. 14150 con cui la Corte di Cassazione ha aderito all'indirizzo dell'Amministrazione finanziaria che aveva riqualificato in un'operazione di trasferimento di terreni il conferimento di un'azienda composta essenzialmente dai medesimi terreni cui aveva fatto seguito (nel periodo di un anno) la cessione delle quote a due società cooperative differenti.

una più conveniente tassazione in misura fissa dell'atto di "conferimento d'azienda" seguito dalla cessione delle partecipazioni.

Le questioni interpretative che hanno maggiormente impegnato dottrina, giurisprudenza e prassi sono relative alla possibilità d'interpretare unitariamente più atti separatamente portati alla registrazione e alla corretta delimitazione degli "effetti" (economici o giuridici) dalla cui valutazione discende, in ipotesi, il potere di riqualificazione ai fini del registro.

Il riferimento è agli "effetti" degli atti presentati alla registrazione, la cui analisi determina, ai sensi dell'art. 20 del d.p.r. n.131/1986, l'imposta applicabile alla registrazione. La "storia" della disposizione sarebbe di per sé risolutiva, se si guarda al fatto che il legislatore, già nel passaggio dal Regio decreto del 30 dicembre 1923, n. 3269 al d.p.r. 26 ottobre 1972, n. 634 (art. 19), aveva chiarito e poi confermato – con l'art.20 del d.p.r. n. 131/1986 – che gli effetti rilevanti ai fini della qualificazione sono quelli giuridici, così da fugare ogni dubbio circa la rilevanza degli effetti "economici" derivanti dalla combinazione degli atti di volta in volta considerati.

La questione può essere sintetizzata agevolmente in una sola domanda: l'art. 20 del d.p.r. n. 131/1986 è una norma antielusiva?

Sul punto si sono sviluppate due linee interpretative. La prima, più risalente, attribuisce all'art. 20 natura di norma antielusiva<sup>31</sup>, da cui discende un naturale potere dell'Amministrazione finanziaria di sindacare operazione che, sia pure in modo frazionato consentano di raggiungere una identità di effetti economici.

La seconda tesi valorizza, invece, la lettera della disposizione e ritiene il potere di riqualificazione di più atti subordinato all'identità di effetti giuridici tra il negozio frazionatamente realizzato e quello di riferimento, caratterizzato da una maggiore imposizione nell'ambito del registro<sup>32</sup>.

Tuttavia, la giurisprudenza di legittimità è ancora altalenante, e non ha assunto un orientamento univoco riguardo le due tesi sopra illustrate.

Infatti, in alcune pronunce la Corte ha continuato a privilegiare la funzione antielusiva dell'art. 20, considerando legittima l'operazione di riqualificazione del conferimento

---

<sup>31</sup> In proposito assume rilevanza anche l'ordinanza 5 novembre 2013, n. 24739, che nel rimettere alla Corte costituzionale una questione di legittimità delle disposizioni di garanzia previste nell'art. 37-*bis* del D.P.R. n. 600/1973 per violazione degli artt. 3 e 53 della Costituzione in ragione della disparità di trattamento rispetto ad altre disposizioni antielusive, osserva che "irrazionalmente, soltanto per la ripresa antielusiva ai sensi dell'art. 37-*bis* cit. è legge che le forme del preventivo contraddittorio debbano esser seguite *sub poena nullitatis*. Del resto, ad aumentare l'irragionevolezza della misura in parola, deve essere rilevata l'esistenza di altre norme che, nella comune interpretazione, consentono l'inopponibilità di negozi elusivi, ma senza che però vi sia un'analoga previsione di nullità per difetto di forme del contraddittorio. Tra tutte, per la sua frequenza, si rammenta il D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, art. 20".

<sup>32</sup> Cfr. Cass. 10.06.2013, n. 15319. Il Supremo Collegio ha statuito che : "l'art. 20 "esprime la precisa scelta normativa di assumere, quale oggetto del rapporto giuridico tributario inerente a dette imposte, gli atti registrati, in considerazione non della loro consistenza documentale, ma degli effetti giuridici prodotti".

d'azienda in cessione d'azienda ogni qual volta il contribuente non sia in grado di opporre valide ragioni extrafiscali, non marginali, a sostegno della propria scelta<sup>33</sup>.

In altre sentenze, invece, la Corte di Cassazione esclude la natura antielusiva della disposizione e considera rilevante l'analisi degli effetti giuridici degli atti presentati alla registrazione. Dall'applicazione di tale principio, ne discende che l'Amministrazione finanziaria non può procedere a riqualificare gli atti di conferimento di azienda e successione cessione delle partecipazioni perché caratterizzati da effetti giuridici diversi da quelli determinati dall'acquisizione, in via diretta, dell'azienda.

L'andamento oscillante della giurisprudenza di legittimità rischia, dunque, di generare sensibili sperequazioni fra i contribuenti poiché: in presenza di un conferimento d'azienda seguito dalla cessione delle partecipazioni, al ricorrere di una contestazione operata ai sensi dell'art. 20 del D.P.R. n. 131/1986, il contribuente il cui caso venisse assegnato ad un determinato Collegio vedrebbe le sue *chance* di successo indissolubilmente legate all'aver addotto, valorizzato e documentato - nei precedenti gradi di giudizio - le eventuali ragioni economiche *extrafiscali*, non marginali, dell'operazione. Il contribuente il cui caso venisse assegnato ad altro Collegio potrebbe limitarsi invece a rilevare la differenza di effetti "giuridici" che conseguono all'una e all'altra operazione<sup>34</sup>.

Nessun problema, invece, sembrava potersi porre con riferimento alle imposte sui redditi. In tale comparto, infatti, lo stesso legislatore fiscale ha escluso a priori, con l'art. 176, comma 3, TUIR, la natura elusiva del comportamento consistente nel conferimento d'azienda e nella successiva cessione delle quote. Come rilevato nella stessa relazione illustrativa al DLgs. 344/2003, tale operazione non costituisce una fattispecie elusiva, bensì rappresenta una casistica del tutto integrata con il nostro attuale sistema fiscale, considerato che alla sostanziale detassazione delle eventuali plusvalenze realizzate dal

---

<sup>33</sup> Così, in via esemplificativa, la sentenza n. 5877 del 2014, ove si osserva che : “Il principio secondo cui, in forza del diritto comunitario, non sono opponibili all'Amministrazione finanziaria quegli atti posti in essere dal contribuente che costituiscano abuso del diritto, cioè che si traducano in operazioni compiute essenzialmente per il conseguimento di un vantaggio fiscale, deve estendersi a tutti i settori dell'ordinamento tributario e, dunque, anche all'ambito delle imposte indirette, prescindendosi dalla natura fittizia o fraudolenta della operazione stessa, essendo all'uopo sufficiente anche la mera prova presuntiva, come nella specie. Pertanto incombe sul contribuente la prova della esistenza di ragioni economiche alternative o concorrenti con carattere non meramente marginale o teorico, come nel caso in esame" (così, anche, Cass. n. 15963/2013)

<sup>34</sup> In dottrina v., fra gli altri, M. Fanni, *L'art. 20 del T.U.R. tra natura antielusiva e valutazione degli effetti giuridici degli atti nella circolazione indiretta delle aziende*, in *GT- Rivista di giurisprudenza tributaria*, 2014, 494. L'Autore sottolinea che : “il quadro non è così semplice e, si teme, la soluzione del contrasto non è così vicina. Ed infatti, il Collegio della "identità" degli effetti "giuridici" ha assunto - dopo la richiamata pronuncia n. 15319 del 2013 - una serie di decisioni in apparente ed immotivato contrasto con la ricostruzione *ivi* lucidamente effettuata, giustificando la riqualificazione in cessione d'azienda del conferimento seguito dalla cessione di partecipazioni sulla base di "ricette" composte da ingredienti incompatibili (l'identità degli effetti giuridici con gli interessi perseguiti dal contribuente o la antielusività dell'art. 20) il cui risultato, unica costante di questa *nouvelle cuisine*, è stato un boccone amaro - la soccombenza - per il contribuente”. Per un approfondimento della giurisprudenza di legittimità contrastante si vedano : Cass. 28 giugno 2013, n. 16345; Cass. del 18 dicembre 2013, n. 28259;

cedente si contrappone il sub-ingresso da parte del compratore in valori fiscalmente riconosciuti più bassi del prezzo da quest'ultimo pagato<sup>35</sup>.

Va tuttavia rilevato che taluni uffici finanziari - nonostante la chiara intenzione del legislatore (ricavabile direttamente dalla norma, oltre che dalla citata relazione di accompagnamento al DLgs. 344/2003) - si spingono oggi al punto di contestare in tale fattispecie l'esistenza, ai fini dell'imposta sul reddito, di un'ipotesi di "abuso del diritto" e riqualificano la stessa come cessione (indiretta) d'azienda con tutte le conseguenze in punto di emersione e tassazione delle relative plusvalenze, per via del fatto che il regime di neutralità fiscale di cui all'art. 176 del TUIR trova applicazione solo per i conferimenti e non per le cessioni d'azienda.

## 5.2. Cessione "spezzatino" e cessione di beni mediante trasferimento d'azienda

Altra consolidata prassi seguita in sede di verifica è quella di ricondurre ad un'unitaria cessione d'azienda (o ramo d'azienda) il trasferimento di singoli beni effettuato - addirittura a distanza di anni<sup>36</sup> - mediante plurimi atti (cessione c.d. "spezzatino"<sup>37</sup>) ovvero quella, alternativa, di riqualificare operazioni di cessione d'azienda come cessioni individuali di beni per l'assenza, nel compendio trasferito, dei caratteri propri dell'azienda richiesti dalle norme civilistiche<sup>38</sup>.

Nel primo caso, il vantaggio fiscale risiederebbe nell'assoggettare le singole cessioni di beni "aziendali" all'imposta sul valore aggiunto secondo le regole ordinarie, con la possibilità per il cessionario di operare la detrazione (ovviamente ove spettante), così eludendo l'imposta di registro proporzionale che sarebbe stata applicata qualora il contribuente avesse posto in essere una cessione d'azienda (esclusa dall'imposta sul valore aggiunto ai sensi dell'art. 2 comma 3 lett. b) del DPR 633/1972 ed assoggettata ad imposta di registro secondo le aliquote proprie dei beni che la compongono ovvero a quella del bene che sconta l'aliquota più elevata). I rilievi, dunque, consistono generalmente nell'assoggettamento ad imposta di registro delle operazioni, con conseguente ripresa a tassazione dell'imposta sul valore aggiunto detratta dal

---

<sup>35</sup> Sul punto, la relazione di accompagnamento al DLgs. 344/2003 è chiara: "Semplificando, infatti, il contribuente società di capitali potrà decidere se: - operare nell'ambito dell'esenzione, conferendo l'azienda in neutralità e successivamente cedendo la partecipazione usufruendo della *participation exemption*, senza dare in questo caso al proprio acquirente valori fiscalmente recuperabili (art. 176, c. 3); - operare in regime di imponibilità, vendendo l'azienda e facendo concorrere la plusvalenza alla formazione del reddito imponibile, dando al proprio acquirente valori fiscalmente riconosciuti. In entrambi i casi, si può concludere che il sistema è strutturato in modo tale da evitare i salti d'imposta che si genererebbero per effetto della discontinuità nei valori fiscalmente riconosciuti".

<sup>36</sup> Per tutte, si segnala la Cass. 24.7.2013, n. 17965, con la quale la Corte, in considerazione delle peculiari caratteristiche della vicenda, ha ritenuto legittima la riqualificazione in un unitario trasferimento di azienda delle cessioni di singoli beni attuate con distinti negozi giuridici che si sono succeduti nell'arco temporale di ben tre anni.

<sup>37</sup> Così definita da Cass. 11.6.2007, n. 13580.

<sup>38</sup> Cfr. M. Della Vecchia, P. Stellacci, *Elusione dell'imposta di registro: la cessione d'azienda c.d. "spezzatino"*, in *Il fisco*, 2012, 3095.

cessionario (cui peraltro non fa seguito l'automatico riconoscimento del rimborso dell'imposta sul valore aggiunto versata dal cedente).

Nel secondo caso, invece, il beneficio risiederebbe proprio nell'evitare l'assoggettamento ad imposta sul valore aggiunto (poiché, ad esempio, il cessionario non riesce a detrarre detta imposta in tutto o in parte), qualificando l'operazione come conferimento o cessione (di ramo) d'azienda. L'accertamento determina la conseguente ripresa a tassazione dell'imposta sul valore aggiunto omessa dal cedente e l'applicazione delle relative sanzioni (cfr. Cass. 13.5.2009 n. 10966), ivi incluse quelle a carico del cessionario per il mancato assolvimento dell'obbligo di denuncia di cui all'art. 6 comma 8 del DLgs. 471/1997 (cui peraltro, anche in tal caso, non fa seguito l'automatico rimborso dell'imposta proporzionale di registro eventualmente già corrisposta).

Si nota come, procedendo secondo le modalità sopra descritte, l'Amministrazione finanziaria non si limiti ad una mera riqualificazione degli atti, bensì si arroga la facoltà di “invadere” la fattispecie contrattuale, andando a ridefinire – a prescindere dalla libera volontà delle parti – il perimetro dell'oggetto del conferimento d'azienda<sup>39</sup>.

### 5.3. “Merger leveraged buyout” e abuso del diritto

Con il termine *leveraged buyout* (di seguito LBO) viene indicata la tecnica di acquisizione di società che fa leva sulle capacità di indebitamento di queste ultime.

Nella prassi commerciale si registra un progressivo ricorso a questa particolare forma di fusione, in quanto l'acquisizione del controllo di società operative attraverso lo schema di LBO può consentire un utilizzo minimo del capitale di rischio della società acquirente e un massimo impiego di mezzi finanziari ottenuti a credito da terzi (come investitori privati, investitori istituzionali, istituzioni finanziarie)<sup>40</sup>, i quali sono indotti a fornire tali mezzi finanziari in virtù della solidità patrimoniale della società operativa.

Il LBO, nella forma più diffusa si articola nelle seguenti fasi:

- a) Costituzione di una nuova società (*newco* o “società veicolo”);
- b) Assunzione di finanziamenti a titolo oneroso presso istituti di credito o altri soggetti terzi;
- c) Acquisto della partecipazione totalitaria o di controllo nella società operativa (*target*);
- d) Costituzione a favore dei finanziatori del diritto di pegno sulla partecipazione acquistata, a garanzia del prestito erogato a tal fine.

---

<sup>39</sup> In tal senso, una pronuncia, isolata a dire il vero, del Supremo Collegio (Cass. 22.1.2013, n. 1405) con la quale è stato rigettato il ricorso del contribuente attribuendo rilievo dirimente ai fini della configurabilità di un'azienda (e del conseguente trattamento applicabile ai fini dell'imposta di registro) alla mera attitudine potenziale dei beni (terreni edificabili) costituenti il compendio trasferito ad essere utilizzati per l'esercizio di un'attività di impresa, prescindendo radicalmente, quindi, dall'attualità di tale utilizzo.

<sup>40</sup> La cd. tecnica del *cash merger* è affiancata nella prassi da altre ipotesi quali appunto la tecnica dell'*assets for cash*, nella quale la società target vede acquisito parte del suo patrimonio. Tale ultima operazione è tuttavia poco praticata nella prassi, visto anche il disposto dell'art. 2560 c.c., il quale dispone che l'alienante non è liberato dai debiti (anteriori) inerenti all'esercizio dell'azienda ceduta se non risulta che i creditori vi hanno consentito.

Nel rispetto delle disposizioni previste dall'art. 2501-bis c.c., lo schema di acquisizione prevede in conclusione la fusione tra la società target e la società acquirente/debitrice (di regola, con l'incorporazione della prima nella seconda)<sup>41</sup>.

Ai fini delle imposte sui redditi, il LBO è connotato da riflessi fiscali che comunemente possono caratterizzare la fusione societaria, quali tra gli altri:

- L'emersione di differenze di fusione affrancabili mediante il pagamento dell'imposta sostitutiva prevista dall'art. 176, comma 2-ter, del Tuir<sup>42</sup>;
- Il riporto delle perdite pregresse in capo alla società incorporante o risultante dalla fusione, nel rispetto delle condizioni previste dal comma 7 dell'art. 172 del Tuir<sup>43</sup>;

A tali aspetti se ne aggiunge uno ulteriore, peculiare di questa tipologia di operazione, rappresentato dalla confluenza in capo alla società acquirente/incorporante, da un lato, degli oneri finanziari derivanti dall'indebitamento acceso dalla società acquirente per l'acquisizione delle partecipazioni e, dall'altro, dei redditi imponibili conseguenti all'esercizio dell'attività d'impresa della società *target*.

Alla luce di quanto detto, si evince come attraverso questa particolare tecnica di fusione, le varie fasi che scandiscono il processo di acquisizione, compresa la fusione finale, sono collegate da una causa unitaria, rappresentata dall'acquisizione di una società mediante indebitamento utilizzandone risorse finanziarie per rimborsare il finanziamento acceso.

Le motivazioni economiche, dunque, a giustificazione della necessità di provvedere alla fusione fra società *target* e società acquirente, dovrebbero essere di per sé sufficienti per scongiurare il rischio di eventuali censure da parte dell'Amministrazione finanziaria in merito alla sussistenza di possibili profili elusivi dell'operazione. A quanto consta, tuttavia, non sempre l'Agenzia giudica le suindicate motivazioni quali valide ragioni economiche; ciò nell'errato presupposto che, nelle fusioni, dette ragioni debbano necessariamente consistere in procedimenti di ristrutturazione aziendale, nell'acquisizione di nuove tecnologie e professionalità, e più in generale, in un riflesso benefico e diretto sul conto economico della società incorporante o risultante dalla fusione.

Questa impostazione non tiene conto, però, che la fusione societaria costituisce in sé lo strumento naturale e fisiologico per assicurare la piena copertura del fabbisogno

---

<sup>41</sup> L'operazione può tuttavia concludersi anche mediante la fusione inversa della società acquirente/debitrice nella società *target*, il che in genere accade quando quest'ultima è titolare di licenze, autorizzazioni, concessioni amministrative *et similia*, la cui voltura e reintestazione a favore della società *newco* o della società risultante dalla fusione potrebbe appalesarsi quale procedimento lungo e difficoltoso. Cfr. G. Andreani, A. Tubelli, *Sono elusive le operazioni di "merger and leveraged buyout"?*, in Corr. Trib., 2011, 524.

<sup>42</sup> Come definitivamente chiarito dall'Agenzia delle entrate con la risoluzione 27 aprile 2009, n. 111/E, in *Banca Dati BIG*, IPSOA (la quale ha superato le indicazioni in precedenza fornite con la risoluzione 24 febbraio 2009, n. 46/E, *ivi*), il suddetto regime di imposizione sostitutiva trova applicazione anche in caso di fusione inversa.

<sup>43</sup> Secondo l'Agenzia delle entrate (cfr. risoluzioni 10 aprile 2008, n. 143/E; 24 ottobre 2006, n. 116/E, entrambe in *Banca Dati BIG*, IPSOA) e lo stesso Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antielusive (cfr. parere 19 gennaio 2005, n. 2, *ivi*), il diritto al riporto delle perdite pregresse, oltre a passare il vaglio del disposto dell'art. 172, comma 7, del T.U.I.R., dovrebbe essere valutato anche alla luce della norma antielusiva generale contenuta nell'art. 37-bis del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600.

finanziario dell'acquisizione, attraverso l'unificazione dei patrimoni delle società partecipanti<sup>44</sup>; inoltre, non si tiene conto che la fusione tra la società *target* e la società acquirente costituisce il momento finale di un'operazione più ampia, per il che le ragioni economiche che sorreggono la fusione non possono essere ricercate isolando tale singola operazione dalle fasi precedenti, ma devono essere valutate in una prospettiva unitaria.

Uno spunto interessante, in tema di LBO e indici di elusività, si può cogliere dalla sentenza del 21 gennaio 2011, n. 1372<sup>45</sup>, dove il Supremo Collegio ha esaminato i profili elusivi di un'operazione di *leveraged buyout*, consistenti:

- a) Nell'acquisto, da parte di una società italiana facente parte di un gruppo societario, delle partecipazioni di controllo di un'altra società facente parte del medesimo gruppo, mediante accensione di un finanziamento a titolo oneroso presso terzi;
- b) Nella successiva fusione per incorporazione della società acquistata nella società acquirente.

Secondo l'Agenzia delle Entrate, tali operazioni avrebbero integrato una condotta elusiva intesa alla mera pre-constituzione di oneri finanziari da portare ad abbattimento del reddito imponibile della società acquirente, giacché alla unificazione giuridica delle due società si sarebbe potuto pervenire, più linearmente, mediante una fusione con concambio di partecipazioni tra le due società (facenti entrambe parte del medesimo gruppo, senza quindi ricorrere al finanziamento a titolo oneroso).

La Suprema Corte ha invece giudicato non elusiva la condotta tenuta dalla società, prendendo atto che nel caso di specie non si trattava di operazioni finanziarie del tutto fini a se stesse, ma si era in presenza di un processo di riorganizzazione societaria, che, sebbene privo di un riscontro positivo immediato sul conto economico dei soggetti partecipanti, era comunque finalizzato ad ottenere un miglioramento strutturale e funzionale alle imprese. Tale risultato ben poteva essere raggiunto tramite la fusione con concambio ipotizzata dall'Agenzia delle entrate, ma questa soluzione non si presentava più lineare o diretta rispetto a quella in concreto prescelta dal contribuente, il quale

---

<sup>44</sup> Sulla classificazione delle ragioni di ordine finanziario e patrimoniali quali motivazioni tipiche della fusione, si veda tra gli altri E. Potito, «Le «valide ragioni economiche» di cui all'art. 37-bis del D.P.R. n. 600/1973: considerazioni di un economista d'azienda», in *Rass. trib.* n. 1/1999, pag. 61.

<sup>45</sup> La sentenza è stata commentata da G. Andreani - A. Tubelli, *Sono elusive le operazioni di "merger leveraged buyout"?*, in *Corr.Trib.* n. 7/2011, pag. 524; D. Stevanato, *Ancora un'accusa di elusione senza "aggiramento" dello spirito della legge*, *ivi* n. 9/2011, pag. 678; R. Rizzardi, *Abuso del diritto: svolta della Corte di cassazione e della Corte di giustizia UE*, *ivi* n. 9/2011, pag. 663; M. Basilavecchia, *Non sempre sono abusive le scelte negoziali ed organizzative produttive di risparmi d'imposta*, in questa *Rivista* n. 4/2011, pag. 287. Si rinvia altresì a F. Tundo, *Il "merger leveraged buy out" tra valide ragioni economiche e disposizioni antielusive*, in *Corr.Trib.*, n. 17/2011, pag. 1411.



mantiene la libertà di scegliere, tra le varie forme giuridiche che alternativamente gli si prospettano, quella che ritiene più opportuna<sup>46</sup>.

Tale approdo della giurisprudenza di legittimità, peraltro accolto anche in sede di giurisprudenza di merito, va salutato con favore, costituendo la prova della superiore sensibilità raggiunta dalla giurisprudenza. Sarebbe auspicabile a questo punto che anche l'Amministrazione finanziaria manifestasse maggiore aderenza al dato reale delle operazioni straordinarie. La presenza nel nostro ordinamento di singole norme speciali antielusive (speciali anche con riferimento all'art. 37-bis), impone di azionare gli strumenti antiabuso in via razionale: se una disposizione speciale non risulta applicabile perché il contribuente si colloca all'interno della *ratio* della norma (eventualmente previa presentazione di istanza di interpello), allora non sarà ammissibile l'accertamento di quella stessa fattispecie sulla base dell'art. 37-bis o del principio del divieto di abuso del diritto.

## 6. Disapplicazione delle disposizioni antielusive specifiche

Il contribuente può chiedere la disapplicazione delle disposizioni antielusive specifiche attraverso il procedimento previsto dall'art. 37- bis, ottavo comma. Infatti, secondo quanto statuito dalla disposizione in parola, «le norme tributarie che, allo scopo di contrastare comportamenti elusivi, limitano deduzioni, detrazioni, crediti d'imposta o altre posizioni soggettive altrimenti ammesse dall'ordinamento tributario, possono essere disapplicate qualora il contribuente dimostri che nella particolare fattispecie tali effetti elusivi non potevano verificarsi. A tal fine il contribuente deve presentare istanza al direttore regionale delle entrate competente per territorio, descrivendo compiutamente l'operazione e indicando le disposizioni normative di cui chiede la disapplicazione».

Il D.M. 19 giugno 1998, n. 259 (vigente dal 18 agosto 1998), che costituisce la normativa attuativa di riferimento per la procedura in esame, stabilisce, al comma 1 dell'unico articolo, che l'istanza di disapplicazione deve essere rivolta al direttore regionale delle entrate (secondo l'attuale organizzazione, al direttore regionale dell'Agenzia delle entrate) competente per territorio ed è spedita, a mezzo del servizio postale, in plico raccomandato con avviso di ricevimento, all'Ufficio finanziario competente per l'accertamento in ragione del domicilio fiscale del contribuente. Tale

---

<sup>46</sup> Cfr. Comm. Trib. regionale della Lombardia, sent. 13 aprile 2011, n.36, con nota di Tundo, “*Merger leveraged buy out*” e *abuso del diritto: quali strumenti per sindacare l'elusività di un atto complesso e degli interessi passivi*, in GT- Rivista di giurisprudenza tributaria, 2011, 611. L'autore sottolinea come “ la giurisprudenza di merito dimostra di aver recepito i principi di diritto statuiti dalla Corte di Cassazione con la sent. 21.01.2011., n. 1372. In primo luogo, è ora evidente - e la Commissione tributaria regionale della Lombardia sembra averlo ben chiaro - che le fusioni a seguito di indebitamento non possono più essere considerate quali operazioni frammentate e, anzi, il sindacato di elusività deve considerare il MLBO quale atto complesso, che vede nell'incorporazione finale un passaggio, certamente necessario, non isolato dall'*iter* che lo precede. In secondo luogo, poi, è appena il caso di sottolineare come l'operato dei verificatori debba necessariamente tenere conto del singolo tipo di MLBO con cui ci si sta confrontando, in modo da calibrare di conseguenza il giudizio sulle valide ragioni economiche. In terzo luogo, infine, nonostante l'operazione in questione costituisca un plesso inscindibile, l'Amministrazione dovrà azionare diverse norme antielusive a seconda della frazione che intende sindacare, non risultando possibile una contestazione di elusività - per così dire - indistinta sulla base dell'art. 37-bis del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600”.

Ufficio deve trasmettere al direttore regionale l'istanza, unitamente al proprio parere, entro trenta giorni dalla ricezione.

Il contribuente deve descrivere compiutamente nell'istanza la fattispecie concreta per la quale ritiene non applicabili le disposizioni normative che limitano deduzioni, detrazioni, crediti d'imposta o altre posizioni soggettive altrimenti ammessi dall'ordinamento tributario.

All'istanza deve essere inoltre allegata copia della documentazione, con relativo elenco, rilevante ai fini dell'individuazione e della qualificazione della fattispecie prospettata.

Le determinazioni del direttore regionale relative all'istanza sono comunicate al contribuente mediante servizio postale, in plico raccomandato con avviso di ricevimento. Si tratta qui di «determinazioni» precedenti all'emanazione del provvedimento, il quale - secondo quanto stabilito dal comma 6 - deve essere comunicato al contribuente non oltre 90 giorni dalla presentazione dell'istanza e assume carattere «definitivo».

L'istanza di disapplicazione si intende presentata all'atto della ricezione del plico raccomandato da parte dell'Ufficio competente per l'accertamento, mentre le comunicazioni relative all'istanza e le eventuali richieste istruttorie si intendono eseguite al momento della ricezione del plico raccomandato da parte del destinatario. Le richieste istruttorie rivolte al contribuente o a soggetti diversi sospendono il termine normativamente stabilito (di 90 giorni, come si diceva) per l'emanazione del provvedimento fino al giorno di ricezione della risposta<sup>47</sup>, e al contribuente medesimo deve essere data comunicazione delle richieste istruttorie rivolte ad altri soggetti (ad esempio, a Uffici pubblici).

Con riguardo alla mancata risposta all'istanza di disapplicazione, si segnala che non è espressamente previsto il cd. silenzio – assenso come lo è invece nell'interpello ordinario ex art. 11, l. n. 212/00. In dottrina, tuttavia, si afferma che la risposta positiva e anche il silenzio – assenso rendono non applicabile la disposizione antielusiva<sup>48</sup>, affermando implicitamente che, anche con riferimento all'istanza di disapplicazione, opererebbe il cd. silenzio – assenso<sup>49</sup>.

Con riguardo all'impugnabilità dell'eventuale risposta negativa all'istanza di disapplicazione, si possono evidenziare diverse posizioni. In dottrina, un parere negativo è stato espresso facendo leva sul carattere non vincolante della risposta, per il contribuente ed altresì per il giudice<sup>50</sup>. In questa prospettiva la tutela del contribuente viene differita al momento della eventuale emanazione di un avviso di accertamento.

---

<sup>47</sup> Si tratta pertanto di una semplice «sospensione», nella quale il conteggio dei giorni in attesa del termine riprende dopo la ricezione del materiale richiesto (diversamente da quanto accade nell'interpello ordinario ex art. 11 della legge n. 212/2000, nel quale il termine riprende a decorrere «da capo» a seguito della richiesta istruttoria, potendo giungere fino a 240 giorni).

<sup>48</sup> In tal senso Cfr. G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario*, Padova, 2012, 389.

<sup>49</sup> Favorevole al silenzio – assenso anche Fransoni, *Efficacia ed impugnabilità degli interpelli fiscali con particolare riguardo all'interpello disapplicativo*, in Maisto (a cura di), *Elusione e abuso del diritto, Quaderni della rivista di diritto tributario*, 2009, 105.

<sup>50</sup> Cfr. F. Pistolesi, *Gli interpelli tributari*, 2007, 100.

Altra dottrina ha espresso un parere maggiormente favorevole alla impugnabilità della risposta. L'Amministrazione finanziaria, invece, si è espressa<sup>51</sup> nel senso della non impugnabilità delle risposte rese in sede di interpello, facendo leva sulla natura della risposta, che sarebbe quella di atto amministrativo non provvedimentale. La tutela, secondo l'Agenzia, viene differita fino al momento della emanazione di un atto impugnabile ex art. 19, d.lgs. n. 546/92.

## 7. Il divieto di abuso del diritto nella delega fiscale

Con l'approvazione della delega fiscale<sup>52</sup>, il Parlamento ha dato il via libera ad una rivisitazione del vigente sistema impositivo, al fine di renderlo "più equo, trasparente ed orientato alla crescita".

La delega non è destinata ad introdurre una radicale riforma del nostro sistema impositivo, trattandosi, piuttosto, di un'opera di "manutenzione straordinaria", volta ad affrontare quei profili che si è ritenuto necessitassero di un aggiustamento, per restituire equità e certezza di rapporti tra Fisco e contribuente.

In tale ambito, si inserisce l'art. 5 della legge delega (rubricato "Disciplina dell'abuso del diritto ed elusione fiscale"), il quale contiene i criteri direttivi del Parlamento per la futura formazione del principio generale dell'abuso del diritto.

L'intento del legislatore di procedere alla normazione del principio del divieto di abuso del diritto, è dettata dal susseguirsi di variegati orientamenti giurisprudenziali sul tema, oggetto di analisi nelle schede che precedono, che hanno ingenerato elementi di forte incertezza operativa e, comunque, una sua applicazione non sempre uniforme. L'ambiguo confine tratteggiato dal Supremo Collegio tra abuso e legittimo risparmio d'imposta ha costituito un potenziale fattore di disincentivo all'iniziativa economica: è, infatti, insegnamento elementare nella teoria micro – economica quello per cui la vaghezza del quadro di riferimento normativo condiziona, in senso restrittivo, le scelte degli operatori economici, essendo, questi, avversi al rischio.

Dunque, ormai da tempo, si avverte l'esigenza di una normazione generale del principio anti abuso, collegata alla richiesta di garanzie procedurali quantomeno allineate a quelle previste dalla disciplina positiva (*i.e.*, art. 37 bis del d.p.r. n. 600/1973) per il connesso principio anti-elusione.

In tal senso, l'art. 5 della legge delega, in attesa dell'emanazione dei decreti attuativi, dovrebbe colmare in tal senso un vuoto di disciplina, assecondando conformi sollecitazioni di fonte comunitaria<sup>53</sup>, nonché le istanze di certezza giuridica provenienti dal mondo produttivo.

Già nell'*incipit* della norma, si rileva, a conferma dell'indirizzo interpretativo consolidatosi negli anni, che l'abuso del diritto costituisce una categoria generale rispetto all'elusione, cui è legato da una relazione di *genus e species*.

---

<sup>51</sup> V. Circ. Agenzia delle Entrate 3 marzo 2009, n. 7.

<sup>52</sup> Legge 11 marzo 2014, n. 23.

<sup>53</sup> Cfr. Raccomandazione della Commissione europea sulla pianificazione fiscale aggressiva n. 2012/772/UE del 6 dicembre 2012.

Quanto ai contenuti, la delega definisce l'abuso del diritto in termini conformi a quelli emersi nella giurisprudenza del Supremo Collegio, indicando, altresì, taluni criteri definitivi del confine tra abuso del diritto e legittimo risparmio d'imposta, sul presupposto che la libertà di iniziativa economica non possa essere condizionata fino al punto di imporre al contribuente di scegliere l'operazione commerciale che reca il maggior carico fiscale.

Inoltre, l'art. 5 prevede che la "causa prevalente" dell'operazione costituisce elemento cruciale di giudizio: in presenza di "non marginali" ragioni extra-fiscali si ha legittimo risparmio d'imposta, con tali intendendo "anche quelle che non necessariamente producono una redditività immediata dell'operazione, ma rispondono ad esigenze di natura organizzativa e determinano un miglioramento strutturale e funzionale dell'azienda".

Le novità più importanti previste della delega, però, attengono ai profili procedurali, in particolare:

- a) la fissazione dell'*onus probandi* a carico dell'Amministrazione finanziaria, in relazione alla dimostrazione del disegno abusivo;
- b) l'obbligo - a pena di nullità - di motivare l'accertamento fiscale mediante puntuale individuazione delle ragioni di "abusività" della condotta;
- c) la necessità di forme preventive di contraddittorio, che consentano al contribuente di evitare il contenzioso, dimostrando, sin da subito, le valide ragioni extra-fiscali ("non marginali") delle operazioni contestate<sup>54</sup>.

In conclusione, si segnala un ulteriore vuoto normativo presente nella delega, ovverosia quello afferente la rilevanza penale dell'abuso del diritto. L'unico passaggio della delega nella quale si scorge un residuo accenno di soluzione al problema è contenuto nell'art. 8, laddove si afferma la necessità di "individuazione dei confini tra le fattispecie di elusione e quelle di evasione fiscale".

Nonostante la vaghezza del riferimento, si avverte, tuttavia, la consapevolezza da parte del legislatore delegante, dell'esistenza di una gradazione di colpevolezza tra le condotte che integrano l'evasione e quelle che implicano l'elusione/abuso del diritto.

Tuttavia, se è vero che la giurisprudenza di legittimità si è più volte espressa in termini di irrilevanza penal-tributaria dell'abuso del diritto<sup>55</sup>, non essendo sanzionabile la violazione di un principio generale, è anche vero che l'emanazione di una disciplina positiva del divieto anti-abuso rende palesemente precario l'indirizzo giurisprudenziale segnalato, eliminandone il fondamento motivazionale.

In altri termini, si evince un pericoloso vuoto normativo in relazione alla questione in oggetto, che rischia di prefigurare invasivi interventi da parte degli interpreti.

---

<sup>54</sup> Cfr. A. Giovannini, *La delega unifica elusione ed abuso del diritto: nozione e conseguenze*, in Corr. Trib., 2014, 1827. L'Autore sottolinea come l'art. 5 non specifica se il provvedimento d'accertamento emanato in assenza di preventivo contraddittorio si debba considerare invalido o inesistente. E' auspicabile che il legislatore intervenga quanto prima al fine di porre rimedio a quello che potrebbe essere un ulteriore vuoto normativo.

<sup>55</sup> Cfr. Cass., Sez. II pen., n. 7739/2012 (caso Dolce e Gabbana); Cfr., altresì, Cass., n. 25537/2011 e n. 2234/2013.

*Gli investimenti in Italia e la gestione dei prezzi di  
trasferimento a quattro anni dall'introduzione  
del regime premiale:  
un primo bilancio; un'alternativa al contenzioso:  
le “procedure amichevoli”: strategie da valutare*

**Dott. Federico Venturi**  
*Dottore Commercialista in Brescia*

## Convegno Gardone Riviera del 17 e del 18 Ottobre 2014

**Gli investimenti in Italia e la gestione dei prezzi di trasferimento a quattro anni dall'introduzione del regime premiale: un primo bilancio; un'alternativa al contenzioso: le "procedure amichevoli": strategie da valutare.**

**Dr. Federico Venturi**

[www.pirolapennutozei.it](http://www.pirolapennutozei.it)

- Come sappiamo “la questione prezzi di trasferimento” è una delle più rilevanti e di attualità nell'attuale panorama della fiscalità internazionale
- Le multinazionali globalizzate hanno dislocato in diversi continenti e nazioni headquarters / centri di ricerca e sviluppo e servizi / unità detentrici di beni e diritti immateriali / “production unit e “sales unit”
- Alcune di queste hanno “approfittato” della necessità di allocare e distribuire “la catena del valore” in Paesi con diversa fiscalità per ottenere rilevanti risparmi fiscali

- Tutte le multinazionali (in particolarmente quelle “corrette”) hanno la necessità di regole chiare e il più semplici possibile per “distribuire la catena del valore” riducendo il più possibile il rischio di rilevanti accertamenti
- Ciò si pone talvolta in contrasto con l’esigenza dei diversi Paesi di “mantenere il maggior gettito possibile” all’interno dei confini nazionali

3

## Crescente livello di attenzione sulle problematiche di TP ... Paesi con regole in materia di documentazione



1994-1997	1998-2000	2001-2002	2003-2004	2005-2010
US Australia France Mexico Brazil	US Australia France Mexico Brazil Canada South Korea United Kingdom Denmark Venezuela South Africa Germany Belgium	US Australia France Mexico Brazil Canada South Korea United Kingdom Denmark Venezuela South Africa Germany Belgium Japan Poland Kazakhstan India Portugal Argentina Colombia Netherlands Thailand	US Australia France Mexico Brazil Canada South Korea United Kingdom Denmark Venezuela South Africa Japan Poland Kazakhstan India Portugal Argentina Colombia Netherlands Thailand	Malaysia Indonesia Norway New Zealand Peru Spain Taiwan Hungary Lithuania US Australia France Mexico Brazil Canada South Korea United Kingdom Denmark Venezuela South Africa Germany Belgium Japan Poland Kazakhstan India Portugal Argentina Colombia Netherlands Thailand Malaysia

4

- Inoltre, come noto, i prezzi di trasferimento ineriscono al modello gestionale aziendale e in caso di verifica possono portare a passività amministrative tributarie molto rilevanti e, in certi Paesi (tra cui l'Italia), a rilievi penali in capo al top management
- Per questo una gestione dei prezzi di trasferimento corretta e rigorosa ma “friendly” in termini di approccio da parte dei diversi governi nazionali è una delle leve rilevanti in termini di attrattività o meno degli investimenti esteri

- In Italia, come noto, si è aperto un filone molto rilevante in termini di verifiche fiscali in tema di transfer pricing proprio (e forse per effetto) del provvedimento del 29/09/2010 in tema di oneri documentali.
- Talune multinazionali hanno iniziato a percepire le Autorità Fiscali Italiane particolarmente attente al fenomeno / rigorose nell'applicazione delle regole e “determinate” nel finalizzare l'accertamento.



## Introduzione del comma 2-ter nel D.Lgs. 18 dicembre 1997, n. 471

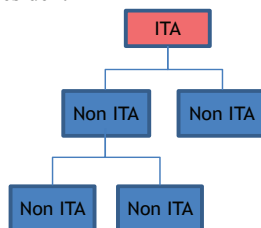
In caso di rettifica del “valore normale dei prezzi di trasferimento” la sanzione dal 100% al 200% della maggior imposta accertata **non** è irrogata qualora:

1. nel corso dell’attività istruttoria il contribuente consegna all’Amministrazione Finanziaria la documentazione idonea a riscontrare le modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento;
2. la documentazione sia conforme a quanto previsto in apposito provvedimento del Direttore dell’Agenzia delle Entrate;
3. sia data comunicazione del possesso di detta documentazione all’Amministrazione Finanziaria preventivamente.

7

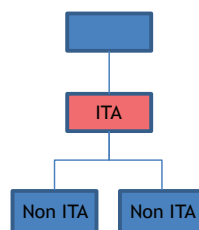
## Provvedimento del 29 settembre 2010 – documentazione idonea (cenni)

**Holding:** società residente che non è controllata da altra società, ovunque residente e che controlla, anche per il tramite di una sub-holding, una o più società non residenti



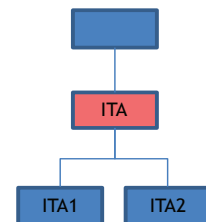
Documentazione idonea:  
**Master file**  
+  
**Documentazione Nazionale**

**Sub-Holding:** società residente che è controllata da altra società, ovunque residente e che controlla a sua volta una o più società non residenti



Documentazione idonea:  
**Master file (relativo all’intero gruppo o al sottogruppo)**  
+  
**Documentazione Nazionale**

**Controllata:** società residente che è controllata da altra società, ovunque residente, e che non controlla altre società non residenti



Documentazione idonea:  
**Documentazione Nazionale**

8



## Le alternative

Documentazione	Comunicazione all'Amministrazione Finanziaria	Sanzioni
Non predisposta	N/A	Sanzione piena 100%-200%
Predisposta	Non inviata	Sanzione piena 100%-200%
Predisposta ma <b>NON</b> in ottemperanza delle nuove disposizioni	Inviata	Sanzione piena 100%-200%
<b><u>Predisposta secondo le nuove disposizioni</u></b>	<b><u>Inviata</u></b>	<b><u>Nessuna sanzione</u></b>

9

## Quali sono gli obiettivi?

- Fornire alle imprese un punto di riferimento sul quale impostare le procedure di tax compliance
- Migliorare la conoscenza in materia di prezzi di trasferimento e delle metodologie di verifica da parte dell'Amministrazione finanziaria
- Agevolare le attività di verifica
- Consentire una risk analysis
- Facilitare i rapporti tra Amministrazione e contribuente nei casi di Arbitrato ovvero procedura amichevole

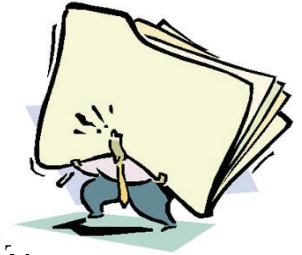


10

## **La Documentazione dei Prezzi di Trasferimento**

### **Il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010**

- 1) Decorrenza da periodo di imposta in corso al 31 maggio 2010, con applicazione retroattiva per periodi di imposta precedenti condizionata.
- 2) Articolazione tassativa di master file e country file.
- 3) La documentazione può riguardare solo alcuni esercizi.
- 4) Omissioni o inesattezze parziali tali da non pregiudicare analisi dei verificatori e correttezza. Principio di diligenza e buona fede.



11

## **La Documentazione dei Prezzi di Trasferimento**

### **Il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010**

- 5) Informazioni supplementari entro 7 giorni.
- 6) Priorità dei controlli sui soggetti privi di documentazione (ma è proprio così? Si veda oltre).
- 7) Vanno documentate tutte le operazioni infragruppo o è possibile scegliere?



12

## Gli effetti derivanti dal possesso della documentazione

- **Disapplicazione delle sanzioni** (salva l'applicazione della maggior imposta e degli interessi sul maggior imponibile accertato);
- **Causa di non punibilità** al fine dell'applicazione delle **sanzioni penali** di cui all'articolo 4 del D.Lgs. 10 marzo 2000, n.74?

13

## La genesi e le finalità della novella legislativa

- **Incremento dell'efficacia dell'azione di controllo** dell'Amministrazione Finanziaria sulle operazioni rientranti nella disciplina dei prezzi di trasferimento mediante disponibilità di documentazione di riscontro tra i prezzi praticati e quelli vigenti in regime di libera concorrenza (Relazione Ministeriale);
- **Comunicazione preventiva finalizzata a consentire all'Amministrazione Finanziaria una più efficace analisi preventiva del rischio fiscale**, soprattutto con riferimento ai soggetti privi di documentazione (Relazione Ministeriale) (ma è proprio così? Si veda oltre);

14

## I profili sostanziali e gli aspetti problematici

- “**Idoneità**” della documentazione: è espressione da valutarsi in astratto o in concreto?



Ragioni sistematiche inducono a ritenere che l' idoneità debba essere valutata in concreto: non è sufficiente la predisposizione della documentazione secondo il format stabilito dal Ministero, dovrà essere giudicato il contenuto concreto di quanto predisposto e la sua conformità con la disciplina normativa e regolamentare sui prezzi di trasferimento;

## Un primo bilancio a 4 anni dall'introduzione del regime premiale

- Documentare è sempre la soluzione migliore?
- Casi “vissuti” – rischio di accertamento versus vantaggi della policy / penale tributario
- Le prospettive in caso di successivo contenzioso – le difficoltà del contenzioso tributario in tema di TP
- Gli strumenti alternativi al contenzioso
  - L'arbitration convention
  - Le MAP

## **La gestione di una verifica sui prezzi di trasferimento**

- **In assenza di documentazione**
  - Cercare di produrre comunque una policy ancorché informale
  - Cercare di verificare preventivamente sempre i dati
- **In presenza di documentazione**
  - La valutazione di adeguatezza da parte degli organi preposti all'accertamento
  - Le richieste suppletive
  - Le richieste di dettagli relativi alla documentazione

17

## **L'approccio dell'Amministrazione Finanziaria negli accertamenti in materia di prezzi di trasferimento**

### **Circolare 1/2008 della Guardia di Finanza sull'attività di verifica:**



- Comportamento suggerito altamente invasivo, volto a recuperare documentazione a riprova dell'intenzione del contribuente di “erodere” base imponibile;
- Esortazione ai verificatori a recuperare le carte di lavoro propedeutiche ai documenti definitivi relativi alla determinazione dei prezzi, con l'intento di rilevarne la criticità evidenziate dalla stessa società sottoposta a verifica;
- Presunzione che la disciplina sui prezzi di trasferimento costituisca una sorta di “scienza esatta”.

18

## Approccio al problema dell' Agenzia delle Entrate

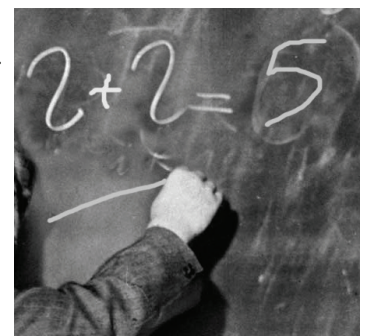
- Tentativo di **ribaltare l'onere della prova** a carico del contribuente;
- Enfasi sulla **necessaria collaborazione** da parte del contribuente;
- Approccio critico ai metodi utilizzati e/o alle benchmark analysis.

19

## Possibili criticità - 1/3

### Difforme valutazione dei fattori di comparabilità:

1. *Caratteristiche dei beni e/o dei servizi trasferiti*
2. *Funzioni svolte dalle parti (attività e rischi)*
3. *Termini contrattuali*
4. *Condizioni economiche delle parti*
5. *Strategie dell'impresa*



- ✓ L'importanza dei fattori cambia a seconda della metodologia adottata (es. CUP comparabilità dei beni, TNMM, le funzioni svolte)
- ✓ Nella maggioranza dei casi l'analisi funzionale guida la comparabilità e non viceversa
- ✓ Necessità di effettuare ripartizioni ed aggiustamenti contabili (conti economici segregati, ecc.)

20

## Possibili criticità 2/3

Debolezze nell'enunciazione del procedimento di selezione dei comparabili che deve essere Riproducibile nelle benchmark analysis



1. Criteri di selezione automatici – Database:
  - ✓ *Periodo di riferimento*
  - ✓ *Paese / Regione geografica*
  - ✓ *Settore / Descrizione dell'attività*
  - ✓ *Indipendenza*
  - ✓ *Stato giuridico / Forma legale / Anno di costituzione*
  - ✓ *Disponibilità dei dati di bilancio*
2. Criteri di selezione analitici – “*Matrice delle esclusioni*”

## Possibili criticità - 2/3

3. Additive approach (sia inclusioni che esclusioni soggettive) vanno giustificate / vanno utilizzate ulteriori info (per esempio i siti internet delle società).



## La difficile valutazione del valore di mercato dei tassi d'interesse applicati ai finanziamenti intercompany

1. Necessaria considerazione di **tutte** le caratteristiche finanziamento:
  - ✓ *Periodo di riferimento*
  - ✓ *Paese / Regione geografica*
  - ✓ *Merito creditizio*
  - ✓ *Tipologia di tasso applicato: fisso o variabile*
  - ✓ *Esistenza di clausole di subordinazione / postergazione*
  - ✓ *Disponibilità dei dati relativi a finanziamenti "comparabili" posti in essere da soggetti indipendenti;*
  - ✓ *Utilizzo delle fonti esterne: Banca d'Italia e Bloomberg*
2. I "cash pooling agreements": specificità



23

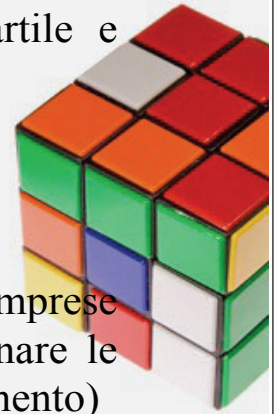
## Management services e cost sharing agreements

- Differenze ed analogie
- Le linee guida e la prassi internazionale
- L'approccio degli organi accertatori
  - Prova di effettiva prestazione del servizio
  - Necessaria dimostrazione del beneficio
  - Non duplicazione
  - Verifica di congruità delle chiavi di ripartizione
- È un problema di prezzi di trasferimento o di inerenza?

24

## Questioni aperte

- ✓ Qual'è il corretto posizionamento nel range di normalità (per l'Agenzia bisogna posizionarsi nella mediana e non al di sotto per l'OCSE dipende dall'analisi funzionale del campione – se il campione rappresenta aziende con minori rischi la transazione va posizionata nel terzo quartile e viceversa)
- ✓ Conseguenze su operazioni di M&A?
- ✓ Impatto sulla disciplina dei reati tributari?
- ✓ Riduzione realmente significativa dell'onere documentale per i contribuenti minori? (le imprese sotto Euro 50 Mio di fatturato possono non aggiornare le benchmark per i due anni successivi a quello di riferimento)
- ✓ Necessità di dare evidenza anche delle transazioni effettuate con proprie SO?



25

## Le rettifiche relative ai prezzi di trasferimento

Accertamento sul TP



Rettifica in aumento in uno stato



Doppia imposizione internazionale

Come risolverla?

26

## I rimedi possibili

### **Strumenti di risoluzione delle controversie:**

- a) Procedura amichevole** prevista nei DTT (articolo 25 OECD MTC) (non ha l'obbligo di risultato ma si può mantenere il contenzioso)
- b) Convenzione arbitrale 90/436/CEE** (ratificata in Italia con Legge 22 marzo 1993, 99) – ha l'obbligo di risultato ma bisogna rinunciare al contenzioso  
Cfr., come prassi, la **C.M. 5 giugno 2012, n. 21/E.**

Queste procedure possono essere considerate alternative al contenzioso (e all'accertamento con adesione).

Ciò in relazione alle grandi difficoltà e rischi che taluni contenziosi di rilevante importo in tema di Transfer Pricing portano in seno ed alle difficoltà obiettive di affrontarli efficacemente di fronte alle Commissioni Tributarie (in particolare di primo grado ed in città “di provincia”).

I loro effetti possono essere:

- a) **Corresponding adjustments (rettifiche corrispondenti):** le due giurisdizioni si accordano per mantenere la rettifica primaria (primary adjustment) ma per fare in modo che la rettifica operata nel primo Stato (dove è stato fatto l'accertamento) venga recepita in misura contraria nell'altro Stato (per esempio un costo parzialmente indeducibile perché eccedente il valore di mercato nello Stato Alfa viene mantenuto indeducibile, ma nello Stato Beta il ricavo corrispondente in capo all'altra società del gruppo, viene parimenti ridotto annullando la doppia imposizione).

29

- b) **Primary adjustment (rettifica primaria):** è anche possibile che le due Autorità fiscali si accordino per fare in modo che venga ridotta o annullata la prima rettifica (il primo rilievo), annullando la doppia imposizione.
  - Come vedremo in un esempio, talvolta può essere utile ottenere solo la rettifica primaria (se la controparte, per esempio, nell'altro Stato non paga imposte per effetto di perdite fiscali).

30

- Le sanzioni non sono parte dell'accordo (anche se in caso di rettifica primaria vengono anch'esse rettificate) ed è questo un'ulteriore elemento che rende utile il beneficio premiale del provvedimento (in caso di rettifiche corrispondenti nell'altro Stato, imponibilità della società estera, aliquote simili ed assenza di sanzioni si rende la posizione neutra).
- Come vedremo l'accertamento con adesione esclude qualsiasi tipo di MAP (sia quello convenzionale sia la procedura arbitrale).
- Strategicamente, quindi, si può valutare, approcciando l'Amministrazione Finanziaria, l'eventuale esito di un'adesione, in termini di imposte e sanzioni ridotte.

- Qualora non risulti soddisfacente, si può ipotizzare alternativa al contenzioso: la MAP / procedura arbitrale
- Come poi di seguito indicato, la procedura amichevole convenzionale non ha l'obbligo di risultato (mentre la convenzione arbitrale ce l'ha) ma la procedura amichevole convenzionale non esclude il contenzioso mentre la convenzione arbitrale lo esclude quindi, a seconda dei casi, vanno fatte delle valutazioni precise di strategia prima dell'avvio della procedura;
- Come poi vedremo in entrambi i casi, in qualche modo, si può portare avanti il contenzioso (almeno parzialmente) e fino ad un determinato step.

## Procedura amichevole

### Procedura amichevole - art. 25 OECD MTC

#### **Modalità di presentazione:**

- i. Istanza alla Autorità competente del proprio Stato di residenza
- ii. Il Modello OCSE non prevede regole ad hoc

#### **Termine per la presentazione:**

- i. Il Modello OCSE prevede che “[...] the case must be presented within **three years** from the first notification of the action resulting in taxation not in accordance with the provisions of the Convention”
- ii. Commentario OCSE: è sufficiente **il rischio di una imposizione non conforme** alle disposizioni convenzionali (“it is sufficient [...] establish that the “actions of one or both of the Contracting States” will result in such taxation, and that this taxation appears as a risk which is not merely possible but probable”)

## Procedura amichevole

### Procedura amichevole - art. 25 OECD MTC

#### **Effetti:**

- i. L'accordo sarà applicato quali che siano i termini previsti dalle legislazioni nazionali degli Stati contraenti (“Any agreement reached shall be implemented notwithstanding any time limits in the domestic law [...]”)

#### **Riserva dell'Italia all'articolo 25:**

- i. The implementation of reliefs and refunds following a mutual agreement ought to remain linked to time-limits prescribed by domestic law.  
L'Italia si è riservata la possibilità di non dar luogo a sgravi o rimborsi (a seguito di mutuo accordo) se la conclusione della procedura ha **oltrepassato i limiti temporali** prescritti dalle norme nazionali

## Procedura amichevole

### Procedura amichevole - art. 25 OECD MTC

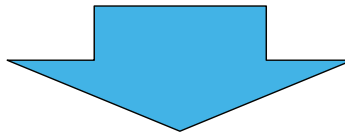
#### **Limite della procedura:**

- i. **Inesistenza di un obbligo di risultato:** le Autorità competenti hanno l'obbligo di "fare del proprio meglio" - obbligo di diligenza (a differenza della Convenzione Arbitrale)

#### **Rapporto con il contenzioso interno:**

- i. La procedura amichevole **non si pone in alternativa** alla procedura domestica, con la conseguenza che i due rimedi possono essere portati avanti in parallelo.

Se le Autorità competenti non raggiungono un accordo entro due anni dall'avvio delle procedure amichevole, è previsto il ricorso ad un **meccanismo di tipo arbitrale** (art. 25 Par. 5, OECD MTC)



La clausola arbitrale può essere adita solo qualora la doppia imposizione si sia effettivamente verificata e qualora la specifica convenzione con il Paese della controparte la preveda – non tutte la prevedono)

## Convenzione arbitrale

### Convenzione Arbitrale - 90/436/CEE

#### **Fondamento giuridico:**

- i. Trattato CE: "gli Stati membri avvieranno tra loro, per quanto occorra, negoziati intesi a garantire [...] l'eliminazione della doppia imposizione fiscale **all'interno della Comunità**".

#### **Scopo:**

- i. **Risolvere le controversie in materia di determinazione dei prezzi di trasferimento** tra imprese associate

Ambito applicativo: **Imposte sui redditi**

## Convenzione arbitrale



Entro **i tre anni** che seguono la prima notifica della misura che comporta o può comportare una doppia imposizione

Se le Autorità competenti non raggiungono un accordo che elimini la doppia imposizione entro **due anni** dalla data in cui il caso è stato sottoposto per la prima volta ad una delle autorità competenti, le stesse istituiscono la commissione consultiva

entro **sei mesi**

entro **sei mesi** dalla data in cui la commissione consultiva ha reso il suo parere

## Final remarks

### Art. 25 OECD MTC e contenzioso interno (cfr. C.M. n. 21/2012)

- È possibile la compresenza di contenziosi nazionali e di una procedura amichevole (cfr. articolo 25, Par. 1, OECD MTC e anche Protocolli attuativi DTT stipulati dall'Italia)
- La C.M. n. 21/2012 ha precisato che il contribuente nelle more dell'esito della procedura amichevole:
  - ✓ può attivare il contenzioso tributario nazionale;
  - ✓ può valutare l'opportunità di proporre la **sospensione del procedimento giurisdizionale** (accordata in alcuni casi dal giudice tributario)
- Se nel frattempo interviene un accordo soddisfacente, il contribuente può decidere di rinunciare al ricorso, oppure, se insoddisfacente, di rinunciare all'accordo e proseguire il contenzioso
- Gli effetti dell'accordo raggiunto in sede di MAP **possono essere estesi anche a periodi d'imposta immediatamente successivi a quelli che hanno formato oggetto di MAP**, a condizione che la fattispecie in esame abbia mantenuto identica connotazione



## Final remarks

### Art. 25 OECD MTC

- I DTT stipulati dell'Italia prevedono il termine **di due anni dalla notifica dell'avviso di accertamento**
- La procedura amichevole può essere anche attivata **su iniziativa delle autorità competenti degli Stati contraenti** (per risolvere controversie inerenti l'applicazione, nonché l'interpretazione delle Convenzioni)
- A mio avviso, **la procedura amichevole non è applicabile ai casi di elusione fiscale/abuso del diritto**
- Clausola arbitrale (Par. 5, art. 25 OECD MTC): **prevista solo in 13 DTT stipulati dall'Italia** (ad esempio, DTT Italia – USA)
- Adesione, mediazione e conciliazione giudiziale rendono **immodificabile** l'imposta definita tramite tali istituti

## Final remarks

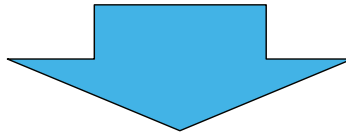
### Convenzione Arbitrale

- La soluzione arbitrale che obbliga le autorità competenti ad evitare la doppia imposizione si applica **solamente** se il contribuente ha lasciato **scadere il termine di presentazione del ricorso**, ovvero **ha rinunciato al ricorso** prima che sia intervenuta una sentenza (pragmaticamente si può avviare il contenzioso considerando sia i rilievi sul Transfer Pricing che altri rilievi eventuali; nel frattempo si inoltra la richiesta di poter adire alla convenzione arbitrale, si attende l'accettazione dell'istanza, se nel frattempo venisse fissata l'udienza del contenzioso, interverrebbe la richiesta di rinvio. Confermata l'avvio della procedura arbitrale si procederà alla richiesta della cessata materia del contendere per i soli rilievi in materia di TP).

## Final remarks

### Convenzione Arbitrale

- Se esiste una **decisione di primo grado** viene meno l'**obbligo** da parte delle autorità competenti di individuare una soluzione che elimini la doppia imposizione
- Adesione, mediazione e conciliazione giudiziale rendono **immodificabile** l'imposta definita tramite tali istituti



La posizione **non può più essere riaperta e discussa** in ambito MAP (cfr. C.M. n. 21/2012)

## Esempio 1

1. Rilevante accertamento in tema di prezzi di trasferimento in Italia sul valore degli oneri finanziari che implica rilievi anche in tema di esenzione di ritenute alla fonte ex art. 26 quater DPR 600/73 (l'esenzione non si applica sugli importi degli interessi eccedenti il valore di mercato). Contenzioso con vari rilievi difficoltoso. Società estera che non ha base imponibile (è in perdita) e quindi non è utile ma "corresponding adjustments" (rettifica corrispondente), inoltre una rettifica corrispondente non risolve la questione delle ritenute (per le quali servirebbe una primary adjustments – rettifica primaria).
2. Ma ovviamente non si può conoscere l'esito finale della procedura arbitrale che ha un obbligo di risultato ma non si può conoscere in anticipo se porterà ad una rettifica primaria o corrispondente. Quindi anche l'ipotesi di iniziare il contenzioso per poi sospenderlo non pare adeguata.

## Esempio 1

3. In questo caso la soluzione potrebbe essere una procedura amichevole convenzionale tenendo aperto il contenzioso (rinviando le udienze ove possibile) vedendo poi l'esito (se interviene) della MAP. Se la MAP porta ad una rettifica primaria ed è quindi interessante si chiede la cessazione del contenzioso sui rilievi del Transfer Pricing, se la MAP non da esiti soddisfacenti (es. rettifiche corrispondenti) si continua con il contenzioso e si rinuncia al MAP.
4. D'altro canto fare la MAP convenzionale non preclude il contenzioso (è una "chance" in più). Va certo tenuto conto del costo della procedura.
5. Nel caso di specie si è poi chiuso con un accertamento con adesione.

43

## Esempio 2

1. ALPHA S.p.A. (ITA) e ALPHA GmbH (DE) fanno parte del **gruppo multinazionale ALPHA Group**;
2. ALPHA GmbH svolge **attività di marketing e pubblicità a livello europeo**, anche per conto delle società del gruppo (senza procedere ad alcun riaddebito);
3. A seguito di una verifica fiscale, l'Amministrazione Finanziaria tedesca **ha ripreso a tassazione utili** della ALPHA GmbH per l'attività di marketing e pubblicità a livello europeo svolta a favore di altre società del gruppo, ma non riaddebitata;
4. ALPHA GmbH ha quindi proceduto al **riaddebito alle società estere del gruppo**, tra cui ALPHA S.p.A., **del costo pro-quota dei servizi di marketing e pubblicità**;
5. ALPHA S.p.A. ha considerato, **tali costi non deducibili ai fini IRES ed IRAP**.

44

## Esempio

Spett.le  
MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE  
DIPARTIMENTO PER LE POLITICHE FISCALI  
UFF. RELAZIONI INTERNAZIONALI  
Via Pastrengo, 22  
00185 ROMA

**OGGETTO: ISTANZA PER L'APPLICAZIONE DELLA CONVENZIONE N. 90/436/CEE**

La società ALPHA S.p.A., con sede in \_\_\_\_\_, C.F. e P.I. \_\_\_\_\_, nella persona dell'Amministratore Delegato \_\_\_\_\_

### PREMESSO

- a) che la società ALPHA S.p.A. fa parte di un gruppo multinazionale denominato ALPHA Group;
- b) che la società ALPHA GmbH, con sede in Bonn (Germania), fa parte del medesimo gruppo;
- c) che, in seguito a verifica fiscale, l'Amministrazione Finanziaria tedesca ha ripreso a tassazione utili della società ALPHA GmbH per attività di marketing e pubblicità a livello europeo, svolta per conto delle società del gruppo;
- d) che, al fine di evitare una doppia tassazione, ALPHA GmbH ha quindi proceduto al riaddebito alle società estere del gruppo, tra cui ALPHA S.p.A., del costo dei servizi di marketing e pubblicità di cui sopra;
- e) che, nei periodi d'imposta 2006 e 2007 ad ALPHA S.p.A. sono stati addebitati complessivamente Euro 5 milioni per gli esercizi dal 2000 al 2005;
- f) che la società ALPHA S.p.A. ha considerato, nei suddetti periodi d'imposta, tali costi non deducibili ai fini IRES ed IRAP;

45

## Esempio

### CONSIDERATO CHE

- 1) nel caso in specie si è realizzata la fattispecie di doppia imposizione di natura economica in quanto la rettifica nei prezzi di trasferimento operata da parte dell'Amministrazione Finanziaria tedesca ha **determinato la tassazione del ricavo in capo a ALPHA GmbH e l'indeducibilità del costo in capo a ALPHA S.p.A.**;
- 2) l'art. 110 c. 7 del DPR n. 917/1986 prevede che "i componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato [...] sono valutati in base al **valore normale** dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva **aumento del reddito**; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una **diminuzione del reddito**, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali "procedure amichevoli" previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi";
- 3) **la Convenzione n. 90/436/CEE tutela, a livello comunitario**, le imprese associate con sede in diversi Stati membri UE che si trovano nelle condizioni di cui al punto 1. che precede;
- 4) la Convenzione n. 90/436/CEE prevede in particolare che "quando uno Stato contraente (Germania) intende procedere alla rettifica degli utili di un'impresa ..., esso **informa a tempo debito l'impresa in questione** (ALPHA GmbH) dandole la possibilità di **informare l'altra impresa** (ALPHA S.p.A.) affinché quest'ultima possa informare a sua volta l'altro Stato contraente (Italia)".

### TUTTO CIÒ PREMESSO E CONSIDERATO

la sottoscritta società informa con la presente l'Amministrazione Finanziaria italiana competente per proprio domicilio della rettifica degli utili subita dall'impresa consociata ALPHA GmbH con sede in Germania e

46

## Esempio

### FA ISTANZA

affinché codesto rispettabile Ufficio voglia accettare la **rettifica in diminuzione** dal reddito d'impresa della società ALPHA S.p.A., così come previsto dall'articolo 5 della Convenzione n. 90/436/CEE e dalle disposizioni di cui all'articolo 110, comma 7, del DPR n. 917/1986 **dei costi imputati alla stessa per effetto della rettifica degli utili** che l'Autorità tedesca ha effettuato all'imponibile fiscale dell'impresa associata ALPHA GmbH.

Non addivenendo a risposta alcuna alla presente istanza, la Società si riserva di esperire le procedure previste dagli articoli 6 e 7 della Convenzione n. 90/436/CEE.

Allegati:

- n. 1 - *Estremi del verbale dell'Ufficio Federale Tedesco delle Finanze;*
- n. 2 - *Descrizione della situazione emersa dall'accertamento da parte delle autorità tedesche, corredata dai calcoli per determinare gli importi da riaddebitare;*
- n. 3 - *Dettaglio degli importi quale risulta dall'estratto del verbale dell'Ufficio Federale Tedesco delle Finanze;*
- n. 4 - *Fatture ricevute dalla ALPHA S.p.A. per i servizi forniti dalla ALPHA GmbH, così come accertati dall'Autorità Fiscale Tedesca.*

**Grazie per l'attenzione.**

**Dr. Federico Venturi**

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

**Office: +39.030.2219611**

**Mobile: +39.348.5910432**

**E-mail: federico.venturi@studiopirola.com**



*Investimenti in Italia, esteroinvestizione ed ipotesi di stabile organizzazione “occulta”: l’evoluzione dell’approccio nelle verifiche e le conseguenze tributarie*

**Avv. Salvatore Mattia**

*Avvocato in Milano*

## **Convegno di Diritto e Fiscalità Internazionale**

*“L'internazionalizzazione delle imprese italiane – Gli investimenti esteri in Italia – Il sistema tributario vigente: riflessioni critiche e proposte – L'occasione Expo”*

(17 e 18 ottobre 2014)

\*\*\*\*\*

### **Sede di direzione effettiva, estero vestizione e onere probatorio**

di **Piergiorgio Valente e Salvatore Mattia**

---

**Sommario:** 1. Premessa 2. L'esterovestizione 3. Sede di direzione effettiva 4. L'oggetto principale dell'attività ex art. 73 comma 3 del TUIR 5. La presunzione di residenza 6. Residenza e onere probatorio 6.1. L'onere probatorio dell'ente verificatore 6.2. L'onere della prova del contribuente 7. Considerazioni conclusive 8. La revisione della disciplina sulla residenza delle società secondo la Legge delega fiscale 8.1 Criticità e possibili soluzioni in sede di esercizio della delega fiscale

---

#### **1. Premessa**

Per sede effettiva dell'amministrazione deve intendersi, secondo l'Amministrazione finanziaria italiana, il luogo ove è esercitata l'attività principale e, secondo la costante giurisprudenza della Corte di Cassazione, il luogo in cui la società “vive” ed opera, dove si trattano gli affari e dove i diversi fattori dell'impresa vengono organizzati e coordinati per l'esplicazione ed il raggiungimento dei fini sociali.

Nell'ordinamento tributario nazionale il concetto di “residenza” nel territorio dello Stato determina per il residente la soggezione (illimitata) di tutti i redditi ovunque prodotti alla potestà impositiva dello Stato stesso (cd.



“*worldwideprinciple*”<sup>1</sup>. Per converso, la sua speculare negazione, la “*non-residenza*”, determina la soggezione (limitata) dei redditi prodotti nello Stato<sup>2</sup> alla potestà impositiva dello Stato stesso.

Trattasi di nozioni che esplicano non solo criteri di relazione con la sfera territoriale di un determinato Stato, bensì rilevano – in senso non automatico né meccanicistico – nel più ampio novero di differenti criteri di collegamento, tutti diretti a delimitare l’ambito di applicazione della norma tributaria nei confronti dei soggetti passivi d’imposta.

Il principio della residenza – pur universalmente riconosciuto nella legislazione e consolidato nella prassi amministrativa degli Stati, nonché oggetto di pronunce giurisprudenziali in ambito nazionale<sup>3</sup> ed internazionale – assume particolare criticità nella concreta applicazione<sup>4</sup>.

## 2.L’esterovestizione

---

<sup>1</sup> La maggior parte degli Stati, al pari dell’Italia, adottano, per i soggetti residenti sul proprio territorio, il principio di tassazione “*worldwide*”, e pertanto essi si sono dotati di una legislazione tributaria interna che assoggetta ad imposta i redditi ovunque prodotti da tali soggetti. Altri Stati prevedono l’applicazione dell’imposta sulla base della localizzazione geografica dei redditi (principio di tassazione “*source*”), sia per i soggetti non residenti che per i propri residenti e che, quindi, esentano i redditi percepiti da questi ultimi qualora essi siano realizzati all’estero (cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, 2012).

<sup>2</sup> Le persone fisiche, le società e gli enti commerciali e non commerciali non residenti sono assoggettati a tassazione limitatamente ai redditi prodotti nel territorio dello Stato (artt. 3, 151 e 153 del TUIR). Ai fini dell’applicazione dell’imposta nei confronti dei non residenti si considerano prodotti nel territorio dello Stato (art. 23 del TUIR): i redditi fondiari; i redditi di capitale corrisposti dallo Stato, da soggetti residenti o da stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di soggetti non residenti (gli interessi e gli altri proventi derivanti da depositi e conti correnti bancari e postali non si considerano prodotti nel territorio dello Stato); i redditi di lavoro dipendente prestato nel territorio dello Stato compresi i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente; i redditi di lavoro autonomo derivanti da attività esercitate nel territorio dello Stato; i redditi d’impresa derivanti da attività esercitate nel territorio dello Stato mediante stabili organizzazioni (in applicazione del cd. principio della “*forza di attrazione*” della stabile organizzazione, tutti i redditi conseguiti in Italia sono tassati secondo le disposizioni in materia di reddito d’impresa); i redditi diversi derivanti da attività svolte nel territorio dello Stato e da beni che si trovano nel territorio dello Stato e le plusvalenze derivanti dalla cessione a titolo oneroso di partecipazioni qualificate in società residenti (sono escluse le plusvalenze derivanti dalla cessione a titolo oneroso di partecipazioni non qualificate in società residenti, di titoli non rappresentativi di merci e di certificati di massa, di valute estere e di contratti derivati di cui all’art. 67 comma 1 lett. c-ter, c-quater e c-quinquies del TUIR); i redditi imputabili per trasparenza a soci, associati o partecipanti non residenti di società di persone o di capitali ex artt. 5, 115 e 116 del TUIR.

<sup>3</sup> Per le pronunce dei giudici nazionali in tema di residenza, cfr. Cass. 20 settembre 1979, n. 4829; Cass. 5 maggio 1980, n. 2936; Cass. 6 luglio 1983, n. 4525; Cass. 26 novembre 1984, n. 6117; Cass. 5 maggio 1985, n. 791; Cass. 14 marzo 1986, n. 1738; Cass. 8 novembre 1989, n. 4705; C.T.C., Sez. VII, 10 ottobre 1996, n. 4992; C.T. Prov. Modena 9 febbraio 1999, n. 985; Cass. 11 gennaio 2000, n. 195; C.T. Reg. Bologna 27 marzo 2000, n. 16; Cass. 7 novembre 2001, n. 13803.

<sup>4</sup> Infatti, l’accertamento della sussistenza degli elementi di collegamento con un determinato ordinamento giuridico diviene sempre più problematico, a causa dell’accresciuta mobilità dei contribuenti nell’economia globale e dell’estrema volatilità delle basi imponibili nelle reti telematiche. Ne consegue che gli elementi che rappresentano i capisaldi dei sistemi d’imposizione globale come di quelli territoriali (quali la residenza dei soggetti ovvero la produzione/percezione/attribuzione dei redditi, ecc.) devono essere riconsiderati in una nuova dimensione sovranazionale.

In via di prima approssimazione, per “*esterovestizione*” si intende il tentativo, posto in essere strumentalmente da parte di soggetti d’imposta italiani<sup>5</sup>, di sottrarre alla legge tributaria dello Stato italiano (e, dunque, alla potestà impositiva di questi):

- fonti di reddito, astrattamente imponibili nel territorio dello Stato;
- attività d’impresa, suscettibili di produrre redditi imponibili in Italia.

Il fenomeno non riguarda i redditi – e le attività d’impresa – prodotti dalle società “*off-shore*” al di fuori del (ovvero “*altrove*” rispetto al) territorio dello Stato nel quale esse sono solo formalmente residenti<sup>6</sup>.

Il problema della corretta individuazione della residenza fiscale (ai sensi dell’art. 73 comma 3 e 5-*bis* del TUIR) può porsi per le società *holding* di gestione di partecipazioni, la cui attività è necessariamente collegata con il territorio dello Stato in cui sono costituite. Nel dettaglio, l’esterovestizione di fonti di reddito può, ad es., verificarsi nell’ipotesi di costituzione di *holding*<sup>7</sup> nel territorio di Stati che prevedono, a determinate condizioni, regimi di esenzione totale delle (eventuali) plusvalenze derivanti da cessione di partecipazioni (*participationexemption*).

Nel caso di società industriali e commerciali costituite all’estero, mediante l’esterovestizione di attività, solitamente si tende a collocare all’estero, unicamente sotto il profilo formale, il luogo di produzione del reddito d’impresa, onde consentire la sottrazione dello stesso alla potestà impositiva dello Stato italiano. Ciò, si precisa, indipendentemente dal livello impositivo in essere nei Paesi in cui il reddito è delocalizzato (non necessariamente contraddistinti da regimi fiscali privilegiati) e dallo sfruttamento di meccanismi di *taxdeferral* (i.e., differimento del rimpatrio degli utili in Italia e, quindi, della relativa tassazione).

La costruzione di strutture societarie estere dirette al conseguimento di uno o entrambi i predetti obiettivi può talora presentare le seguenti caratteristiche alternative, tutte strettamente connesse al grado di intensità del rapporto intercorrente tra l’iniziativa imprenditoriale e il territorio dello Stato estero:

---

<sup>5</sup>Come nota Assonime nella circolare 31 ottobre 2007, n. 67, § 2.1., “*la disciplina in commento mira ad assoggettare alla potestà impositiva italiana i soggetti che vi si siano strumentalmente sottratti in presenza di elementi ritenuti presuntivamente sintomatici di una loro effettiva residenza in Italia*”.

<sup>6</sup>I redditi prodotti dalle società “*off-shore*” sono, come detto, assoggettati ad imposta nello Stato di residenza del soggetto controllante in virtù delle disposizioni sulle CFC.

<sup>7</sup>Nell’ambito della configurazione del gruppo la *holding* ha come finalità la detenzione in portafoglio dei titoli delle società appartenenti al gruppo. La *holding* può definirsi come:

- “*pura*” o finanziaria (*pure holding company*): la *holding* non svolge alcuna attività industriale e si limita alla gestione delle partecipazioni, al coordinamento delle attività delle società del gruppo ed al loro finanziamento;
- “*mista*” o industriale (*operating holding company*): la *holding* svolge anche attività industriale.

Relativamente alle modalità di controllo si distingue tra:

- gruppi “*orizzontali*”: non esiste una società capogruppo e la direzione unitaria si realizza attraverso accordi tra le imprese;
- gruppi “*verticali*”: una società capogruppo acquisisce partecipazioni dirette e indirette in società sussidiarie.

In particolare, la struttura di un gruppo “*verticale*” può realizzarsi attraverso l’acquisizione di partecipazioni dirette e indirette in altre società da parte di una società capogruppo o *holding* e può configurarsi nei seguenti modi:

- struttura semplice: controllo diretto da parte della capogruppo su una o più controllate;
- struttura complessa: controllo diretto da parte della capogruppo sulle *sub-holding* ed indiretto sulle società controllate dalle *sub-holding*;
- struttura a catena: partecipazioni reciproche detenute dalle società nei limiti di cui agli artt. 2359-*bis*, *ter*, *quater*, *quinquies*, e dagli artt. 2360 e 2360-*bis* c.c..

- **allineamento degli elementi formali e sostanziali** (cd. “*substance and form*”): tale caratteristica – propria di società nelle quali “sostanza” e “forma” sono modulate secondo il medesimo registro – è solitamente presente in strutture nelle quali sussiste un forte legame con il territorio dello Stato di localizzazione, accompagnato da un bilanciato ed equilibrato rispetto del requisito della forma (ad es., coincidenza della sede legale con quella ove viene perseguito l’oggetto sociale e svolta l’attività di gestione dell’attività d’impresa; adeguata formalizzazione delle decisioni strategiche dell’organo amministrativo e dell’assemblea dei soci);
- **assenza di sostanza, in presenza di forma** (cd. “*form over substance*” ovvero “*form without substance*”): nelle configurazioni strutturali formate per ragioni di mera convenienza fiscale, spesso si assiste alla (pressoché totale) assenza dell’elemento sostanziale nel Paese di costituzione della società (es., assenza di qualsivoglia organizzazione di uomini e mezzi, astrattamente idonea al perseguimento delle finalità economiche d’impresa) alla quale fa da contraltare l’inecepibile formalizzazione della vita societaria della *legal entity*, per lo più attraverso l’attività esercitata in *outsourcing* da società di consulenza locali<sup>8</sup>. Ci si riferisce, in particolare, alle *holding* di mera gestione di partecipazioni in società italiane (cd. “*holding passive*” o “*statiche*”), che non svolgono alcuna attività economica di particolare rilievo<sup>9</sup>;
- **(possibile) assenza di forma, in presenza di sostanza** (cd. “*substance over form*”): nell’ambito di strutture societarie che si articolano in entità operative (commerciali o industriali) localizzate all’estero, la preminenza – anche dimensionale – dell’elemento sostanziale (e, quindi, l’effettiva esistenza di nuclei aziendali autonomi più o meno ampi) può non accompagnarsi ad un’adeguata salvaguardia dell’elemento formale (ad es., assenza di procedure interne riguardanti gli aspetti più rilevanti della vita e delle scelte dell’impresa). Ciò si verifica, in particolare, nelle fasi di avvio dell’impresa all’estero (cd. “*start-up*”) o di espansione della stessa in nuovi mercati, nonché nelle piccole e medie imprese con attività internazionale.

<sup>8</sup> A tal riguardo, si evidenzia quanto osservato da Assonime nella circolare 31 ottobre 2007, n. 67, § 2.2., secondo cui si dovrebbe escludere la configurabilità del presupposto della sede di amministrazione nelle ipotesi, invero non infrequenti, di società estere domiciliate presso studi professionali o società di servizi, i quali curano altresì la contabilità e sono designati quali amministratori dal socio italiano, ma, sotto il profilo gestionale, si limitano “*a svolgere un’attività di replica di decisioni assunte altrove*”. Diverso discorso dovrebbe farsi nell’ipotesi in cui la designazione quali amministratori di professionisti locali sia giustificata dalle specifiche competenze degli stessi: in tal caso, si potrebbe argomentare che l’attività da questi prestata è idonea a radicare la sede dell’amministrazione, rilevando, in particolare, la loro indipendenza rispetto all’organo amministrativo della controllante o la conformità del loro operato agli obiettivi interessi della società.

È la stessa Amministrazione finanziaria ad osservare che, per le società di servizi che assumono, nei confronti di una pluralità di soggetti, la gestione di società *off-shore*, “*è evidente (...) come (...) le decisioni gestionali effettive promanino comunque dall’azionista ovvero dall’amministratore effettivo, che provvede di volta in volta a fornire istruzioni alla medesima società di servizi*” (Documento “L’esterovestizione della residenza fiscale”, in *Fisco Oggi* – Rivista telematica dell’Agenzia delle Entrate del 7 luglio 2003).

<sup>9</sup> In tali ultimi casi, solitamente le *holding* estere sono formalmente domiciliate presso studi professionali o società di servizi specializzate, i quali provvedono altresì alla regolare tenuta dei libri sociali. In tali ipotesi, la (sovrabbondanza di) forma tende a mascherare l’assenza di (una sia pur minima) sostanza. Cfr. Valente P., “*Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*”, Milano, 2012; Valente P., *Esterovestizione e Residenza*, Milano, 2013.

Va da sé che in presenza di attività d'impresa condotte in proprio all'estero da società:

- effettivamente localizzate nel territorio di uno Stato estero;
- aventi significativi patrimoni investiti in attività industriali, commerciali o finanziarie effettivamente esercitate nel territorio dello Stato estero;
- dotate di autonomia gestionale (sia sotto il profilo organizzativo che sotto quello amministrativo), nonché di autonomia finanziaria e contabile adeguata alla specifica attività d'impresa;

può risultare difficilmente sostenibile la residenza delle predette *legalentities* nell'ambito del territorio dello Stato italiano<sup>10</sup>.

### 3. Sede di direzione effettiva

Sul tema della individuazione della sede di direzione effettiva delle società estere è intervenuta in modo inequivoco la circolare dell'Agenzia delle Entrate del 4 agosto 2006, n. 28/E, secondo la quale gli elementi (alternativi) di collegamento al territorio dello Stato italiano della *legalentity* estera controllata da soggetto residente, “*devono essere valutati in base ad elementi di effettività sostanziale e richiedono – talora – complessi accertamenti di fatto del reale rapporto della società o dell'ente con un determinato territorio*”, in contraddittorio con il contribuente<sup>11</sup>.

Prosegue la stessa circolare citata chiarendo che in sede internazionale, ed in particolare nelle “*osservazioni*” contenute nel Commentario all'art. 4 del Modello OCSE, l'Amministrazione finanziaria italiana si è – da sempre – preoccupata di salvaguardare i principi di effettività, richiamati nell'ordinamento domestico, ritenendo che la sede della “*direzione effettiva*” di un ente debba definirsi non

---

<sup>10</sup> Cfr. sul punto Assonime, circolare 31 ottobre 2007, n. 67, § 2.3.2., la quale sostiene che, nell'ipotesi di applicazione della disposizione di cui all'art. 73 comma 5-*bis* del TUIR, non vi sarebbe la necessità di dimostrare in positivo che gli atti volitivi di gestione siano effettivamente localizzati all'estero, ritenendosi, per contro, pienamente sufficiente la dimostrazione che all'estero viene esercitata un'attività economica, non fittizia né artificiosa.

<sup>11</sup> “Anzi, sotto tale aspetto, correttamente l'Agenzia delle Entrate rivendica la propria facoltà di avvalersi anche di criteri differenti ovvero di altri dati, elementi e circostanze per dimostrare che la sede effettiva sia differente da quella formalmente dichiarata. Sotto molti aspetti, l'acquisizione di ulteriori elementi resta comunque applicabile sia per supportare ulteriormente la pretesa erariale in sede di motivazione dell'atto impositivo e, eventualmente, nella successiva fase contenziosa sia per dimostrare l'infondatezza di talune critiche sollevate sulla stampa specializzata che, francamente, non sempre sono adeguate sostenute da argomentazioni giuridiche adeguate” (Capolupo S., *Reddito d'impresa*, Milano, 2007, p. 63).

soltanto come il luogo di svolgimento della sua prevalente attività direttiva e amministrativa, ma anche come il luogo ove è esercitata l'attività principale<sup>12</sup>.

L'Italia adotta, nell'ambito del *network* di convenzioni internazionali bilaterali contro le doppie imposizioni, il testo previsto dall'art. 4 (*"Residenza"*) del Modello di Convenzione OCSE, in base al cui paragrafo 1 l'espressione *"residente di uno Stato contraente"* designa ogni persona che, in virtù della legislazione di detto Stato, è assoggettata ad imposta nello stesso Stato, a motivo del suo domicilio, della sua residenza, della sede della sua direzione, o di ogni altro criterio di natura analoga<sup>13</sup>.

Quando, in base alle disposizioni del paragrafo 1, una persona diversa da una persona fisica è residente di entrambi gli Stati contraenti, essa è considerata residente dello Stato contraente in cui si trova la sede della sua direzione effettiva. Il par. 24 del Commentario al Modello OCSE rileva che *"(u)n ente può avere più di una sede di direzione, ma può avere solo una sede di direzione effettiva per volta"*.

La sede dell'effettiva direzione<sup>14</sup> è data dal luogo ove l'attività viene esercitata effettivamente, diversamente dal luogo ove ha sede la società o impresa. Infatti si ritiene che sia irrilevante la circostanza che la società sia costituita all'estero se la sede dell'amministrazione è localizzata nel territorio dello Stato; ai fini fiscali italiani la suddetta società risulterà residente in Italia se anche uno solo di tali elementi è localizzato nel territorio dello Stato<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup>Coerentemente con quanto affermato dalla Corte di Cassazione con la risalente sentenza 22 gennaio 1958, n. 136, la sede effettiva della società deve considerarsi come *"il luogo in cui la società svolge la sua prevalente attività direttiva ed amministrativa per l'esercizio dell'impresa, cioè il centro effettivo dei suoi interessi, dove la società vive ed opera, dove si trattano gli affari e dove i diversi fattori dell'impresa vengono organizzati e coordinati per l'esplicazione ed il raggiungimento dei fini sociali"*.

Come nota Capolupo S., *Reddito d'impresa*, op. cit., p. 61, richiamando la circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 28/E/2006, *"la norma valorizza gli aspetti certi, concreti e sostanziali della fattispecie, in luogo di quelli formali, in conformità del principio della substance over form utilizzato in campo internazionale"*. Sul punto, nota Capolupo S., *Manuale dell'accertamento delle imposte*, Milano, 2007, p. 173-174 che *"sarà necessario, di volta in volta, esperire adeguati accertamenti nonché acquisire tutti gli elementi necessari per evitare penalizzazioni per il contribuente sulla base di semplici risultanze formali"*. Conforme anche il pensiero di Pezzuto G., Screpanti S., *La verifica fiscale*, Milano, 2006, p. 466, secondo i quali *"l'eventuale contestazione della residenza fiscale in Italia di una società costituita all'estero dovrà pur sempre essere suffragata da precisi e inequivocabili elementi da parte degli organi dell'Amministrazione fiscale nazionale"*. Cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, 2012.

<sup>13</sup> Cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, 2012, art. 4.

<sup>14</sup>In particolare, il paragrafo 22 del Commentario al Modello OCSE rileva che *"(n)on sarebbe adeguato attribuire importanza ad un criterio formale, quale quello del luogo di costituzione"*. Di conseguenza va data rilevanza al luogo dove la società è effettivamente diretta. Il successivo paragrafo 24 del medesimo Commentario stabilisce che la sede di direzione effettiva è il criterio preferenziale per la determinazione della residenza delle persone diverse dalle persone fisiche.

<sup>15</sup>Cfr. Simonetto E., *"Delle società costituite all'estero od operanti all'estero"*, in *Commentario al codice civile*, a cura di Scialoja e Branca, Bologna-Roma, 1976, p. 389. Per l'individuazione dei criteri di determinazione della residenza di enti e società cfr. Maresca M., *"Alcune considerazioni sui criteri della residenza e del luogo di produzione del reddito"*, in AA.VV., *Il reddito d'impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988, p. 287 ss; Novara G., *"Residenza di enti e società nell'imposizione personale sui redditi"*, in *Boll. Trib.*, n. 1/1990, p. 17; si vedano inoltre, per un esame del concetto di residenza nel diritto tributario convenzionale, Mayr S., *"La doppia residenza fiscale nelle convenzioni contro le doppie imposizioni"*, in *Corr. Trib.*, n. 13/1990, p. 905 e Marino G., *"La residenza delle persone fisiche nel diritto tributario italiano e convenzionale"*, in *Dir. Prat. Trib.*, n. 5/1994, p. 1383.

Ne consegue che, in via esemplificativa, il “*place of effective management*”<sup>16</sup> di una *holding* deve essere situato nel Paese della *holding* stessa e da questo deve promanare l’impulso volitivo inerente l’attività della società<sup>17</sup>. Verificata tale condizione preliminare, la presenza di una *holding* intermedia<sup>18</sup> sarà in grado di conferire flessibilità all’intera struttura di gruppo (a) nel caso di cessione di partecipazioni, mediante l’esenzione su eventuali plusvalenze, e (b) nella gestione ordinaria delle partecipazioni qualificate<sup>19</sup>, mediante la non tassazione dei dividendi percepiti al verificarsi di determinate condizioni.

Nel caso di società estere che svolgono attività di carattere produttivo e/o commerciale nel Paese in cui sono state costituite, occorre fare riferimento al luogo ove è esercitata l’attività principale, vale a dire al territorio dello Stato nel quale la società ha il centro effettivo degli interessi economici. Con ciò, quindi, ci si intende riferire, in altri termini, al luogo ove:

- viene svolta l’attività di *business* (cd. “*business activity test*”);
- mediante concreta organizzazione di uomini e mezzi (cd. “*organization test*”).

Nel caso di società operative (industriali e/o commerciali, comprese le *holding* cd. “*miste*”) particolare rilevanza assume la motivazione economica della localizzazione in uno Stato estero della *legal entity*. La ragione imprenditoriale della localizzazione di siffatta tipologia societaria difficilmente è di natura esclusivamente fiscale, “*giocando*” piuttosto ruolo decisivo la peculiare morfologia del mercato di riferimento, la vicinanza geografica di materie prime e risorse, la storia economica dello Stato di residenza.

Secondo l’ordinamento tributario interno, ai fini delle imposte dirette, si considerano residenti le società e gli enti che, per la maggior parte del periodo d’imposta, hanno nel territorio dello Stato, in alternativa (art. 5 comma 3 lett. d) e 73 comma 3 del TUIR):

- la sede legale;
- la sede dell’amministrazione;
- l’oggetto principale dell’attività.

Pertanto, se uno dei tre predetti elementi è localizzato nel territorio dello Stato, è irrilevante la circostanza che la società sia costituita all’estero.

La disposizione in parola contiene i criteri sostanziali di collegamento al territorio dello Stato italiano del reddito, in base ai quali un soggetto giuridico (società o ente) può qualificarsi come fiscalmente residente in Italia, e, quindi, essere ivi tassato per i redditi ovunque prodotti. L’art. 151 comma 1 del TUIR, infatti, sancisce che “*il reddito complessivo delle società e degli enti commerciali non residenti [...] è formato soltanto dai redditi prodotti nel territorio dello Stato, ad*

---

<sup>16</sup>Si veda inoltre Rivier J. M., *The fiscal residence of companies*, General Report al XLI Congresso Internazionale dell’I.F.A., Bruxelles, 1987, p. 55. Cfr. Huston J., Williams L. R., *Permanent establishments a planning primer*, Deventer, 1993, p. 16 ss; Garbarino, *op. cit.*, p. 186; Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, *op. cit.*, art. 5; per un’analisi della cd. “*objective presence*”, cfr. Skaar A. A., *Permanent establishments*, Deventer, 1991, p. 111.

<sup>17</sup>Valente P., “Profili fiscali delle international holding companies”, in *Dir. Prat. Trib.*, n. 1/1997, p. 26.

<sup>18</sup>Per “*holding intermedia*” si intende, nel presente scritto, la società *holding* posseduta da capogruppo italiana al fine di detenere partecipazioni in società estere. Talvolta si definisce *top-holding* (o “*major parent*”) la società capogruppo mentre, allo scopo di distinguere la sua posizione rispetto alla capogruppo stessa, viene denominata *intermediate* (o “*minor parent*”) la società *holding* posseduta dalla *top-holding*.

<sup>19</sup> I limiti per configurare una partecipazione qualificata variano (ovviamente) da Stato a Stato.

*esclusione di quelli esenti dall'imposta e di quelli soggetti a ritenuta alla fonte a titolo di imposta o ad imposta sostitutiva".*

#### **4. L'oggetto principale dell'attività ex art. 73 comma 3 del TUIR**

Posto che il criterio (formale) della sede legale, ex art. 73, comma 3 del TUIR, non assume particolare rilevanza ai fini dell'individuazione dell'effettiva residenza fiscale di una società o ente, va precisato che ai restanti due criteri (sostanziali) il Legislatore italiano ha attribuito equivalenza e alternatività, senza prevedere alcuna prevalenza dell'uno rispetto all'altro.

Tale scelta, se, *da un lato*, consente all'Amministrazione finanziaria di individuare, in sede ispettiva, il criterio più idoneo sulla base dei dati "sostanziali" emergenti dall'osservazione concreta della realtà economica presa in esame, *dall'altro*, può essere fonte, in alcuni casi, di fuorvianti conclusioni.

Il criterio dell'oggetto principale dell'attività, sancito dall'art. 73, comma 3, del TUIR, sembra essere definito dalla stessa norma, che ai successivi commi 4 e 5 statuisce che

*"4. (l)'oggetto esclusivo o principale dell'ente residente è determinato in base alla legge, all'atto costitutivo o allo statuto, se esistenti in forma di atto pubblico o di scrittura privata autenticata o registrata. Per oggetto principale si intende l'attività essenziale per realizzare direttamente gli scopi primari indicati dalla legge, dall'atto costitutivo o dallo statuto.*

*5. In mancanza dell'atto costitutivo o dello statuto nelle predette forme, l'oggetto principale dell'ente residente è determinato in base all'attività effettivamente esercitata nel territorio dello Stato; tale disposizione si applica in ogni caso agli enti non residenti".*

Le disposizioni fiscali sopra richiamate, pur recando una prima previsione di carattere formale (comma 4), sono completate da una seconda norma di carattere sostanziale (comma 5) e ciò permette al criterio dell'oggetto principale di mantenere la sua natura di criterio avente rilevanza "sostanziale". Ne deriva che il requisito dell'oggetto principale va individuato non tanto nell'attività statutariamente prevista, quanto, piuttosto, nell'attività d'impresa effettivamente esercitata dall'ente giuridico oggetto d'indagine (art. 73, comma 5, del TUIR)<sup>20</sup>.

L'oggetto principale dell'attività, sia dal punto di vista civilistico che fiscale, coincide, dunque, con la concreta attività svolta per il raggiungimento dello scopo sociale. D'altra parte, dalla lettura dell'art. 73, comma 4, secondo periodo, del TUIR si evince che per oggetto principale deve intendersi "l'attività essenziale per realizzare direttamente gli scopi primari indicati dalla legge, dall'atto costitutivo o dallo statuto".

Tale norma impone di verificare l'oggetto principale tenendo in considerazione l'attività "essenziale" svolta dall'impresa ai fini del raggiungimento dei suoi scopi sociali; pertanto, se il fine dell'attività imprenditoriale è quello, ad esempio, di commercializzare beni in un Paese estero, non si può ritenere corretta l'interpretazione secondo la quale l'attività "essenziale" è solo quella della vendita nel Paese estero poiché, in tale ipotesi, si giungerebbe a sostenere che tutte le società che commercializzano i loro prodotti in un unico Stato e, dunque, in un

<sup>20</sup> Cfr., sul punto, quanto chiarito dall'Agenzia delle Entrate nelle circolari 21 febbraio 2003, n. 12/E e 4 agosto 2006, n. 28/E.

determinato mercato di riferimento, avrebbero la residenza fiscale in quello Stato. Trattasi di soluzione interpretativa paradossale che sembrerebbe contrastare con la *ratio* della norma in parola. Non vi è alcun dubbio, infatti, che la norma citata fa riferimento a tutte quelle attività “*essenziali*”, senza le quali gli scopi sociali per cui l’impresa è stata costituita non potrebbero essere realizzati<sup>21</sup>.

La circolare n. 1/2008 della Guardia di Finanza, con riferimento alla norma del TUIR che definisce l’oggetto principale, precisa che si tratta di una “*definizione estremamente ampia, per circoscrivere la quale si ritiene in genere necessario prendere in considerazione lo svolgimento dell’attività per il cui esercizio la società è stata costituita, nonché gli atti produttivi e negoziali ed i rapporti economici che la stessa pone in essere con terzi*”. A tal proposito, si riporta anche l’orientamento espresso dalla Corte di Cassazione la quale, con la sentenza n. 3910 del 9 giugno 1988, ha affermato che “*l’oggetto principale dell’attività corrisponde all’attività esercitata in concreto ed in via primaria dalla società*”.

Alla luce di quanto esposto, ai fini dell’individuazione dell’oggetto principale dell’attività dovrà farsi riferimento a dati concreti, materialmente riscontrabili, quali, ad esempio:

- la localizzazione degli investimenti;
- la sede degli impianti produttivi e/o di stoccaggio;
- la sede degli uffici ove si svolgono le funzioni amministrativo-contabili, ecc..

---

<sup>21</sup> Tra le attività “*essenziali*” vanno senza dubbio incluse anche le attività strumentali alla vendita, fra le quali, ad esempio, l’attività di trasformazione, stoccaggio, gestione logistica e amministrativa, ecc..



## 5. La presunzione di residenza

Occorre rilevare che l'art. 73 del TUIR, anteriormente alle modifiche introdotte dal D.L. 223/2006, conteneva già, per quanto di interesse, una sorta di "presunzione" legale che non è stata modificata dal richiamato D.L.: i soggetti esteri che hanno nel territorio dello Stato la "sede dell'amministrazione" si considerano fiscalmente residenti nello Stato italiano. Si tratta in realtà di una disposizione che si colloca al limite tra il "criterio di imposizione" e la "presunzione assoluta", ma che si avvicina molto a quest'ultima in quanto ne ha i caratteri distintivi<sup>22</sup>.

La norma contenuta nel comma 5-bis dell'art. 73 del TUIR costituirebbe una presunzione (relativa) di secondo livello, a supporto di una presunzione (assoluta) di primo livello<sup>23</sup>.

Ci si trova quindi al cospetto di una fattispecie concreta disciplinata da ben tre presunzioni – una assoluta, le altre due suscettibili di prova contraria – e

---

<sup>22</sup> Si considera infatti presunzione legale la conseguenza che la legge trae da un fatto noto per risalire ad un fatto ignorato (art. 2727 c.c.).

Va rilevato che la presunzione contenuta nell'art. 73 comma 5-bis del TUIR è costruita con una tecnica normativa singolare, rovesciando l'iter logico fra il fatto noto e quello ignoto. Il meccanismo logico del comma 5-bis pone infatti in sequenza:

- la descrizione dell'effetto della presunzione ("si considera esistente nel territorio dello Stato la sede dell'amministrazione di società ed entri");
- la rilevazione del fatto noto (la detenzione di partecipazioni di controllo in soggetti residenti "se, in alternativa: a) sono controllati, anche indirettamente, ai sensi dell'art. 2359, primo comma, del Codice civile, da soggetti residenti nel territorio dello Stato; b) sono amministrati da un consiglio di amministrazione, o altro organo equivalente di gestione, composto in prevalenza di consiglieri residenti nel territorio dello Stato");
- l'omissione di qualsivoglia fatto ignoto (la considerazione di finalità evasive della struttura societaria che la norma intende colpire).

L'azione di contrasto al comportamento evasivo viene posta in essere attraverso una norma che, invertendo l'onere probatorio, pone a carico del soggetto ("sospetto" di esterovestizione) la prova dell'effettiva esistenza di una struttura imprenditoriale in un altro Stato.

Non si tratta dunque di determinare l'ammontare dei redditi imponibili o, come nel caso di altre presunzioni previste dal TUIR, di disconoscere la deducibilità fiscale di componenti negative, ma di determinare la rilevanza fiscale in Italia di operazioni (*in primis*, incasso di dividendi o realizzo di plusvalenze esenti) realizzate o meno da parte di strutture societarie localizzate all'estero.

Come affermato da tempo nella giurisprudenza dalla Corte di Cassazione, per aversi presunzione giuridicamente rilevante non occorre che l'esistenza del fatto ignoto (nel caso di specie, la supposta evasione) rappresenti l'unica conseguenza possibile di quello noto (la residenza all'estero) secondo un legame di necessità assoluta ed esclusiva (regola della inferenza necessaria), ma è sufficiente che dal fatto noto sia desumibile univocamente quello ignoto, secondo un giudizio di probabilità basato sull'*id quod plerumque accidit* (regola dell'inferenza probabilistica). Cfr. Valente P., "Profili fiscali delle *international holding companies*", in *Dir. Prat. Trib.*, n. 1/1997, p. 26. Nel caso di specie, la presunzione legale:

- sembra conferire valore normativo a una massima dell'esperienza, secondo cui la residenza all'estero degli enti societari trae necessariamente giustificazione da un (presunto) risparmio fiscale;
- rappresenta un mero espediente di tecnica legislativa, necessario a conferire una determinata struttura alla fattispecie, senza che ciò presupponga necessariamente un procedimento logico deduttivo.

Gli elementi di fatto previsti dalla norma, astrattamente idonei a sorreggere la presunzione di esistenza nel territorio dello Stato della sede dell'amministrazione delle società estere, dispensano l'Amministrazione finanziaria dal fornire la prova concreta della reale esistenza in Italia dell'*effective place of management and control*, i cui criteri di individuazione sono stati elaborati dalla giurisprudenza e, in ambito internazionale, a livello OCSE (Valente P., "Bussola OCSE per indicare la sede operativa", in *Il Sole 24 Ore Dossier*, 19 novembre 2007, p. 10.).

<sup>23</sup> Va peraltro rilevato che la nuova presunzione legale contenuta nell'art. 73 comma 5-bis del TUIR per il principio di specialità, assorbirebbe e supererebbe le presunzioni eventualmente adottate dagli Uffici impositori ai sensi dell'art. 41 del D.P.R. 600/1973.

quindi di una questione di compatibilità di tali norme con i principi generali dell'ordinamento giuridico, anche di natura costituzionale, estremamente delicata, che potrebbe meritare approfondimenti al più alto livello giuridico<sup>24</sup>.

Per quanto attiene all'aspetto sostanziale, si evidenzia che la disposizione nulla innova rispetto alla disciplina vigente, in quanto la norma di riferimento resta quella della radicazione sul territorio (tra gli altri) dei soggetti esteri che quivi abbiano "*la sede dell'amministrazione*" (nell'accezione più volte precisata da giurisprudenza e prassi). L'unica vera novità è che, in presenza dei requisiti del controllo, la radicazione sul territorio nazionale si considera presunta, salvo prova contraria. Naturalmente nulla impedisce all'Amministrazione finanziaria di provare con altri elementi, diversi dal possesso partecipativo, la sussistenza della sede dell'amministrazione della società estera in Italia. In tali casi peraltro, secondo le regole generali, l'onere della prova grava sull'Amministrazione stessa.

L'Assonime<sup>25</sup> rileva il carattere trasversale delle disposizioni riguardanti l'esterovestizione che, a stretto rigore, potrebbero colpire anche società collocate in Stati aventi un regime fiscale equivalente o più gravoso di quello nazionale, nonché – profilo assai critico – soggetti che, "*a latere*" del possesso partecipativo, svolgano un'attività commerciale nello Stato in cui hanno la sede legale o altrove.

## **6. Residenza e onere probatorio**

Nell'ambito delle verifiche fiscali aventi ad oggetto società estere controllate da soggetti italiani si pone la necessità di individuare, *in primo luogo*, la titolarità dell'onere probatorio e, *in secondo luogo*, definire con esattezza il contenuto della prova posta a carico dell'Amministrazione finanziaria o del contribuente.

L'art. 73 comma 3 del TUIR, nel porre l'onere della prova a carico dell'Autorità fiscale, stabilisce che, ai fini delle imposte dirette, si considerano residenti le società e gli enti che, per la maggior parte del periodo d'imposta, hanno nel territorio dello Stato, in alternativa:

- la sede legale, la quale si identifica con la sede sociale indicata nell'atto costitutivo o nello statuto;
- la sede dell'amministrazione, vale a dire il luogo ove viene svolta l'attività di gestione, da desumere da dati concreti;
- l'oggetto principale dell'attività. Per le società e gli enti residenti, l'oggetto esclusivo o principale dell'attività è determinato in base alla Legge, all'atto costitutivo o allo statuto, se esistenti in forma di atto pubblico o di scrittura privata autenticata o registrata (art. 73 comma 4 del TUIR); in mancanza dell'atto costitutivo o dello statuto nelle predette forme, l'oggetto principale della società o dell'ente residente è determinato in base all'attività effettivamente esercitata nel territorio dello Stato.

Mentre la sede legale identifica un criterio di carattere meramente formale, il requisito dell'oggetto principale, secondo opinione ampiamente condivisa, va individuato non tanto nell'attività statutariamente prevista, quanto nell'attività d'impresa effettivamente esercitata dall'ente giuridico oggetto d'indagine (art. 73

---

<sup>24</sup> Valente P., "Holding, verifiche oltre confine", in *Il Sole24Ore*, 19 novembre 2007, p. 10.

<sup>25</sup> Cfr. circolare Assonime 31 ottobre 2007, n. 67, § 2.1.

comma 5 del TUIR)<sup>26</sup>. Con riferimento al luogo (Italia o altro Stato estero) in cui viene realizzato l'oggetto sociale rileva non tanto quello in cui si trovano i beni principali posseduti dalla società, quanto la circostanza che occorra o meno una presenza *in loco* per la gestione dell'attività dell'ente<sup>27</sup>.

Nell'ambito dei gruppi multinazionali, il fatto che la sede legale e l'oggetto principale dell'attività d'impresa svolta dalle società operative estere di un gruppo italiano – oggetto di verifica *ex art.* 73 comma 3 – siano localizzati all'estero non viene in genere messo in dubbio da parte dei verificatori (con l'eccezione per le società *holding* estere del gruppo), i quali concentrano l'attenzione principalmente sull'individuazione della sede di direzione effettiva.

---

<sup>26</sup>Cfr., sul punto, quanto chiarito dall'Agenzia delle Entrate nelle circolari 21 febbraio 2003, n. 12/E e 4 agosto 2006, n. 28/E.

<sup>27</sup> Come notato da Assonime nella circolare 31 ottobre 2007, § 2.2., “(l)a distinzione assume particolare rilevanza per le *holding* di gestione delle partecipazioni, per le quali non bisogna confondere, ai fini della localizzazione, l'oggetto principale dell'attività d'impresa propria del soggetto controllante con quello delle società partecipate, né tantomeno con la collocazione dei beni da queste posseduti”. In altri termini, l'oggetto principale della *holding* si trova nel luogo in cui le attività di direzione e coordinamento vengono poste in essere, prescindendo dalla localizzazione della sede delle partecipate stesse.

### 6.1. L'onere probatorio dell'ente verificatore

Gli elementi (alternativi) di collegamento della *legalentity* estera, controllata da soggetto residente, al territorio dello Stato italiano, e, in particolare, della localizzazione dell'oggetto principale o dell'esistenza dell'amministrazione, "devono essere valutati in base ad elementi di effettività sostanziale e richiedono – talora – complessi accertamenti di fatto del reale rapporto della società o dell'ente con un determinato territorio"<sup>28</sup> (è lecito auspicare), in contraddittorio con il contribuente.

In altre parole, l'onere della prova (posto a carico dell'Amministrazione finanziaria nell'ipotesi di accertamento fondato sull'art. 73 comma 3 del TUIR) dell'effettiva residenza all'estero di società partecipate da soggetti residenti, oltre che su elementi di prova di natura formale – idonei, di per sé, a dimostrare unicamente radicamento superficiale e presenza convenzionale sul territorio (estero) dell'entità ivi localizzata – dovrà necessariamente vertere su fatti certi<sup>29</sup> e circostanze incontrovertibili che comprovino, oltre ogni ragionevole dubbio, l'autonomia giuridica, contrattuale, economica e finanziaria e, soprattutto, funzionale della *legalentity* estera rispetto al soggetto partecipante italiano.

La prova della effettiva residenza deve essere fornita dall'Amministrazione finanziaria su base sostanziale, previa approfondita verifica delle circostanze di fatto (oltre che di diritto e su base formale) strettamente inerenti all'ente giuridico oggetto di verifica.

A questo riguardo, si ribadisce che l'onere della prova (che, si ricorda, è posto a carico dell'Amministrazione finanziaria nell'ipotesi di accertamento fondato sull'art. 73 comma 3 del TUIR) della non effettiva residenza all'estero di società partecipate da soggetti residenti si deve basare sui seguenti elementi:

- *elementi di prova di natura formale*, atti, di per sé, a dimostrare la mancanza di elementi superficiali di presenza sul territorio estero;
- *elementi di prova di tipo sostanziale*, vale a dire fatti e circostanze che comprovino l'assenza di autonomia giuridica, contrattuale, finanziaria e, soprattutto, funzionale della *legalentity* estera rispetto al soggetto partecipante italiano.

Tra i requisiti di carattere formale rilevano, in via esemplificativa e non esaustiva:

- l'atto costitutivo e le regole sul funzionamento della società estera;
- le delibere relative alle decisioni dei soci e degli organi di amministrazione (verbali delle assemblee dei soci, determinazioni dell'amministratore unico – non obbligatorie – e delibere del consiglio di amministrazione);
- l'articolazione dei poteri degli amministratori e le deleghe interne;
- la regolarità delle attività relative alla vita sociale;

<sup>28</sup>Come rilevato dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 28/E/2006.

<sup>29</sup>Come nota Capolupo S., *Manuale dell'accertamento delle imposte*, Milano, 2007, p. 173-174 "sarà necessario, di volta in volta, esperire adeguati accertamenti nonché acquisire tutti gli elementi necessari per evitare penalizzazioni per il contribuente sulla base di semplici risultanze formali". Cfr. anche Pezzuto G., Screpanti S., *La verifica fiscale*, Milano, 2006, p. 466, secondo i quali "l'eventuale contestazione della residenza fiscale in Italia di una società costituita all'estero dovrà pur sempre essere suffragata da precisi e inequivocabili elementi da parte degli organi dell'Amministrazione fiscale nazionale". Sul punto si richiama la metodologia operativa indicata da Marinelli C., Giua M., *Esterovestizioni delle società di capitale italiane*, Verona, 2007, p. 132 ss., i quali evidenziano la necessità di procedere all'acquisizione di elementi di prova tesi alla dimostrazione della situazione di fatto delle società oggetto di verifica.

- la residenza *in loco* della maggioranza dei componenti del consiglio di amministrazione.

Sotto il profilo sostanziale – traendo spunto da quanto chiarito dalla Direzione Regionale del Piemonte nella procedura pubblicata in data 12 dicembre 2002, contenente indicazioni operative per la gestione della documentazione da parte dei contribuenti italiani che intrattengono rapporti commerciali con soggetti localizzati in Paesi a fiscalità privilegiata – per valutare l’effettiva residenza di una persona giuridica si deve tener conto, *inter alia*, dei seguenti elementi:

- la gestione operativa effettuata sul posto;
- l’assunzione di personale e relative mansioni svolte;
- la disponibilità di locali ad uso civile o industriale e relativi contratti di locazione;
- il possesso delle idonee autorizzazioni amministrative per l’esercizio dell’attività concesse dalle autorità locali;
- l’assoggettamento effettivo alle imposte estere (per effetto della effettiva residenza fiscale);
- i conti correnti bancari presso istituti locali;
- altri contratti e utenze.

Con ciò, in altri termini, ci si intende riferire al fatto che l’Amministrazione finanziaria dovrebbe, in ogni caso, condurre adeguata e completa indagine su:

- esistenza effettiva di un’attività imprenditoriale (industriale, commerciale, di servizi) svolta dalla società estera partecipata dal soggetto italiano nel luogo (*rectius*, nello Stato o territorio) in cui questa è incorporata (cd. “*business activity test*”);
- esistenza effettiva di un’organizzazione di uomini e mezzi idonea allo svolgimento della predetta attività d’impresa (cd. “*organization test*”);
- valutazione delle ragioni economiche che hanno indotto il soggetto controllante italiano a svolgere attività d’impresa all’estero costituendo specifiche *legal entities* (cd. “*motive test*”).

Va da sé che le predette indagini andrebbero condotte sulla base, in particolare, degli elementi di carattere sostanziale (oltre che formale) sopra richiamati.

## 6.2. L’onere della prova del contribuente

Con l’obiettivo di dimostrare l’effettiva residenza fiscale all’estero delle società partecipate oggetto di (eventuale) verifica (*ex art. 73 comma 3 del TUIR*)<sup>30</sup>, occorre aver riguardo, nella predisposizione dell’opportuna documentazione probatoria, ai seguenti essenziali “*elementi-indicatori*”:

- elemento soggettivo;
- elemento oggettivo;
- risultato raggiunto.

Dal punto di vista soggettivo, rileva indiscutibilmente l’intenzione che ha guidato il comportamento del contribuente, vale a dire il fatto che lo stesso sia stato o meno ispirato fin dall’inizio dall’intento (esclusivo o prevalente) di ottenere un risparmio d’imposta attraverso una specifica “*costruzione*” del gruppo imprenditoriale, la quale avrebbe di certo assunto una configurazione diversa se l’obiettivo non fosse stato l’attenuazione del carico fiscale a livello consolidato.

<sup>30</sup> E, a maggior ragione, al fine di superare la presunzione relativa di sussistenza nel territorio italiano della residenza della partecipata estera *ex art. 73 comma 5-bis del TUIR*. Cfr. Valente P., “*Holding, verifiche oltre confine*”, in *Il Sole 24 Ore*, 19 novembre 2007, p. 10.

L'attitudine al minor sacrificio possibile è un fenomeno naturale. Nei sistemi fiscali avanzati la propensione del contribuente ad evitare esposizioni al "sacrificiotributario" si manifesta non tanto con azioni di frontale contrapposizione alle disposizioni fiscali, quanto piuttosto mediante comportamenti definibili (talora impropriamente) come elusivi.

Il contribuente adatta il proprio comportamento agli schemi giuridico-formali previsti dall'ordinamento tributario e, verificata la compatibilità degli stessi con il fine economico prefissato, effettua la scelta più vantaggiosa. Di fatto, un ordinamento che disponga trattamenti fiscali diversi per analoghe fattispecie ammette la facoltà di scelta; ciò non potrebbe essere altrimenti se non violando l'autonomia contrattuale del contribuente<sup>31</sup>.

*Nel primo caso*, il contribuente può effettuare una scelta di secondo grado, conseguente ad una (consapevole) scelta primaria del legislatore: egli esercita, in pratica, un'opzione di sistema, coerente con le finalità di politica economica determinate dal legislatore. Tale opzione si esplica nell'esercizio di una legittima "facoltà di scelta", rispondente a criteri di economicità (frutto appunto dell'economia di scelta) e si concretizza in un lecito risparmio d'imposta. L'economia di scelta si realizza quindi mediante opzioni offerte dall'ordinamento al contribuente, il cui esercizio consente, in via subordinata, la minimizzazione di oneri fiscali<sup>32</sup>.

*Nel secondo caso*, la diversità di trattamento fiscale, lungi dal configurare una precisa volontà, è una sorta di refuso di sistema.

In ambito internazionale, invece, le opzioni legittime del contribuente possono essere esercitate con riferimento ad una molteplicità di ordinamenti tributari (esteri). Ne consegue che, ove la scelta imprenditoriale sia guidata da apprezzabili intenti, inaccettabile dovrà essere considerato l'eventuale sindacato che, su tali scelte, sia mosso da parte dell'Amministrazione finanziaria.

In altri termini, il contribuente potrà indicare, sulla base di dati di fatto:

- le motivazioni che hanno guidato la scelta territoriale, vale a dire del luogo di localizzazione degli enti giuridici che compongono il gruppo;
- la presenza di una concomitante scelta funzionale (o di "specializzazione" delle singole *legal entities*) nelle quali si articola il gruppo di imprese;
- le ragioni imprenditoriali<sup>33</sup>, che si esplicano nella gerarchia sottesa ai rapporti partecipativi e presiedono alla funzione svolta da ciascuna delle società nell'ambito del gruppo.

In ottica negativa, pertanto, il primo indice sintomatico dell'esistenza di una artificiosa residenza all'estero delle società controllate potrebbe essere considerata l'assenza di un apprezzabile ed effettivo interesse economico/gestionale alla costituzione di società estere e, per contro, l'intento di sottrarre i redditi d'impresa all'applicazione della Legge tributaria dello Stato di effettiva residenza.

---

<sup>31</sup> Difformità di trattamento possono derivare da un'espressa decisione del legislatore o, come in genere accade, scaturire da improvvise lacune proprie del sistema.

<sup>32</sup> Talora lo stesso legislatore incoraggia le scelte dei contribuenti, orientandoli verso determinate direzioni in funzione di specifici obiettivi di politica economica.

<sup>33</sup> Nell'ordinamento italiano l'indagine sulla sostanza economica dell'operazione non sembra poter assumere un connotato oggettivo come invece avviene nei Paesi anglosassoni. Nel nostro Paese la condizione in esame pare piuttosto diventare il metro di valutazione del processo volitivo che ha spinto l'agente (il contribuente) al compimento di una scelta foriera di conseguenze apprezzabili sotto il profilo tributario.

Sotto il profilo oggettivo il più rilevante indice rivelatore della residenza in Italia dell'ente giuridico estero è rappresentato dall'assenza di autonomia – sotto il profilo organizzativo, amministrativo, finanziario e contabile – della società estera.

Per quanto attiene al risultato raggiunto, rileva il (più o meno significativo) risparmio d'imposta conseguito dal contribuente residente.

Come indicato dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 28/E/2006, gli elementi (alternativi) di collegamento della *legalentity* estera controllata da soggetto residente al territorio dello Stato italiano, e in particolare della localizzazione dell'oggetto principale o all'esistenza dell'amministrazione, “*devono essere valutati in base ad elementi di effettività sostanziale e richiedono – talora – complessi accertamenti di fatto del reale rapporto della società o dell'ente con un determinato territorio*”.

Con riguardo alle circostanze atte a dimostrare l'effettiva residenza all'estero degli enti giuridici controllati, dovrebbero costituire oggetto di prova:

- l'esistenza in Italia dell'attività di direzione e coordinamento dell'intero gruppo;
- l'esistenza nel territorio dello Stato estero della sede di direzione amministrativa della società partecipata.

Pertanto, oltre a dedurre elementi idonei a rappresentare l'effettiva sussistenza della sede amministrativa nel Paese di residenza, sarebbe opportuno dare evidenza degli elementi di fatto che integrano gli impulsi direttivi da parte della capogruppo italiana onde ricondurli al concetto di direzione e coordinamento del gruppo, piuttosto che al concetto di amministrazione separata di singole società del gruppo.

## 7. Considerazioni conclusive

Ai fini della individuazione della residenza fiscale in Italia, la sede dell'effettiva amministrazione di una società costituita ed operante all'estero, secondo il chiaro orientamento espresso dall'Amministrazione finanziaria italiana, va individuata nel “*luogo ove è esercitata l'attività principale*”, vale a dire nel territorio dello Stato (inteso in senso spaziale) nel quale la società conduce, mediante idonea organizzazione d'impresa, l'attività economica. Tale orientamento è, del resto, coerente con quanto affermato dall'Italia in sede di considerazioni del paragrafo 25 delle Osservazioni sul Commentario OCSE (art. 4), a mente delle quali, si ricorda, “*nel determinare la sede di direzione effettiva, deve essere preso in considerazione il luogo ove l'attività principale e sostanziale dell'ente è esercitata*”<sup>34</sup>.

Sotto il profilo pratico, per effettuare tali valutazioni è imperativo fare riferimento ai seguenti elementi indicatori:

- aspetti di natura formale– atti, di per sé, a dimostrare la mancanza di elementi superficiali di presenza sul territorio (estero);
- aspetti di tipo sostanziale – vale a dire fatti e circostanze incontrovertibili che comprovino, oltre ogni ragionevole dubbio, l'autonomia giuridica, contrattuale, finanziaria e, soprattutto, funzionale della *legalentity* estera rispetto al soggetto partecipante italiano.

I predetti concetti traspaiono altresì dall'orientamento della Commissione europea, la quale afferma che l'indagine in ordine all'applicazione delle disposizioni antiabuso (*i.e.*, antielusive, quale quella sulla residenza fiscale dei

---

<sup>34</sup> Per approfondimenti, cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, 2012; Valente P., *Esterovestizione e Residenza*, Milano, 2013.

contribuenti) non può prescindere dall'analisi delle motivazioni economiche sottostanti alla localizzazione dell'attività d'impresa all'estero, dovendosi, pertanto escludere ipotesi di esteroinvestizione in presenza di fondate ragioni imprenditoriali e di insediamenti produttivi e/o commerciali all'estero.

La giurisprudenza comunitaria<sup>35</sup>, in senso conforme (cfr. per tutte la sentenza *Cadbury Schweppes*)<sup>36</sup>, ha statuito che “*affinché la restrizione alla libertà di stabilimento possa ritenersi giustificata dall'esigenza di contrastare pratiche abusive, tale restrizione deve avere come obiettivo la prevenzione di quelle pratiche che implicano la creazione di strutture fittizie le quali non riflettono la realtà economica [della società]*”.

---

<sup>35</sup>Sul piano comunitario non è rinvenibile una definizione di “*sede di direzione effettiva*” ovvero di sede dell'amministrazione di una società autonoma e distinta da quella di cui all'art. 4 del Modello di convenzione dell'OCSE. Per approfondimenti, cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Milano, 2012.

<sup>36</sup>Causa C-196/04, *Cadbury Schweppes plc & Cadbury Schweppes Overseas Ltd V. Commissioners of Inland Revenue*, sentenza del 12 settembre 2006 (cfr. Valente P., “*Fiscalità sovranazionale*”, Milano, 2008, p. 368). Oggetto della domanda di pronuncia pregiudiziale, formulata dal giudice del rinvio contro la decisione dell'Amministrazione finanziaria britannica (*Special Commissioners*) in data 26 giugno 2004, è la conformità con il principio di libertà di stabilimento di cui agli artt. 43 e 48 del Trattato UE della legislazione CFC del Regno Unito. Secondo la normativa CFC britannica (in vigore all'epoca dei fatti), una società fiscalmente residente nel Regno Unito è soggetta a tassazione per i redditi conseguiti all'estero tramite stabili organizzazioni nonché per i dividendi distribuiti da società estere nelle quali detiene una partecipazione. In generale, la società madre residente nel Regno Unito non è tassata per gli utili prodotti dalle controllate estere, né sui dividendi distribuiti da controllate residenti. Una società estera, controllata da una società britannica che ne detiene la maggioranza del capitale sociale, è considerata società trasparente. Gli utili da essa prodotti vengono attribuiti alla società madre ed inclusi nella sua base imponibile, indipendentemente dalla loro distribuzione. La normativa CFC britannica si applica allorché la controllata estera operi in un Paese in cui il livello di tassazione è inferiore (di tre quarti) a quello rinvenibile nel Regno Unito.

La società *Cadbury Schweppes*, con sede nel Regno Unito, riveste il ruolo di controllante di un gruppo con filiali nel Regno Unito, nell'UE ed in Paesi terzi. Il gruppo comprende anche due società controllate indirettamente al 100%: *Cadbury Schweppes Treasury Services* (CSTS) e *Cadbury Schweppes Treasury International* (CSTI), con sede in Irlanda. Le attività delle controllate irlandesi consistono nel raccogliere fondi destinati alle controllate del gruppo *Cadbury Schweppes*. Esse beneficiano del regime di tassazione particolarmente vantaggioso riservato alle finanziarie di gruppo dalla normativa irlandese.

Secondo il giudice del rinvio, *Cadbury Schweppes* ha costituito CSTS per i tre seguenti motivi: in primo luogo, per ovviare a un problema di diritto tributario canadese avvertito da residenti canadesi titolari di azioni preferenziali di *Cadbury Schweppes*; in secondo luogo, per evitare di dover ottenere l'autorizzazione della Tesoreria del Regno Unito a contrarre prestiti per l'estero e, in terzo luogo, per ridurre la ritenuta alla fonte sui dividendi distribuiti, avvalendosi della direttiva 90/435/CEE. Tali obiettivi sarebbero stati raggiunti anche qualora CSTS avesse avuto sede nel Regno Unito. *Cadbury Schweppes*, inoltre, ha costituito CSTS e CSTI, controllate residenti in Irlanda ai fini fiscali, unicamente affinché le loro attività di finanziamento del gruppo potessero beneficiare del regime dell'*International Financial Services Centre* (IFSC) previsto dalla legislazione irlandese, sottraendosi così a tassazione nel Regno Unito. Tenuto conto dell'aliquota fiscale applicata alle società costituite secondo il regime IFSC, gli utili conseguiti da CSTS e da CSTI risultano soggetti a un livello di tassazione inferiore ai fini della legislazione CFC. *Cadbury Schweppes* impugna il provvedimento con il quale il fisco britannico ha richiesto il pagamento della somma di GBP 8.638.633,54 (a titolo di imposta societaria sugli utili realizzati da CSTI nell'esercizio terminato il 28 dicembre 1996) dinanzi agli *Special Commissioners*, sostenendo che la legislazione britannica CFC è contraria alla libertà di stabilimento sancita dall'art. 43, alla libera prestazione di servizi di cui all'art. 49 e alla libera circolazione dei capitali enunciata all'art. 56 del Trattato UE. L'avviso d'accertamento ha riguardato solo gli utili realizzati da CSTI giacché, per quel periodo, CSTS aveva subito perdite.

A parere della Corte comunitaria, le società irlandesi controllate da *Cadbury Schweppes* possono avvalersi della tutela loro riconosciuta dagli artt. 43 e 48 del Trattato UE, in quanto esercitano effettivamente un'attività economica in Irlanda. Nella decisione di *Cadbury Schweppes* di costituire proprie controllate sul territorio irlandese solo per usufruire di un regime fiscale più favorevole, non si individua un abuso del principio della libertà di stabilimento.



Sotto il profilo probatorio, secondo schemi di derivazione anglosassone, sia l'Amministrazione finanziaria che il contribuente, devono fornire la dimostrazione di circostanze di fatto attraverso i seguenti *tests* (cd. *schema multi-test*)<sup>37</sup>:

- esistenza/inesistenza di un'effettiva attività imprenditoriale (industriale, commerciale, di servizi) svolta dalla società estera partecipata dal soggetto italiano nel luogo (*rectius*, nello Stato o territorio) in cui questa è incorporata (cd. "*business activity test*");
- esistenza/inesistenza di un'effettiva organizzazione di uomini e mezzi idonea allo svolgimento della predetta attività d'impresa (cd. "*organization test*");
- valutazione delle ragioni economiche che hanno indotto il soggetto controllante italiano a svolgere attività d'impresa all'estero costituendo specifiche *legal entities* (cd. "*motive test*").

Più in dettaglio, nell'ambito dei *tests* sopra individuati, il contribuente italiano (*holding* capogruppo) potrebbe – in via esemplificativa – fornire i seguenti elementi:

- il modello organizzativo del gruppo evidenzia l'indipendenza delle singole società estere a livello di funzioni commerciali, finanziarie ed amministrative, a fronte della quale la struttura di vertice svolge le necessarie funzioni di direzione e coordinamento;
- ogni società estera è dotata delle funzioni aziendali necessarie alla conduzione autonoma del *business* per la propria area geografica di competenza, prevede la presenza di un *country manager*, effettivamente operante nel Paese e responsabile del *business* locale (anche nei rapporti con la capogruppo), nonché di un CFO responsabile delle attività e dei flussi di carattere finanziario, entrambi dotati di ampia autonomia di spesa (ovviamente, adeguata alle dimensioni di ogni singola società);
- ogni società estera non è stata costituita all'estero per "*puro artificio*"<sup>38</sup>.

## **8. La revisione della disciplina sulla residenza delle società secondo la Legge delega fiscale**

Con Legge 11 marzo 2014, n. 23 ("*Delega al Governo recante disposizioni per un sistema fiscale più equo, trasparente e orientato alla crescita*"), pubblicata sulla GU n. 59 del 12.3.2014 e in vigore dal 27 marzo 2014, il Governo è stato delegato ad adottare, entro dodici mesi dalla data di entrata in vigore della Legge medesima, decreti legislativi recanti la revisione del sistema fiscale, in conformità con i seguenti principi generali (cfr. art. 1):

- uniformità della disciplina riguardante le obbligazioni tributarie, con riguardo ai profili della solidarietà, della sostituzione e della responsabilità;
- coordinamento e semplificazione delle discipline concernenti gli obblighi contabili e dichiarativi dei contribuenti, nell'ottica di una reciproca e leale

---

<sup>37</sup> Cfr. Valente P., *Esterovestizione e Residenza*, Milano, 2013.

<sup>38</sup> Secondo la sentenza *Cadbury Schweppes*, la lotta all'evasione fiscale può considerarsi ragione di interesse generale tale da giustificare un ostacolo alla libertà di stabilimento, in quanto persegue la finalità di escludere da un vantaggio fiscale "*le costruzioni artificiali intese ad eludere la normativa nazionale*". La valutazione circa la sussistenza di una costruzione fittizia deve effettuarsi, prosegue la Corte comunitaria, in concreto e caso per caso. Essa deve tenere conto dell'effettività dello stabilimento nello Stato ospite, nonché della concreta sostanza delle attività ivi svolte. Cfr. Valente P., *Esterovestizione e Residenza*, Milano, 2013.

- collaborazione tra contribuente e Fisco, anche attraverso la previsione di forme di contraddittorio preliminari all'adozione degli atti di accertamento;
- coerenza e uniformità dei poteri in materia tributaria e delle forme e modalità del loro esercizio, anche attraverso la definizione di una disciplina relativa ad efficacia e validità degli atti dell'Amministrazione finanziaria e dei contribuenti;
- tendenziale generalizzazione del meccanismo della compensazione tra crediti d'imposta spettanti al contribuente e debiti tributari a suo carico.

Ai sensi dell'art. 12 della Legge delega fiscale, il Governo è delegato ad introdurre norme per ridurre le incertezze nella determinazione del reddito e della produzione netta e per favorire l'internazionalizzazione dei soggetti economici operanti in Italia, in conformità con le linee guida in materia espresse ed adottate a livello internazionale.

Nell'esercizio della delega, il Governo dovrebbe procedere alla revisione della disciplina impositiva riguardante le operazioni transfrontaliere, *“con particolare riferimento all'individuazione della residenza fiscale, al regime di imputazione per trasparenza delle società controllate estere e di quelle collegate, al regime di rimpatrio dei dividendi provenienti dagli Stati con regime fiscale privilegiato, al regime di deducibilità dei costi di transazione commerciale dei soggetti insediati in tali Stati, al regime di applicazione delle ritenute transfrontaliere, al regime dei lavoratori all'estero e dei lavoratori transfrontalieri, al regime di tassazione delle stabili organizzazioni all'estero e di quelle di soggetti non residenti insediate in Italia, nonché al regime di rilevanza delle perdite di società del gruppo residenti all'estero”*<sup>39</sup>.

Con riferimento alla revisione della disciplina impositiva delle operazioni transfrontaliere, si riportano di seguito alcune osservazioni in ordine alle criticità sollevate dalla disciplina della residenza fiscale delle società e alle possibili soluzioni in sede di esercizio della delega fiscale.

### **8.1 Criticità e possibili soluzioni in sede di esercizio della delega fiscale**

L'individuazione della residenza fiscale delle persone giuridiche solleva qualche criticità sia nell'ordinamento interno che in quello internazionale convenzionale. La disciplina interna prevede, accanto a quelli di *“sede legale”* e di *“sede dell'amministrazione”*, il criterio – non rinvenibile in altri ordinamenti – dell'*“oggetto principale dell'attività”*, che ha portato, come sopra evidenziato, alla riserva di cui al paragrafo 25 del Commentario all'art. 4 del Modello OCSE, rispetto al criterio preferenziale della *“sede di direzione effettiva”*.

Il concetto di *“oggetto principale dell'attività”* non è di chiara e certa definizione. Come rilevato nella citata circolare n. 1/2008 della Guardia di

---

<sup>39</sup> Nell'esercizio della delega, il Governo dovrebbe altresì:

- introdurre criteri chiari e coerenti con la disciplina di redazione del bilancio ed estensione del regime fiscale applicabile alle procedure concorsuali, ai nuovi istituti introdotti dalla riforma del diritto fallimentare e dalla normativa sul sovra-indebitamento;
- rivedere il regime di deducibilità di ammortamenti, spese generali, interessi passivi e costi, e ri-definire il concetto di inerenza;
- revisionare, razionalizzare e coordinare la disciplina delle società di comodo e del trattamento dei cespiti in occasione dei trasferimenti di proprietà, al fine di *“evitare vantaggi fiscali dall'uso di schermi societari per utilizzo personale di beni aziendali o di società di comodo”*;
- coordinare il regime di tassazione degli incrementi di valore emergenti in sede di trasferimento d'azienda a titolo oneroso, con quello previsto per i conferimenti.

Finanza, l'espressione in commento fa riferimento ad una definizione alquanto ampia, di cui non è agevole circoscrivere il raggio di azione.

A tal fine, in un'ottica *de iure condendo*, una soluzione potrebbe essere, da un lato, quella di considerare lo svolgimento dell'attività di *business* per la quale la società è stata costituita. Non meno rilevanti potrebbero apparire, in quest'ottica, gli "attiproduttivi e negoziali", nonché le relazioni economiche intrattenute con soggetti terzi. Dall'altro lato, e più conformemente a quanto statuito dalla giurisprudenza della Suprema Corte, per oggetto principale si potrebbe intendere "l'attività esercitata in concreto ed in via primaria dalla società".

In tal modo, la sede della società corrisponderebbe al luogo dal quale promanano gli impulsi volitivi degli organi di vertice (*in primis*, il CdA), mentre l'oggetto principale della società, ai fini della determinazione della sua residenza fiscale, sarebbe da individuare nel luogo di esercizio delle attività gestorie. Si rileva, altresì che, mentre il luogo degli impulsi volitivi è generalmente "unitario", quello di esercizio delle attività gestorie potrebbe rinvenirsi, in ragione dei modelli di *business* adottati dalle imprese multinazionali, in Paesi diversi.

Tale incertezza definitoria dovrebbe essere considerata ed attentamente valutata in sede di esercizio della delega fiscale da parte del Governo. In particolare, tenendo conto dei suindicati (opposti) orientamenti nell'identificazione dell'oggetto principale della società, il Governo potrebbe considerare di ricomprendere nel concetto in questione le funzioni esecutive di più alto livello, le quali evidentemente sono più vicine alle attività svolte dagli organi di vertice, escludendo, invece, le attività gestorie a carattere pratico-operativo. Ciò probabilmente avrebbe l'effetto di allineare definizione interna e definizione convenzionale di "sede di direzione effettiva".

Il Governo, inoltre, in sede di esercizio della delega, potrebbe individuare una possibile casistica di funzioni che, in quanto strettamente attribuibili agli organi di vertice, sono espressione della regolare attività di "direzione e coordinamento" che la società capogruppo esercita nei confronti delle società controllate e che, conseguentemente, non dovrebbero essere indicative di una gestione, dall'Italia, di società localizzata all'estero.

Un ulteriore profilo critico è rappresentato dalla determinazione del reddito imponibile, una volta che la società estera sia stata ritenuta residente in Italia in sede di accertamento. Alcune criticità sorgono allorché l'Amministrazione finanziaria proceda a sottoporre a tassazione l'intero ammontare dei profitti registrati dalla società estera che viene ritenuta residente in Italia, senza tenere conto (*i.e.*, senza dedurre) i costi che questa ha sostenuto e che sono stati regolarmente contabilizzati nello Stato estero ed iscritti in bilancio.

In mancanza, allo stato attuale, di precise disposizioni dirette a regolare la suindicata questione, il Governo, in sede di esercizio della delega, dovrebbe chiarire i limiti di deducibilità dei suindicati costi effettivamente sostenuti (oltre che regolarmente contabilizzati nello Stato estero ed *ivi* iscritti in bilancio), eventualmente prevedendo, per ragioni di equità nei confronti della società accertata, che i suindicati costi, se inerenti alla produzione del *business*, siano ammessi in deduzione.



*L'evoluzione normativa e di prassi in Italia sui Paesi  
“black list”: adempimenti, conseguenze e spunti di  
riflessione sulla gestione dei rapporti commerciali  
e di controllo con società “black list”*

**Dott. Giovanni Rolle**  
*Dottore Commercialista in Milano*

wts

L'evoluzione normativa e di prassi in  
Italia sui Paesi "*black list*"

Giovanni Rolle

Gardone Riviera, 17 ottobre 2014

wts

wts

Introduzione

wts

## La disciplina dei costi black list

» Esempio di norma anti-abuso di tipo analitico (fattispecie predeterminata + esimente)

Norma	Disapplicazione
<p>Art. 110, comma 10, T.U.I.R.</p> <p><b>Non sono ammessi in deduzione</b> le spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse tra imprese residenti ed imprese domiciliate fiscalmente in Stati o territori non appartenenti all'Unione europea aventi regimi fiscali privilegiati.</p>	<p>Art. 110, comma 11, T.U.I.R.</p> <p>Le disposizioni di cui al comma 10 <b>non si applicano</b> quando le imprese residenti in Italia forniscano la prova che le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva, ovvero che le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico e che le stesse hanno avuto concreta esecuzione.</p>

## L'estensione dell'ambito di applicazione

### Testo anteriore al 2002

Applicabilità alle operazioni con società **controllate, controllanti** o controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, domiciliate in paesi a fiscalità privilegiata

Paesi a fiscalità privilegiata: livello di **tassazione** inferiore a quello italiano nella misura definita con Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri

### Testo dal 2002

Applicabilità a **tutte** le imprese domiciliate in paesi a fiscalità privilegiata

Paesi a fiscalità privilegiata:

- livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello italiano
- mancanza di un adeguato **scambio di informazioni**
- altri criteri equipollenti

# I «paesi a regime fiscale privilegiato»



## Stati o territori a regime fiscale privilegiato: la disciplina italiana

- » I criteri: «**livello di tassazione** sensibilmente inferiore a quello italiano, mancanza di un adeguato **scambio di informazioni**, altri criteri equipollenti»
- » La black list del 2002: natura tassativa (risoluzione 21 settembre 2007, n. 262/E) e asimmetria delle esclusioni (art. 2 vs. art. 3)
- » Successiva esclusione di Malta e Cipro (Ris. 30 luglio 2004, n. 96; D.M. 27 luglio 2010) e Corea del Sud (D.M. 27 luglio 2010)
- » La finanziaria 2008 e il progetto di adozione di una «**white list**» basata sul solo **scambio di informazioni**
  - » Benefici per Paesi come Mauritius ed Emirati Arabi Uniti, per i quali lo scambio di informazioni è attestato dall'inserimento nel D.M. 4 settembre 1996
  - » Incentivo alla stipula di **nuove convenzioni** (es. Hong Kong), **modifica** delle convenzioni esistenti (es. Singapore) e stipula **TIEAs** (es. Bermuda).



## Stati o territori a regime fiscale privilegiato: il quadro internazionale

» “*Harmful Tax competition - An Emerging Global Issue*” (1998) e la nozione di “*tax haven*”:

“1) *no or nominal tax on the relevant income*; 2) *lack of effective exchange of information*; 3) *lack of transparency*; 4) *no substantial activities*. **No or nominal tax is not sufficient in itself to classify a jurisdiction as a tax haven**”

» Il Report del 2000 (**47 Paesi** identificati come tax havens)

» La svolta del 2001, il *Global Forum on Taxation* e il modello di «*Agreement on Exchange of Information in Tax Matters*” (2002)

» Il Report del 2004 (**4 Paesi** residui qualificati come “*uncooperative tax havens*”)

» Il Report del **2009** (**nessun Paese** nella “*black list*” OCSE)

Finanziaria  
2008

» Prosecuzione dell’attività di monitoraggio tramite il *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes* (2009)

» Il Rapporto BEPS “*Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance*” (settembre 2014) trascura del tutto i *tax havens*

## Stati o territori a regime fiscale privilegiato: evoluzioni del quadro internazionale

» Peer review (Agosto 2014) – Esempio 1

	Jurisdiction	Type of Review	Availability of Information			Access to Information		Exchange of Information					Move to Phase 2	
			A1 – Ownership	A2 – Accounting	A3 – Bank	B1 – Access Powers	B2 – Rights and Safeguards	C1 – EOI instruments	C2 – Network of Agreements	C3 – Confidentiality	C4 – Rights and Safeguards	C5 – Timely EOI		
1	Aruba	Phase 1	In place, but	In place	In place	In place, but	In place, but	In place, but	In place, but	In place	In place	In place	Not assessed	Yes
2	Belize	Phase 1	In place, but	Not in place	In place	In place	In place	In place	In place	In place	In place	In place	Not assessed	Yes
3	Botswana	Phase 1 + Supplementary	In place, but	In place, but	In place	In place	In place	In place	In place	In place	In place	In place	Not assessed	Yes
4	Brunei	Phase 1	Not in place	Not in place	In place	Not in place	In place	Not in place	Not in place	In place	In place	In place	Not assessed	No

» Peer review (Agosto 2014) – Esempio 2

	Jurisdiction	Type of Review	Type of Evaluation	Availability of information			Access to information		Exchange of information					Overall Rating	
				A1 – Ownership	A2 – Accounting	A3 – Bank	B1 – Access Powers	B2 – Rights and Safeguards	C1 – EOI instruments	C2 – Network of Agreements	C3 – Confidentiality	C4 – Rights and Safeguards	C5 – Timely EOI		
10	Belgium	Phase 1 + Supplementary + Phase 2	Phase 1 Determination Phase 2 Rating	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Largely Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	Not assessed Compliant	Compliant
11	Bermuda	Phase 1 + Supplementary + Phase 2	Phase 1 Determination Phase 2 Rating	In place Largely Compliant	In place Largely Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Largely Compliant	In place Compliant	Not assessed Compliant	Largely Compliant
26	Hong Kong, China	Phase 1 + Phase 2	Phase 1 Determination Phase 2 Rating	In place, but Partially Compliant	In place Largely Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Compliant	In place Largely Compliant	In place, but Partially Compliant	In place Compliant	In place Compliant	Not assessed Compliant	Largely Compliant

## Paesi «back list» italiani – standard di trasparenza

Anno Firma Convenzione	Paese	Modello OCSE Art. 26(5)	In Vigore	TIEA	In vigore	NOTE
1977	Singapore	SI	SI	NO	NO	Protocollo aggiuntivo 2011
1979	Svizzera	NO	SI	NO	NO	
1980	Filippine	NO	SI	NO	NO	
1984	Malesia	NO	SI	NO	NO	
1984	Ecuador	NO	SI	NO	NO	
1990	Mauritius	SI	SI	NO	NO	Protocollo aggiuntivo 2010
1995	Emirati Arabi Uniti	NO	SI	NO	NO	

9

## Paesi «back list» italiani – standard di trasparenza

Anno Firma Convenzione	Paese	Modello OCSE Art. 26(5)	In Vigore	TIEA	In vigore	NOTE
2000	Libano	NO	SI	NO	NO	
2010	Panama	SI	NO	NO	NO	
2013	Hong Kong	SI	NO	NO	NO	
2011	Cook Island	N/A	N/A	SI	NO	
2012	Bermuda	N/A	N/A	SI	NO	
2012	Cayman Island	N/A	N/A	SI	NO	
2012	Gibraltar	N/A	N/A	SI	NO	
2012	Guernsey	N/A	N/A	SI	NO	
2012	Jersey	N/A	N/A	SI	NO	
2012	Isle of Man	N/A	N/A	SI	NO	

10

## Ambito oggettivo



### Ambito oggettivo – la nozione di spese ed altri componenti negativi

- » Spese per acquisti di beni e prestazioni di servizi (transazioni commerciali e finanziarie)
- » Ammortamenti e minusvalenze
- » Perdite su crediti (clienti “black list”)
- » Accantonamenti (es. fondo svalutazione crediti vs. clienti “*black list*”)
- » Minusvalenze da cessione di partecipazioni sociali
- » Penali, multe, caparre confirmatorie o penitenziali (art. 37-bis, lett. *f-quater* del D.P.R. 600/1973)

# Le esimenti



## Le circostanze esimenti

### Business Test

- » «Le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva»
  - » Superamento del requisito del "radicamento territoriale" (circ. 6 ottobre 2010, n. 51/E vs. ris. 8 aprile 2008, n. 100/E)
  - » Requisito della "idonea struttura" locale

### Transaction Test

- » «Le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico» ed «hanno avuto concreta esecuzione»
  - » Concreta esecuzione (esistenza della transazione)
  - » Effettivo interesse economico (economicità assoluta vs. relativa)

## L'economicità "relativa"

- » Orientamento iniziale molto restrittivo (caso Mauritius), con successivi ampliamenti
  - » Insussistenza di un **intento elusivo** sottostante all'operazione (DRE Piemonte, 2002)
  - » Operazioni **tipicamente afferenti l'esercizio dell'attività d'impresa**, per le quali si può ritenere in via generale ed astratta soddisfatto il predetto requisito, in ragione del loro **obiettivo collegamento con l'oggetto dell'impresa** che le pone in essere (Risoluzione 6 giugno 2003, n. 127/E)
  - » L'interesse economico non è limitato alla sussistenza di condizioni migliori, nella transazione, di quelli rinvenibili nel mercato italiano o in quello dei paesi a fiscalità ordinaria. Sussiste sempre un effettivo interesse economico in presenza di operazioni «**in grado di produrre profitto**, nell'ambito della specifica natura dell'attività esercitata, a prescindere dalla dimostrata maggiore convenienza» (CTR Marche, sentenza n. 5/2010, CTR Lazio, sentenza n. 349/2013)
  - » L'interesse economico si ravvisa nella constatazione che i costi sostenuti sono stati riaddebitati alle società clienti, pertanto si tratta di operazioni **utili a produrre profitto** (CTP Milano, sentenza n. 294/2012)
  - » L'interesse economico si ha in presenza di operazioni risultate **profittevoli** (CTR Piemonte, sentenza n. 91/2012)

15

## Costi black list e convenzioni fiscali



## Costi black list e convenzioni

Art. 110, Comma 10, T.U.I.R.	Art. 24, comma 4 Modello OCSE 2010
<p><b>Non sono ammessi in deduzione</b> le spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse tra imprese residenti ed imprese domiciliate fiscalmente in Stati o territori non appartenenti all'Unione europea aventi regimi fiscali privilegiati (...)</p>	<p>(...) gli interessi, i canoni ed altre spese pagati da una impresa di uno Stato contraente ad un residente dell'altro Stato contraente <b>sono deducibili</b>, ai fini della determinazione degli utili imponibili di detta impresa, <b>nelle stesse condizioni</b> in cui sarebbero deducibili se fossero stati pagati ad un residente del primo Stato. (...)</p>

17

Paesi *Black List* con cui l'Italia ha in essere Convenzioni contro le doppie imposizioni

### Costi *Black List*

Regime fiscale privilegiato (D.M. 23/01/2002)	Data di firma della convenzione	Clausola di non discriminazione nella deducibilità dei costi	Deroghe alla clausola di non discriminazione
<b>Filippine</b> (art.1)	05/12/1980	Art. 23, par. 3	Nessuna
<b>Libano</b> (art. 1)	22/11/2000	Art. 24, par. 4	Art. 24, par. 7 Art. 29, par. 2. Protocollo, par. 8.
<b>Malesia</b> (art. 1)	28/01/1984	Art. 24, par. 3	Nessuna
<b>Oman</b> (art.1)	06/05/1998	Art. 24, par. 3	Art. 24, par. 6
<b>Emirati Arabi Uniti</b> , con esclusione delle società operanti nei settori petrolifero e petrolchimico assoggettate ad imposta (Art. 2, n.2)	22/01/1995	Art. 24, par. 3	Art. 24, par. 6 Protocollo, lett. e)
<b>Singapore</b> , con esclusione della Banca Centrale e degli organismi che gestiscono anche le riserve ufficiali dello Stato (Art. 2, n. 4-bis)	29/01/1977	Art. 23, par. 3	Nessuna
<b>Ecuador</b> , con riferimento alle società operanti nelle Free Trade Zones che beneficiano dell'esenzione dalle imposte sui redditi (Art. 3, comma 1, n. 6) (*)	23/05/1984	Art. 25, par. 3	Nessuna

18

## Paesi *Black List* con cui l'Italia ha in essere Convenzioni contro le doppie imposizioni

### Costi *Black List*

Regime fiscale privilegiato (D.M. 23/01/2002)	Data di firma della convenzione	Clausola di non discriminazione nella deducibilità dei costi	Deroghe alla clausola di non discriminazione
<b>Mauritius</b> , con riferimento alle società «certificate» che si occupano di servizi all'export, espansione industriale, gestione turistica, costruzioni industriali e cliniche e che sono soggette a Corporate Tax in misura ridotta, alle Off-shore Companies e alle International Companies (Art. 3, comma 1, n. 10) (*)	09/03/1990	Art. 24, par. 3	Nessuna
<b>Svizzera</b> , con riferimento alle società non soggette alle imposte cantonali e municipali, quali le società holding, ausiliarie e «di domicilio» (Art. 3, comma 1, n. 13) (*)	27/03/1979	Art. 25, par. 3	Nessuna

(\*) Oltre ai soggetti "insediati negli Stati di cui al medesimo comma che usufruiscono di regimi fiscali agevolati sostanzialmente analoghi a quelli ivi indicati, in virtù di accordi o provvedimenti dell'Amministrazione finanziaria dei medesimi Stati" (art. 3, comma 2, del D.M. 23 gennaio 2002)

19

## Costi black list e convenzioni

- » Principio di specialità (Sentenza CTP Milano n. 264/2012); il problema del confronto fra *black list* e convenzioni
- » Principio gerarchico
  - » "La potestà legislativa è esercitata dallo Stato (...) nel rispetto (...) dei vincoli derivanti (...) dagli **obblighi internazionali**" (Art. 117 Cost)
  - » Le norme di adattamento alle convenzioni hanno acquisito "una maggior **forza di resistenza rispetto a leggi ordinarie successive**" (Corte Cost, sentenze n. 348/2007 e 349/2007): l'art. 117 Cost. come garanzia costituzionale del rispetto dei trattati internazionali
  - » Sentenza CTP Milano n. 129/42/2012
  - » L'incompatibilità della black list con la convenzione è di competenza del giudice ordinario (art. 4 delle disp. prelim. Cod. civ.)

20

# Criticità applicative e delega fiscale



## Criticità applicative

- » Mancanza di progressività (indeducibilità **integrale**)
- » Esimente atipica (criterio **dell'economicità**)
- » Lacune oggettive (es. **costi** ma non ricavi)
- » Necessità di aggiornamento della «black list»

Quali prospettive dalla delega fiscale (legge 11 marzo 2014, n. 23)?



b) revisione della disciplina impositiva riguardante le operazioni transfrontaliere, con particolare riferimento (...) al **regime di deducibilità dei costi** di transazione commerciale dei soggetti insediati in Stati a regime fiscale privilegiato



# FISCALITA' & COMMERCIO INTERNAZIONALE

2

Direzione scientifica:

**Marco Piazza e Carlo Garbarino**



*Il Blog  
di Marco Piazza  
su postilla*



## **Esterovestizione e stabile organizzazione occulta: tecniche di accertamento**

**Costi black-list:** clausole di non discriminazione

**Sportello unico IVA:** regime territoriale delle operazioni "TBES"

**SACE:** il sistema Export Banca

Istituzione del tribunale unificato del **brevetto europeo**

**Procedure:**

- La "traduzione" dei cambi nel bilancio consolidato

**Inserto:**

- Kuwait

**Scheda paese:**

- Ecuador

Mensile, n. 2 febbraio 2014 - Direzione e redazione: Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago  
Tariffa R.D.C.: Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 - n. 46) art. 1, comma 1, L.O. MI

00148183



5 000001 481834



**IPSOA**

Gruppo Wolters Kluwer



**Wolters Kluwer**

Italia

# Indeducibilità dei costi black list e clausole convenzionali di non discriminazione

di **Giovanni Rolle** (\*)

## L'approfondimento

Alcune recenti pronunce della giurisprudenza hanno affrontato la questione, da tempo sollevata in dottrina, del conflitto fra la disciplina italiana dei costi derivanti da operazioni con Paesi a regime fiscale privilegiato (art. 110, comma 10, T.U.I.R.) e le convenzioni (stipulate con alcuni di detti Paesi) che vietano ogni discriminazione in punto di deducibilità dei costi.

Questo genere di antinomia trova tradizionalmente soluzione a favore della norma convenzionale ed in base al criterio di specialità (in tal senso si è pronunciata la Commissione Tributaria Provinciale di Milano); tuttavia, in tema di costi *black list*, non si può trascurare di considerare che le norme in conflitto (convenzioni, legge ordinaria, regolamenti attuativi) si pongono in una precisa relazione gerarchica (tracciata dall'art. 117, comma 1, della Costituzione e dell'art. 4 delle preleggi) suscettibile di dare in ogni caso prevalenza alla regola di non discriminazione.

## Introduzione

La Commissione Tributaria Provinciale di Milano ha affrontato nella sentenza 13 dicembre 2012 il delicato tema del conflitto esistente fra la disciplina italiana dei costi "*black list*" (che ne subordina la deducibilità a onerose condizioni, non previste invece per i rapporti con soggetti residenti in Italia) e le norme, contenute nelle convenzioni italiane, che vietano, con riferi-

mento ai rapporti fra imprese di diversi Stati contraenti, **condizioni di deducibilità dei costi più onerose** di quelle previste fra imprese di un singolo Stato contraente.

La sentenza, che si inserisce in un **panorama giurisprudenziale in evoluzione**, ha statuito il **primato della norma convenzionale**, con la conseguente piena deducibilità dei costi in questione.

La motivazione, tuttavia, non ha affrontato due aspetti rilevanti in merito ai rapporti fra art. 110, comma 10, T.U.I.R. e clausole convenzionali di non discriminazione, ovvero:

- 1) l'esistenza di un **effettivo contrasto**;
- 2) la **relazione gerarchica** fra le diverse disposizioni.

Il presente contributo intende esaminare, sia pur sinteticamente, tali due anzidette questioni, dopo una breve panoramica delle norme in potenziale conflitto.

## La disciplina dei costi derivanti da operazioni con soggetti domiciliati in Stati o territori a regime fiscali privilegiati

L'art. 110, comma 10, T.U.I.R. dispone che "non sono ammessi in deduzione le spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse tra imprese residenti ed imprese domiciliate fiscalmente in Stati o territori non appartenenti all'Unione europea aventi regimi fiscali privilegiati".

Il **divieto** non trova applicazione qualora l'ac-

(\*) WTS R&A Studio Tributario Associato

# Convenzioni contro le doppie imposizioni

quirente italiano fornisca, alternativamente, la prova che le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva, ovvero che le operazioni poste in essere rispondono ad un **effettivo interesse economico** ed hanno avuto **concreta esecuzione** (cd. **circostanze "esimenti"**). Ai descritti vincoli, si aggiunge l'obbligo formale di **separata indicazione nella dichiarazione dei redditi delle spese dedotte** (art. 110, comma 11, T.U.I.R.). La disciplina venne originariamente introdotta con la Legge 30 dicembre 1991, n. 413 con esclusivo riferimento alle operazioni fra imprese residenti e società estere controllate, controllanti o soggette a controllo comune. L'ambito di applicazione è stato in seguito esteso ad opera dell'art. 1, comma 1, lettera b) n. 1 della Legge 21 novembre 2000, n. 342, che ha modificato le circostanze esimenti, ha introdotto l'obbligo di separata indicazione in dichiarazione, ha incluso fra i soggetti esteri tutte le imprese (non solo le "società") e, soprattutto, ha eliminato il requisito del rapporto di controllo, rendendo così applicabile la disciplina in questione anche ai rapporti fra soggetti indipendenti. Da ultimo, con il D.L. n. 262/2006, la disciplina è stata estesa anche alle "**prestazioni di servizi rese dai professionisti**".

È, invece, rimasto invariato, negli anni, il presupposto territoriale ossia, la "**domiciliazione fiscale**" della controparte (impresa o professionista) in uno degli Stati o territori aventi regimi fiscali privilegiati.

Il maggior rigore (sul quale è incentrata la sentenza milanese citata) delle condizioni di deducibilità trova così giustificazione, in una **prospettiva di diritto interno**, nel fatto che, a fronte di un costo imputabile in Italia, vi è un ricavo attratto nel Paese estero ad un regime fiscale più mite e spesso del tutto opaco<sup>1</sup>.

Su queste basi sono stati definiti i criteri di individuazione degli Stati o territori a regime fiscale privilegiato: un "*livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello applicato in Italia*", la "*manca di un adeguato scambio di informazioni*", ov-

vero "*altri criteri equivalenti*". La concreta individuazione degli Stati o territori a regime fiscale privilegiato è stata affidata inizialmente al D.M. 24 aprile 1992 e, dopo le modifiche della citata Legge n. 342/2000, al D.M. 23 gennaio 2002, tuttora vigente<sup>2</sup>.

## Le clausole di non discriminazione nelle convenzioni italiane

Con alcuni degli Stati considerati a "*regime fiscale privilegiato*" dal D.M. 23 gennaio 2002, sono in vigore (ed erano in vigore già nel 1992) convenzioni fiscali: in questi casi, la disciplina italiana dei costi indeducibili si pone potenzialmente in contrasto con la norma convenzionale (avente matrice nell'art. 24, par. 5 del Modello OCSE, di cui *infra*) in base alla quale i requisiti per la deducibilità dei costi non possono essere più onerosi quando il beneficiario del pagamento è residente nell'altro Stato contraente<sup>3</sup>.

Più nel dettaglio, gli Stati compresi nella *black list* ed anche legati all'Italia da una convenzione fiscale, sono **nove**:

### Note:

- 1 La relazione alla Legge 30 dicembre 1991, n. 413 evidenziava come obiettivo del legislatore fosse quello di "*evitare trasferimenti fittizi ovvero mascherati*" fra imprese residenti e società estere.
- 2 È, invece, rimasta inattuata la riforma prospettata dalla Legge 24 dicembre 2007, n. 244 (legge Finanziaria 2008) che prevedeva l'adozione di un approccio "*rovesciato*" in base al quale i regimi fiscali privilegiati sarebbero stati individuati per esclusione, anziché per espressa menzione. Sul punto, sia consentito il rinvio a G. Rolle, *I criteri di redazione delle «white list»*, in *Corriere Tributario*, n. 13/2008, p. 1019 s..
- 3 La questione è stata sollevata, da parte della più attenta dottrina, sin dall'epoca della prima introduzione della disciplina italiana. Cfr. S. MAYR, *Anche l'Italia avrà una legge contro le cosiddette "società-oasi" estere?*, in *Corr. Trib.*, 1991, p. 3194; ID., *La "lista nera" dei Paesi a bassa fiscalità*, in *Corr. Trib.*, 1992, p. 1870; G. MAISTO, *Il regime tributario delle operazioni intercorrenti tra imprese residenti e società estere soggette a regime fiscale privilegiato*, in *Riv. dir. trib.*, 1991, p. 765 s.; R. CORDEIRO GUERRA, *Prime osservazioni sul regime fiscale delle operazioni concluse con società domiciliate in paesi o territori a bassa fiscalità*, in *Riv. dir. trib.*, 1992, p. 280 s.; A. CONTRINO, *La convenzione fra l'Italia e la Svizzera contro le doppie imposizioni*, in (a cura di C. Garbarino) *Le convenzioni dell'Italia in materia di imposte sul reddito e sul patrimonio*, Milano, 2002, p. 980; ID., *Elusione fiscale, evasione e strumenti di contrasto*, Bologna, 1996, p. 462 s.; C. GARBARINO, *Manuale di tassazione internazionale*, Milano, 2° ed. 2008, p. 1603 s.

# Convenzioni contro le doppie imposizioni

- quattro (e, precisamente, **Filippine, Libano, Malesia, Oman**) rientrano fra gli Stati dell'art. 1, del D.M. 23 gennaio 2002, ovvero i **paradisi fiscali cd. "integrali"**;
- due (**Emirati Arabi Uniti e Singapore**) sono compresi fra i paradisi fiscali "con deroghe" di cui all'art. 2;
- tre, infine, (Ecuador, Mauritius e Svizzera) compaiono fra gli Stati elencati all'art. 3, che sono considerati paradisi fiscali solo limitatamente a **talune fattispecie**.

Sul **piano temporale**, è da rilevare che tre delle convenzioni in vigore (Libano, Oman, Emirati Arabi Uniti) sono state firmate dopo la prima introduzione, nel 1992, del regime dei costi "black list"; le altre sei (Filippine, Malesia, Singapore, Ecuador, Mauritius, Svizzera) sono invece anteriori.

Quest'ultima circostanza si riflette sul contenuto della **clausola di non discriminazione**: l'Italia ha infatti ottenuto l'inserimento, nelle convenzioni successive al 1991, di una **specifica deroga**, intesa a salvaguardare "l'applicazione delle disposizioni interne volte ad impedire l'evasione e l'elusione fiscale"<sup>4</sup> e, segnatamente, delle disposizioni "relative alla limitazione delle spese da ammettere in deduzione e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse tra imprese di uno Stato contraente ed imprese situate nell'altro Stato Contraente"<sup>5</sup>.

Le convenzioni in vigore con Libano, Oman ed Emirati Arabi Uniti non impediscono, quindi, la piena efficacia della disciplina italiana dei costi "black list"<sup>6</sup>. Per tali Paesi, si pone piuttosto (*de jure condendo*) la diversa questione della loro **permanenza negli elenchi** del D.M. 23 gennaio 2002, e del conseguente intralcio alle relazioni economiche con l'Italia, nonostante la presenza di convenzioni che assicurano il pieno scambio di informazioni.

Le sei convenzioni anteriori al 1992 (Filippine, Malesia, Singapore, Ecuador, Mauritius, Svizzera) sono invece pienamente conformi al **Modello OCSE** e non prevedono alcuna deroga al divieto di discriminazione.

Il quadro complessivo delle convenzioni in vi-

gore con Stati della "black list" è riepilogato nella Tavola 1.

## La clausola convenzionale di non discriminazione: generalità

L'art. 24, par. 5 del Modello OCSE postula la cd. "**deduction non discrimination**", secondo la quale gli interessi, i canoni ed altre spese pagati ad un residente dell'altro Stato contraente, sono deducibili, per l'impresa erogante, alle **stesse condizioni** che sarebbero applicabili qualora la controparte fosse residente<sup>7</sup>.

La norma è stata inserita nel Modello OCSE in occasione della revisione del 1977 e contiene una deroga a favore delle disposizioni convenzionali riferite ai rapporti con parti correlate e fondate sul principio di libera concorrenza ("**at arm's length**")<sup>8</sup>. Con la revisione del 2008, è stata inoltre inserita nel Commentario la precisazione per la quale l'art. 25, par. 4 non è di ostacolo a norme nazionali che prevedano - a fron-

### Note:

- 4 La formula è stata introdotta nella prima convenzione firmata successivamente alla Legge n. 413/1991, ossia nella convenzione con gli Emirati Arabi Uniti (art. 24, par. 6). Analoghe previsioni sono rintracciabili all'art. 24, par. 7 della Convenzione con il Libano e al n. 8 del relativo Protocollo, nonché all'art. 24, par. 6, primo periodo, della Convenzione con l'Oman.
- 5 Protocollo alla Convenzione con gli Emirati Arabi Uniti, lettera e). Analoga precisazione è contenuta nell'art. 29, par. 2 della Convenzione con il Libano e nell'art. 24, par. 6, secondo periodo, della Convenzione con l'Oman.
- 6 Alla stessa conclusione si può giungere con riferimento alla convenzione con Hong Kong, firmata il 14 gennaio 2013 e non ancora in vigore, il cui art. 27 prevede (nel testo inglese attualmente disponibile) "Nothing in this Agreement shall prejudice the right of each Contracting Party to apply its domestic laws and measures to prevent fiscal evasion and tax avoidance, whether or not described as such".
- 7 Più precisamente, la formula è la seguente: "(...) interest, royalties and other disbursements paid by an enterprise of a Contracting State to a resident of the other Contracting State shall, for the purpose of determining the taxable profits of such enterprise, be deductible under the same conditions as if they had been paid to a resident of the first-mentioned State".
- 8 Segnatamente, la deroga è a favore dell'art. 9, par. 1, in materia di rettifica degli utili delle imprese associate, e degli articoli 11, par. 6; 12, par. 4, che consentono il diniego dei benefici convenzionali alla porzione di interessi e royalties eccedente l'importo che sarebbe stato pattuito fra soggetti indipendenti. Più in generale, il Commentario al punto 4, sottolinea che ciò che è consentito da una previsione del modello OCSE non può essere considerato discriminatorio in base all'art. 24.

# Convenzioni contro le doppie imposizioni

te di acquisti da non residenti – **obblighi di informazione aggiuntivi**<sup>9</sup>.

L'ambito di applicazione oggettivo è piuttosto ampio, sia perché la nozione (residuale) di pagamenti non è in alcun modo limitata (ed accoglie quindi la generalità dei costi) sia perché – nonostante il testuale riferimento ai pagamenti – non presuppone un effettivo esborso<sup>10</sup>.

La norma convenzionale verte sulla disparità di trattamento; essa non vieta certo di sottoporre a condizioni la deduzione del costo derivante da

## Note:

<sup>9</sup> Cfr. il Commentario OCSE, *sub. art. 24*, al punto 75: “*paragraph 4 does not prohibit additional information requirements with respect to payments made to non-residents since these requirements are intended to ensure similar levels of compliance and verification in the case of payments to residents and non-residents*”. Sulle modifiche del 2008 in relazione alla clausola di non discriminazione, si veda ARNOLD, B.J., *The 2008 update of the OECD Model: an introduction*, in *Bulletin for international taxation*, Vol. 63 (2009), no. 5/6; p. 178 s.; BRUNS, S., *Taxation and non-discrimination: clarification and reconsideration by the OECD*, in *European taxation*, Vol. 48 (2008), no. 9; p. 484 s..

<sup>10</sup> K. VAN RAAD, *Nondiscrimination in International Tax Law*, Deventer, 1986, p. 175 s.; K. VOGEL, *On Double Taxation Conventions*, The Hague, London, Boston, 1997, p. 1326.

Tavola 1 - Il quadro complessivo delle convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia

Regime fiscale privilegiato (D.M. 23 gennaio 2002)	Data di firma della convenzione	Clausola di non discriminazione nella deducibilità dei costi	Deroghe alla clausola di non discriminazione
<b>Filippine</b> (art. 1)	5 dicembre 1980	Art. 23, par. 3	Nessuna
<b>Libano</b> (art. 1)	22 novembre 2000	Art. 24, par. 4	Art. 24, par. 7 Art. 29, par. 2. Protocollo, par. 8.
<b>Malesia</b> (art. 1)	28 gennaio 1984	Art. 24, par. 3	Nessuna
<b>Oman</b> (art. 1)	6 maggio 1998	Art. 24, par. 3	Art. 24, par. 6
<b>Emirati Arabi Uniti</b> , con esclusione delle società operanti nei settori petrolifero e petrolchimico assoggettate ad imposta (art. 2, n. 2)	22 gennaio 1995	Art. 24, par. 3	Art. 24, par. 6 Protocollo, lett. e)
<b>Singapore</b> , con esclusione della Banca Centrale e degli organismi che gestiscono anche le riserve ufficiali dello Stato (art. 2, n. 4-bis)	29 gennaio 1977	Art. 23, par. 3	Nessuna
<b>Ecuador</b> , con riferimento alle società operanti nelle Free Trade Zones che beneficiano dell'esenzione dalle imposte sui redditi (art. 3, comma 1, n. 6) (*)	23 maggio 1984	Art. 25, par. 3	Nessuna
<b>Mauritius</b> , con riferimento alle società «certificate» che si occupano di servizi all'export, espansione industriale, gestione turistica, costruzioni industriali e cliniche e che sono soggette a Corporate Tax in misura ridotta, alle Off-shore Companies e alle International Companies (art. 3, comma 1, n. 10) (*)	9 marzo 1990	Art. 24, par. 3	Nessuna
<b>Svizzera</b> , con riferimento alle società non soggette alle imposte cantonali e municipali, quali le società holding, ausiliarie e «di domicilio» (art. 3, comma 1, n. 13) (*)	27 marzo 1979	Art. 25, par. 3	Nessuna

(\*) Conformemente all'art. 3, comma 2, del D.M. 23 gennaio 2002, ai soggetti ed attività indicati si aggiungono quelli “insediati negli Stati di cui al medesimo comma che usufruiscono di regimi fiscali agevolati sostanzialmente analoghi a quelli ivi indicati, in virtù di accordi o provvedimenti dell'Amministrazione finanziaria dei medesimi Stati”.

# Convenzioni contro le doppie imposizioni

un'operazione transfrontaliera con l'altro Stato contraente, ma impone che dette condizioni non siano più onerose di quelle applicabili alle operazioni domestiche.

## Il potenziale contrasto con la normativa italiana

In questa prospettiva, si tratta di valutare se il divieto convenzionale sia **effettivamente** in contrasto con la disciplina italiana dei costi "black list".

Un primo profilo di indagine riguarda l'ambito di applicazione territoriale delle due norme: quella interna, riferita alle imprese "domiciliate fiscalmente" negli Stati o territori della *black list* e quella convenzionale, che si applica nei confronti dei soggetti "residenti" nell'altro Stato contraente.

Dal momento che la nozione di "domiciliazione fiscale" è più ampia di quella di "residenza"<sup>11</sup> potrebbe configurarsi il caso in cui un'impresa estera, sottoposta al regime privilegiato di uno degli Stati legati all'Italia da un trattato conforme al modello OCSE, ma non residente in detto stato, risulti esclusa dalla protezione assicurata dalla clausola di "deduction non discrimination" con il medesimo Stato<sup>12</sup>.

Un secondo profilo di indagine scaturisce dal testo della clausola di non discriminazione, che postula la già accennata "parità di condizioni": in concreto si tratta di valutare se la disciplina dell'art. 110, comma 10, T.U.I.R. (tenuto conto, ovviamente, delle circostanze esimenti di cui al successivo comma 11) stabilisca effettivamente condizioni più onerose rispetto a quelle ordinariamente previste dalla normativa italiana per le corrispondenti transazioni con soggetti residenti.

Sul punto, che non ha formato ad oggi oggetto di esame da parte della giurisprudenza, si registrano in dottrina **diverse opinioni**.

Innanzitutto, è stato autorevolmente osservato che talune delle condizioni poste dalla disciplina in questione ricorrono anche per le analoghe operazioni poste in essere con fornitori italiani. Non è dubbio infatti che anche per queste ul-

time valga il requisito della concreta esecuzione, mentre vi è **una certa assonanza** fra il principio di inerenza, applicabile alla generalità dei costi, e quello di "interesse economico" relativo ai costi "black list"<sup>13</sup>.

Può essere collocata in una prospettiva analoga l'osservazione secondo la quale la norma convenzionale di non discriminazione avrebbe l'effetto di delimitare la nozione di "interesse economico" (ex art. 110, comma 10, T.U.I.R.) che risulterebbe così incentrata sulla "apprezzabilità economica gestionale dell'operazione" anziché sulla fruizione di condizioni di miglior favore, talvolta pretesa dall'Amministrazione<sup>14</sup>.

Rimane fermo, che - specie se si guarda alla prassi amministrativa - le condizioni relative alle operazioni con fornitori "black list" sono sensibilmente più disagiati di quelle applicabili ai fornitori residenti in Italia<sup>15</sup>.

Va segnalata, infine, l'opinione (che, nell'attuale panorama dottrinale, sembra rimanere isolata)<sup>16</sup>

### Note:

11 Secondo l'orientamento prevalente, la terminologia adottata abbraccia, oltre alle società residenti, anche quelle che sono altrimenti "sottoposte al regime fiscale di Stati a tassazione attenuata". Così, R. CORDEIRO GUERRA, *Prime osservazioni sul regime fiscale delle operazioni concluse con società domiciliate in paesi territori a bassa fiscalità*, in *Riv. dir. trib.*, I, 1992, p. 293. Come osserva C. GARBARINO, *Manuale di tassazione internazionale*, Milano, 2° ed. 2008, p. 1607, la ratio di tale ulteriore criterio è riconducibile alla maggiore probabilità che ne risultino attratte le società cd. "di carta".

12 Piuttosto, potrebbe trovare applicazione, nel caso descritto, la convenzione (se esistente) con il diverso Stato estero di residenza. Ad esempio (e salvo ulteriori profili di diritto dell'Unione Europea) se il fornitore dell'impresa Italiana fosse una società residente in Lussemburgo, per il tramite di una stabile organizzazione situata in Svizzera ed *ivi* assoggettata ad un regime rientrante nell'art. 3 del D.M. 23 gennaio 2002, la clausola di non discriminazione applicabile sarebbe quella della convenzione italiana con il Lussemburgo, mentre è da ritenere che la convenzione con la Svizzera non sia applicabile.

13 R. CORDEIRO GUERRA, *Prime osservazioni sul regime fiscale delle operazioni concluse con società domiciliate in paesi territori a bassa fiscalità*, cit., p. 281 s.

14 G. ESCALAR, Le modalità di prova delle esimenti nel divieto di deduzione dei costi «black list», in *Corriere Tributario*, 21/2013, p. 1656.

15 R. CORDEIRO GUERRA, I costi black list secondo la Corte di Cassazione - Dalla funzione nomofilattica alla maieutica degli accertamenti, in *Rassegna Tributaria*, 2 / 2011, p. 459.

16 M. TENORE, *Non discrimination at the crossroads of international taxation*. National report Italy, Amersfoort, 2008, p. 358 s.

# Convenzioni contro le doppie imposizioni

secondo la quale il fatto che la disciplina italiana si applichi solo nei confronti di soggetti residenti in paradisi fiscali, e che dunque realizzi in tal modo una delle finalità delle convenzioni (quella di prevenire elusione ed evasione), attribuirebbe ad essa una posizione preminente rispetto alla norma convenzionale sulla non-discriminazione.

La tesi ora richiamata sembra tuttavia trascurare la circostanza che il novero dei “*paradisi fiscali*” menzionati dal D.M. 23 gennaio 2002 è stato individuato dall’Italia per **via unilaterale** ed è difforme da quello definito a livello internazionale<sup>17</sup>. Non solo, ma qualora – con un dato Paese – sia in vigore una convenzione che (oltre a vietare la discriminazione) consente il pieno scambio di informazioni, l’inclusione o la permanenza di uno Stato nella “*black list*” discende esclusivamente dalla differenza di livello di imposizione: non si comprende come tale elemento possa giustificare il mancato rispetto, da parte dell’Italia, di obblighi assunti in sede convenzionale.

## Il primato della norma convenzionale in base al criterio di specialità

Se si ritiene che, effettivamente, la norma italiana dell’art. 110, comma 10, T.U.I.R. comporti una disparità di trattamento e che dunque sussista un effettivo conflitto con le norme in materia di discriminazione presenti nelle convenzioni con sei degli Stati della *black list* di cui al D.M. 23 gennaio 2002 (Filippine, Malesia, Singapore, Ecuador, Mauritius e Svizzera) si tratta di stabilire quale delle norme in conflitto debba prevalere.

La Commissione Tributaria Provinciale di Milano, nella sentenza 13 dicembre 2012, n. 294, ha affermato, (con riferimento ad un caso che riguardava, per l’anno d’imposta 2006, acquisti da fornitori localizzati in Svizzera, Singapore e Malesia<sup>18</sup>) che “*le disposizioni contenute in una Convenzione internazionale, in quanto destinate a disciplinare in via esclusiva i rapporti tra i soggetti appartenenti ad uno Stato estero ed i soggetti apparte-*

*nenti allo Stato Italiano, ovvero i rapporti tra uno Stato Estero e l’Italia, assumono il carattere di specialità e, quindi, assumono rilievo rispetto alle normative nazionali quali, nel caso in esame, il TUIR*”. Se la conclusione a favore della prevalenza delle norme convenzionali, è certamente condivisibile, qualche ulteriore considerazione sembra opportuna a fronte del fatto che la Corte affida per intero le proprie conclusioni al criterio di specialità.

Il criterio di specialità è, secondo autorevole definizione, una tecnica di composizione delle antinomie che trova applicazione in presenza di “*un’antinomia fra due norme contigue, congeneri o almeno omogenee*”; in una prima variante, essa trova applicazione quando le due norme intrattengono un **rapporto di regola ed eccezione**, ossia quando una norma disciplina una data classe di fattispecie, mentre un’altra ne disciplina in modo incompatibile una sottoclasse. In una seconda variante, essa riguarda **norme ugualmente generali**, i cui campi di applicazione si intersecano e fra le quali sia tuttavia possibile istituire una **gerarchia assiologica**<sup>19</sup>. La sentenza in commento sembra richiamare la prima delle anzidette varianti ed individua all’interno della classe dei soggetti non “*appartenenti allo Stato italiano*”, la sottoclasse dei soggetti “*appartenenti ad uno Stato estero*” con il quale

### Note:

17 Negli anni successivi alla pubblicazione, del rapporto OCSE *Harmful Tax competition - An Emerging Global Issue* (1998), la totalità degli Stati inclusi nella lista dei “*tax havens*” ha assunto impegni formali sul piano dello scambio di informazioni ed è attualmente oggetto di monitoraggio da parte del *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax purposes*. L’evoluzione avvenuta rende obsoleta la concezione tradizionale di “*paradiso fiscale*” ed evidenzia la necessità di adeguare le legislazioni nazionali in materia. Si v. in argomento, R. ZIELKE, *The changing role of tax havens - an empirical analysis of the tax havens worldwide*, in *Bulletin for international taxation*, 2011, n. 1, p. 42 s.

18 La controversia riguardava anche operazioni intercorse con la Corea del Sud, originariamente inclusa nella *black list* ma espunta ad opera dell’art. 2, comma 5, D.M. 27 luglio 2010. La relativa convenzione, peraltro, prevede una clausola di non discriminazione conforme al Modello OCSE e priva di deroghe.

19 R. GUASTINI, *Teoria e dogmatica delle fonti*, in *Trattato di diritto civile e commerciale*, Milano, 1998, p. 226 s.

# Convenzioni contro le doppie imposizioni

sia in vigore una convenzione e conclude a favore della prevalenza, nei confronti di questi ultimi, della regola convenzionale.

La Corte ha così seguito (senza considerare la diversa collocazione gerarchica delle norme in conflitto) un'impostazione tradizionale che, in effetti, è idonea a risolvere la maggior parte delle antinomie: solitamente, le regole convenzionali sono connotate da una specialità *ratione personarum* rispetto alle regole interne che, di regola, sono fondate sulle più generali categorie dei residenti e dei non residenti.

In effetti, il principio di specialità ha svolto nell'ordinamento italiano (anche al di fuori della materia tributaria) un ruolo centrale nella composizione dei rapporti fra diritto internazionale pattizio e diritto interno.

Ciò deriva dalla riconosciuta **non applicabilità**, al diritto internazionale pattizio, dell'art. 10 della Costituzione, secondo il quale "*l'ordinamento italiano si conforma alle norme del diritto internazionale generalmente riconosciute*". La Corte costituzionale ha infatti chiarito da tempo che la citata disposizione si riferisce alle sole norme internazionali consuetudinarie.<sup>20</sup>

L'adattamento dell'ordinamento italiano alle norme convenzionali richiede, pertanto, uno specifico ordine di esecuzione e, come ulteriore conseguenza (almeno nel quadro anteriore alla riforma costituzionale del 2001, di cui *infra*) le norme convenzionali, una volta introdotte nell'ordinamento interno, assumevano il **rango del provvedimento di esecuzione**<sup>21</sup>, rimanendo pertanto esposte al principio della successione delle leggi nel tempo (e quindi, all'eventualità di deroga o abrogazione ad opera di un provvedimento interno successivo)<sup>22</sup>.

Secondo la tesi maggioritaria in dottrina<sup>23</sup>, riflessa nella giurisprudenza della Corte costituzionale<sup>24</sup> e della Cassazione<sup>25</sup>, la prevalenza delle norme di origine convenzionale è rimasta quindi a lungo affidata all'applicazione, in sede interpretativa, del criterio di specialità.

## Norma convenzionale e gerarchia delle fonti

Il quadro ora delineato ha subito radicali evoluzioni a seguito delle modifiche apportate al titolo V della Costituzione dalla Legge costituzionale 3/2001. In particolare, l'art. 117, primo comma, dispone ora che: "*la potestà legislativa è esercitata dallo Stato e dalle Regioni nel rispetto (...) dei vincoli derivanti (...) dagli obblighi internazionali*"<sup>26</sup>.

La nuova disposizione costituzionale ha dato

### Note:

20 Si v. in particolare, le sentenze nn. 73/2001, 15/1996, 75/1993, 323/1989, 153 del 1987, 168/1994, 96/1982, 188/1980, 48/1979, 104/1969, 32/1960. In esse la Corte ha constatato che emerge in modo inequivocabile dai lavori dell'Assemblea costituente che l'art. 10, primo comma, della Costituzione prevede l'adattamento automatico del nostro ordinamento esclusivamente alle "norme del diritto internazionale generalmente riconosciute", intendendosi per tali le norme consuetudinarie. Le norme internazionali pattizie, ancorché generali, rimangono quindi escluse dall'ambito di operatività dell'art. 10 della Costituzione.

21 Corte cost. 48/1979, 188/1980 e 323/1989, nella quale si legge che: "*I trattati internazionali vengono ad assumere nell'ordinamento la medesima posizione dell'atto che ha dato loro esecuzione. Quando l'esecuzione è avvenuta mediante legge ordinaria, essi acquistano pertanto la forza ed il rango di legge ordinaria che può essere abrogata o modificata da una legge ordinaria successiva*". Si v., in argomento, E. CANNIZZARO, *Gerarchia e competenza nei rapporti fra trattati e leggi interne*, in *Rivista di diritto internazionale*, 1993, p. 354 s. e A. AMATUCCI, *Il conflitto fra norme internazionali e interne tributarie*, in *Studi Uckmar*, Padova, 1997 p. 84 s..

22 È infatti rimasta minoritaria l'autorevole tesi secondo la quale i trattati internazionali, se pur introdotti nel nostro ordinamento da legge ordinaria, avrebbero assunto indirettamente (ma sempre per il tramite dell'art. 10, Cost.) un rango sovraordinato alle altre leggi, in forza del principio, riconducibile fra le norme internazionali generalmente riconosciute, del rispetto dei trattati ("*pacta sunt servanda*"). Cfr. soprattutto R. QUADRI, *Diritto internazionale pubblico*, Napoli, 1968, p. 64 s..

23 Si v., in particolare, B. CONFORTI, *Diritto internazionale*, Milano, 1997, p. 303; e, con specifico riferimento alle convenzioni fiscali, R. PISANO, *Il rapporto fra norme interne, diritto convenzionale e diritto comunitario*, in (a cura di V. Uckmar e Carlo Garbarino) *Aspetti fiscali delle operazioni internazionali*, Milano, 1995, p. 416 s..

24 Corte cost. 32/1960 e, in epoca più recente, 48/1979, 323/1989 e 75/1993.

25 Cfr. Cass. 1773/1972, 5274/1979, 383/1980, 3146/1983.

26 A precisare la nozione di "obblighi internazionali" è intervenuta la Legge 5 giugno 2003, n. 131, che all'art. 1, comma 1, dispone che: "Costituiscono vincoli alla potestà legislativa dello Stato e delle Regioni, ai sensi dell'art. 117, primo comma, della Costituzione, quelli derivanti dalle norme di diritto internazionale generalmente riconosciute di cui all'art. 10 della Costituzione, da accordi di reciproca limitazione di sovranità di cui all'art. 11 della Costituzione, dall'ordinamento comunitario e dai trattati internazionali".



# Convenzioni contro le doppie imposizioni

origine, in ragione della sua collocazione e del suo complessivo contenuto, a diverse interpretazioni, comprese fra chi scorgeva nell'art. 117 le basi per l'adattamento automatico anche ai trattati internazionali<sup>27</sup> e chi, all'estremo opposto, vi ravvisava effetti limitati all'allocazione di poteri fra Stato e Regioni.

Il dibattito sorto a seguito della riforma del Titolo V ha trovato composizione con due sentenze di pari data della Corte Costituzionale<sup>28</sup>: in esse si può desumere la sostanziale adesione ad una delle tesi intermedie formulate in dottrina<sup>29</sup>, secondo la quale, ferma restando la necessità di un ordine di esecuzione, il legislatore del 2001 ha inteso definire il rango che le norme convenzionali assumono una volta immesse nell'ordinamento italiano. La Corte costituzionale ha così statuito che le norme di adattamento ai trattati hanno acquisito, con l'art. 117, primo comma, “una maggior forza di resistenza rispetto a leggi ordinarie successive”<sup>30</sup>.

Le norme di adattamento si pongono come **norme interposte**<sup>31</sup>: esse hanno **rango sub-costituzionale** ma **sovraordinato** a quello delle altre leggi, talché la loro violazione, ad opera di una legge ordinaria successiva, configura violazione indiretta dell'art. 117, comma 1, che diviene una sorta di garanzia costituzionale del rispetto dei trattati internazionali<sup>32</sup>.

In questo quadro, l'accertamento del contrasto fra norma di adattamento e legge ordinaria spetta alla Corte costituzionale, salvo che si tratti di **conflitto risolvibile in via interpretativa** dal giudice ordinario<sup>33</sup>.

Il criterio di specialità resta fermo in tutti i casi in cui esso conduca alla prevalenza della norma di adattamento: qualora invece emergesse la prevalenza della norma ordinaria (in quanto riferita a soggetti o materie più specifiche), il primato della norma convenzionale, sancito dall'art. 117, Cost. può essere ristabilito attraverso il **ricorso alla giustizia costituzionale**.

## Convenzioni internazionali e *black list*

Nel caso della disciplina dei costi indeducibili, interviene anche un'altra circostanza: i criteri di individuazione degli Stati o territori soggetti a regime fiscale privilegiato sono contenuti in una legge ordinaria (l'art. 110, comma 10, T.U.I.R.), ma la concreta individuazione di detti Stati o territori è stata effettuata tramite un **provvedimento ministeriale** (e, segnatamente, il D.M. 23 gennaio 2002).

Quest'ultimo, in ragione della propria natura regolamentare, è soggetto alla regola gerarchica posta dall'art. 4, comma 1, delle disposizioni preliminari al codice civile, secondo la quale ogni norma regolamentare che sia in contrasto con una norma di rango legislativo è illegittima<sup>34</sup>.

Il diverso rango delle norme in conflitto (convenzione e regolamento attuativo) esclude, in

### Note:

27 A. D'ATENA, “La nuova disciplina costituzionale dei rapporti internazionali e con l'Unione europea”, in *Rass. Parl.*, 2002, p. 924, ha ravvisato nella nuova disposizione “un dispositivo di adattamento automatico al diritto internazionale pattizio” analogo a quello già previsto (dall'art. 10, Cost.) per il diritto internazionale consuetudinario.

28 Corte Cost., sentenze n. 348/2007 e 349/2007.

29 B. CONFORTI, *Sulle recenti modifiche della Costituzione italiana in tema di rispetto degli obblighi internazionali e comunitari*, in *Foro it.* 2002, p. 299.

30 Corte Cost., sentenza 348/2007, punto 4.3.

31 Secondo la sentenza 348/2007, le norme convenzionali “sono di rango subordinato alla Costituzione, ma intermedio tra questa e la legge ordinaria”; la sentenza n. 349/2007 specifica espressamente che: “con l'art. 117 si è realizzato in definitiva un rinvio mobile alla norma convenzionale di volta in volta conferente, la quale dà vita e contenuto a quegli obblighi internazionali genericamente evocati (...) tanto da essere comunemente qualificata norma interposta”.

32 Così F. SALERNO, *Il neo-dualismo della Corte costituzionale nei rapporti fra diritto internazionale e diritto interno*, in *Rivista di diritto internazionale*, 2006, p. 340. Sulla illegittimità costituzionale (“per norma interposta” o “indiretta”) delle leggi ordinarie in contrasto con le leggi di esecuzione dei trattati, v. anche M. PEDRAZZA GORLERO, *Le fonti dell'ordinamento repubblicano*, Milano, 2010, p. 33 s.; F. SORRENTINO, *Le fonti del diritto italiano*, Padova, 2009, p. 40 s.

33 In tal senso, la sentenza n. 349, al punto 6.2: “Al giudice comune spetta interpretare la norma interna in modo conforme alla disposizione internazionale, entro i limiti nei quali ciò sia permesso dal testo delle norme. Qualora ciò non sia possibile (...) egli deve investire questa Corte della relativa questione di legittimità costituzionale rispetto al parametro dell'art. 117, primo comma”.

34 Secondo la disposizione citata “I regolamenti non possono contenere norme contrarie alle disposizioni delle leggi”. In merito agli effetti, cfr., per tutti, R. GUASTINI, *Le fonti del diritto e l'interpretazione*, Milano, 1993, p. 201 s.

## Convenzioni contro le doppie imposizioni

questo caso, il ricorso al criterio di specialità. La circostanza è rilevante se si considera che il D.M. 23 gennaio 2002 ha un campo di applicazione soggettivo che tende a coincidere con quello delle rispettive convenzioni e che, con riferimento agli Stati o territori elencati agli art. 2 e 3, è addirittura più specifico<sup>35</sup>: in assenza di una relazione gerarchica, la norma convenzionale risulterebbe soccombente.

Il criterio di specialità opera piuttosto “*a monte*” e determina la prevalenza della norma di adattamento alla Convenzione rispetto a quella, di carattere più generale, dell’art. 110, comma 10, T.U.I.R., che contiene la nozione di regime fiscale privilegiato.

La norma di rango legislativo rispetto alla quale operare il controllo di legittimità (*ex art. 4 disp. prel.*) non è quindi l’art. 110, comma 10 T.U.I.R., come avverrebbe in assenza di convenzione, ma la più specifica norma convenzionale.

Vero quanto precede, il decreto ministeriale, laddove individua fra i regimi fiscali privilegiati, per gli effetti di cui all’art. 110, comma 10, T.U.I.R., uno Stato estero con il quale è in vigore una convenzione contenente la clausola di *deduction non discrimination* è da ritenersi **illegittimo** per contrasto con la norma di adattamento alla convenzione.

L’impostazione prospettata, nel determinare la (parziale) illegittimità del D.M. 23 gennaio 2002 comporta l’**inefficacia** dei riferimenti agli Stati con i quali è in vigore una convenzione (ossia, **Filippine, Malesia, Singapore, Ecuador, Mauritius e Svizzera**) e sembra **suscettibile di travolgere**, con riferimento a tali Stati, **anche gli obblighi segnaletici** previsti dall’art. 110, comma 10<sup>36</sup>.

### Note:

<sup>35</sup> Ad esempio, la Convenzione fra Italia e Svizzera si applica alla classe delle persone residenti in Svizzera, mentre il D.M. 23 gennaio 2002 si applica solo nei riguardi della sottoclasse dei residenti in Svizzera che siano “*società non soggette alle imposte cantonali e municipali, quali le società holding, ausiliarie e di domicilio*” ed è, in questo senso, speciale.

<sup>36</sup> Sul venir meno degli obblighi segnaletici in presenza di una clausola convenzionale non discriminazione si v. D. DE GIORGI, *Rapporti tra la disciplina della deducibilità dei costi black list e le Convenzioni contro le doppie imposizioni*, in *il fisco*, n. 15/2013, p. 2234; E. CERIANA, A. TOMASSINI, *L’indeducibilità dei costi sostenuti presso fornitori residenti in paradisi fiscali: aspetti sostanziali e procedurali*, in *Rassegna Tributaria*, 6/2005, p. 1886, spec. nota 35.

*Convenzioni contro le doppie imposizioni ed accordi  
sullo scambio di informazione,  
evoluzioni alla luce delle recenti indicazioni OCSE:  
la posizione ed il ruolo dell'Italia  
nella lotta all'evasione transnazionale*

**Dott. Alessandro Furlan**  
*Dottore Commercialista in Milano*



*Convenzioni contro le doppie imposizioni ed accordi sullo scambio di informazioni, evoluzioni alla luce delle recenti indicazioni OCSE: la posizione ed il ruolo dell'Italia nella lotta all'evasione transnazionale*

Alessandro Furlan

Una questione mondiale

*“As the world becomes increasingly globalized (...) vast amounts of money are kept offshore and go untaxed to the extent that taxpayers fail to comply with tax obligations in their home jurisdiction.”*

*“Offshore tax evasion is a serious problem for jurisdictions all over the world, OECD and non OECD, small and large, developing and developed.”*

*“Countries have a shared interest in maintaining the integrity of their tax systems. Cooperation between tax administrations is critical in the fight against tax evasion and in protecting the integrity of tax systems.”*

*“A key aspect of that cooperation is **exchange of information.**”*

(Prefazione allo “Standard for automatic exchange of financial account information” OCSE 2014).

## Crescente coesione internazionale per contrastare evasione ed elusione fiscale



## Dai paradisi fiscali ai Paesi «non cooperativi»

L'attenzione dell'OCSE ed in generale della comunità internazionale si è gradualmente spostata dai c.d. «paradisi fiscali», caratterizzati da un livello di tassazione privilegiato ai c.d. «Paesi non cooperativi», ovvero caratterizzati da una **ridotta trasparenza informativa**.

«**Harmful Tax Competition: an emerging issue**»  
(approvato dal Consiglio Ocse il 9 aprile 1998.)

- Istituzione del «*Global Forum on Transparency and Exchange of information for tax purposes*» (2001);
- Pubblicazione del modello di trattato TIEA da parte dell'OCSE (2002);
- Trasparenza fiscale al centro dei G20 di Washington (2008), Londra (2009), Pittsburgh (2009) e Toronto (2010);
- Modello di «*Common Reporting Standard*» - «*CRS*» - 13/02/2014

Il nemico sono i paradisi fiscali e i regimi fiscali preferenziali «**dannosi**» poiché influenzano l'allocazione delle attività finanziarie e dei servizi, erodono le basi imponibili degli altri Paesi, distorcono i commerci e i modelli d'investimento e minano l'equità, la neutralità e la generale accettazione sociale dei sistemi fiscali.

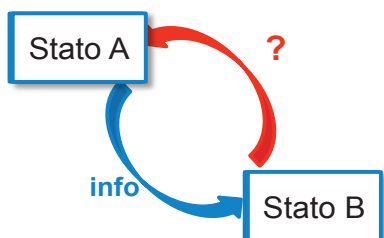
«**Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters**» (pubblicato dal Consiglio Ocse il **21 luglio 2014** ed approvato dai Ministri delle Finanze dei Paesi G20 a Cairns (Australia) il **20 e 21 settembre 2014**).

## Lo scambio di informazioni

Lo scambio di informazioni tra le Amministrazioni finanziarie di diversi Paesi è quindi considerato lo strumento maggiormente efficace per contrastare fenomeni di evasione ed elusione fiscale internazionale.

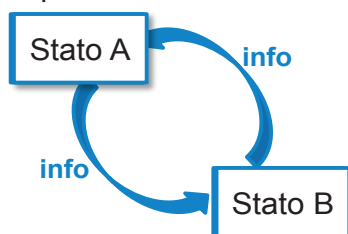
### Scambio di informazioni a richiesta:

l'autorità fiscale dello Stato B chiede informazioni allo Stato A relativamente ad uno o più contribuenti dello Stato A



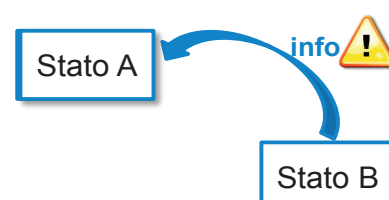
### Scambio di informazioni automatico:

lo scambio di informazioni tra i due Stati avviene in modo sistematico senza specifiche richieste



### Scambio di informazioni volontario:

l'autorità fiscale dello Stato B comunica spontaneamente allo Stato A informazioni di cui è in possesso su un contribuente dello Stato A (i.e. nel caso di sospetta evasione fiscale a danno dello Stato A).



5

## Lo scambio automatico di informazioni

Inizialmente l'attenzione dell'OCSE e del «*Global Forum on Transparency and Exchange of information for tax purposes*» si erano rivolte allo **scambio di informazioni su richiesta**, per identificare i Paesi «non collaborativi».



Successivamente, lo strumento principale per favorire il contrasto ai fenomeni di elusione ed evasione internazionale è divenuto lo **scambio automatico di informazioni**.

L'OCSE ha negli ultimi anni fornito numerose linee guida ai vari Paesi, per favorirne l'implementazione, tra cui:

- «*Automatic exchange of information, what it is, how it works, benefits, what remains to be done*» del documento del 23 luglio 2012;
- «*Model memorandum of understanding on automatic exchange*»;
- «*Manual on implementation of exchange of information provision for tax purposes*»;
- «*Toolkin on automatic exchange*» etc.

Al momento il principale documento OCSE sullo scambio automatico di informazioni è il recente «*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*» pubblicato il **21 luglio 2014**.

6

## *Lo scambio automatico di informazioni*

*«Consiste nella trasmissione sistematica e periodica di un grande quantitativo di informazioni fiscali dallo Stato della fonte a quello di residenza, su diverse categorie di reddito».*

(Fonte: Rapporto OCSE del 23 luglio 2012)

Le informazioni oggetto di scambio possono altresì riguardare, oltre alle diverse categorie di reddito:

- Variazioni di residenza;
- Vendita di beni mobili ed immobili;
- Rimborsi IVA etc.



7

## *Lo scambio automatico di informazioni: i vantaggi*

- Invio tempestivo di informazioni per accertare fenomeni di evasione fiscale;
- Induce alla corretta dichiarazione del reddito da parte del contribuente (contrasto a fenomeni di infedele o omessa dichiarazione dei redditi);
- Incremento delle entrate tributarie;
- Incremento dell'efficacia e dell'equità del sistema fiscale.

8

## Lo scambio automatico di informazioni: le fasi

Il soggetto che corrisponde il reddito (i.e. pagamento effettuato da una banca francese ad un investitore tedesco) raccoglie le informazioni sul beneficiario di tale pagamento

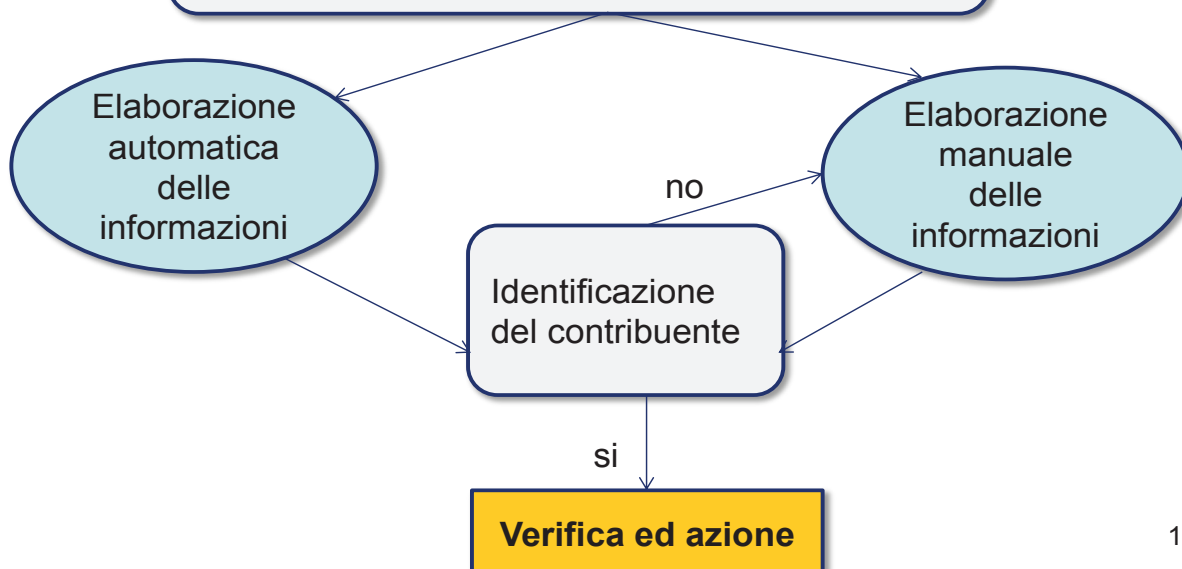
L'autorità fiscale dello stato della fonte (i.e. Autorità fiscale francese) chiede informazioni sull'investitore straniero (i.e. tedesco) al soggetto che ha effettuato il pagamento (i.e. alla banca francese)

L'autorità fiscale dello stato della fonte raccoglie le informazioni dai propri intermediari, le organizza per Paese di residenza dei diversi investitori stranieri e le invia a tali Paesi dopo averle criptate

9

## Lo scambio automatico di informazioni: le fasi

Le informazioni sono ricevute e decodificate dal Paese di residenza dell'investitore straniero (i.e. Autorità fiscale tedesca)



10



## *I principali strumenti internazionali per consentire lo scambio di informazioni: basi legali*

1. Articolo 26 Modello OCSE di Convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni;
2. «Tax Information Exchange Agreements» (TIEA);
3. Direttiva 2003/48/UE, recepita in Italia attraverso il D. Lgs. n. 84 del 18 aprile 2005 ;
4. Direttiva 2011/16/UE, recepita in Italia attraverso il D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014;
5. «Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters» (art. 6);
6. Accordi «Foreign account tax compliance act » (FATCA);
7. Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters (21 settembre 2014).

11

### Articolo 26 Modello OCSE Convenzione contro le doppie imposizioni

## *Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni*

Le disposizioni che regolano lo scambio di informazioni sono di norma contenute **all'art. 26** delle **convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni che si ispirano al modello OCSE**



La versione attuale dell'art. 26 del Modello OCSE è quella risultante dalle modifiche OCSE del 2005 (invariata nelle versioni del Modello del 2008 e 2010) e dai recenti emendamenti apportati il 17 luglio 2012.

Si tratta di trattati internazionali bilaterali il cui scopo principale è evitare la doppia imposizione giuridica internazionale

12

## *Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni*

Art. 26, par 1: le autorità competenti degli Stati contraenti si scambiano le informazioni ritenute «**verosimilmente pertinenti**» per l'applicazione delle regole convenzionali e delle norme fiscali ed amministrative nazionali.

- ❑ Deve sussistere una ragionevole possibilità che le informazioni richieste siano **rilevanti al momento della domanda** (i.e. nesso funzionale tra informazioni richieste e posizione di un determinato contribuente nello Stato richiedente).
- ❑ Gli Stati contraenti non possono porre in essere le c.d. «*fishing expeditions*», ovvero richieste speculative prive di rilevanza ed attinenza con la posizione fiscale del contribuente

13

## *Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni*

Art. 26, par 2: Le informazioni oggetto di scambio saranno trattate con riservatezza, analogamente alle informazioni ottenute in base alla legislazione interna dello Stato richiedente (esse saranno comunicate solo alle persone ed alle autorità incaricate dell'accertamento, della riscossione, della decisione sui ricorsi relativi alle imposte in questione etc.).

A seguito delle modifiche del luglio 2012, è stato previsto che l'utilizzo delle informazioni oggetto di scambio per scopi diversi da quelli per i quali sono richieste è ammesso solo se ciò è consentito dalla legge di entrambi gli Stati contraenti e vi sia il consenso dell'Autorità dello Stato che ha ricevuto la richiesta.

14

## *Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni*

Art. 26, par 3: Nel rispetto del principio di reciprocità ed al fine di evitare situazioni «asimmetriche» in cui uno degli Stati contraenti si trovi a porre in essere uno sforzo maggiore della controparte, l'obbligo di cooperazione non sussiste se impone ad uno Stato contraente di:

- Adottare provvedimenti amministrativi in deroga alla legislazione ed alla prassi proprie o dell'altro Stato contraente;
- Fornire informazioni che in base alla propria legislazione e prassi (o a quella della controparte) non potrebbero essere date;
- Fornire informazioni che potrebbero rivelare segreti industriali, commerciali o professionali o destabilizzare l'ordine pubblico.

Un altro limite allo scambio di informazioni è il principio del c.d. «**previo esperimento dei mezzi interni**», secondo cui uno Stato contraente può chiedere informazioni all'altro Stato solo dopo aver previamente esaurito le misure rese disponibili dal proprio ordinamento interno per reperire le informazioni richieste.

15

## *Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni*

Art. 26, par 4: Lo Stato contraente che riceve la richiesta di informazioni dovrà utilizzare i poteri di cui dispone per reperire e trasmettere tali informazioni, anche se queste non sono rilevanti per i propri fini fiscali interni (superamento del c.d. «*domestic tax interest*»).

16

## Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni

Art. 26, par 5: Non costituisce valido motivo di rigetto di una richiesta di invio di informazioni il fatto che nello Stato vi sia la protezione del **segreto bancario** o che le informazioni richieste siano detenute da una qualsiasi istituzione finanziaria, da un mandatario, da un agente o da un fiduciario.

Questa disposizione rappresenta la disapprovazione dell'OCSE nei confronti del segreto bancario. Austria, Belgio, Lussemburgo e Svizzera hanno tradizionalmente apposto una riserva all'art. 26 del Modello OCSE, rifiutandosi di includere il quinto paragrafo nelle proprie convenzioni bilaterali. Tale riserva è stata ritirata nel 2009 (si veda il par. 14 del Report OCSE «Promoting transparency and exchange of information for tax purposes» del 19 gennaio 2010).

17

### Tax Information Exchange Agreements (TIEA)

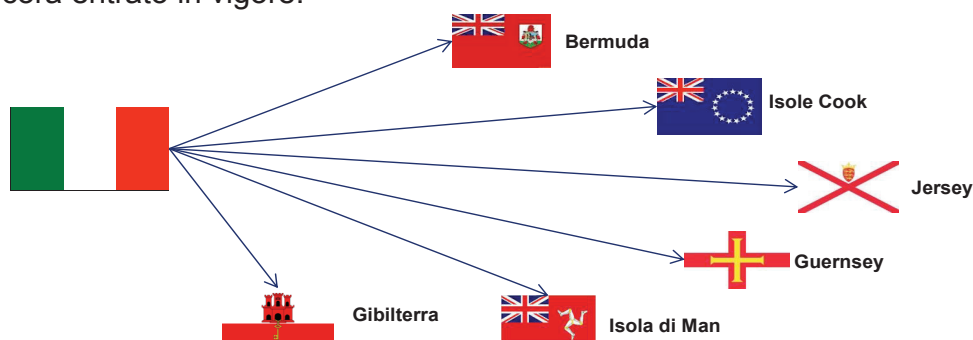
## Tax Information Exchange Agreements (TIEA)

E' un modello elaborato dall'OCSE nell'aprile del 2002 al fine di disciplinare lo scambio di informazioni fiscali tra Paesi, giurisdizioni e territori con i quali non sono in vigore Convenzioni contro le doppie imposizioni.



**Obiettivo:** promozione della cooperazione fiscale a livello internazionale.

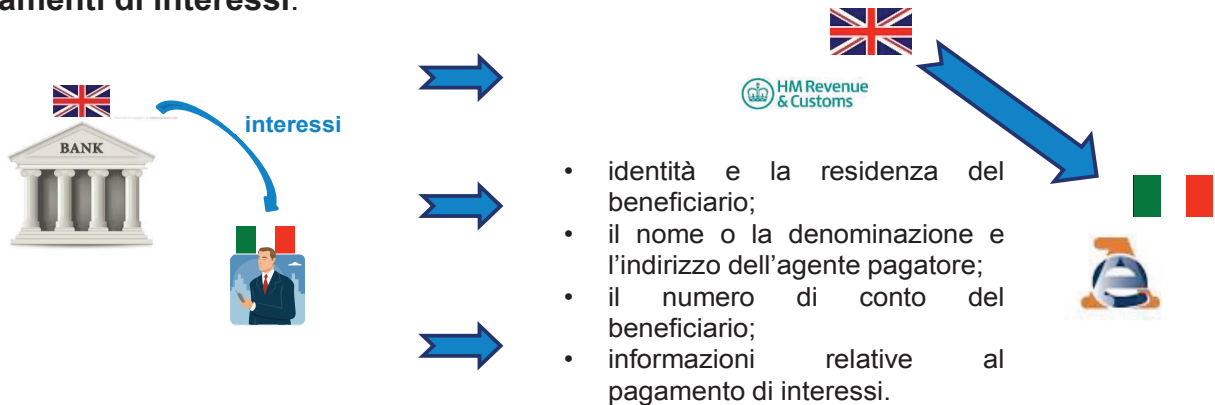
A partire dal 2011 l'Italia ha firmato accordi TIEA con sei Paesi ma nessuno questi è ancora entrato in vigore.



18

## Direttiva 2003/48/UE

**Obiettivo:** permettere che i redditi da risparmio sotto forma di pagamenti di interessi corrisposti in uno Stato membro a persone fisiche residenti ai fini fiscali in un altro Stato membro, siano soggetti a un'effettiva imposizione secondo la legislazione di quest'ultimo Stato, attraverso lo **scambio automatico di informazioni** tra gli Stati membri sui **pagamenti di interessi**.



Le informazioni di cui sopra devono essere comunicate automaticamente almeno una volta all'anno ed entro i sei mesi successivi al termine dell'anno fiscale.

19



## Direttiva 2011/16/UE

- ❑ Stabilisce le nuove procedure di cooperazione amministrativa tra le diverse autorità competenti dei Paesi membri attraverso l'implementazione dello scambio di informazioni su richiesta, automatico e spontaneo;
- ❑ Costituisce il contributo europeo alla diffusione ed all'implementazione degli standard internazionali relativi alla trasparenza fiscale ed allo scambio di informazioni;
- ❑ Rappresenta il punto di approdo di un dibattito interno alle istituzioni europee avviato già a partire dal 2000 (attraverso il Rapporto del Gruppo ad hoc sulla Frode fiscale del maggio 2000 e le comunicazioni *COM 611 final* del 2004 e *COM final* del 2006);
- ❑ Abroga e sostituisce, con decorrenza 1 gennaio 2013, la precedente Direttiva 77/799/CEE;
- ❑ In Italia, è stata recepita attraverso il **D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014, in vigore dal 1 aprile 2014**, che ne ha in gran parte confermato i contenuti fondamentali.

20



## D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014

### Ambito oggettivo di applicazione

- Imposte di qualsiasi tipo ✓
- Contributi previdenziali ✗
- IVA ✗
- Dazi doganali ✗
- Diritti ✗
- Tasse di natura contrattuale ✗

### Ambito soggettivo di applicazione

Persone fisiche, persone giuridiche, associazioni di persone con capacità di compiere atti giuridici e qualsiasi altro istituto giuridico che possieda e gestisca beni e che sia assoggettato ad una delle imposte comprese nella portata applicativa del Decreto.

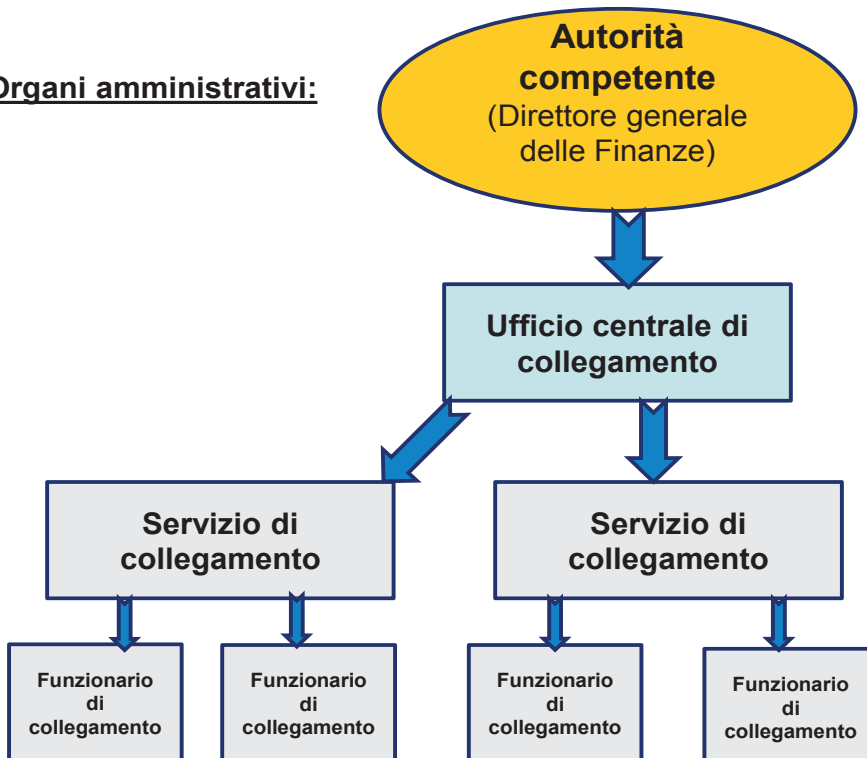
### Possibilità di effettuare verifiche fiscali «congiunte»

- In Italia con la presenza di funzionari di altre amministrazioni UE;
- In altri Paesi UE con la presenza di funzionari italiani.

21

## D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014

### Organi amministrativi:



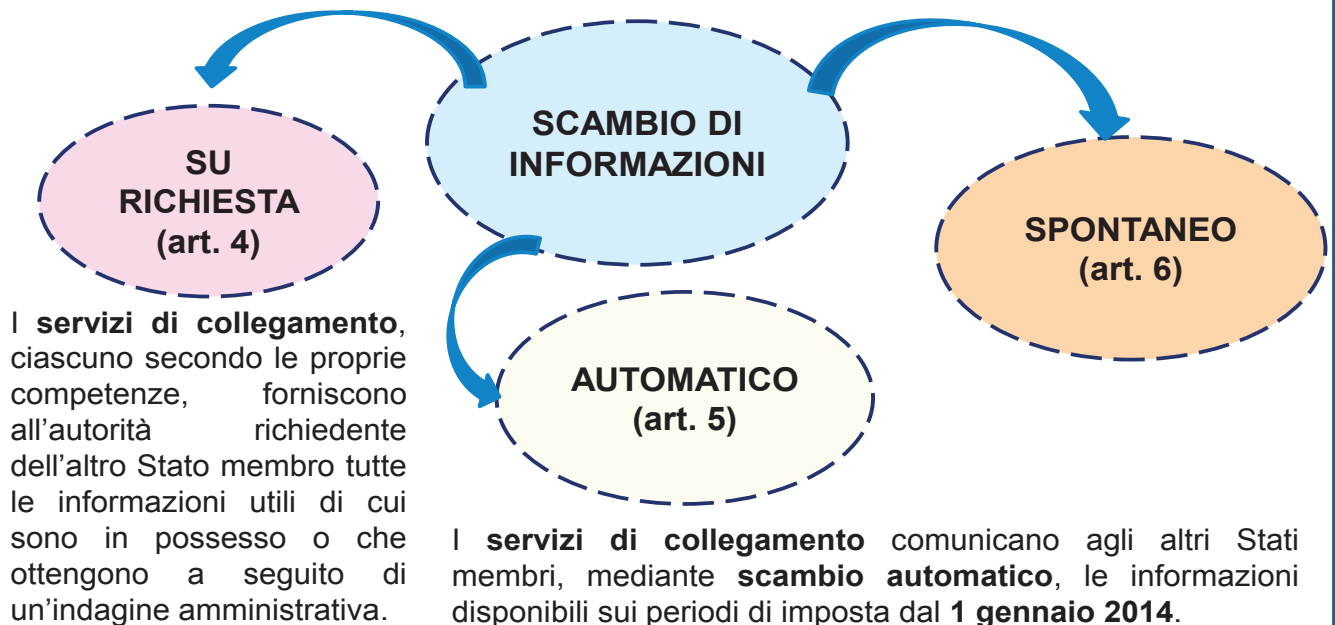
E' l'autorità designata dallo Stato membro (Direttore generale delle Finanze) o l'Ufficio centrale di collegamento se agisce per delega

E' l'ufficio designato quale responsabile principale dei contatti con gli altri Stati membri nel settore della cooperazione amministrativa

E' qualsiasi ufficio diverso dall'Ufficio centrale di collegamento che è stato designato a procedere a scambi diretti di informazioni in accordo con il Decreto

22

## D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014



A differenza della Direttiva, il Decreto **non stabilisce limiti temporali entro cui effettuare lo scambio di informazioni.**

23

## Verifiche «congiunte» con funzionari di Amministrazioni finanziarie di altri Paesi UE

- Le verifiche «simultanee», ovvero condotte in presenza di funzionari delle Amministrazioni finanziarie di altri Stati dell'UE sono previste da tempo nel nostro ordinamento (art. 31-bis D.P.R. n. 600/1973);
- Modifica all'art. 31-bis da parte dell'art. 11 del D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014 (recepisce la Direttiva n. 2011/16/UE) e previsione delle verifiche «**congiunte**»;
- Progetto pilota di implementazione delle verifiche congiunte con funzionari dell'Amministrazione finanziaria tedesca (cooperazione tra Direzione Regionale del Veneto ed Amministrazione fiscale del Land Bayern);
- Selezionate due società di medie dimensioni (ricavi compresi tra 6 e 99 milioni di Euro);
- La Germania ha costituito a Monaco di Baviera un apposito centro di direzione delle verifiche fiscali congiunte a livello internazionale;
- Problematiche relative all'applicazione delle norme interne (prevale l'ordinamento interno dello Stato in cui ha luogo la verifica), alle modalità di redazione del PVC, linguistiche etc;
- I primi *assessments* sono previsti per Dicembre 2014.

24

## *Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*

È una convenzione elaborata congiuntamente dall'OCSE e dal Consiglio d'Europa nel 1988 (modificata con Protocollo nel 2010, in vigore dal 1 giugno 2011), che disciplina la cooperazione internazionale mediante assistenza e scambio di informazioni multilaterali.

- ❑ La Convenzione è stata firmata da più di **60 Paesi**, inclusi tutti i Paesi del G20, quasi tutti i membri dell'OCSE e le principali economie emergenti (c.d. "BRICS");
- ❑ Prevede modalità di scambio di informazioni **spontaneo, automatico e su richiesta**;
- ❑ Disciplina altresì lo svolgimento delle **verifiche fiscali simultanee**, delle verifiche fiscali all'estero e le forme di assistenza internazionale per il recupero di crediti tributari;
- ❑ Rispetto ai trattati bilaterali, interessa un **più ampio insieme di tributi**, comprendendo anche l'IVA, i contributi previdenziali ed in generale tutte le forme di prelievo statale ad eccezione dei diritti doganali;
- ❑ Rappresenta una **base legale** per la diffusione dello scambio di informazioni a livello internazionale;
- ❑ La differenza fondamentale tra il CRS («*Common Reporting Standard*») dell'OCSE ed il FATCA è che quest'ultimo si basa su accordi bilaterali, mentre il CRS è uno strumento multilaterale a cui più stati possono aderire.

25

## *Foreign Account Tax Compliance Act ("FATCA")*

Nasce da una legge approvata dal Congresso americano il 18 marzo 2010 e stabilisce un insieme di regole in base alle quali, attraverso specifici accordi bilaterali (c.d. «*Inter Governmental Agreements*» – «*IGA*») gli Stati contraenti si impegnano a **scambiare automaticamente** con l'*"Internal Revenue Service"* ("IRS") informazioni relative a determinati conti correnti posseduti da cittadini americani nel proprio Paese.

In particolare, gli istituti finanziari dei Paesi "partner" debbono:

- 1) Registrarsi presso l'IRS e stipulare con l'IRS un accordo con cui l'istituto finanziario si impegna a porre in essere gli adempimenti informativi di cui ai punti successivi;
- 2) Identificare i rapporti in essere con investitori statunitensi e raccogliere informazioni su tali investimenti mediante attività di *due diligence*;
- 3) Inviare annualmente in automatico tali informazioni all'IRS, previo consenso dell'investitore interessato (se questi nega il consenso viene considerato "*recalcitrant account holder*");
- 4) Applicare una ritenuta del 30% sui pagamenti a favore dei *recalcitrant account holder* e degli istituti finanziari che non hanno sottoscritto l'accordo di cui al punto 1) con l'IRS.

26

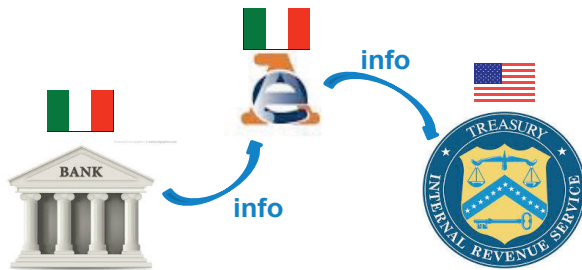


## Due distinti modelli per gli accordi "FATCA"

Gli Stati Uniti hanno elaborato due possibili modelli che possono essere utilizzati per stipulare l'accordo basato sulla normativa FATCA, strutturati in sulla base dell'accordo «quadro» (c.d. «Modello FATCA»), negoziato tra gli Stati Uniti e cinque Paesi dell'Unione europea (Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna) ed adottato il 26 luglio 2012.

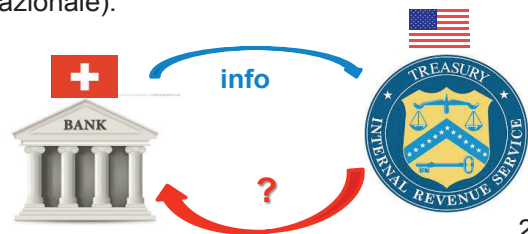
### MODELLO 1

- Pubblicato il 25 giugno 2012;
- Basato sullo scambio automatico delle informazioni;
- Gli istituti finanziari dei Paesi «partner» inviano le informazioni alle proprie autorità fiscali, le quali le inoltrano all'IRS.



### MODELLO 2

- Pubblicato il 14 novembre 2012;
- Destinato ai paesi «partner» che rifiutano lo scambio automatico delle informazioni;
- Le informazioni sono inviate su richiesta direttamente dagli istituti finanziari dei Paesi partner e l'IRS (nessuna interposizione dell'Autorità fiscale nazionale).



27






## Gli accordi "FATCA" nel mondo

Secondo il *Resource Center* dello *U.S. Department of the Treasury* alla data odierna vi sono oltre **40 Paesi nel mondo** che hanno firmato un accordo FATCA con gli Stati Uniti d'America attraverso il Modello 1 o il Modello 2, tra cui:

### MODELLO 1:

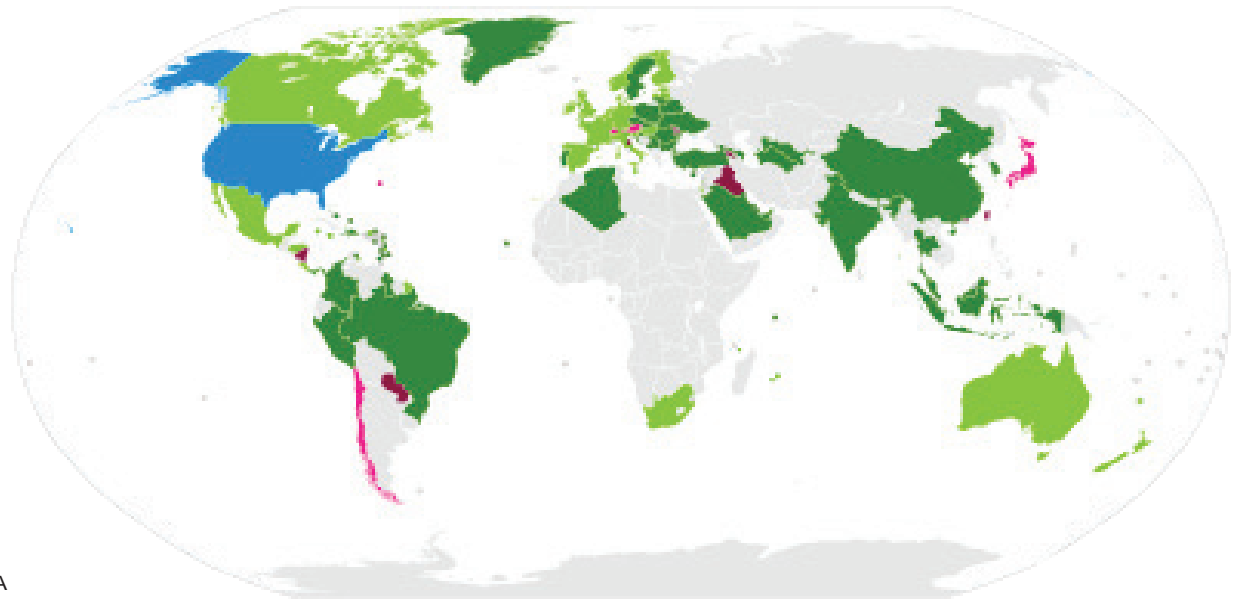
-  Australia (28 aprile 2014);
-  Belgio (23 aprile 2014);
-  Isole Vergini Britanniche (30 giugno 2014);
-  Canada (5 febbraio 2014);
-  Isole Cayman (29 novembre 2013);
-  Francia (14 novembre 2013);
-  Germania (31 maggio 2013);
-  **Italia (10 gennaio 2014);**
-  Lussemburgo (28 marzo 2014);
-  Spagna (14 maggio 2013);
-  Regno Unito (19 settembre 2012).

### MODELLO 2:

-  Austria (29 aprile 2014);
-  Bermuda (19 dicembre 2013);
-  Cile (5 marzo 2014);
-  Giappone (11 giugno 2013);
-  Svizzera (14 febbraio 2013).

Alcuni Paesi nel mondo non hanno ancora firmato un accordo FATCA ma hanno raggiunto un c.d. «*Agreement in Substance*» (i.e. Brasile, Cipro, India, Singapore, Svezia etc.)

## Gli accordi "FATCA" nel mondo



- USA
- FATCA con Modello 1
- FATCA con Modello 2
- FATCA con Modello 1 («Agreement in substance»)
- FATCA con Modello 2 («Agreement in substance»)



## Accordo FATCA USA e Italia



*"Agreement between the Government of the United States and the Government of the Republic of Italy to Improve International Tax Compliance and to Implement FATCA".*

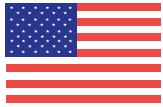
- sottoscritto in data 10 gennaio 2014 tra Italia e Stati Uniti d'America;
- basato sul modello di accordo fiscale internazionale FATCA (di seguito, "Modello FATCA");
- prevede il reciproco scambio automatico di informazioni in materia fiscale, da applicare su base di reciprocità con cadenza annuale.

### Obiettivi principali:

Incrementare la trasparenza nei rapporti tra le Amministrazioni finanziarie di Italia e Stati Uniti

Contrastare evasione fiscale transfrontaliera

Ridurre gli adempimenti ed i costi di *compliance* per gli istituti finanziari



## Accordo FATCA tra USA e Italia



Firmato il **10 gennaio 2014** ed approvato dal Consiglio dei Ministri in data **30 giugno 2014**. Il disegno di legge definitivo di ratifica dell'Accordo è in discussione alla Camera dei Deputati.

Gli elementi oggetto dello scambio di informazioni sono (art. 2 Accordo FATCA tra Italia e USA):

- il nome e i dati identificativi del titolare del conto;
- il numero di conto;
- il nome e i dati identificativi dell'istituto finanziario che effettua la comunicazione;
- il saldo o il valore del conto medesimo al termine dell'anno solare interessato o di altro "*appropriate reporting period*".

### Benefici dell'Accordo FATCA:

- reciprocità dei flussi informativi;
- esenzione dalla ritenuta del 30% (prevista dalla disciplina FATCA) sui pagamenti di fonte statunitense;
- rimozione dei principali ostacoli giuridici legati alla protezione dei dati;
- generale semplificazione degli oneri di adempimento per gli intermediari finanziari italiani, i quali saranno tenuti a relazionarsi esclusivamente con l'Amministrazione finanziaria nazionale e non con quella statunitense.

31



## Accordo FATCA tra USA e Italia



L'Italia obbliga le istituzioni finanziarie italiane, tenute alla comunicazione, ad applicare le procedure di **adeguata verifica** per identificare i conti statunitensi nonché i pagamenti corrisposti alle istituzioni finanziarie non partecipanti.

### Soggetti interessati: Istituzioni finanziarie:

1. Banche;
2. SIM;
3. Società Poste italiane Spa;
4. SGR;
5. Società finanziarie e le società fiduciarie residenti nel territorio dello Stato
6. ogni altra istituzione finanziaria residente in Italia, ad esclusione di qualsiasi stabile organizzazione delle stesse istituzioni finanziarie situata all'estero, nonché le stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di istituzioni finanziarie non residenti.

### MODALITÀ DI SCAMBIO delle INFORMAZIONI

Lo scambio deve avvenire annualmente e su base automatica (ex art. 26 della Convenzione internazionale per evitare le doppie imposizioni).

32



## Accordo FATCA tra USA e Italia



Periodo	Da Italia a USA (per conti USA)	Da Usa a Italia (per conti Italiani)
Dal 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nome, Indirizzo, TIN statunitense del titolare del conto corrente;</li> <li>numero di conto;</li> <li>nome e numero della IF italiana tenuta alla comunicazione;</li> <li>saldo o il valore del conto (annualmente o prima della chiusura).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nome, Indirizzo, C.F. italiano del titolare del conto corrente;</li> <li>numero di conto;</li> <li>nome e numero della istituzione finanziaria statunitense tenuta alla comunicazione;</li> <li>importo lordo degli interessi pagati su un conto di deposito;</li> <li>importo lordo dei dividendi di fonte statunitense;</li> <li>importo lordo di altri redditi di fonte statunitense.</li> </ul>
Dal 2015 (in aggiunta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Per i conti di custodia: importo degli interessi, dividendi, altri redditi;</li> <li>Nel caso di conto di deposito: importo totali degli interessi;</li> <li>Altri conti: importo totale lordo erogato dall'IF obbligata alla comunicazione.</li> </ul>	
Dal 2016 (in aggiunta)	Per i conti di custodia: introiti totali derivanti dalla vendita o dal riscatto di beni patrimoniali.	

33



## Accordo FATCA tra USA e Svizzera



- 15 giugno 2012:** Consiglio federale svizzero ha autorizzato il Dipartimento federale delle Finanze (DFF) ad iniziare i negoziati con gli USA per la conclusione di un accordo basato sul FATCA;
- Settembre 2012 – novembre 2012:** negoziazioni tra i due Paesi;
- 14 febbraio 2013:** firma dell'Accordo FATCA tra Svizzera e Stati Uniti, sulla base del modello 2.

I punti principali di tale accordo sono i seguenti:

Incrementare la trasparenza sulle transazioni finanziarie poste in essere tra gli Stati Uniti d'America e la Svizzera.

Trasmissione all'IRS di tutte le informazioni «sensibili» relative agli investimenti bancari svizzeri detenuti dai cittadini statunitensi.

Applicazione della normativa FATCA a tutti gli istituti finanziari elvetici.

34

## Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes

Il “Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes” (“Global Forum”) rappresenta dal 2001 la principale piattaforma internazionale per lo studio e la ricerca di soluzioni relative alla questione della trasparenza e dello scambio di informazioni, cui partecipano Paesi OCSE e non OCSE.



- 120 giurisdizioni nel mondo e l’UE ne fanno parte;
- 12 osservatori (tra cui la Banca Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale e le Nazioni Unite);
- Patrocinato dall’OCSE e dal G20.

Principali attività del Global Forum:

- Contribuire allo sviluppo di standard internazionali per la trasparenza e lo scambio di informazioni;
- Monitorare e valutare il livello di *compliance* di una determinata giurisdizione agli standard internazionali relativi alla trasparenza ed allo scambio di informazioni (“*peer review*”). 35

## Peer review

L’Assemblea Plenaria del Global Forum tenutasi in Messico nel 2009 ha stabilito che la priorità del Global Forum dovesse essere promuovere l’implementazione degli standard sulla trasparenza e lo scambio di informazioni attraverso una intensa attività di monitoraggio e l’effettuazione di «*peer review*» («revisione paritaria»).

E’ un processo di revisione che valuta la conformità della giurisdizione di un determinato Paese agli standard internazionali relativi alla trasparenza ed allo scambio di informazioni attraverso due fasi:



**Fase 1:** analisi del contesto legale e normativo con particolare attenzione alle norme interne relative alla trasparenza ed allo scambio di informazioni.



**Fase 2:** valutazione delle modalità operative con cui implementare gli standard ed elaborazione delle raccomandazioni necessarie.

- **124 *peer review* reports** pubblicati dal Global Forum, di cui **74** relativi alla fase 1, **24** relativi alla fase 2 e **26** report relativi ad entrambe le fasi;
- **100 giurisdizioni** nel mondo sono state sottoposte a *peer review*, **50** delle quali hanno completato entrambe le fasi dell’analisi;
- **818** raccomandazioni sono state emanate per l’implementazione degli standard internazionali relativi alla trasparenza ed allo scambio di informazioni.

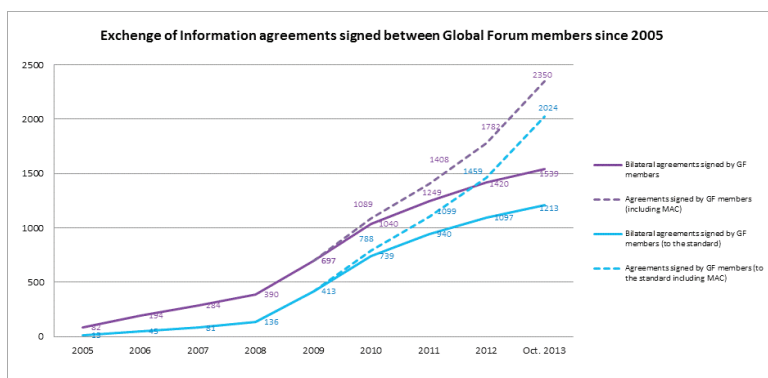
## La valutazione

- Largely compliant** ➔ Argentina, Bahamas, Bahrain, Bermuda, Brasile, Isole Cayman, Estonia, Germania, Grecia, Guernsey, Hong Kong, **Italia**, Giamaica, Jersey, Macao, Malta, Mauritius, Monaco, Paesi Bassi, Filippine, Qatar, San Marino, Singapore, Turks and Caicos, Regno Unito, Stati Uniti.
- Compliant** ➔ Australia, Belgio, Canada, China, Danimarca, Finlandia, Francia, Islanda, India, Irlanda, Isola di Man, Giappone, Corea, Nuova Zelanda, Norvegia, Sud Africa, Spagna and Svezia.
- Partially compliant** ➔ Austria e Turchia.
- Non compliant** ➔ British Virgin Islands, Cipro, Lussemburgo e le Seychelles.

Le seguenti **14 giurisdizioni** non sono ancora state classificate in attesa di ulteriori riforme nei rispettivi ordinamenti in relazione alla trasparenza ed allo scambio di informazioni: Botswana, Brunei, Dominica, Guatemala, Libano, Liberia, Isole Marshall, Nauru, Niue, Panama, **Svizzera**, Trinidad e Tobago, Emirati Arabi Uniti e Vanuatu.

37

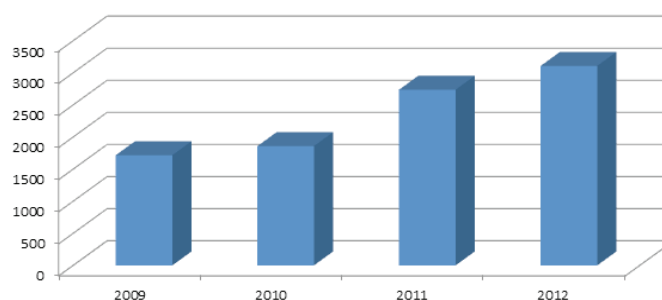
## Risultati



Accordi sullo scambio di informazioni conclusi tra i membri del Global Forum dal 2005

Numero di richieste ricevute da un campione di 23 giurisdizioni dal 2009 al 2012 (+81%).

Number of Requests Received by 23 Jurisdictions for which Comparative Data are Available



38

## Global standard for automatic exchange of information

- 19 aprile 2013:** i Ministri delle finanze dei Paesi del G20 riuniti a Washington D.C. individuano nello scambio automatico delle informazioni lo strumento principale per contrastare l'evasione e l'elusione fiscale internazionale.
- 19 giugno 2013:** pubblicazione del report del Segretario Generale dell'OCSE denominato «*A step change in tax transparency*» che descrive i primi passaggi per realizzare in pratica lo scambio automatico di informazioni a livello internazionale.
- 13 febbraio 2014:** pubblicazione del documento OCSE denominato «*Common reporting standard for automatic exchange of tax information*».
- 23 febbraio 2014:** i Ministri delle finanze dei Paesi del G20 riuniti a Sydney approvano formalmente il documento OCSE «*Common reporting standard for automatic exchange of tax information*».
- 6 maggio 2014:** ratifica della «*Declaration on Automatic Exchange of Information in Tax Matters*» da parte dell'UE, dei 34 Paesi membri dell'OCSE e di altri Paesi (Argentina, Brasile, Cina, Colombia, Costa Rica, India, Indonesia, Lettonia, Lituania, Malesia, Arabia Saudita, Singapore e Sud Africa) durante la riunione ministeriale annuale a Parigi. Con tale dichiarazione gli Stati firmatari si impegnano ad adottare lo *Standard* comune per lo scambio automatico delle informazioni.
- 21 luglio 2014:** pubblicazione dello «*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*» (che comprende il «*Common reporting standard for automatic exchange of tax information*» pubblicato nel febbraio 2014).
- 15 luglio 2014:** approvazione formale dello «*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*» da parte del Consiglio dell'OCSE.
- 21 settembre 2014:** presentazione ufficiale dello «*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*» ai Ministri delle finanze dei Paesi del G20.

## Le due parti dello "Standard"

«**Common Reporting and Due Diligence Standard**» (c.d. "CRS"), il quale contiene disposizioni in materia di reporting e di due diligence e deve essere recepito dai singoli ordinamenti nazionali con apposita legge.

«**Model Competent Authority Agreement**» (c.d. "CAA"), che rappresenta un modello di regole dettagliate sullo scambio di informazioni. E' uno strumento operativo e non necessita di leggi nazionali per l'applicazione.

Il CAA funge da collegamento tra il CRS e il legal *framework* esistente (*i.e.*, convenzioni o trattati fiscali bilaterali), rendendo operativo lo scambio di informazioni tra giurisdizioni diverse.

Lo *Standard*, è affiancato da un «**commentario**» finalizzato ad assicurarne una continua applicazione e un adeguato funzionamento e da «**soluzioni tecniche**» relative alle modalità di presentazione delle informazioni ed alle norme sulla trasmissione sicura delle stesse; che sono stati presentati nell'ambito dell'incontro dei Ministri delle Finanze al G20 di Brisbane, del 5 e 6 settembre 2014.

- ❑ Ampio ambito di applicazione dello *Standard* per contrastare la possibilità per i contribuenti di aggirare le disposizioni in materia di scambio di informazioni (e.g., investendo in strumenti non soggetti alle procedure di *reporting*);
- ❑ Le informazioni finanziarie oggetto di scambio automatico riguardano diverse tipologie di reddito, quali interessi, dividendi, *royalties* e altri redditi di natura finanziaria;
- ❑ Lo Standard permette agli Stati di ricevere informazioni anche qualora il contribuente cerchi di «nascondere» i capitali relativamente ai quali l'imposta è stata evasa (ad esempio, richiedendo informazioni sui saldi intermedi dei conti e sui redditi derivanti dal disinvestimento delle attività);
- ❑ le informazioni acquisite sui contribuenti non riguardano esclusivamente persone fisiche, ma anche persone giuridiche, quali fondi fiduciari e *trust*;
- ❑ le informazioni devono essere acquisite non solo dalle banche ma anche da altre istituzioni finanziarie, quali *broker*, organismi di investimento collettivo e compagnie di assicurazione.

41

### “*Early adopters*”

Il 6 maggio 2014, 47 Paesi (membri dell'OCSE e non) e l'Unione Europea, attraverso la ratifica della «*Declaration on Automatic Exchange of Information in Tax Matters*» hanno dichiarato di voler aderire ed implementare lo *Standard*, elaborato dall'OCSE in stretta collaborazione con i Paesi membri del G20 e l'UE.



Ad oggi, 65 giurisdizioni nel mondo si sono impegnate ad implementare lo *Standard*. Tra di esse, 40 (c.d. «*early adopters*»), tra cui **l'Italia**, si sono impegnate a farlo con particolare celerità, nel rispetto di un ambizioso programma che prevede l'avvio dello scambio automatico di informazioni a partire dal settembre 2017.

42



## *Prospettive future*

- ❑ Aggiornamento continuo del commentario e delle soluzioni tecniche che integrano lo *Standard*;
- ❑ Monitoraggio ed osservazione dell'effettiva implementazione dello *Standard* a livello internazionale;
- ❑ Ricerca delle metodologie ottimali di utilizzo ed impiego delle informazioni oggetto di scambio automatico in accordo con lo *Standard*;
- ❑ Coordinamento con il programma «*Treaty Relief and Compliance Enhancement (TRACE)*», la cui implementazione è stata approvata dal «*Committee for Fiscal Affairs (CFA)*» dell'OCSE nel gennaio 2013;
- ❑ Estensione delle modalità di scambio automatico delle informazioni previste dallo *Standard* ad un maggior numero di tipologie di reddito (in collaborazione con l'Unione Europea).

(Fonte: «*OECD/G20 efforts to tackle tax evasion and tax avoidance*» 6 febbraio 2014).



## *Focus: Svizzera*

- ❑ «Guerra finanziaria» di USA, G20, OCSE ed UE alla Svizzera dal 2008, con avvio di procedure di infrazione (soprattutto da parte degli USA, per esempio nei confronti di *Credit Suisse*) per violazioni di norme di regolamentazione bancaria e borsistica interna.
- ❑ Nel maggio 2014, in occasione della Conferenza annuale dell'OCSE a Parigi, la Svizzera (ed anche Singapore, rispettivamente la **quarta e quinta piazza finanziaria del pianeta**) ha deciso di adottare il Common Reporting Standard (CRS), a regime dal 2017.
- ❑ Per la Svizzera si prevedono **tempi più lunghi** per l'adozione definitiva dello *Standard*. Alcune criticità da risolvere:
  - Retroattività delle informazioni oggetto di comunicazione;
  - Parità di trattamento con gli altri Stati e reciprocità;
  - Problema della confidenzialità dei modelli finanziari utilizzati dalle banche svizzere.
- ❑ Le banche svizzere stanno già procedendo a sottoporre alla firma dei propri clienti non residenti dichiarazioni di **conformità fiscale** ed altre specifiche dichiarazioni con cui il cliente dichiara di essere **consapevole che la banca possa rivelare informazioni** relative al rapporto all'Autorità fiscale del Paese di residenza.
- ❑ **Legge sull'assistenza amministrativa fiscale (Laaf)** entrata in vigore il **1 agosto 2014**, secondo cui l'Amministrazione fiscale di un Paese estero può chiedere alla Svizzera informazioni su conti correnti, proprietà ed investimenti dei propri cittadini in Svizzera (in alcuni casi senza che il titolare di tali investimenti sia informato dell'attività investigativa).



## Focus: Lussemburgo

- ❑ Dopo alcuni anni di resistenza alle pressioni internazionali finalizzate al superamento del segreto bancario, anche il Lussemburgo dal 2013 ha iniziato il proprio percorso verso una maggiore trasparenza fiscale;
- ❑ In data 29 marzo 2013 il Parlamento del Lussemburgo ha infatti recepito ufficialmente la prima parte della Direttiva 2011/16/UE, con effetto retroattivo al 1 gennaio 2013;
- ❑ Nel dicembre 2013 il Parlamento lussemburghese ha iniziato i lavori per integrare la legge del marzo 2013 e recepire anche la seconda parte della Direttiva prevedendo lo scambio automatico di informazioni su determinate categorie di redditi (esclusi dividendi e plusvalenze) già a partire dal 2015;
- ❑ Parallelamente, in data 6 maggio 2014, il Lussemburgo ha dichiarato la propria intenzione di adottare lo Standard;
- ❑ In Particolare, il Lussemburgo figurava tra gli «*early adopters*» dello Standard nella versione del 23 febbraio 2014 dello statement OCSE ma non nella versione definitiva del 6 maggio.

45

## La posizione ed il Ruolo dell'Italia nella lotta all'evasione transnazionale

- ❑ Partecipazione in qualità di membro effettivo ai principali **programmi OCSE e G20** per la promozione e lo sviluppo dello scambio di informazioni a livello internazionale e di contrasto ai *BEPS* (i.e. «*OECD – G20 BEPS Program*»);
- ❑ **91 Convenzioni bilaterali** contro le doppie imposizioni stipulate e ratificate;
- ❑ Firmataria della «**Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters**» nella versione originale (in data 31 gennaio 2006) e nella versione modificata con Protocollo nel 2010 (in data 17 gennaio 2012);
- ❑ Partecipazione (insieme a Francia, Germania, Regno Unito e Spagna) alla realizzazione di uno strumento «pilota» di scambio automatico multilaterale di informazioni (già dal 9 aprile 2013);
- ❑ Recepimento delle **Direttive europee n. 2003/48/UE** (attraverso il D. Lgs. n. 84 del 18 aprile 2005) e **n. 2011/16/UE** (attraverso il D. Lgs. n. 29 del 4 marzo 2014);

Continua...

46

## *La posizione ed il Ruolo dell'Italia nella lotta all'evasione transnazionale*

- ❑ Accordo **FATCA** tra Italia ed USA, firmato il 10 gennaio 2014 (il D.D.L. di recepimento è stato presentato alla Camera dei Deputati il 28 luglio 2014);
- ❑ «**Early Adopter**» dello **Standard** per lo scambio automatico di informazioni fiscali a livello internazionale;
- ❑ **Norme interne** orientate a promuovere una maggiore trasparenza informativa e dichiarativa da parte dei contribuenti (i.e. comunicazioni all'Anagrafe Tributaria, *voluntary disclosure*, monitoraggio degli investimenti nel quadro RW di UNICO-PF, antiriciclaggio etc.);
- ❑ Progetti "pilota", già operativi, su **verifiche "congiunte"** con funzionari di Amministrazioni finanziarie di altri Paesi UE;
- ❑ Comunicazione della PEC dei professionisti all'Agenzia delle Entrate, richieste da parte dell' Ufficio centrale per il contrasto agli illeciti fiscali internazionali (Ucifi). 47

## *Alcune considerazioni finali*

- Superamento dei protocolli basati sullo «schema Rubik» (fondato sul principio dell'anonimato e sull'applicazione di una ritenuta alla fonte sui capitali detenuti illegalmente all'estero) che in qualche modo fanno salvo il segreto bancario;
- Standard OCSE ed accordi FATCA:

Piena  
trasparenza  
fiscale

Cancellazione del  
segreto bancario

Scambio  
automatico di  
informazioni

- Problema di tutela della privacy;
- Necessario intervento dei singoli Stati per recepire le indicazioni OCSE con leggi ad hoc;
- Valutazione della reale efficacia di queste iniziative nel contrastare l'evasione e l'elusione fiscale internazionale;
- Problema di *free riding* e di asimmetria negli obblighi reciproci tra Paesi firmatari di tali accordi;
- Conseguenze e ripercussioni sulle operazioni di pianificazione fiscale. 48



***“Voluntary Disclosure”:***  
***l’ultima occasione di rimpatrio dei capitali esteri?***  
***Riflessioni sullo stato dell’arte***

**Dott. Marco Valenti**  
*Commercialista in Brescia e Pubblicista*

# **VOLUNTARY DISCLOSURE – primi cenni operativi \***

**(\* l'intervento ha carattere meramente ricognitivo del dibattito parlamentare tuttora in corso ed è stato predisposto sulla base del non convertito art. 1 D.L. 4/2014 e delle successive bozze del D.D.L., in fase di ulteriore modifica in sede parlamentare)**

*Dott. Marco Valenti*

*Convegno di Diritto Internazionale tributario  
ODCEC Brescia 17-18 ottobre 2014*

*VOLUNTARY DISCLOSURE*

## **INDICE**

- 1. Voluntary Disclosure:** definizione ex (non convertito) D.L. 4/2014, ambito oggettivo e soggettivo, termini ed esclusioni
- 2. I periodi coinvolti:** termini dell'accertamento
- 3. Violazioni "coperte" e sanzioni in assenza di V. Disclosure:** modello RW e IRPEF (sintesi)
- 4. Voluntary Disclosure:** esclusioni e attenuanti penali e sanzioni ridotte sul quadro RW
- 5. Effetti successivi alla procedura**
- 6. Vantaggi e svantaggi – Opportunità - prime riflessioni**

## Definizione

- q La *Voluntary Disclosure* è una **procedura di «collaborazione spontanea» posta in atto dal contribuente** basata sulla **denuncia** da parte di questo ultimo di tutti **gli investimenti e le attività di natura finanziaria costituiti o detenuti all'estero**, anche indirettamente o per interposta persona
- q L' **auto-denuncia** si espleta fornendo all'A.F. tutti i documenti e le informazioni necessarie per la ricostruzione dei redditi per tutti i periodi di imposta per i quali – alla data di presentazione della richiesta – non sono scaduti i termini di accertamento o la contestazione degli obblighi di dichiarazione ai fini di monitoraggio fiscale
- q **D.L. 4/2014** (soppressione art. 1 in sede di conversione > decadenza norma > attesa di nuovo provvedimento)

3

## ATTIVITÀ DI NATURA FINANZIARIA COSTITUITE O DETENUTE ALL'ESTERO (def. Circolare 38/2013 - 1)

- q **Attività i cui redditi sono corrisposti da soggetti non residenti:** *partecipazioni al capitale o al patrimonio di soggetti non residenti, obbligazioni estere e titoli similari, titoli pubblici italiani e titoli equiparati emessi all'estero, quote OICR esteri, valute estere, depositi e conti correnti bancari*
- q **Contratti di natura finanziaria stipulati con controparti non residenti:** *finanziamenti, riporti, pronti contro termine e prestito titoli, polizze di assicurazione sulla vita e di capitalizzazione stipulate con compagnie di assicurazione estere, ecc.*

4

## **ATTIVITÀ DI NATURA FINANZIARIA COSTITUITE O DETENUTE ALL'ESTERO** (def. Circolare 38/2013 - 2)

- q **Contratti derivati e altri rapporti** finanziari stipulati al di fuori del territorio dello Stato
- q **Metalli preziosi** allo stato grezzo o monetato detenuti all'estero
- q **Diritti all'acquisto o alla sottoscrizione di azioni** estere o strumenti finanziari assimilati
- q **Forme di previdenza complementare** organizzate o gestite da società ed enti di diritto estero

5

## **ATTIVITÀ DI NATURA FINANZIARIA COSTITUITE O DETENUTE ALL'ESTERO** (def. Circolare 38/2013 - 3)

- q **I beni immobili** *“che si trovano fuori dal territorio dello Stato”*
- q **Oggetti preziosi e le opere d'arte** che si trovano (**anche in custodia**) fuori dal territorio dello Stato
- q **Imbarcazioni** o le navi da diporto *“esteri”*
- q **Altri beni mobili detenuti e/o iscritti nei pubblici registri esteri**, nonché quelli che pur non essendo iscritti nei predetti registri avrebbero i requisiti per essere iscritti in Italia

6



## ATTIVITÀ DI NATURA FINANZIARIA COSTITUITE O DETENUTE ALL'ESTERO (def. Circolare 38/2013 - 4)

- q I **beni immateriali** (marchi, brevetti, ecc.)
- q **Oggetti di antiquariato** (cfr. Videoforum It.Oggi del 21.1.2014)
- q **Non rileva se il possesso è detenuto a titolo di proprietà o altro diritto reale** (*detenzione / godimento/ disponibilità / «titolarità effettiva» ex L. «Comunitaria 2013» e antiriciclaggio/ riconducibilità / «delega ad operare»*)
- q **Non rileva la modalità di acquisizione delle attività** (rilevano **anche eredità o donazioni**)

7

## SOGGETTI INTERESSATI DALLA PROCEDURA

- q Chi riguarda: i **soggetti tenuti alla dichiarazione delle attività detenute all'estero**, ai sensi dell'art. 4 del DL 167/90, ovvero:

§ **persone fisiche**;

§ **società semplici e ad esse equiparate**;

§ **enti non commerciali** (compresi i **trust**)

*purché gli investimenti non siano detenuti per il tramite di intermediari residenti e per i contratti comunque conclusi attraverso il loro intervento, qualora i flussi finanziari e i redditi derivanti da tali attività e contratti siano riscossi attraverso l'intervento degli intermediari stessi (esonero ex art. 4 co. 3 L. 97/2013 – apposita procedura di «doppia comunicazione»)*

Sono escluse **le società e gli enti commerciali**

8

## MODULO RW –SINTESI NOVITA' 2014

	Modulo RW 2013	Modulo RW 2014
<b>Soggetti obbligati</b>	Persone fisiche, società semplici ed equiparate ed enti non commerciali residenti	Persone fisiche, società semplici ed equiparate ed enti non commerciali residenti
<b>Sezioni da compilare</b>	Sezione I (trasferimenti attraverso non residenti), Sezione II (consistenze) e Sezione III (Trasferimenti)	Sezione II (Consistenze).
<b>Soglia di esonero</b>	Attività o trasferimenti di importo non superiore a 10.000 euro	Nessuna soglia.
<b>Detenzione indiretta</b>	Devono essere indicate le attività detenute direttamente o attraverso soggetti interposti (fiduciarie estere, ecc.)	Devono essere indicate anche le attività non possedute direttamente, ma di cui si è titolari effettivi dell'investimento secondo quanto previsto dalla normativa antiriciclaggio: « <b>titolare effettivo</b> »: <i>la persona fisica per conto della quale è realizzata un'operazione o un'attività, ovvero, nel caso di entità giuridica, la persona o le persone fisiche che, in ultima istanza, possiedono o controllano tale entità, ovvero ne risultano beneficiari secondo i criteri di cui all'allegato tecnico al D. Lgs 231/1997.</i>
<b>Sanzioni</b>	Dal 10% al 50% degli importi non indicati nel modulo RW	Dal 3 al 15 per cento degli importi non dichiarati; la sanzione è <b>raddoppiata</b> se le attività sono detenute in Stati o territori a regime fiscale privilegiato <sup>1</sup> . Nel caso in cui il modulo RW sia presentato entro novanta giorni dal termine si applica la sanzione di euro 258.

<sup>1</sup> Gli Stati o territori a fiscalità privilegiata sono quelli di cui al decreto del Ministro delle finanze 4 maggio 1999, e al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 21 novembre 2001.

## OGGETTO DEL PROVVEDIMENTO

q Le **violazioni commesse nel modello RW** entro il 31 dicembre 2013 (**30.9.2014\***) con riferimento a tutti i periodi d'imposta [2012 (**2013\***) e precedenti] **per i quali non sono ancora scaduti i termini di accertamento** o la contestazione della violazione degli obblighi di presentazione e compilazione del modello **RW** (art. 20 del DLgs. 472/97)

q le **relative evasioni reddituali** (Irpef e relative sanzioni)

q La **richiesta di accesso alla collaborazione volontaria non può essere presentata più di una volta, anche indirettamente o per interposta persona**

\* Cfr. Emendamenti Commissione Finanze Camera del 6.10.2014

## VOLUNTARY DISCLOSURE: TERMINI E ESCLUSIONI

q **Quando deve essere effettuata la procedura:**

Entro e non oltre il **30 settembre 2015\*** (termine di 90 gg per AE)

q **Quando è esclusa la procedura:**

La procedura è esclusa quando la denuncia da parte dell'autore della violazione avviene **dopo che sono iniziati accessi, ispezioni e verifiche** nei propri confronti, sia quando ne abbia avuta **conoscenza formale** il soggetto interessato, sia quando la **conoscenza giunga a soggetti solidamente obbligati** in via tributaria o concorrenti nel reato

\* Cfr. Emendamenti Commissione Finanze Camera del 6.10.2014

11

## CAUSE DI ESCLUSIONE – ESEMPI CIRC. 52/2010

(per scudo fiscale)

q Tra gli atti inibitori degli effetti della procedura sono compresi **anche gli inviti, i questionari e le richieste di cui all' art. 51 co. 2 del DPR 633/72 e dell'art. 32 del DPR 600/73**, validamente notificati prima del perfezionamento della procedura



q Il contribuente non può invocare gli effetti della procedura solo con riferimento all'anno o agli anni d'imposta per i quali sono stati notificati avvisi di accertamento o di rettifica ovvero sia stata iniziata un'attività di accertamento

q **necessità di definire tutti gli anni ancora accertabili**

12

## LA PROCEDURA (ex D.L. 4/14 decaduto)

1. Presentazione della **istanza di Disclosure sulla base di appositi modelli predisposti dall’Agenzia Entrate**, con indicazione di tutti gli investimenti e le attività di natura finanziaria costituiti o detenuti all’estero
2. **Produzione della documentazione necessaria** ai fini della ricostruzione dei redditi prodotti all’estero, con riferimento a ciascun periodo d’imposta
3. **Emanazione da parte dell’Agenzia Entrate degli avvisi di accertamento** relativi alle eventuali maggiori imposte e sanzioni per infedele dichiarazione e degli **atti di contestazioni sanzioni** per le violazioni RW
4. **Versamento in unica soluzione** da parte del contribuente di imposte e sanzioni

13

## TERMINI ACCERTAMENTO – QUADRO RW (ART. 20 DLGS 472/97)

q **Stati e territori a regime fiscale privilegiato** (DM 4.5.1999 e DM 21.11.2001)

§ dal 2003 al 2012 **(2013\*)** (art. 12 co. 2-ter DL 78/2009) - cfr. Emendamenti Commissione Finanze Camera del 6.10.2014

Prescrizione periodi d’imposta - art. 12 comma 2-ter DL n. 78/2009			
<i>modello dichiarazione</i>	<i>anno violaz. invio unico</i>	<i>periodo imposta</i>	<i>RW</i>
UNICO 2003	2003	2002	31.12.2013
UNICO 2004	2004	2003	31.12.2014
UNICO 2005	2005	2004	31.12.2015
UNICO 2006	2006	2005	31.12.2016
UNICO 2007	2007	2006	31.12.2017
UNICO 2008	2008	2007	31.12.2018
UNICO 2009	2009	2008	31.12.2019
UNICO 2010	2010	2009	31.12.2020
UNICO 2011	2011	2010	31.12.2021
UNICO 2012	2012	2011	31.12.2022
UNICO 2013	2013	2012	31.12.2023

14

## TERMINI ACCERTAMENTO – RW (ART. 20 DLGS 472/97)

### q Altri stati e territori (NON BLACK-LIST):

§ dal 2008 al 2012 (2013\*)

Prescrizione periodi d'imposta - ORDINARI - NO PENALE			
<i>modello dichiarazione</i>	<i>anno violaz. invio unico</i>	<i>periodo imposta</i>	<i>RW</i>
UNICO 2003	2003	2002	31.12.2008
UNICO 2004	2004	2003	31.12.2009
UNICO 2005	2005	2004	31.12.2010
UNICO 2006	2006	2005	31.12.2011
UNICO 2007	2007	2006	31.12.2012
UNICO 2008	2008	2007	31.12.2013
UNICO 2009	2009	2008	31.12.2014
UNICO 2010	2010	2009	31.12.2015
UNICO 2011	2011	2010	31.12.2016
UNICO 2012	2012	2011	31.12.2017
UNICO 2013	2013	2012	31.12.2018

§ non dovrebbe applicarsi il «raddoppio termini» ex art. 12 D.L. 78/2009 ai sensi del co. 3 dell'art. 43 del DPR 600/73 (a meno di sussistenza di violazioni penal-tributarie ex D. Lgs. 74/00)

15

## TERMINI ACCERTAMENTO – IRPEF (ART. 43 DPR 600/73 e ART.12 DL 78/2009)

q In caso di presunzione art. 12 DL 78/2009: **Stati e territori a regime fiscale privilegiato** (DM 4.5.1999 e DM 21.11.2001): dal 2005 al 2013

Prescrizione periodi d'imposta - art. 12 DL n. 78/2009				
<i>modello dichiarazione</i>	<i>anno violaz. invio unico</i>	<i>periodo imposta</i>	<i>infedele redditi</i>	<i>omessa redditi</i>
UNICO 2003	2003	2002	31.12.2011	31.12.2013
UNICO 2004	2004	2003	31.12.2012	31.12.2014
UNICO 2005	2005	2004	31.12.2013	31.12.2015
UNICO 2006	2006	2005	31.12.2014	31.12.2016
UNICO 2007	2007	2006	31.12.2015	31.12.2017
UNICO 2008	2008	2007	31.12.2016	31.12.2018
UNICO 2009	2009	2008	31.12.2017	31.12.2019
UNICO 2010	2010	2009	31.12.2018	31.12.2020
UNICO 2011	2011	2010	31.12.2019	31.12.2021
UNICO 2012	2012	2011	31.12.2020	31.12.2022
UNICO 2013	2013	2012	31.12.2021	31.12.2023

16

## TERMINI ACCERTAMENTO – IRPEF («RADDOPPIO TERMINI» EX ART. 43 CO. 3 DPR 600/73)

- q In caso di «raddoppio termini» ai sensi del co. 3 dell'art. 43 del DPR 600/73: (tutti gli Stati) dal 2005 al 2013

Prescrizione periodi d'imposta - ORDINARI - SI PENALE				
modello dichiarazione	anno violaz. invio unico	periodo imposta	infedele redditi	omessa redditi
UNICO 2003	2003	2002	31.12.2011	31.12.2013
UNICO 2004	2004	2003	31.12.2012	31.12.2014
UNICO 2005	2005	2004	31.12.2013	31.12.2015
UNICO 2006	2006	2005	31.12.2014	31.12.2016
UNICO 2007	2007	2006	31.12.2015	31.12.2017
UNICO 2008	2008	2007	31.12.2016	31.12.2018
UNICO 2009	2009	2008	31.12.2017	31.12.2019
UNICO 2010	2010	2009	31.12.2018	31.12.2020
UNICO 2011	2011	2010	31.12.2019	31.12.2021
UNICO 2012	2012	2011	31.12.2020	31.12.2022
UNICO 2013	2013	2012	31.12.2021	31.12.2023

- q Ambito di applicazione del raddoppio dei termini:  
§ Imposte dirette (IRPEF-IRES): art. 43 co. 3 DPR 600/73 (D.L. 223/96)  
§ IVA: art. 57 co. 3 DPR 633/72(D.L. 223/96)  
§ Il raddoppio dei termini non è applicabile all'IRAP (cfr. Corte di Cassazione n. 11147 del 22.3.2012 + C.T.R. Lombardia)

17

## PRESCRIZIONE PENALE

- q Dopo le modifiche apportate dalla legge Cirielli (l'art. 6 della L. 251/2005), **tutti i reati tributari (commessi sino al 16.9.2011) si prescrivevano nel termine di 6 anni** (che, a seguito dell'interruzione causata da verbale di constatazione o dall'atto di accertamento delle violazioni, potevano diventare **7 anni e 6 mesi**)
- q Per **reati commessi dal 17 settembre 2011** (conversione del DL 138/2011) è stato aggiunto all'art. 17 del DLgs. 74/2000 il co. 1-bis, il quale prescrive che: *«I termini di prescrizione per i delitti previsti dagli articoli da 2 a 10 del presente decreto sono elevati di un terzo»*. >> **Si passa ad 8 anni e 10 anni** (in caso di evento interruttivo della prescrizione)
- q **Dubbi giurisprudenziali** sull'operatività del raddoppio dei termini ex D.L. 223/06 per i **reati «prescritti»**

18

## IMPOSSIBILITÀ DI APPLICAZIONE DEL RADDOPPIO DEI TERMINI DI ACCERTAMENTO ex D.L. 223/06 SE IL REATO FISCALE È PRESCRITTO

(per ora, tra le altre, si segnala) **Giurisprudenza di merito:**

qC.T. Prov. Ancona del 10 aprile 2013, n. 102

qC.T. Prov. Macerata del 12 febbraio 2013, n. 47

qC.T. Prov. Reggio Emilia del 19 settembre 2012, n. 115

qC.T. Prov. Reggio Emilia del 19 settembre 2012, n. 114

qC.T. Prov. Lecco del 19 giugno 2012, n. 74

qC.T. Prov. Lecco del 28 maggio 2012, n. 61

qC.T. Prov. Vicenza del 14 marzo 2012, n. 34

qC.T. Reg. Perugia del 25 novembre 2011, n. 237

qC.T. Prov. Treviso del 18 dicembre 2012, n. 89

## TERMINI ACCERTAMENTO – IRPEF(ART. 43 DPR 600/73)

q In ogni altro caso: (solo Stati WL) dal 2009 al **2013**

### 1. Prescrizione periodi d'imposta - ORDINARI - NO PENALE

<i>modello dichiarazione</i>	<i>anno violaz. invio unico</i>	<i>periodo imposta</i>	<i>infedele redditi</i>	<i>omessa redditi</i>
UNICO 2003	2003	2002	31.12.2007	31.12.2008
UNICO 2004	2004	2003	31.12.2008	31.12.2009
UNICO 2005	2005	2004	31.12.2009	31.12.2010
UNICO 2006	2006	2005	31.12.2010	31.12.2011
UNICO 2007	2007	2006	31.12.2011	31.12.2012
UNICO 2008	2008	2007	31.12.2012	31.12.2013
UNICO 2009	2009	2008	31.12.2013	31.12.2014
UNICO 2010	2010	2009	31.12.2014	31.12.2015
UNICO 2011	2011	2010	31.12.2015	31.12.2016
UNICO 2012	2012	2011	31.12.2016	31.12.2017
UNICO 2013	2013	2012	31.12.2017	31.12.2018

## REGIME SANZIONATORIO ORDINARIO – IRPEF (1)

### Art. 1 DLgs. 471/97 (sanzione 133% - 266%)

«1. (...).

2. Se nella dichiarazione è indicato, ai fini delle singole imposte, un reddito imponibile inferiore a quello accertato, o, comunque, un'imposta inferiore a quella dovuta o un credito superiore a quello spettante, **si applica la sanzione amministrativa dal 100 al 200 % della maggior imposta o della differenza del credito**

3. **Se le violazioni previste nei commi 1 e 2 riguardano «redditi prodotti all'estero», le sanzioni sono aumentate di 1/3, con riferimento alle imposte o alle maggiori imposte relative a tali redditi»**

21

## REGIME SANZIONATORIO ORDINARIO - IRPEF

**Art. 12 co. 2 del DL 78/2009:** Raddoppio delle sanzioni per attività detenute in stati a regime fiscale privilegiato (**sanzione 200% - 400%**)

«2. **In deroga ad ogni vigente disposizione di legge, gli investimenti e le attività di natura finanziaria detenute negli Stati o territori a regime fiscale privilegiato** di cui al decreto del Ministro delle finanze 4 maggio 1999, (...), e al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 21 novembre 2001(...), senza tener conto delle limitazioni ivi previste, in violazione degli obblighi di dichiarazione di cui ai commi 1, 2 e 3 dell'articolo 4 del decreto-legge 28 giugno 1990, n. 167, (...), **ai soli fini fiscali si presumono costituite, salva la prova contraria, mediante redditi sottratti a tassazione.**

**In tale caso, le sanzioni previste dall'articolo 1 del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n. 471, sono raddoppiate»**

**Entrata in vigore:** 3.8.2009 (operativa dalla dichiarazione 2008; secondo AE anche per periodi precedenti > norma «procedimentale»)

22



## REGIME SANZIONATORIO ORDINARIO - MODELLO RW (1)

La Legge 6.8.2013 n. 97 (c.d. «Comunitaria 2013») ha modificato il regime sanzionatorio relativo alle violazioni degli obblighi di compilazione del modulo RW come segue (nuovo art. 5 co. 2 D.L. 167/90):

*«La **violazione dell'obbligo di dichiarazione (RW – white list)** previsto nell'articolo 4, comma 1, è punita con la **sanzione amministrativa pecuniaria dal 3 al 15 % dell'ammontare degli importi non dichiarati.***

*La violazione di cui al periodo precedente relativa alla detenzione di investimenti all'estero ovvero di attività estere di natura finanziaria negli Stati o territori a **regime fiscale privilegiato (RW – black list)** di cui al D.M. 4.5.1999 (...) e al D.M. 21.11.2001 (...) è punita con la **sanzione amministrativa pecuniaria dal 6 al 30 % dell'ammontare degli importi non dichiarati.***

*Nel caso in cui la dichiarazione prevista dall'articolo 4, comma 1, sia presentata entro novanta giorni dal termine, si applica la sanzione di euro 258»*

23

## REGIME SANZIONATORIO ORDINARIO - MODELLO RW (2)

q La modifica al regime sanzionatorio è entrata in vigore il 4 settembre 2013

q Tuttavia **trova applicazione il principio del favor rei** di cui all'art. 3 co. 3 del DLgs. 18.12.1997 n. 472, secondo cui *«Se la legge in vigore al momento in cui è stata commessa la violazione e le leggi posteriori stabiliscono sanzioni di entità diversa, si applica la legge più favorevole, salvo che il provvedimento di irrogazione sia divenuto definitivo»*

24

## REGIME SANZIONATORIO ORDINARIO - MODELLO RW (3)

### q Paesi con regimi fiscali privilegiati (Black List)

§ Periodo di imposta 2003 – 2004 – 2005 – 2006 – 2007: dal 5% al 25%

§ Periodo di imposta 2008–2009–2010– 2011–2012-2013: dal 6% al 30%

	SANZIONI ATTUALI (dall'1.1.2014)		SANZIONI DEL PASSATO			
	minima	massima	(fino ad UNICO 2008)		(da UNICO 2009)	
			minima	massima	minima	massima
BLACK LIST	6%	30%	5%	25%	10%	50%
FAVOR REI			5%	25%	6%	30%

### q Paesi diversi dai precedenti (WL) senza raddoppio dei termini

§ Periodo di imposta 2008 - 2009 – 2010 – 2011 e 2012: dal 3% al 15%

	SANZIONI ATTUALI (dall'1.1.2014)		SANZIONI DEL PASSATO			
	minima	massima	(fino ad UNICO 2008)		(da UNICO 2009)	
			minima	massima	minima	massima
WHITE LIST	3%	15%	5%	25%	10%	50%
FAVOR REI			n.a.	n.a.	3%	15%

25

## 4. EFFETTI DELLA PROCEDURA DI VOLUNTARY DISCLOSURE (penali) - secondo D.D.L. in fieri

### q Effetti esimenti ed attenuanti di tipo penale:

- 1) nei confronti di colui che presta la collaborazione volontaria è **esclusa la punibilità** per i delitti di «infedele» e «omessa» dichiarazione (**articoli 4 e 5 DLgs. 10.3.2000 n. 74) oltre che per i reati ex artt. 10-bis** (omesse ritenute > € 50.000) **e 10-ter** (omesso versamento Iva > 50.000)
- 2) le pene previste per i delitti di dichiarazione fraudolenta «mediante uso di fatture o altri documenti per operazioni inesistenti» e «mediante altri artifici» previsti e puniti dagli **artt. 2 e 3 DLgs. 74/2000, sono ridotte fino alla metà ex D.L. 4/14 (riduzione a ¼ secondo testo del 4.7.2014 e successivi emendamenti D.D.L. Commissione Finanze del 6.10.2014)**

26

#### 4. EFFETTI DELLA PROCEDURA DI VOLUNTARY DISCLOSURE (sanzioni modello RW - 1) – secondo D.D.L. in fieri

Con la V.D., **potranno essere regolarizzate le violazioni degli obblighi di monitoraggio commesse fino al 30 settembre 2014 \*** e le **sanzioni minime saranno ridotte al 50%** se:

- q le attività vengono trasferite in Italia o in uno stato UE o See *white list* incluso nel DM 4.9.1996
  - q le attività trasferite in Italia o negli altri Stati UE o See *white list* sono state detenute in tali Stati
  - q l'autore delle violazioni rilascia all'intermediario finanziario presso cui sono detenute le attività estere autorizzazione a trasmettere i dati riguardanti le attività regolarizzate alle autorità italiane
  - q in caso di rimpatrio giuridico.
- Ø Negli **altri casi** sono ridotte del **25%**

27

#### 4. EFFETTI DELLA PROCEDURA DI VOLUNTARY DISCLOSURE (sanzioni modello RW - 2) – secondo D.D.L. in fieri **ADESIONE per ACQUIESCENZA all'atto di contestazione RW**

Definendo in acquiescenza l'atto di contestazione **ex art. 16 co. 3 DLgs. 472/97**, le sanzioni irrogabili sono ridotte ad un terzo, con il minimo di un terzo della somma dei minimi edittali.

Ø In questo conteggio, i minimi edittali dovrebbero considerati quali già ridotti del 50% o del 25% a secondo dei casi.

Ø Di norma, l'applicazione del "pavimento" dei minimi edittali potrebbe vanificare eventuali benefici derivanti dall'applicazione del «cumulo giuridico» (ATTENZIONE)

28

**4. EFFETTI DELLA PROCEDURA DI VOLUNTARY DISCLOSURE – secondo D.D.L. in fieri - ADESIONE per ACQUIESCENZA all’invito al contraddittorio ex art. 5 co. 1-bis D. Lgs. 218/97 o all’accertamento IRPEF**

- q In caso di **acquiescenza all’invito al contraddittorio ex art. 5 co. 1-bis D. Lgs. 218/97 o all’ avviso di accertamento** (art. 15 co. 2-bis DLgs. 218/97), le sanzioni irrogate possono essere ridotte ad 1/6 ex art. 16 D.L. 472/97 (e comunque a non meno di 1/6 dei minimi edittali previsti per ciascun tributo)
- q Di norma, l’applicazione del “pavimento” dei minimi edittali può vanificare eventuali benefici derivanti dall’applicazione del cumulo giuridico (ATTENZIONE)
- q In caso di definizione in sede di «**accertamento con adesione**» (per sopravvenuta documentazione utile «a difesa» ?) le sanzioni sono pari ad 1/3 della somma delle misure minime previste per ciascun tributo (IRPEF, addizionali, IRAP, IVA, con applicazione del cumulo giuridico (sanzione più elevata aumentata da un quarto al doppio) in caso di più violazioni relative ad uno stesso tributo (come accade per l’IVA) e devono essere versate, insieme ad imposte e interessi entro 20 giorni dalla redazione dell’atto.

29

**VOLUNTARY DISCLOSURE - EFFETTI SUCCESSIVI**

- q Il **monitoraggio** delle somme oggetto di *disclosure* dovrà essere garantito **anche dopo** la regolarizzazione :
  - § Sarà previsto l’**obbligo di informare le autorità finanziarie italiane in ipotesi di trasferimento**, successivo alla *disclosure*, delle attività oggetto di collaborazione volontaria presso un altro intermediario localizzato fuori dall’Italia o da Paesi WL
- q **Operativamente** (non solo sì/no RW) dovrebbe essere previsto:
  - § entro 30 giorni dalla data del trasferimento delle attività, dovrà essere **formalizzata con l’intermediario estero l’autorizzazione a trasmettere alle autorità finanziarie italiane** richiedenti tutti i dati concernenti le attività oggetto di *disclosure* e traferite
  - § **entro 60 giorni dalla data del trasferimento delle attività, tale autorizzazione dovrà essere trasmessa alle autorità finanziarie italiane**

30

## ***VOLUNTARY DISCLOSURE - EFFETTI SUCCESSIVI (2)***

§ La «omessa comunicazione» dovrebbe comportare una sanzione pari alla metà della sanzione (ridotta) applicata in sede di *Voluntary Disclosure*

## **6. POSSIBILI VANTAGGI E SVANTAGGI DELLA *VOLUNTARY DISCLOSURE***

### - ***VOLUNTARY DISCLOSURE - POSSIBILI VANTAGGI (1)***

- q **Esclusione della punibilità** per infedele e omessa dichiarazione (artt. 4 e 5 D.LGS. 74/2000)
- q **Riduzione a ¼ delle pene detentive** previste in caso di «frode fiscale» (artt. 2 e 3 D.LGS. 74/2000) - **criticità**
- q **Esclusione dalla punibilità per i reati ex art. 648-bis, 648-ter (riciclaggio) e 648-ter-1 Codice Penale (c.d. nuovo reato di «autoriciclaggio»)** per le somme oggetto di V.D. (l'auto-riciclaggio prevederà l'estensione della punibilità a chi ha concorso al reato da cui provengono il denaro o i beni che ne costituiscono oggetto) – **criticità**
- q **Riduzione sanzioni Irpef** (alla metà o ad ¼ del minimo edittale) e **da RW** – **criticità**

33

### ***VOLUNTARY DISCLOSURE - POSSIBILI VANTAGGI (2)***

- q **Si dovrebbe scongiurare la possibilità di accertamenti**, [peraltro assai probabili nel caso di eventuali **disclosure di soggetti «concorrenti» nell'evasione** (soci, amministratori, co-eredi, delegati, procuratori, ecc.)] - **criticità**
- q La «procedura» (che richiede l'inevitabile assistenza – onerosa e defaticante, oltre che «rischiosa» – di un professionista) dovrebbe risultare **comunque meno onerosa di un eventuale accertamento** in cui saranno (presumibilmente) applicate sanzioni diverse dalle minime e per le quali sarà più difficile chiudere in accertamento con adesione
- q **Possibilità di reintrodurre in Italia capitali «vitali» per le imprese** (se «protetti» dal rischio auto-riciclaggio) – **dubbi su «tempi», complessità e lunghezza della procedura**

34

## CONTESTAZIONI FISCALI E RICADUTE PENALI

Fattispecie	D. Lgs. 74/2000
Sovrafatturazione costi	Art. 2 (Cass. pen. Sez. feriale, n. 35729 del 29 agosto 2013)
Esterovestizione reale (paesi WL). Accertamenti per omessa dichiarazione della società la cui residenza fiscale viene accertata in Italia.	Art. 4 e 5 (Cass. n. 32091 del 24.07.13, Cass. n. 16001 del 08.04.13, Cass. N. 24008 del 23 ottobre 2013, Cass. n. 2869 del 07.02.13, Cass. n. 7080 del 23.02.12, Cassaz. n. 20678 del 29.05.12 [amministratore di fatto], Cass. n. 29724 del 28.07.10 [società non residente con stabile organizzazione in Italia])
Riciclaggio di attività provenienti da evasione commessa mediante società fittiziamente residenti all'estero.	(Cass. n. 51146 del 18.12.13, Cass. n. 8743 del 27.02.08)
Uso di conti all'estero e intestazione degli stessi a prestanomi.	Art. 3 (Cass. n. 13098 del 18.02.09, Cass. n. 3438 del 23.01.13)
Condotte elusive a fini fiscali riconducibili ad ipotesi espressamente previste o contenute negli artt. 37 comma 3 e 37-bis del DPR 600/73.	Art. 4 e 5 (Cass. n. 36894 del 09.09.13 [Deiulemar], Cass. n. 7739 del 28.02.12 [D&G])

35

## VOLUNTARY DISCLOSURE - POSSIBILI SVANTAGGI (1)

- q **Onerosità (elevata) della procedura**
- q **Pagamento integrale in unica soluzione** delle somme dovute  
– da rivedere
- q **Limitato beneficio relativo alle sanzioni amministrative** (oltre ai problemi di operatività del cumulo giuridico) – da rivedere
- q Totale trasparenza nei confronti del fisco, con **possibilità di far emergere violazioni compiute anche da altri soggetti** che potrebbero non essere ammessi alla procedura e potrebbero essere utilizzate a sfavore di soggetti riconducibili al contribuente in qualità di “dominus” (società di capitali o personali)

36

***VOLUNTARY DISCLOSURE – ipotesi di fattibilità –  
criticità emerse dall'esperienza operativa del 2014***

- q **TEMPI LUNGI PER IL REPERIMENTO DELLA DOCUMENTAZIONE SU TUTTE LE ANNUALITA'** (per posizioni «lineari» – successioni ereditarie, ecc. - ci vogliono 4-5 mesi presso banche svizzere di primario standing) > **CONTROLLO DEGLI STOCK E DEI FLUSSI annuali**
- q **TEMPI LUNGI PER IL «CONTRADDITTORIO con l'Agenzia** (in ipotesi di adesione di «massa», come e in che tempi potrà essere realisticamente gestita la procedura ?)
- q **Rischi penali** per i professionisti coinvolti

37

**VANTAGGI E SVANTAGGI DELLA VOLUNTARY DISCLOSURE**

***VOLUNTARY DISCLOSURE - POSSIBILI SVANTAGGI (2)***

- q **Permetterebbe per l'Agenzia Entrate l'obbligo di segnalazione ex art. 331 C.P.P.** alla Procura, in un contesto in cui è assai labile il limite tra “dichiarazione infedele” (artt. 4-5) e “dichiarazione fraudolenta” (artt. 2-3)
- q **Obbligo di segnalazioni antiriciclaggio per i professionisti coinvolti** (circolare MEF 31.1.2014)
- q **Rischi penali per i professionisti coinvolti**

38



## **VOLUNTARY DISCLOSURE - POSSIBILI SVANTAGGI (3)**

### **Testo DDL approvato in commissione finanze il 4.7.2014 – nuovamente in discussione**

#### **ART. 5-septies DDL 4.7.2014 – (Esibizione di atti falsi e comunicazione di dati non rispondenti al vero)**

1. L'autore della violazione di cui all'articolo 4, comma 1, che, nell'ambito della procedura di collaborazione volontaria di cui all'articolo 5-*quater*, **esibisce o trasmette atti o documenti falsi, in tutto o in parte, ovvero fornisce dati e notizie non rispondenti al vero** è punito con la reclusione da un anno e sei mesi a sei anni.
- 1-*bis*. **L'autore della violazione di cui all'articolo 4, comma 1, è obbligato a rilasciare al professionista che lo assiste nell'ambito della procedura di collaborazione volontaria una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà con la quale attesta che gli atti o documenti consegnati per l'espletamento dell'incarico non sono falsi e che i dati e le notizie sono rispondenti al vero**



Ministero  
dell'Economia e delle Finanze

UFFICIO LEGISLATIVO - FINANZE  
SERVIZIO INTERROGAZIONI

**Question Time**  
**VI^ Comm. Finanze**  
**n. 5-03736**  
**On. Maietta**

### ELEMENTI DI RISPOSTA

Con il documento in esame, l'Onorevole interrogante chiede di sapere a che punto siano le trattative per la firma di un Accordo tra Italia e Svizzera in materia di "rientro di capitali" illecitamente costituiti o detenuti da cittadini italiani nelle banche della Confederazione elvetica nonché quali misure il Governo abbia intenzione di adottare per risolvere tale problematica.

Al riguardo, sentiti i competenti Uffici dell'Amministrazione finanziaria, si rappresenta quanto segue.

Nel campo della trasparenza fiscale internazionale curata e promossa dall'OCSE, la Svizzera risulta essere uno dei 47 Stati o Territori (tra cui anche l'Italia) firmatari della Dichiarazione OCSE del 6 maggio 2014 in cui, tra l'altro, i sottoscrittori:

- dichiarano la propria determinazione a contrastare l'evasione e la frode fiscale e a promuovere la *compliance* in materia tributaria;
- confermano che lo scambio automatico di informazioni di natura finanziaria denominato "Common Reporting Standard" (nel seguito CRS) rappresenta uno strumento in grado di raggiungere il predetto obiettivo;
- prendono atto che il CRS deve essere implementato rispettando i limiti e gli obblighi di riservatezza imposti dai trattati;
- si impegnano a utilizzare a breve lo strumento del CRS;
- sottolineano che occorre dare assistenza ai Paesi in via di sviluppo in modo da diffondere ovunque i benefici dello scambio automatico di informazioni;
- invitano tutti i Paesi che non hanno ancora aderito alla Convenzione del Consiglio

d'Europa e dell'OCSE sulla cooperazione amministrativa in materia fiscale, a farlo nel più breve tempo possibile.

Tuttavia, occorre far presente che la Svizzera non rientra tra i Paesi *early adopter* di cui alla dichiarazione OCSE del mese di agosto 2014 in cui gli Stati firmatari (tra cui anche l'Italia) si sono impegnati ad adottare un preciso calendario di implementazione e ad utilizzare lo scambio automatico di informazioni con lo strumento del CRS a partire dal 1° gennaio 2016.

Ne consegue che attualmente, nel settore della collaborazione amministrativa fiscale internazionale curato dall'OCSE, la Svizzera non ha ancora preso un preciso impegno temporale per l'adozione del CRS quale strumento da utilizzare per lo scambio automatico di informazioni di natura finanziaria.

Per quanto riguarda il rientro dei capitali, da parte italiana è stato più volte rappresentato alle Autorità svizzere che per l'Italia l'unica via per regolarizzare il rientro dei capitali è quella oggetto della cosiddetta *Voluntary Disclosure* prevista dalla normativa nazionale in corso di esame parlamentare. Pertanto, sotto il profilo tecnico non sussiste alcuna ipotesi di definizione bilaterale del rientro dei capitali a condizioni più vantaggiose rispetto al provvedimento domestico di *Voluntary Compliance* come sarà definitivamente approvato in Italia che, come noto, si basa sui principi della mancanza di anonimato e sul pagamento integrale delle imposte evase, nonché sulla riduzione di talune sanzioni per le attività oggetto di collaborazione volontaria che siano detenute in Stati che stipulino con l'Italia un accordo che consente un effettivo scambio di informazioni.

In tal senso, l'Italia ha richiesto alla controparte elvetica, nell'ambito dei negoziati bilaterali in corso per la modifica della Convenzione per evitare le doppie imposizioni, di adeguare lo scambio di informazioni al livello di trasparenza richiesto dagli attuali standard internazionali, vale a dire mediante l'introduzione di una disposizione che sia in linea con l'Articolo 26 del Modello di Convenzione OCSE.

Sotto il profilo preventivo, con la legge 6 agosto 2013, n. 97 è stata innovata la normativa sul monitoraggio fiscale riallineandola a quella sul presidio preventivo anticiclaggio.

In particolare, sono stati forniti all'Agenzia delle Entrate e alla Guardia di Finanza nuovi strumenti giuridici che permettono:

- l'acquisizione massiva dagli intermediari finanziari dei flussi superiori a 15 mila euro, in entrata ed in uscita dallo Stato da chiunque posti in essere;

- la rilevazione presso gli intermediari finanziari, i professionisti e tutti i soggetti tenuti alle rilevazioni anti riciclaggio del beneficiario economico di operazioni economiche e finanziarie poste in essere in Italia da soggetti cosiddetti opachi quali ad esempio società off-shore e trust;

L' Agenzia delle Entrate, ha inoltre continuato l'opera di rafforzamento del presidio nello specifico settore del contrasto agli illeciti fiscali internazionali e alle frodi in generale ed ha continuato l'azione di sviluppo della cooperazione internazionale in campo fiscale.

Più nel dettaglio, la specifica strategia di contrasto viene delineata a livello centrale e le relative azioni sul territorio vengono coordinate, sempre a livello centrale, attraverso tre Uffici specifici con competenza operativa nazionale i quali operano in sinergia con la Guardia di Finanza sfruttando le informazioni che vengono attraverso gli strumenti della cooperazione internazionale.



*Ministero*  
*dell'Economia e delle Finanze*  
DIPARTIMENTO DEL TESORO  
Direzione V  
Prevenzione dell'utilizzo del sistema finanziario  
per fini illegali

Roma, 31 gennaio 2014

OGGETTO: Decreto legge 28 gennaio 2014, n. 4 contenente disposizioni urgenti in materia di emersione e rientro di capitali detenuti all'estero, nonché altre disposizioni urgenti in materia tributaria e contributiva e di materia di rinvio di termini relativi ad adempimenti tributari e contributivi: applicazione degli obblighi antiriciclaggio.

Sulla Gazzetta Ufficiale - Serie Generale n. 23 del 29 gennaio 2014 è stato pubblicato il decreto legge 28 gennaio 2014, n. 4 che prevede, tra le altre, disposizioni finalizzate a incrementare il contrasto all'evasione fiscale e l'efficienza dell'amministrazione finanziaria. Il provvedimento stabilisce, in particolare, talune norme di disciplina della procedura di cosiddetta *voluntary disclosure*, basata su una richiesta spontanea del contribuente all'Amministrazione fiscale, per la regolarizzazione di capitali non dichiarati e detenuti all'estero.

L'approvazione delle norme sulla *voluntary disclosure* non ha alcun impatto sull'applicazione delle sanzioni e dei presidi previsti dal decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231, in materia di contrasto del riciclaggio e di finanziamento al terrorismo. A riguardo, si sottolinea che le esimenti previste dal decreto legge operano unicamente sul piano fiscale. Ne consegue che, a fini di prevenzione del riciclaggio e di finanziamento del terrorismo, l'applicazione delle predette norme non vale, in alcun modo, a qualificare di per sé come lecite le risorse o le attività, oggetto di volontaria emersione, illegalmente detenute o stabilite all'estero.

Siglato da: Tiziana De Luca

Anche rispetto alle attività volontariamente dichiarate al fisco, che beneficiano della speciale procedura disegnata dal decreto legge in oggetto, resta, pertanto, immutato l'obbligo di attivare le procedure di adeguata verifica della clientela, incluso l'obbligo di identificazione del titolare effettivo e l'applicazione di misure rafforzate di adeguata verifica della clientela, nel caso di elevato rischio di riciclaggio o finanziamento del terrorismo. Ciò, anche con riferimento alle fattispecie di rimpatrio di capitali e beni detenuti in paesi individuati dal GAFI come ad alto rischio e/o non cooperativi ovvero con lacune strategiche nei loro sistemi di prevenzione e contrasto del riciclaggio e del finanziamento del terrorismo<sup>1</sup>.

Del pari immutati restano gli obblighi di registrazione e di segnalazione di eventuali operazioni sospette, secondo quanto previsto dal d.lgs. n. 231/07.

IL CAPO DELLA DIREZIONE  
*Finanza pubblica*



---

<sup>1</sup>[http://www.dt.tesoro.it/it/prevenzione\\_reati\\_finanziari/area\\_internazionale/fatf\\_gafi.html](http://www.dt.tesoro.it/it/prevenzione_reati_finanziari/area_internazionale/fatf_gafi.html)

*L'iniziativa BEPS - Base Erosion and Profit Shifting  
il piano di azione dell'OCSE sulla fiscalità internazionale  
e le prime proposte dei gruppi di lavoro*

**Prof. Dott. Raffaele Rizzardi**

*Dottore Commercialista in Bergamo*

*Professore incaricato di diritto tributario alla Scuola  
Superiore dell'Economia e delle Finanze*



ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE  
GLI INVESTIMENTI ESTERI IN ITALIA  
IL SISTEMA TRIBUTARIO VIGENTE:  
RIFLESSIONI CRITICHE E PROPOSTE  
L'OCCASIONE EXPO

## L'iniziativa BEPS – Base Erosion and Profit Shifting

Il piano di azione dell'OCSE e le prime proposte dei gruppi di lavoro

*Raffaele Rizzardi*

Gardone Riviera 17 ottobre 2014

## Il mondo è cambiato. E la fiscalità?

- Le regole della fiscalità internazionale sono ancora quelle codificate alla fine degli anni '50 del secolo scorso nel modello OCSE per le convenzioni contro le doppie imposizioni
- Le imprese manifestavano allora un collegamento fisico con il territorio, da cui la facilità di individuare la legislazione e gli atti internazionali pertinenti
- La **catena del valore** delle imprese oggi inizia e si conclude in una pluralità di Stati, ciascuno dei quali avanza le sue pretese impositive
- L'economia digitale, che consente di immettere servizi da qualsiasi punto del mondo e di prelevarli ovunque ha definitivamente rotto il legame con il territorio secondo le regole tradizionali



## Il progetto BEPS

- Base Erosion and Profit Shifting - Erosione della base imponibile (caso tipico i *mismatches* che portano alla doppia non tassazione) e spostamento dei redditi verso un rifugio fiscale - *tax haven*
- Formalizzazione del progetto con il documento OCSE del luglio 2013, che definisce un piano di azione con 15 obiettivi, anche correlati tra di loro
- OCSE = 34 Stati membri + Unione europea + altri Stati come osservatori
- 16 settembre 2014 - pubblicazione dei primi sette rapporti (**titoli marroni nelle slides successive**), avallati dal consiglio dei ministri finanziari del G20 nella riunione del 20-21 settembre:
- <http://www.oecd.org/ctp/beps-2014-deliverables.htm>

## Le 15 azioni del progetto BEPS

- 1) Individuare le sfide dell'economia digitale
- 2) Neutralizzare gli effetti dei contratti che determinano un *hybrid mismatch*
- 3) Rafforzare le regole CFC
- 4) Limitare l'erosione della base imponibile per effetto della deducibilità degli interessi e degli oneri finanziari
- 5) Contrastare le pratiche fiscali dannose, aumentando la trasparenza e la sostanza

## Le 15 azioni del progetto BEPS

- 6) Prevenire l'abuso delle convenzioni contro le doppie imposizioni
- 7) Prevenire la sottrazione artificiosa alla condizione di stabile organizzazione
- 8) Assicurarsi che i risultati del *transfer pricing* siano in linea con la creazione di valore: *intangibles*
- 9) Idem: rischi e capitale
- 10) Idem: altre transazioni a rischio elevato

## Le 15 azioni del progetto BEPS

- 11) Individuare le metodologie per raccogliere ed analizzare i dati sulle situazioni BEPS per proporre le azioni di contrasto
- 12) Imporre ai contribuenti di far conoscere i loro accordi di pianificazione fiscale aggressiva
- 13) Riesaminare la documentazione del *transfer pricing*
- 14) Rendere più efficaci i meccanismi per la risoluzione delle controversie fiscali
- 15) Sviluppare uno strumento multilaterale per aggiornare le convenzioni bilaterali

## 1-La fiscalità dell'economia digitale

- Tema convergente con le conclusioni del gruppo di esperti UE - documento del 27 maggio 2014
- Rapporto OCSE settembre 2014 con ulteriore rinvio a dicembre 2015
- Tema fondamentale: ricerca del criterio di collegamento territoriale (*nexus*) - Nozione di «presenza digitale rilevante», che potrebbe determinare una stabile organizzazione virtuale (ipotesi non condivisa per i problemi operativi cui darebbe luogo e per il contrasto con le convenzioni)

## 1-La fiscalità dell'economia digitale

- Stabile organizzazione secondo il vigente modello OCSE: verificare che la struttura locale o gli agenti non indipendenti concludano i contratti nel Paese del cliente (*nella sostanza*) e li facciano figurare come stipulati *online* (*nella forma*)
- Rivedere le nozioni di attività ausiliarie o preparatorie, che non determinano la nascita di una stabile organizzazione

## 1-La fiscalità dell'economia digitale

- Rivedere le regole di calcolo del *transfer pricing*
- In tal senso il comma 177 della nostra legge di stabilità 2014 - «indicatori di profitto» - con possibilità di *ruling* preventivo - fermi restando i criteri per individuare la stabile organizzazione
- IVA: tassazione a destino - impossibilità di concrete azioni di recupero del tributo nella fornitura ai privati in caso di *non compliance* da parte di operatori localizzati in Paesi non collaborativi (caso AGCM Seychelles)

## 1-La fiscalità dell'economia digitale

- Ritenuta di imposta come possibile criterio di tassazione nel Paese delle imprese che acquistano i servizi
- Corte di Giustizia - sentenza 18 ottobre 2012, causa C-498/10 - non è discriminatorio assoggettare a ritenuta la prestazione artistica fatturata da una società estera, che non lo sarebbe se fatturata da una società del luogo. Finalità: prevenire l'evasione fiscale
- Sentenze 12 giugno 2003, nella causa C-234/01 - *Gerritse* e 1° luglio 2004, nella causa C-169/03 *Wallentin* - La ritenuta a titolo di imposta ad un non residente non deve comportare una tassazione superiore a quella che pagherebbe un residente sul reddito netto

## 2-Neutralizzare gli *hybrid mismatches*

- Combinazione di strumenti finanziari che portano alla doppia non imposizione. Es. titoli che sono considerati obbligazionari in uno Stato (interessi deducibili) e azionari in quello di percezione del reddito (sostanziale esenzione)
- Necessità di introdurre regole apposite sia nella legislazione nazionale che nelle convenzioni contro le doppie imposizioni - evitare la duplicazione dei crediti di imposta e delle deduzioni - omogeneizzare le regole delle convenzioni per i soggetti trasparenti

## 2-Neutralizzare gli *hybrid mismatches*

- Un dividendo è tale quando la sua erogazione non ha consentito una deduzione fiscale nel Paese della fonte - cf. TUIR, art. 44, comma 2, a) - dichiarazione dell'emittente o altri elementi certi e precisi - richiamo nell'articolo 89, comma 3 - interpello di non delocalizzazione degli utili se dividendi provenienti da Paesi *black list*
- La norma interna assorbe in entrata la direttiva madre-figlia (attualmente 2011/96/UE), oggetto di revisione con la direttiva 2014/86/UE, per evitare l'elusione da *hybrid mismatch* (dividendo che viene da un Paese dove è considerato interesse deducibile - prodotti finanziari complessi): *gli Stati si astengono dal sottoporre tali utili a imposizione nella misura in cui essi non sono deducibili per la società figlia e sottopongono tali utili a imposizione nella misura in cui essi sono deducibili per la società figlia.*

### 3-Rafforzare le regole CFC

- Sviluppare raccomandazioni relative alla normativa sulle società controllate estere
- Le regole attuali di alcuni Paesi non impediscono la localizzazione di redditi all'estero
- L'inclusione dei redditi nella società posta al vertice della catena può presentare vantaggi anche nel Paese della fonte, in quanto riduce l'incentivo al trasferimento del reddito in una giurisdizione intermedia a bassa fiscalità

### 4-Limitare la deduzione degli oneri finanziari

- Valutare la deducibilità degli oneri finanziari *intercompany* quando gli interessi attivi sono parzialmente tassabili
- Verificare le altre transazioni finanziarie, come le garanzie sui prestiti e di performance, i derivati e gli altri accordi di natura assicurativa, particolarmente nel contesto del *transfer pricing*

## 5- Contrastare le pratiche fiscali dannose

- *Harmful tax practices*: quando uno Stato concede agevolazioni fiscali per favorire l'insediamento di società estere. Progetto del 1998 da rivitalizzare
- Codice di condotta UE - Rapporto *Unfair tax appeal* - Italia «assolta» perché non ha nessun regime di attrazione - Procedimenti in atto UE: Lussemburgo (Amazon e Fiat Finance) - Irlanda (Apple)
- Revisione dei regimi preferenziali in atto - Estensione ai Paesi non OCSE - Valutazione del possibile perfezionamento delle regole attuali
- Regole uniformi per accrescere la trasparenza, con l'obbligo dello scambio spontaneo di informazioni sugli accordi (*ruling*) riferiti ai regimi preferenziali

## 6-Prevenire l'abuso delle convenzioni

- *Treaty shopping*
- Modificare le disposizioni degli accordi e le raccomandazioni per le norme nazionali (con regole anti abuso) per impedire la concessione dei benefici delle convenzioni in circostanze non appropriate
- Chiarire che le convenzioni non possono essere usate per generare una doppia non tassazione
- Identificare le regole di politica fiscale che, in linea generale, i Paesi devono prendere in considerazione prima di decidere la stipulazione di una convenzione con un altro Paese
- Integrazione di regole LOB (*Limitation Of Benefits*) sul modello dell'articolo 2 del protocollo alla convenzione US, e PPT (*Principal Purposes Test*), quando l'utilizzo della convenzione è lo scopo principale della transazione (*caso del matching credit*)
- Fissazione di regole per i veicoli di investimento collettivo

## 7-Sottrazione artificiosa alla condizione di PE

- *PE: Permanent Establishment* - Stabile organizzazione
- Modificare la definizione di stabile organizzazione per prevenire che venga aggirata la condizione di stabile organizzazione, allo scopo di trasferire indebitamente il reddito, eludendo la localizzazione che funge da criterio di collegamento territoriale
- Evitare l'abuso degli accordi di vendita per il tramite di commissionari
- Rivedere gli esoneri specifici dalla condizione di stabile organizzazione (attività ausiliarie o preparatorie, stoccaggio di merci)
- Rivedere le regole di attribuzione dei redditi

## 8-Transfer price: creazione di valore - intangibles

- E' il rapporto più completo (134 pagine), che propone modifiche ai capitoli I-II-IV delle direttive per il calcolo dei prezzi di trasferimento, con i relativi esempi
- Individuazione delle categorie di *intangibles* e delle relative regole di calcolo dell'*arm's lenght*: i) brevetti; ii) *know-how* e segreti commerciali; iii) marchi di fabbrica; iv) contratti e licenze governativi; v) licenze e diritti limitati sugli *intangibles*; vi) *goodwill* - avviamento; vii) sinergie di gruppo; viii) caratteristiche specifiche di un singolo mercato
- Quantificazione proporzionale alla creazione di valore
- Accordi di ripartizione dei costi - tema obiettivo, non trattato



## **9-Transfer price: rischi e capitale**

- Prevenire lo spostamento o l'erosione di redditi mediante il trasferimento di rischi o l'attribuzione di un capitale eccessivo
- Evitare l'attribuzione di redditi per rischi assunti solo dal punto di vista contrattuale

## **10-Transfer price: transazioni a rischio elevato**

- Evitare l'assunzione di impegni che non ci sarebbero tra soggetti indipendenti o che lo sarebbero solo in casi eccezionali
- Chiarire le circostanze secondo cui le transazioni possono essere riqualficate
- Chiarire l'applicazione dei metodi di calcolo del *transfer price*, in particolare i metodi di *profit split*, nel contesto delle catene del valore globale
- **Proteggere il reddito dai tipi più comuni di pagamenti che erodono la base imponibile, come i *management fees* e le spese di sede**

## 11- Metodologie per raccolta e analisi dei dati

- Misurazione delle situazioni BEPS, allo scopo di determinare le azioni di contrasto
- Sviluppare l'analisi economica sulla misura e l'impatto dei BEPS (compresi gli effetti indiretti in altri Paesi)
- Individuare i dati da raccogliere, sia di natura macro (investimenti esteri e bilancia dei pagamenti) che micro-economica (bilanci e dichiarazioni dei redditi), rispettando il diritto alla riservatezza e al contenimento dei costi per i contribuenti e le amministrazioni finanziarie

## 12-*Disclosure* delle pratiche fiscali aggressive

- Le verifiche fiscali arrivano in ritardo a scoprirle
- Individuare misure per migliorare il flusso di informazioni sui rischi fiscali verso le amministrazioni e i responsabili delle politiche fiscali (iniziative di *disclosure*)
- Sviluppare programmi di *compliance* cooperativa tra contribuenti e amministrazioni fiscali (*good tax governance*)
- Utilizzare uno schema modulare per la massima comparabilità, adatto alle necessità e ai rischi specifici di ogni Paese
- Focalizzare gli schemi fiscali internazionali, utilizzando un'ampia definizione di «vantaggio fiscale» per individuare queste transazioni e condividere le informazioni tra le amministrazioni fiscali

## 13-Documentazione per il *transfer pricing*

- Master file, file nazionale e *country-by-country reporting*
- Informazione riservata relativa a ciascun Paese dove operano le multinazionali per: ricavi, utili prima delle imposte, imposte pagate e accantonate, dipendenti e costo del lavoro, capitali, utili non distribuiti e attivo tangibile; royalties e spese di sede pagate; identificazione delle entità operative e delle loro attività
- Predisporre un sistema per lo scambio di queste informazioni tra le amministrazioni finanziarie

## 13-Country-by-country reporting

- Alcuni Paesi (Argentina, Brasile, Cina, Colombia, India, Messico, Sud Africa, and Turchia) ritengono che le informazioni previste dall'elaborato non sono sufficienti ...
- Caso: un'impresa italiana non ha all'estero nessuna controllata né una stabile organizzazione. Fa produrre in India da un terzista indipendente e vende in tutto il mondo con buoni margini, avvalendosi di agenti indipendenti
- Secondo le regole «canoniche» tutto il suo reddito si considera prodotto in Italia: il lavoro e gli impianti non sono nel suo bilancio, i margini commerciali nascono senza un suo intervento diretto
- Proposta di direttiva CCCTB (documento COM 2011/121): una quota del reddito spetta ai Paesi dove sono stati spediti i beni (se esiste una struttura del gruppo)
- Modalità di calcolo e di accertamento?

## 14-Risoluzione delle controversie fiscali

- Sviluppare soluzioni per rimuovere gli ostacoli che impediscono la definizione delle controversie legate alle convenzioni mediante ricorso alle MAP (*Mutual Agreements Procedures* - articolo 25 modello OCSE - circolare 21/E-2012)
- Introdurre la procedura arbitrale nelle convenzioni
- Evitare che venga negato l'accesso alle MAP e all'arbitrato in determinati casi

## 15-Uno strumento multilaterale

- Convenzioni bilaterali (392 tra gli Stati UE, 3.000 nel mondo...)
- Tempi lunghissimi per la stipulazione, le leggi di ratifica, l'entrata in vigore (l'Italia non ha ancora ratificato nessuno dei sette TIEA per lo scambio di informazioni, il primo firmato nel 2011). Nel frattempo il modello OCSE cambia in continuazione
- Adottare convenzioni multilaterali - relative alle materie BEPS - che abbiano l'effetto diretto di modificare o integrare le convenzioni bilaterali
- Convenzioni multilaterali in vigore: convenzione arbitrale UE per le rettifiche da *transfer price*; convenzione OCSE per lo scambio di informazioni fiscali (rif. articolo 26 modello)
- Avviare rapidamente le trattative per questi trattati

## Il timing futuro

- Gli studi sui temi BEPS proseguono sino alla fine del 2015
- I risultati avranno la convalida politica dei ministri e dei capi di governo nei Paesi del G20 e dovranno essere negoziati con i Paesi non aderenti all'OCSE
- L'attuazione delle proposte dovrà avvenire su due piani:
  - all'interno di ciascuno Stato, sotto forma di raccomandazione per l'adeguamento delle disposizioni nazionali (norme anti abuso)
  - a livello transnazionale mediante l'adozione di una convenzione multilaterale, che avrà per effetto l'aggiornamento diretto delle convenzioni bilaterali
- La speranza è quella di sottrarre imponibile ai rifugi fiscali, ma non sono da escludere trasferimenti di tassazione all'interno dei Paesi firmatari della convenzione
- Non sappiamo quando il programma sarà completato, ma dobbiamo essere consapevoli della nuova fiscalità internazionale



*Le opportunità di investimento in Nord Africa*

**Dott. Nigel Marco Zanenga**

*Delegato per Francia, Tunisia e Marocco - GCI UniCredit*

---

## OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO IN NORD AFRICA FOCUS MAROCCO E TUNISIA

---



**Nigel Marco Zanenga**  
Delegate for France, Morocco & Tunisia  
Group Client Internationalization

Brescia , 18 ottobre 2014

### AGENDA

---

- AREA MENA DEFINIZIONE GEOGRAFICA
  - INVESTIMENTI DIRETTI NELL'AREA MENA
  - PRESENZE IMPRESE ITALIANE NELL'AREA
  - BUSINESS EMERGENTI IN CUI INVESTIRE
  - SCHEDA MAROCCO
  - SCHEDA TUNISIA
  - STRUMENTI DI SOSTEGNO
  - STRUTTURE UNICREDIT
  - FARE IL PRIMO PASSO: TROVARE UN PAESE
-



## MENA – MEDIO ORIENTE E NORD AFRICA

Il termine MENA, per "Medio Oriente e Nord Africa", è un acronimo spesso usato da accademici, pianificatori militari ed economisti

Il termine copre un'ampia regione, estesa dal Marocco all'Iran, che include la maggior parte sia degli Stati mediorientali che del Maghreb. Il termine è sinonimo di Grande Medio Oriente (quest'ultimo, però, ricomprende a volte Pakistan e/o Afghanistan)

La popolazione della regione MENA, secondo la sua estensione minima, è di circa 381 milioni di persone, circa il 6% della popolazione totale del Mondo.\* Per la sua estensione massima, la popolazione è di circa 523 milioni



\* Algeria – 35,423,000, Bahrein – 1,235,000, Egitto – 79,090,000, Iran – 76,923,000, Iraq – 31,234,000, Israele – 7,654,000, Giordania – 6,407,000, Kuwait – 3,566,000, Libano – 4,224,000, Libia – 6,420,000, Marocco – 32,200,000, Oman – 2,845,000, Striscia di Gaza – 1,657,000, West Bank – 2,515,000, Qatar – 1,697,000, Arabia Saudita – 27,137,000, Siria – 22,505,000, Tunisia – 10,433,000, UAE – 4,976,000, Yemen – 23,580,000

3

## INVESTIMENTI DIRETTI (1/2)

Investimenti Diretti Esteri netti del MENA con il Mondo (anno 2013):

	ALGERIA	ARABIA SAUDITA	EGITTO	ISRAELE	*LIBANO	LIBIA	MAROCCO	QATAR	TUNISIA	UAE
IDE netti in entrata (mln USD)	3.000	28.902	3.250	9.100	5.461	1.168	2.672	4.707	1.655	8.700
IDE netti in uscita (mln USD)	300	3.133	391	6.600	964	559	273	6.050	40	3.100
	4	1				7	5	3	6	2

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico – Economist Intelligence Unit 2013  
Previsioni 2013  
\* Previsioni 2012

4

## OLTRE 1300 IMPRESE ITALIANE PRESENTI NEI PRINCIPALI PAESI DEL MENA

	ALGERIA	ARABIA SAUDITA	EGITTO	ISRAELE	LIBANO	LIBIA	MAROCCO	QATAR	TUNISIA	UAE
Numero imprese italiane presenti	158	40	60	16	25	11	105	25	745	140
Settore merceologico	Energia, elettrico, infrastrutture	Petrochimico, impiantistica, infrastrutture	Energetico, cemento, tessile	Assicurazioni, tessile, Telecom	Costruzioni, impiantistica	Petroliero, infrastrutture, meccanica, beni strumentali, costruzioni	Tessile	Energetico, costruzioni, impiantistica	Tessile, abbigliamento	Energetico, infrastrutture, edilizia
	3	5				7	2	6	1	4

5

Fonte: MAE – MISE ICE – SACE

## POSIZIONE OCCUPATA DALL'ITALIA NEL MENA COME FORNITORE E CLIENTE

POSIZIONE OCCUPATA DALL'ITALIA COME FORNITORE E CLIENTE DEL MENA E RELATIVA QUOTA DI MERCATO\*

	ARABIA SAUDITA (gennaio 2012)		ALGERIA (gennaio agosto 2012)		EGITTO (gennaio aprile 2012)		ISRAELE (gennaio aprile 2012)		LIBANO (2010)		LIBIA (gennaio agosto 2012)		MOROCCO (gennaio aprile 2012)		QATAR (gennaio 2012)		TUNISIA (gennaio aprile 2012)		UAE (gennaio aprile 2012)	
	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %
FORNITORE	7	2,9	4	8,9	5	5,1	8	3,7	3	8,1	3	9,0	8	3,9	10	3,3	2	16,8	7	3,0
CLIENTE	7	3,3	10	3,6	1	8,7	12	2,2	18	1	1	23,8	7	2,8	7	2,8	7	1,3	31	0,3
	7		4		5						3		8		10		2		7	

POSIZIONE OCCUPATA DAL MENA COME FORNITORE E CLIENTE DELL'ITALIA E RELATIVA QUOTA DI MERCATO\*\*

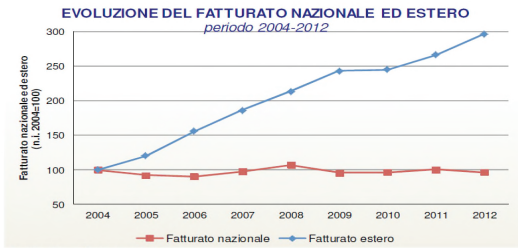
	ARABIA SAUDITA (gennaio marzo 2012)		ALGERIA (gennaio ottobre 2012)		EGITTO (gennaio agosto 2012)		ISRAELE (gennaio luglio 2012)		LIBANO (gennaio marzo 2011)		LIBIA (gennaio ottobre 2012)		MOROCCO (gennaio agosto 2012)		QATAR (gennaio marzo 2012)		TUNISIA (gennaio agosto 2012)		UAE (gennaio luglio 2012)	
	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %	pos	quota %
FORNITORE	14	1,9	12	2,3	32	0,6	54	0,3	126	0,01	9	3,4	66	0,2	31	0,7	34	0,6	64	0,3
CLIENTE	23	1,0	24	0,9	33	0,7	38	0,5	45	0,39	35	0,6	48	0,3	52	0,3	29	0,8	15	1,4

\*Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati FMI – DOTS 2011/2012

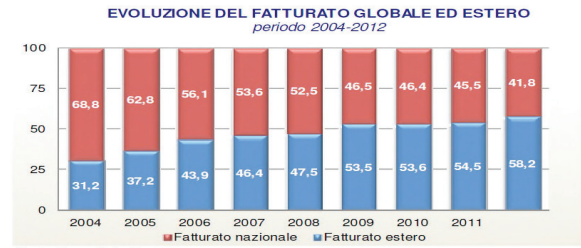
\*\*Fonte: Elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati ISTAT

6

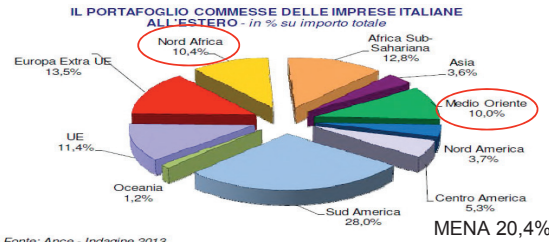
## ANCE: INDAGINE 2013



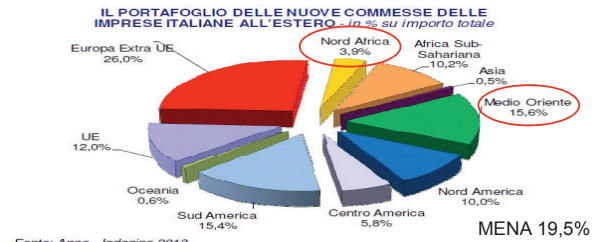
Fonte: Ance - Indagine 2013



Fonte: Ance - Indagine 2013



Fonte: Ance - Indagine 2013



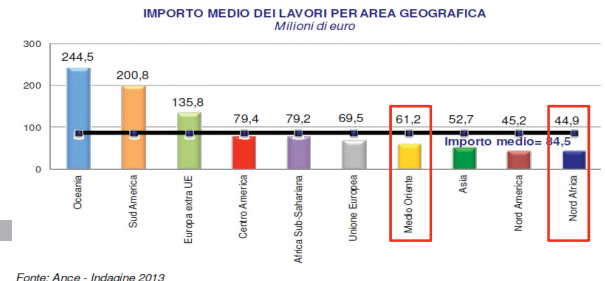
Fonte: Ance - Indagine 2013

**RIPARTIZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEI LAVORI IN CORSO**

€ 12.138 = 19,75% Cantieri  
33% nel MENA

	numero	Importo complessivo (miliardi euro)	Importo medio (miliardi euro)	% n. totale cantieri	% su importo totale
Unione Europea	98	6.809,8	69,5	13,9	11,4
Europa extra UE	59	8.010,1	135,8	8,4	13,5
Nord Africa	138	6.197,7	44,9	19,6	10,4
Africa Sub-Sahariana	96	7.805,2	79,2	13,6	12,8
Asia	41	2.182,4	52,7	5,8	3,6
Medio Oriente	97	5.940,7	61,2	13,8	10,0
Nord America	49	2.214,8	45,2	7,0	3,7
Centro America	40	3.174,5	79,4	5,7	5,3
Sud America	83	16.666,7	200,8	11,8	28,0
Oceania	3	733,6	244,5	0,4	1,2
Totale	704	59.515,5	84,5	100,0	100,0
Totale Generale lavori in corso		61.444,3			

Fonte: Ance - Indagine 2013



Fonte: Ance - Indagine 2013

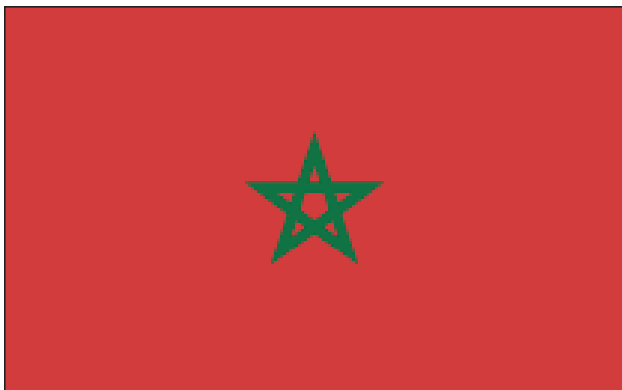
Source: ANCE INDAGINE 2013

## NORD AFRICA: BUSINESS EMERGENTI IN CUI INVESTIRE (1/2)

SECTOR	BUSINESS	POSITIONING	OPERATIONS	OPPORTUNITIES	POTENTIAL MARKETS
<b>FACILITY MANAGEMENT</b>	LOCAL	Molti Servizi esistono ma manca una offerta integrata	Investimenti esteri nel reale estate e nella modernizzazione delle industrie locali porta ad un incremento del mercato dei servizi di Facility management	La modernizzazione dei conglomerati pubblici moltiplica l'opportunità di contratti sia nel management e sia nella manutenzione degli immobili	Gestioni immobiliari residenziali e turistiche, Gestioni progetti commerciali, centri commerciali, negozi... Gestione contratti, Alberghi, Alberghi lunga residenza. Area medica, Ospedali, Cliniche di ricovero
<b>TRASPORT &amp; LOGISTICA (SERVIZI POSTALI)</b>	LOCAL	I servizi postali sono un segmento di business altamente competitivo con un mix di player sia locali che internazionali	I servizi integrati postali sono concentrati lungo le fasce costiere, I paesi hanno difficoltà ad offrire un servizio efficiente ed omogeneo anche nelle aree interne	Molti operatori locali stanno ricercando partner esteri per sviluppare nuovi servizi	Individui privati, Società locali, E-Commerce, amministrazione pubblica, liberi professionisti (Legali, commercialisti etc.)
<b>FLOTTE AZIENDALI</b>	LOCAL	Nel Maghreb ha ritmi di crescita elevata "l'outsourcing della gestione dei veicoli aziendali e commerciali"	La gestione delle flotte aziendali si sta sviluppando gradualmente nei paesi del Maghreb. ma vi sono difficoltà nelle attività di finanziamento, vi sono anche in alcuni paesi difficoltà legali legate al leasing ed al noleggio a lungo termine	La necessità di rinnovare il parco di auto aziendali, ed anche quelli di uso commerciale e professionale fa sì che i mercati del Maghreb avranno una forte espansione in futuro	Grosse società Locali o estere, conglomerati pubblici con flotte di almeno 50 mezzi ed oltre, collegato a questi vi sono i servizi assicurativi, stazioni di rifornimento, parti di ricambio
<b>RISTORAZIONE &amp; LAVANDERIA</b>	LOCAL	Il settore rimane sotto dimensionati rispetto alla forte crescita del settore alberghiero, di ristorazione ed ospedaliero	Vi è una forte domanda per i servizi di lavanderia per alberghi, ristoranti ed ospedali, con crescita anche del settore del noleggio del vestiario da lavoro in tutti i settori dell'industria (attualmente quasi inesistente)	Forte crescita delle mense aziendali, ed anche dei servizi di ristorazione "on demand" consegnati direttamente a cantieri di lavoro, Ospedali, Scuole, Pubblica amministrazione etc.	Potenziabile nelle catene alberghiere, nei ristoranti, nell'industria agroalimentare, nella rete ospedaliera in additione anche società estere abituate all'utilizzo di tali servizi

## NORD AFRICA: BUSINESS EMERGENTI IN CUI INVESTIRE (2/2)

SECTOR	BUSINESS	POSITIONING	OPERATIONS	OPPORTUNITIES	POTENTIAL MARKETS
<b>ICT (Information, Communication Technology)</b>	<b>LOCAL</b>	Grande dinamismo nell'area med nei servizi ICT, veloce sviluppo di aree "offshore" dedicate allo sviluppo dei servizi legati alla tecnologia	I Governi dell'area hanno deciso di investire massicciamente nel settore, favorendo la creazione e di centri di formazione, techno-parchi con vantaggi fiscali ed incentivi.	il 90% dei siti web una volta online manca totalmente dei servizi di mantenimento:	Personalizzazione dei siti online per imprese SME, settore Retail e Privati. Contratti per il mantenimento dei siti esistenti. Sviluppo di web applications adatte al mercato locale
<b>SICUREZZA IT</b>	<b>LOCAL</b>	La produzione di soluzioni e servizi dovrebbe aumentare proporzionalmente alla richiesta di sicurezza informatica	Il settore offre la possibilità di forti margini di crescita grazie alla rapida penetrazione di prodotti IT nella regione, la dipendenza del business al mercato digitale incrementa proporzionalmente la necessità di proteggere le banche dati	Opportunità nel fornire servizi protezione dati alle PMI, che per ora commercialmente non interessano alle grosse società estere di IT	potenziale nel mercato offshore, sviluppo, mantenimento in remoto delle banche dati gestione network locali per società, governi, Banche ed ospedali
<b>GESTIONE RIFIUTI</b>	<b>LOCAL</b>	La rapida espansione dell'industria nell'area Nord Africa produce ogni anno milioni di tonnellate di rifiuti non tossici la cui gestione è rimasta in gran parte trascurata.	I rifiuti prodotti il più delle volte vengono scaricate nelle discariche pubbliche. Questo comportamento ha prodotto un inasprimento della legislazione locale in materia, che ha provocato la raccolta differenziata al fine di ottimizzare i costi di smaltimento	Opportunità nella formazione per la gestione dei rifiuti tossici, nella costruzione di impianti di smaltimento o di riciclaggio dei rifiuti.	I Governi, Grossi Gruppi Industriali locali, Ospedali del Nord africa avranno in futuro la necessità di rispettare standard internazionali nella gestione di rifiuti
<b>ILLUMINAZIONE PUBBLICA</b>	<b>LOCAL</b>	La maggiore parte delle Città del Nord Africa deve ammodernare l'illuminazione pubblica che attualmente assorbe circa il 50% del fabbisogno energetico. L'attuale infrastruttura è obsoleta, e nelle città minori privo di servizi di manutenzione	Gli impianti di illuminazione pubblici esistenti sono spesso fatiscenti e raramente rinnovati. Vi è la necessità di avere impianti sicuri al riparo da atti di vandalismo e da collegamenti illeciti	Forte domanda per illuminazione Industriale e di infrastruttura, strade e autostrade, luoghi pubblici etc. Forte opportunità nella costruzione di reti di illuminazione con tecnologia LED	Partecipazione a tender Internazionali indette per l'illuminazione pubblica, contratti per aggiornamento, efficientemente e di mantenimento delle reti attuali.



**MAROC**

## MAROCCO SNAPSHOT

- Popolazione 35,5M
- Valuta Dinaro Marocco ( 1 € = 11,2MAD)
- Membro WTO dal 1995
- PIL \$ 97 Bio ( 2012)
- Tasso di crescita 2,7 % (2012)
- Inflazione 1,8 % (prezzi al consumo)
- Investimenti diretti esteri \$USA 2.5 BIO (2011)
- Lingua Ufficiale e' l'arabo

### ● Principali città

1. Casablanca
2. Fes
3. Sale'
4. Marrakech
5. Tangier
6. Rabat (Capitale)
7. Meknes
8. Kenitra
9. Agadir



## MAROCCO: SCHEDA PAESE



Agenzie di rating	Rating	Outlook
S&P's	BBB-	Stabile
Moody's	Ba1	Stabile
Fitch	BBB-	Stabile
SACE <sup>1</sup>	3/7	-

Contesto operativo	Classificazione
Fare business <sup>2</sup>	97° (su 185 paesi)
Competitività <sup>2</sup>	70° (su 144 paesi)
Corruzione <sup>2</sup>	88° (su 176 paesi)

Dati macroeconomici	2011	2012	2013s	2014s
PIL (\$ mld)	99	95	101	108
PIL pro-capite (\$)	3.060	2.930	3.080	3.240
Variazione del PIL (%)	5	2,4	3,3	4,5
Consumi privati (% PIL)	59,2	59,7	59,5	59,2
Consumi privati (%)	7,4	2,5	3,2	4
Inflazione (%)	0,9	1,2	2,2	2,6
Disoccupazione (%)	8,9	9	9,5	9,2
Bilancio pubblico (% PIL)	-7,2	-8,3	-7,1	-6,1
Debito pubblico (% PIL)	65,1	73,7	79,3	82,4
Cambio MAD/USD	8,1	8,6	8,6	8,7

Fonte: Economist Intelligence Unit, luglio 2013

Interscambio mIn €	2011	2012
Import Italia	614	587
Export Italia	1.476	1.367
Saldo Italia	862	780

Fonte: Istat, luglio 2013.

### Opportunità per il business internazionale<sup>3</sup>



Punti di debolezza	Punti di forza
<b>Economia</b> ancora molto dipendenti dal settore agricolo.	<b>Potenziale di crescita economica.</b>
<b>Povertà e disoccupazione</b> (in particolare giovanile), creano tensione sociale.	<b>Posizione geografica</b> favorevole, vicino al mercato europeo.
<b>Finanze pubbliche.</b> Il deficit di bilancio dello Stato è <b>aumentato</b> a causa dell'incremento delle sovvenzioni statali.	<b>Strategia di diversificazione dell'economica.</b>
	<b>Adozione di importanti riforme economiche strutturali.</b>
	<b>Risorse naturali e agricole,</b> vasto potenziale turistico.

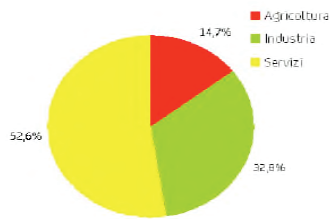
## MAROCCO: CONTESTO ECONOMICO



### Contesto economico



### Composizione del GDP 2012



Fonte: Rielaborazione UniCredit su dati CIA World Factbook, 2013

### 1) Elementi di forza.

- **Potenziale di crescita economica.** Sebbene sia registrato un rallentamento nel 2012 (2,4%), nel 2004-11 il PIL è cresciuto a ritmi di quasi il 5%. La ripresa del settore agricolo e l'atteso miglioramento nel settore turistico dovrebbero aiutare il rilancio della crescita (4,5% nel 2014), che dovrebbe inoltre essere sostenuta dalla linea di credito del FMI per il 2012-2014 (\$6,2 mld.)
- **Ampio processo di riforme economiche strutturali.** Negli ultimi due decenni il Governo ha proceduto con: (1) liberalizzazione dei prezzi; abolizione dei controlli sul commercio estero, gli investimenti e la privatizzazione; (2) regolamentazione di rapporti tra lo Stato e il settore privato; (3) ulteriori riforme per accelerare il processo di liberalizzazione dell'economia, di privatizzazione, di riforma fiscale, di adeguamento della legislazione in ambito commerciale. All'interno del Piano Emergenza - inaugurato dal Governo nel 2009, sono stati inoltre approvati alcuni progetti settoriali importanti, molti dei quali di durata decennale, con l'obiettivo di rafforzare la diversificazione dell'economia e dello sviluppo umano.
- **Sistema bancario è in costante miglioramento** con l'aumento del livello di liquidità. Inoltre esistono numerosi programmi di finanziamento.

### 2) Elementi di debolezza.

- **Disoccupazione elevata e debito pubblico forte.** Mentre la disoccupazione rimane intorno al 9% (nella fascia urbana 15-24 anni supera il 35%), il volume del debito pubblico (circa l'80% del PIL) riduce fortemente la possibilità di manovre governative.
- **Alto deficit di bilancio dello Stato.** Ciò è dovuto principalmente all'incremento delle sovvenzioni statali per controbilanciare il rincaro dei prezzi delle materie prime, preservando il potere di acquisto della popolazione.

### 3) Scenari futuri.

L'attuale Governo deve far fronte alle crescenti richieste di gran parte della popolazione che riguardano maggiori posti di lavoro, il controllo dell'inflazione sui beni alimentari e di largo consumo, più abitazioni e, in generale, maggiori prospettive di crescita e redistribuzione della ricchezza. I recenti piani del Governo, come "Emergenza" e "Maroc Vert" mirano a facilitare il raggiungimento di questi obiettivi.

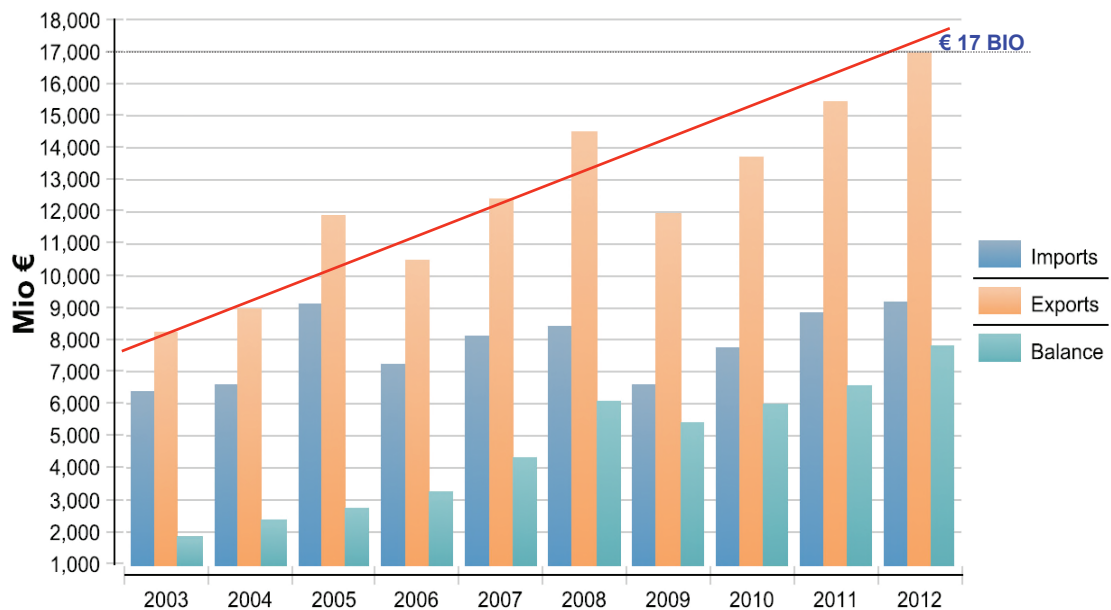
Source: UniCredit Political risk

13

## EUROPEAN UNION TRADE CON IL MAROCCO

### Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2003 - 2012

Source Eurostat Comext  
Statistical regime 4



Source: European Commission Directorate -General for Trade

14

## UNIONE EUROPEA MAGGIORE “TRADING PARTNER” DEL MAROCCO

EU EXPORT VERSO IL MAROCCO  
€ 17 BIO

QUOTA ITALIA = € 1,3 BIO

### Interscambio Maggiori Partner:

Francia 30 % ca  
Spagna 18 % ca  
Italia 9.7% ca

### European Union, Exports to... Morocco

SITC Codes	SITC Sections	Value (millions of euro)	Share of Total (%)	Share of total EU Exports
TOTAL		17,347	100.0%	1.0%
SITC 7	Machinery and transport equipment	5,180	33.8%	0.8%
SITC 6	Manufactured goods classified chiefly by material	3,708	24.2%	1.9%
SITC 5	Chemicals and related prod, n.e.s.	1,603	10.4%	0.6%
SITC 3	Mineral fuels, lubricants and related materials	1,450	9.4%	1.5%
SITC 0	Food and live animals	1,183	7.7%	1.9%
SITC 8	Miscellaneous manufactured articles	1,175	7.7%	0.7%
SITC 2	Crude materials, inedible, except fuels	709	4.6%	1.7%
SITC 9	Commodities and transactions n.c.e.	92	0.6%	0.1%
SITC 1	Beverages and tobacco	62	0.4%	0.2%
SITC 4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	16	0.1%	0.4%

### European Union, Imports from... Morocco

SITC Codes	SITC Sections	Value (Millions of euro)	Share of Total (%)	Share of total EU Imports
TOTAL		8,744	100.0%	0.5%
SITC 8	Miscellaneous manufactured articles	2,639	30.2%	1.2%
SITC 7	Machinery and transport equipment	2,025	23.2%	0.5%
SITC 0	Food and live animals	1,906	21.8%	2.3%
SITC 2	Crude materials, inedible, except fuels	693	7.9%	0.9%
SITC 5	Chemicals and related prod, n.e.s.	656	7.5%	0.4%
SITC 6	Manufactured goods classified chiefly by material	472	5.4%	0.3%
SITC 3	Mineral fuels, lubricants and related materials	102	1.2%	0.0%
SITC 4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	49	0.6%	0.6%
SITC 9	Commodities and transactions n.c.e.	28	0.3%	0.1%
SITC 1	Beverages and tobacco	8	0.1%	0.1%

EU IMPORT DAL MAROCCO  
€ 9 BIO

QUOTA ITALIA = € 537 M

Fonte: EUROSTAT 2012

## PERCHE' INVESTIRE IN MAROCCO

- ❑ **Investimenti esteri:** Gli investimenti esteri, in linea di principio, possono essere effettuati liberamente (fino al 100% di proprietà straniera) con l'eccezione degli investimenti nel settore minerario e della difesa
- ❑ **Imposizione Fiscale:** Vi sono accordi in essere conto la doppia imposizione fiscale e la protezione degli investimenti con Italia, Germania ed Austria
- ❑ **Free Trade zones:** Esistenza di numerose zone industriali, ed è stato creato la FTZ di Tangeri, Kenitra ed in preparazione El Jadida (Jorf Asfar)
- ❑ **Rimpatrio dei Capitali:** Trasferimento libero dei profitti e dei capitali
- ❑ **Costituzione Societaria:** Procedure semplici per la costituzione di una nuova società. Vi sono 16 Centri Regionali di investimento che forniscono consigli agli investitori esteri sui requisiti da rispettare per la registrazione di una società e questo permette agli investitori di costituire la stessa entro 48 ore.

## “ SNAPSHOT” MAROCCO

---

- ❑ **Costi di start-up:** Sono significativamente inferiori rispetto a quelli in Europa. I costi per la registrazione della proprietà ed anche per il “trading Cross Border” sono più economici che in Europa
  - ❑ **Costo del Lavoro:** Lo stipendio medio in Marocco è intorno ai \$ US 350 per mese
  - ❑ **Forza Lavoro:** La forza lavoro marocchina è multilingua, parla francese, marocchino ed anche l'inglese particolarmente per il business. La forza lavoro è ben istruita, e vi è un pool di competenze variegate da cui scegliere
  - ❑ **Accordi di libero scambio:** Il Marocco ha firmato una serie di accordi di libero scambio, non solo con l'Unione Europea (status avanzato), ma anche con gli Stati Uniti, ed i paesi di Egitto, Tunisia, Turchia, Emirati Arabi e la Lega Araba. Questi accordi consentono agli investitori dal Marocco l'accesso a dazio zero in questi mercati
  - ❑ **Localizzazione:** Il Marocco si trova a KM 14 a sud del continente europeo, per cui a breve distanza dai mercati europei che possono essere raggiunti a costi fortemente competitivi. Il Marocco è anche un'importante Gateway per il Nord Africa
- 

17

## MAROCCO: SETTORI ECONOMICI

---

- ❑ **Principali attività economiche**
    - ✓ Agricoltura
    - ✓ Industria elettrica
    - ✓ Industria elettronica
    - ✓ Industria Chimica
    - ✓ Industria tessile
  - ❑ **Principali merci d'esportazione**
    - ✓ Tessuti
    - ✓ Prodotti Chimici
    - ✓ Attrezzature meccaniche ed elettriche
    - ✓ Prodotti Agricoli
  - ❑ **Principali merci d'importazione**
    - ✓ Prodotti petroliferi
    - ✓ Prodotti tessili
    - ✓ Attrezzature per le comunicazioni
    - ✓ Autoveicoli
    - ✓ Prodotti chimici
    - ✓ Hardware e software
- 

18



## MAROCCO : OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO

- |   |   |
|---|---|
| <p>✓ <b>INDUSTRIA – PATTO EMERGENZA</b><br/>6 comparti strategici: Offshoring, Automobilistico, Aeronautico e spaziale, Elettronico Tessile e cuoio, Agroalimentare. Scopo, Creazione 220.000 posti di lavoro ed aumento PIL di ca € 4,5 miliardi</p> | <p>✓ <b>ENERGIA: Piano solare ed eolico</b><br/>Budget di € 14,6 mldi. al fine di ottenere almeno il 42% della produzione nazionale da fonti rinnovabili nel 2020</p> |
| <p>✓ <b>TURISMO “Visione 2020”</b><br/>Forecast per il 2020: 20 milioni di turisti, costruzione di 200.000 posti letto e 8 nuove destinazioni</p>   | <p>✓ <b>AGRICOLTURA</b><br/>“Piano Marocco Verde” Obiettivo di modernizzare il settore agricolo. Previsti investimenti per € 13,5 miliardi entro il 2020</p>          |
| <p>✓ <b>AGRICOLTURA “Piano Marocco Verde”</b><br/>Obiettivo di modernizzare il settore agricolo. Previsti investimenti per € 13,5 miliardi entro il 2020</p>  | <p>✓ <b>PESCA “Halieutus”</b><br/>Obiettivo di creare € 1,9 miliardi di PIL e creare 75.000 nuovi posti di lavoro entro il 2020</p>                                   |
| <p>✓ <b>EDILIZIA</b><br/>Lanciato nel 2009 con l’obiettivo di sviluppare l’edilizia popolare e costruire 100.000 alloggi l’anno</p>   | <p>✓ <b>LOGISTICA</b><br/>Creazione di una rete nazionale integrata di 70 piattaforme logistiche multi flusso</p>   |
| <p>✓ <b>PIANO MAROCCO DIGITALE 2013</b><br/>Garantire ai cittadini l’accesso a Internet ad alta velocità, digitalizzazione dei servizi pubblici</p>   | <p>✓ <b>FINANZA: Casablanca Finance City</b><br/>Obiettivo: fare di Casablanca un Hub Regionale verso il Maghreb e l’Africa occidentale</p>                           |

Fonte: Invest Marocco

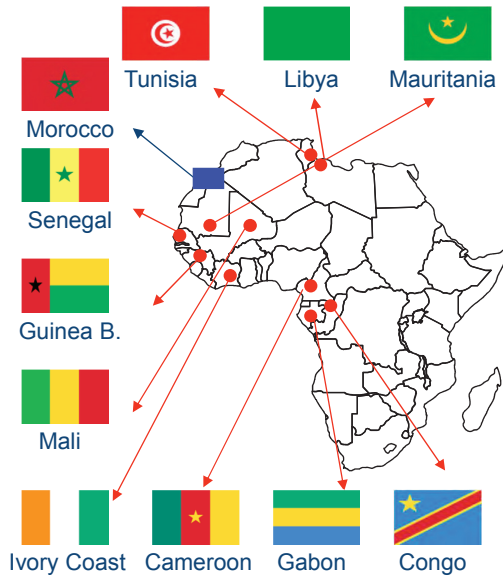
## UNICREDIT METTE AL SERVIZIO DEI PROPRI CLIENTI LA “PARTNERSHIP” CON ATTIJARIWABA BANK MAROC



- Anno di costituzione: 1903
- Dipendenti: 8,500
- Filiali: Oltre 1000
- Total assets as of June 30 2012 : MAD 372 billion
- Operating profit 30 June 2012: MAD 4.3 billion
- Net profit 30 June 2012: MAD 2.7 billion
- Loans to Customers as 30 June 2012: MAD 249 billion

- Quota di mercato “total assets”: 33% / No 1
- Quota di mercato in termini di Customer Finance: 26% / No 1
- Quota di mercato in termini di depositi dai clienti: 27 % / No 1
- Quota di mercato del business Internazionale: 37 % / No 1
- Numero di clienti: 1.7 million

## ATTIJARIWAFI BANK RAPPRESENTA IL "GATEWAY" DI ACCESSO AL CONTINENTE AFRICANO



Country	Bank	Ranking
<u>Morocco:</u>	Attijariwafa Bank	1
<u>Tunisia:</u>	Attijaribank Tunisia	4
<u>Senegal:</u>	- Compag. Bancaire d'Afrique Occidentale (CBAO) - Crédit du Sénégal	1
<u>Mali:</u>	- Banque Internationale pour le Mali	2
<u>Cameroon:</u>	- Société Commerciale de Banques Cameroun	3
<u>Gabun:</u>	- Union Gabonaise de Banques	3
<u>Ivory Coast:</u>	- Société Ivoirienne de Banques	6
<u>Congo:</u>	Crédit du Congo	1
<u>Guinea- Bissau</u>	- SOFIB (Subsidiary of CBAO Senegal)	

## MODALITA' DI ACCESSO AI SERVIZI IN MAROCCO DELLA ATTIJARIWAFI BANK

Il Gruppo Unicredit fornisce assistenza alla propria clientela in Marocco grazie alla presenza di un "Flying Delegate" con Desk Marocco a Milano.

Il Delegato gestisce l'operatività presso la Attijariwafa Bank, con la quale il Gruppo UniCredit ha in essere un accordo di Cooperazione

### II DELEGATO GESTISCE I SEGUENTI PROCESSI DI BUSINESS

- ✓ l'introduzione della clientela di Unicredit presso il partner bancario e l'attivazione di rapporti e lo sviluppo di relazioni bancarie.
- ✓ Facilita lo sfruttamento ai fini del business di una rete di filiali capillarmente diffusa su tutto il territorio Marocchino
- ✓ Il supporto e l'assistenza nella richiesta di facilitazioni creditizie al partner bancario locale
- ✓ L'identificazione di partner potenziali per joint ventures, accordi commerciali, ecc.
- ✓ Problem Solving e supporto riferito alle operazioni di "startup" nel paese, all'emissione di garanzie, lettere di credito, operazioni di finanza strutturata, fiscalità e normative locali
- ✓ Identificazione di consulenti legali, fiscali e di progetto



# TUNISIA

## TUNISIA SNAPSHOT

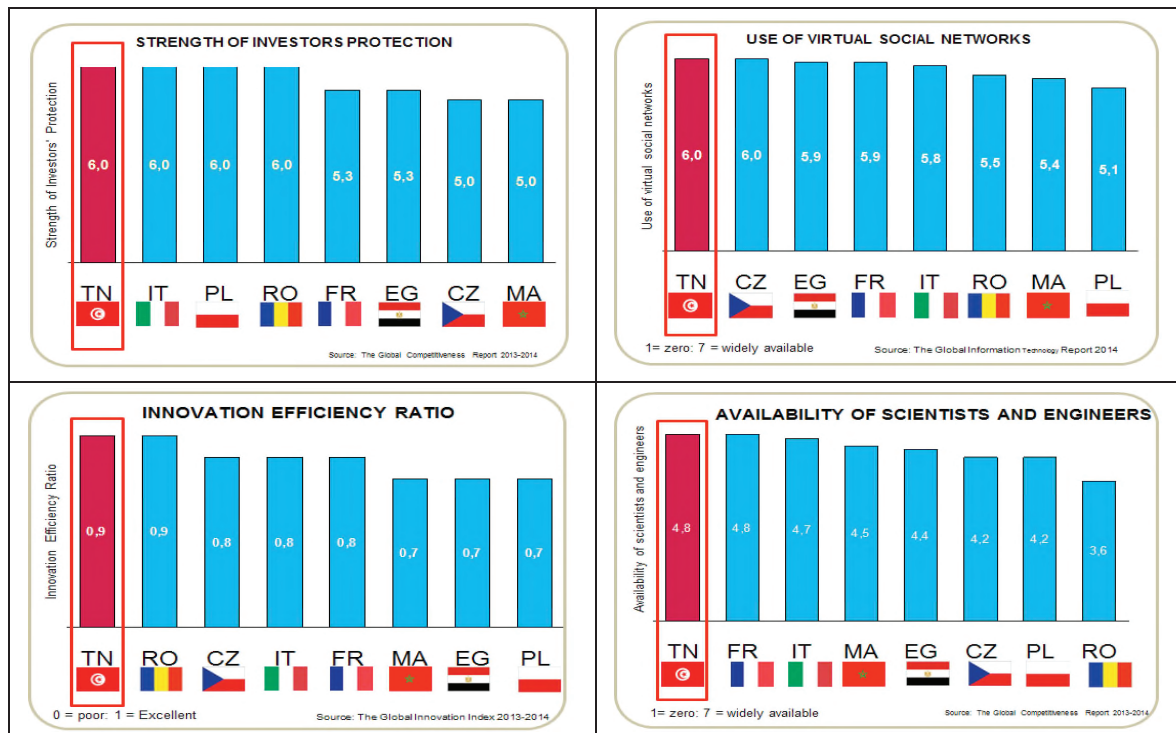
- Popolazione 10,9 M
- Valuta Dinaro Tunisino ( 1€ = 2,23 DT
- Membro WTO dal 1995
- PIL \$ 45,6 Bio ( 2012)
- Tasso di crescita 3,6 % (2012)
- Inflazione 5,6 % (prezzi al consumo)
- Investimenti diretti esteri \$USA 656 M + 44%(2012)
- Lingua Ufficiale e' l'arabo
- Domini internet [TN]

### ● Principali città

1. Tunis (Capitale)
2. Sfax
3. Sousse
4. Midoun
5. Karouan
6. Bizerte
7. Gabes
8. Ariana
9. Kasserine



## ...ALCUNI INDICATORI



25

## ECONOMIA

Le basi dell'economia Tunisina sono fondamentalmente il Turismo e L'agricoltura. Al di là di un rallentamento dello stesso nel periodo 2009 – 2011, l'economia Tunisina mantiene un'interessante tasso di crescita medio del 3.3%.

La visione strategica della Tunisia è di diventare un'importante "gateway" industriale tra il mondo Arabo e l'occidente, offrendo contemporaneamente l'accesso facilitato ai mercati dell'Africa e dell'Europa. l'Italia rappresenta per la Tunisia un Partner molto importante, centrale alla realizzazione delle strategie di ammodernamento e di crescita del paese.

L'economia Tunisina è aperta sul mondo esterno, che opera in un contesto internazionale retto dagli accordi del GATT e dall'Accordo di Associazione con l'Unione Europea del 1995. Questo accordo ha portato all'inaugurazione nel 2008 di una zona di libero scambio all'interno dello spazio economico euro mediterraneo per la libera circolazione di merci e capitali

Il Governo Tunisino ha al centro delle proprie riforme la riduzione dell'alto tasso di disoccupazione che attualmente sfiora il 33%. Sono state implementate programmi di impiego che hanno creato oltre 60.000 nuovi posti di lavoro nel 2012. L'obiettivo del Governo e' di ridurre la disoccupazione al di sotto della soglia del 10% entro il 2017

## TUNISIA: SCHEDA PAESE

Agenzie di rating	Rating	Outlook
S&P's	BB-	Negativo
Moody's	Baa3	Negativo
Fitch	BB-	Negativo
SACE <sup>1</sup>	4/7	-

Contesto operativo	Classificazione
Fare business <sup>2</sup>	51* (su 189 paesi)
Competitività <sup>2</sup>	84* (su 144 paesi)
Corruzione <sup>2</sup>	77* (su 177 paesi)

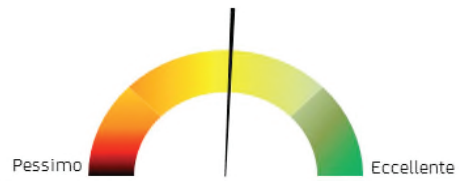
Dati macroeconomici	2012	2013	2014s	2015s
PIL (\$ mld)	45	47	50	50
PIL pro-capite (\$)	4.157	4.233	4.460	4.470
Variazione del PIL (%)	4,1	2,8	2,5	3,7
Consumi privati (% PIL)	66,9	66,8	64,0	65,1
Consumi privati (%)	4,3	3,0	3,3	3,5
Inflazione (%)	5,6	6,1	5,9	5,5
Disoccupazione (%)	17,4	15,0	15,4	14,6
Bilancio pubblico (% PIL)	-2,7	-4,6	-7,9	-6,0
Debito pubblico (% PIL)	44,5	46,2	49,5	52,2
Cambio TND/USD	1,6	1,6	1,7	1,8

Fonte: Economist Intelligence Unit, settembre 2014

Interscambio mln €	2012	2013
Import Italia	2.243	2.298
Export Italia	3.156	3.220
Saldo Italia	913	922

Fonte: Istat, settembre 2014

### Opportunità per il business internazionale<sup>3</sup>



### Punti di debolezza / Punti di forza

**Contrasti tra la popolazione islamica e laica.**

Alto tasso di **disoccupazione**, soprattutto tra i giovani e i laureati.

**Tensioni sociali.**

Il settore del **turismo** rimane soggetto ai rischi in termini di sicurezza.

**Contesto operativo** richiede miglioramenti.

**Risorse naturali** (gas, fosfati) e turismo.

**Economia** relativamente diversificata e **forza lavoro** piuttosto qualificata.

**Forte classe media** (80% della popolazione).

Vicinanza al mercato europeo e **Accordo di Associazione con l'Unione Europea**.

Graduale miglioramento delle **infrastrutture**, dell'**industria** e del settore finanziario.

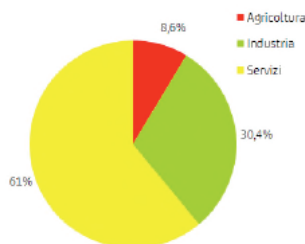
**Ottimi rapporti economici con l'Italia.** L'Italia è tra i primi cinque paesi investitori e il secondo per numero di imprese.

## TUNISIA: CONTESTO ECONOMICO

### Contesto economico



### Composizione del PIL 2013



Fonte: Rielaborazione UniCredit su dati CIA World Factbook, 2014

### 1) Elementi di forza.

- **Ripresa della crescita.** In seguito al rallentamento della crescita registrato nell'ultimo biennio (2,8% nel 2013, mentre si prevede un 2,5% per il 2014) dovuta in particolare allo stallo politico, l'economia dovrebbe tornare a crescere nel 2015 (3,7%).
- **Classe media. 80% della popolazione.**
- **Debito pubblico contenuto.** Il rapporto debito pubblico/PIL non eccessivamente elevato (circa il 46% nel 2013) lascia ancora spazio di manovra alla politica fiscale.
- **Risorse energetiche significative.** La produzione di **petrolio** è di circa 80.000 barili al giorno. Sono inoltre in corso esplorazioni *off-shore* che potrebbero aumentare le riserve tunisine. Il Paese è ricco di **fosfati (5° produttore mondiale)**.

### 2) Elementi di debolezza.

- **Possibili ripercussioni della delicata situazione di transizione politico-istituzionale** interna in campo economico e commerciale.
- **Deficit pubblico in crescita e tasso di disoccupazione alto.** Per il 2014 si prevede un **aumento del deficit** (previsto circa dell'8% per il 2014) a fronte della maggiore spesa in sussidi e dell'ampliamento del pubblico impiego finalizzato a ridurre la **disoccupazione** nel paese (al momento intorno al 15% con forti disparità regionali).

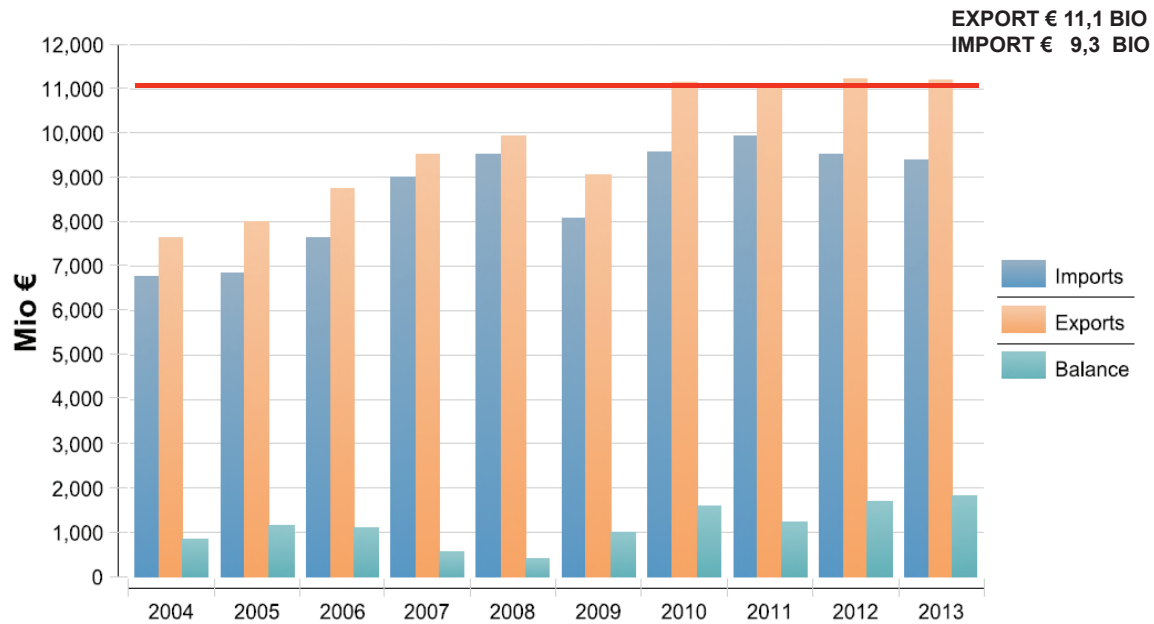
### 3) Scenari futuri.

L'**insediamento del nuovo Governo tecnico** ha avuto un **impatto positivo** anche per l'ottenimento degli **aiuti finanziari internazionali** necessari per riassetare l'economia e rendere possibile l'attuale transizione democratica. A riguardo, il **FMI** ha concesso al paese una nuova linea di credito di circa **\$217 mln**, portando il totale dei finanziamenti a oltre **\$1 mld**. Nonostante la **transizione politica stia procedendo pacificamente**, permangono **difficoltà economiche** rilevanti a causa di una **crescita debole**, dell'**alta disoccupazione** e di **pressioni sulla valuta**. La **performance** fiscale è stata tuttavia positiva nella prima metà del 2014 e la riforma dei sussidi energetici contribuirà a rafforzare la disciplina fiscale. Anche nel settore **finanziario** il piano di ristrutturazione delle banche pubbliche e la creazione di una **asset management company** dovrebbe contribuire a ridurre le fragilità sistemiche e a migliorare il contesto regolamentare.

## EUROPEAN UNION: IL TRADE CON LA TUNISIA

Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2004 - 2013

Source Eurostat Comext  
Statistical regime 4



Source: European Commission Directorate -General for Trade

29

## UNIONE EUROPEA "IL TRADE" CON LA TUNISIA

**EU EXPORT VERSO LA TUNISIA**  
€ 11,1 BIO (2013)

**QUOTA ITALIA = € 3,1 BIO (2012)**

**Interscambio Maggiori Partner:**

**FRANCIA (1) € 3,58 B**

**ITALIA (2) € 2,51 B**

**GERMANIA (3) € 1,09 B**

### European Union, Exports to... Tunisia

SITC Codes	SITC Sections	Value (millions of euro)	Share of Total (%)	Share of total EU Exports
TOTAL		10,931	100.0%	0.7%
SITC 7	Machinery and transport equipment	3,910	35.8%	0.6%
SITC 6	Manufactured goods classified chiefly by material	2,886	26.4%	1.5%
SITC 5	Chemicals and related prod, n.e.s.	1,093	10.0%	0.4%
SITC 3	Mineral fuels, lubricants and related materials	1,072	9.8%	1.1%
SITC 8	Miscellaneous manufactured articles	1,038	9.5%	0.7%
SITC 0	Food and live animals	462	4.2%	0.7%
SITC 2	Crude materials, inedible, except fuels	243	2.2%	0.6%
SITC 9	Commodities and transactions n.c.e.	83	0.8%	0.1%
SITC 4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	57	0.5%	1.5%
SITC 1	Beverages and tobacco	41	0.4%	0.2%

### European Union, Imports from... Tunisia

SITC Codes	SITC Sections	Value (Millions of euro)	Share of Total (%)	Share of total EU Imports
TOTAL		9,878	100.0%	0.6%
SITC 8	Miscellaneous manufactured articles	3,482	35.3%	1.6%
SITC 7	Machinery and transport equipment	3,316	33.6%	0.8%
SITC 3	Mineral fuels, lubricants and related materials	1,424	14.4%	0.3%
SITC 6	Manufactured goods classified chiefly by material	683	6.9%	0.4%
SITC 0	Food and live animals	299	3.0%	0.4%
SITC 5	Chemicals and related prod, n.e.s.	268	2.7%	0.2%
SITC 2	Crude materials, inedible, except fuels	187	1.9%	0.2%
SITC 4	Animal and vegetable oils, fats and waxes	136	1.4%	1.6%
SITC 9	Commodities and transactions n.c.e.	20	0.2%	0.0%
SITC 1	Beverages and tobacco	5	0.1%	0.1%

**EU IMPORT DALLA TUNISIA**  
€ 9,3 BIO (2013)

**QUOTA ITALIA = € 2,2 BIO (2012)**

Fonte: EUROSTAT 2012 / 2013

## PERCHE' INVESTIRE IN TUNISIA

---

- Investimenti esteri possono essere effettuate liberamente fino al possesso dell'100% della società locale, per particolari settori ritenuti strategici (ie Trasporti, comunicazioni, editoria) è necessaria una autorizzazione preventiva
  - Vi sono in essere accordi contro la doppia imposizione fiscale, e la protezione degli investimenti
  - In Tunisia vi sono numerose "zone industriali" e due "Free economic zones"
    - Bizerte (60 km from Tunis Airport)
    - Zarzis-Jerba (close to Jerba Airport)
  - libero trasferimento all'estero di utili e capitali
  - Procedure semplificate per la costituzione di nuove società tramite l'utilizzo della "one stop shop" della Agence de Promotion de l'industrie – API – formalità eseguite entro 24 ore
  - Costo della produzione e del lavoro estremamente competitivi
  - Disponibilità di Forza lavoro professionalmente qualificata
- 

## TUNISIA: OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO

---

- **Industrie Meccaniche, elettriche, elettroniche, edilizia**  
Componenti Auto, Aeronautica,
  - **Settore della plasturgia**  
Pezzi tecnici per automobili, elettrici, elettronici, aeronautici, per la medicina, Imballaggi (mono\multi)
  - **Tessile ed abbigliamento**  
Jeans, Biancheria intima, camiceria, tessuti tecnici, tessitura e filatura
  - **Industrie Agro-Alimentari**  
Trattamento frutta, trattamento del olio di oliva, surgelamento frutta e verdura, industrie delle conserve di pesce blu (sardine, acciughe), Piatti pronti, prodotti a base di latte fresco, vino d'uva
  - **Ingegneria e near- shoring**  
Sviluppo software, Ingegneria Industriale, servizi di supporto, call centers
- 

Fonte: investintunisia.tn

## TUNISIA “ONE STOP SHOP” PER GLI INVESTIMENTI

Per facilitare investimenti esteri ed operazioni di “startup nel paese” è stato creato “L’Agenzia per la promozione dell’industria e dell’Innovazione. Le prestazioni dell’API si dividono in sei rubriche principali:

1. Costituzione della Società e gestione dei vantaggi
2. Formazione dei creatori di Impresa e gestione degli incubatori
3. Task force “ Mise à niveau”
4. Studi di settore
5. Informazioni Industriali
6. Package API

**Lo Sportello Unico dell’API è presente nelle città di Tunisi, Sousse e Sfax. la stessa è composta dai seguenti uffici**

- Ufficio per la promozione degli Investimenti
- Ufficio per la registrazione degli atti Societari
- Ufficio del controllore delle imposte
- Cancelleria del tribunale di prima istanza
- Ufficio della Tipografia Ufficiale della Repubblica Tunisina
- Ufficio delle Dogane
- Ufficio del Ministero degli Interni

**Sito in Italiano: [www.tunisianindustry.nat.tn](http://www.tunisianindustry.nat.tn)**

## TUNISIA “INCENTIVI FISCALI

Il Codice degli investimenti ha previsto riduzioni e sgravi in funzione del settore e/o della tipologia d’attività dell’impresa quali sconti accordati sugli utili e sui profitti reinvestiti. Tali sconti vanno dal 30% (norma generale) sino al 100%, con riserva di pagamento di un minimo imponibile del 15% sui guadagni totali per le società e del 45% delle imposte sugli utili per le persone fisiche.

Il tasso imponibile sul reddito delle società è:

- Del 30% sugli utili societari per le imprese operanti sul mercato interno (di diritto Tunisino)
- Del 10% per imprese del settore agricolo e della pesca

### Incentivi fiscali:

1. Esenzione totale per i primi 10 anni per: (scaduto al 31/12/12 in attesa proroga)
  - Redditi da esportazione
  - Progetti di sviluppo agricoli
  - Progetti di sviluppo regionale
2. Riduzione del 50% della base imponibile per
  - redditi da esportazione a partire dell’undicesimo anno e per un periodo illimitato
  - progetti di sviluppo regionale per ulteriori dieci anni
3. Riduzione del 10% della base imponibile per:
  - progetti nei settori dell’educazione, insegnamento e formazione professionale
  - progetti nell’ambito della protezione ambientale



## UNICREDIT METTE AL SERVIZIO DEI PROPRI CLIENTI LA "PARTNERSHIP" CON SOCIETE TUNISIENNE DE BANQUE - TUNISI

- Anno di costituzione: 1957
- Dipendenti: 2.500
- Filiali: 120
- Total assets as of June 30 2012 : € 3 Bio
- Operating profit 30 June 2012: € 23 Mio
- Net profit 30 June 2012: € 17 Mio
- Loans to Customers as 30 June 2012: € 2.6 Bio



- Quota di mercato in termini di "total assets": 18% / No 1
- Quota di mercato in termini di depositi dai clienti 16% / No 3
- Quota di mercato in termini di "loans" ai clienti: 17 % / No 2
- Quota di mercato del business Internazionale: 18% / No 1
- Numero di clienti: 1.5 million

## MODALITA'DI ACCESSO AI SERVIZI IN TUNISIA DELLA STB BANK TUNISI

Il Gruppo Unicredit fornisce assistenza alla propria clientela in Tunisia grazie alla presenza di un "Travelling Delegate" con Desk Mena a Milano.

Il Delegato gestisce l'operatività presso diverse Banche locali la quale il Gruppo UniCredit ha in essere accordi di Cooperazione

### **II DELEGATO GESTISCE I SEGUENTI PROCESSI DI BUSINESS**

- ✓ l'introduzione della clientela di Unicredit presso il partner bancario e l'attivazione di rapporti e lo sviluppo di relazioni bancarie.
- ✓ Facilita lo sfruttamento ai fini del business di una rete di filiali capillarmente diffusa su tutto il territorio Tunisino
- ✓ Il supporto e l'assistenza nella richiesta di facilitazioni creditizie al partner bancario locale
- ✓ L'identificazione di partner potenziali per joint Ventures, accordi commerciali, ecc.
- ✓ Problem Solving e supporto riferito alle operazioni di "startup" nel paese, all'emissione di garanzie, lettere di credito, operazioni di finanza strutturata, fiscalità e normative locali
- ✓ Identificazione di consulenti legali, fiscali e di progetto

# STRUMENTI DI SOSTEGNO



## OPERAZIONI ASSISTITE DA GARANZIA SACE NUOVO ACCORDO UNICREDIT – SACE (13 DICEMBRE 2013)

- ❑ Le Garanzie Sace sono rilasciate a favore delle Banche che emettono garanzie contrattuali in favore di committenti / fornitori esteri, su richiesta di aziende italiane o proprie controllate/ collegate estere
- ❑ Si tratta di una controgaranzia a prima richiesta (secondo quanto previsto da BASILEA II) che copre fino al 70% dell'ammontare delle garanzie bancarie emesse
- ❑ Operazioni assicurabili: contratti per la fornitura di beni e/o prestazione di servizi, esecuzione di lavori all'estero stipulati tra aziende Italiane e committenti esteri

l'accordo prevede un plafond di € 650 M articolati come di seguito riportato:

1. un plafond da **€ 300 milioni per finanziamenti a medio-lungo termine** erogati da UniCredit garantiti da SACE, a sostegno di progetti di sviluppo estero di Pmi italiane (dall'acquisto di nuovi macchinari all'apertura di punti vendita all'estero, da investimenti in ricerca e sviluppo alla partecipazione a fiere internazionali)
2. un plafond da **€ 100 milioni per anticipi o finanziamenti estero a breve termine** (fino a 18 mesi), erogati da UniCredit e garantiti da SACE nell'ambito di attività di internazionalizzazione delle Pmi italiane
3. un plafond di almeno **€ 250 milioni di garanzie internazionali emesse da UniCredit** e contro garantite da SACE, in favore di attività di esportazione o **realizzazione di lavori all'estero ad opera di aziende italiane**

## OPERAZIONI ASSISTITE DA GARANZIA SACE € 250 M PER GARANZIE INTERNAZIONALI

Il plafond di € 250 milioni di **garanzie internazionali emesse da UniCredit** e contro garantite da SACE, assicura contratti per la fornitura di beni e/o prestazione di servizi, esecuzione di lavori all'estero stipulati tra aziende Italiane e committenti esteri

### La Polizza Fideiussioni SACE contro garantisce le tipiche garanzie specifiche del mondo "contracting"

1. Bid Bond (garanzia per il mantenimento delle offerte in sede di appalti / concorsi)
2. Performance Bond (garanzia di buona esecuzione delle commesse)
3. Advance payment Bond (garanzia per il reintegro degli anticipi)
4. Maintenance Bond (garanzie tecniche / di buon funzionamento / di qualità del prodotto)
5. Retention Money Bond (garanzia per lo svincolo di ritenute)

### Vantaggi:

- Maggiore capacità di credito per il fornitore, la quota garantita alleggerisce il fido consentendo di liberare risorse per altre operazioni.
- Maggiore sicurezza in quanto le coperture SACE sono assistite da garanzia Sovrana
- Assicurabile fino al 70% dell'operazione

## TUNISIA "LINEA DI CREDITO A FAVORE DELLE PMI TUNISINE"


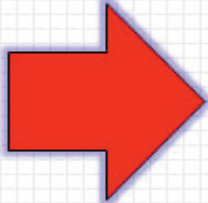


















<b>CHE COSA E' LA LINEA DI CREDITO</b>	E' uno strumento finanziario del Ministero degli Affari Esteri Italiano che mette a disposizione delle PMI tunisine finanziamenti agevolati per l'acquisto di attrezzature nuove e dei servizi connessi di origine italiana, presso fornitori Italiani
<b>AMMONTARE TOTALE DELLA LINEA DI CREDITO</b>	l'Italia ha accordato alla Tunisia una linea di credito dell'ammontare di 73 milioni di euro a favore della PMI Tunisine
<b>AMMONTARE DEL SINGOLO FINANZIAMENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>MINIMO € 100.000</b></li> <li>● <b>MASSIMO € 2.100.000</b></li> </ul> Ciascun finanziamento può essere ripartito su più contratti
<b>CHI PUO' RICHIEDERE IL FINANZIAMENTO AGEVOLATO</b>	<b>Possano richiedere il finanziamento agevolato le imprese:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Private di diritto Tunisino</li> <li>● Residenti, ai sensi della legislazione tunisina</li> <li>● PMI, secondo la definizione dell'Unione Europea</li> <li>● dei settori dell'industria, dell'agricoltura, Della pesca e dei servizi (ad eccezione dei servizi commerciali, finanziari e turistici)</li> </ul>
<b>CONDIZIONE DI CONCESSIONE DEL FINANZIAMENTO DELL'ATTUALE LINEA DI CREDITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tasso di interesse del 3.25%, massimo per anno, inclusa la commissione bancaria, per crediti in Euro</li> <li>● Tasso di interesse del 6.25%, massimo per anno, inclusa la commissione bancaria e la copertura del rischio di cambio, per un credito in Dinari</li> <li>● Periodo di rimborso: massimo 10 anni</li> <li>● Periodo di grazia: massimo 3 anni</li> </ul>
<b>DOVE PRESENTARE LA DOMANDA DI FINANZIAMENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Il finanziamento può essere richiesto alle banche tunisine residenti ed autorizzate dalla Banca Centrale di Tunisia a operare sulla linea di credito Italiana</li> <li>● Le Banche Tunisine sono le sole responsabili della gestione del finanziamento accordato</li> </ul>

# STRUTTURE UNICREDIT A SUPPORTO DEL BUSINESS NELL' AREA MENA



## COPERTURA OPERATIVA DI 18 PAESI

TRAMITE "RO", DELEGATI E NETWORK DI BANCHE CORRESPONDENTI

 <b>ITALIA</b> 	<p><b>REP. OFFICE TRIPOLI</b></p> <p><a href="mailto:giovanni.giacomazzi@unicredit.eu">giovanni.giacomazzi@unicredit.eu</a></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>LIBIA </li> <li>EGITTO </li> </ol>
	<p><b>REP. OFFICE ABU DHABI</b></p> <p><a href="mailto:elassadi@unicredit.ae">elassadi@unicredit.ae</a></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>UAE </li> <li>OMAN </li> <li>BAHRAIN </li> <li>QATAR </li> <li>KUWAIT </li> <li>ARABIA SAUDITA </li> </ol>
	<p><b>DESK MENA DELEGATE MILANO</b></p> <p><a href="mailto:nigel.zanenga@unicreditgroup.eu">nigel.zanenga@unicreditgroup.eu</a></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>MAROCCO </li> <li>TUNISIA </li> <li>SENEGAL </li> <li>MALI </li> <li>CAMEROON </li> <li>GABON </li> <li>IVORY COAST </li> <li>CONGO </li> <li>GUINEA BISSAU </li> <li>MAURITANIA </li> </ol>

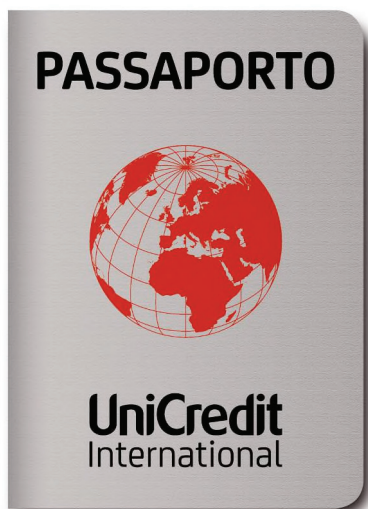
The image shows a screenshot of the UniCredit website. At the top, there is a navigation bar with categories like 'PRIVATI E FAMIGLIE', 'GIOVANI', 'PRIVATE BANKING', 'PICCOLE E MEDIE IMPRESE', 'CORPORATE BANKING', and 'Area Clienti'. Below this, there are several promotional banners, including one for 'Finanziamenti a medio lungo termine' and another for 'Vita Protetta Plus'. A large, diagonal red banner with white text is overlaid on the page, reading: 'FARE IL PRIMO PASSO: TROVARE UN PAESE https://www.unicredit.it'.



## UNICREDIT INTERNATIONAL È LA NUOVA GAMMA DI SERVIZI

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 quattro pilastri:

- **CONOSCENZA MERCATI:** East Gate, Destinazione Cina, Export Business School
- **RICERCA CONTROPARTI:** Portale UniCredit International, Incontri B2B
- **PRODOTTI:** Gestire e Proteggere incassi e pagamenti, Finanziare Import-Export, Aprire Conti all'Estero
- **CONSULENZA:** Specialisti e referenti Imprese, Rete Internazionale



## 1 Ricercare il mercato più promettente

1.200 categorie di prodotto

150 guide Paese

- HELP
- MENU
- CONTI CORRENTI
- CONTI DI DEPOSITO
- INCASSI RI.BA, RID, MAV
- BONIFICI E GIROCONTI
- IMPOSTE E TASSE
- EFFETTI, MAV, RAV, REP
- RICARICHE
- BOLLETTE E UTENZE
- ALTRI PAGAMENTI
- ARCHIVIO PAGAMENTI
- DOCUMENTI ONLINE
- IMPRENDO EXPORT
- IMPRENDO PROFESSIONAL
- BANCA VIA CELLULARE
- SMS PREMIUM
- UNICREDIT INTERNATIONAL**
- Dove fare business all'estero
- Trovare un paese
- Conoscere il paese
- Valutare il livello di rischio
- Con chi fare business all'estero
- UniCredit supporta la sua impresa
- I prodotti per la sua impresa
- Mantieni il menù aperto

### TROVARE UN PAESE

Alimentare > C19S1500 - Bevande > HS 2204 - Vini di uve fresche, incl. i vini arricchiti di alcole; mosti di uva, parzialmente fermentati e con titolo alcolometrico effettivo maggiore 0,5perc. vol o aventi un effettivo tenore, in peso, maggiore 0,5perc. vol di alcole addizionato indietro X

#### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2011, milioni di €)

1. Regno Unito, 3.307
2. Stati Uniti, 3.245
3. Germania, 2.426
4. Canada, 1.279
5. Hong Kong, 1.046

#### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2011-2015, %)

1. Cina, 22.9%
2. Hong Kong, 20.8%
3. Singapore, 12.8%
4. Australia, 12.7%
5. Russia, 10.4%

#### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2011, milioni di €)

1. Stati Uniti, 946
2. Germania, 918
3. Regno Unito, 509
4. Svizzera, 269
5. Canada, 256

#### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2011-2015, %)

1. Cina, 23.8%
2. Canada, 10.3%
3. Stati Uniti, 10.2%
4. Giappone, 9.7%
5. Russia, 8.4%

The screenshot shows a detailed market analysis for Tunisia. It includes a map of Tunisia, a table of import statistics, and a risk assessment section. The table lists various countries and their import values and growth rates. The risk assessment section features a color-coded scale from green (low risk) to red (high risk).

Paese	Importazioni (milioni di €)	Crescita (stima media annua)
Stati Uniti	946	10.2%
Germania	918	8.4%
Regno Unito	509	10.3%
Svizzera	269	9.7%
Canada	256	10.3%

## BEVANDE - VINO HS 2204

### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2013, milioni di €)

1. Stati Uniti, 3.712
2. Regno Unito, 3.517
3. Germania, 2.704
4. Canada, 1.502
5. Cina, 1.143

### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

1. Cina, 19%
2. Hong Kong, 17%
3. Singapore, 8%
4. Svezia, 7%
5. Giappone, 7%

### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2013, milioni di €)

1. Stati Uniti, 1.079
2. Germania, 1.026
3. Regno Unito, 638
4. Svizzera, 315
5. Canada, 287

### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

1. Austria, 9%
2. Giappone, 7%
3. Svezia, 6%
4. Regno Unito, 6%
5. Germania, 5%

## MACCHINE PER LAVORAZIONE DEL LATTE HS 8434

Macchine di impiego specifico > K15S2953 - Macchine alimentari > HS 8434 - Macchine per la raccolta e lavorazione del latte [indietro](#) ✕

### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2013, milioni di €)

1.	Germania, 138
2.	Francia, 126
3.	Stati Uniti, 102
4.	Russia, 95
5.	Olanda, 82

### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

1.	Bielorussia, 10%
2.	Belgio, 8%
3.	Stati Uniti, 6%
4.	Olanda, 6%
5.	Cina, 5%

### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2013, milioni di €)

1.	Russia, 9
2.	Francia, 8
3.	Germania, 5
4.	Stati Uniti, 4
5.	Brasile, 4

### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

1.	Bielorussia, 13%
2.	Olanda, 10%
3.	Stati Uniti, 9%
4.	Belgio, 8%
5.	India, 6%

47

## PRODOTTI IN CARTA C 32S2112 CARTA E CARTONE HS 4805

Prodotti in carta > C32S2112 - Carta e cartone > HS 4805 - Carta per imballaggi [indietro](#) ✕

### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2013, milioni di €)

1.	Polonia, 563
2.	Germania, 500
3.	Stati Uniti, 476
4.	Francia, 442
5.	Belgio, 412

### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

1.	Costa Rica, 14%
2.	Algeria, 12%
3.	Vietnam, 11%
4.	Repubblica Ceca, 10%
5.	Romania, 10%

### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2013, milioni di €)

1.	Spagna, 34
2.	Germania, 25
3.	Turchia, 25
4.	Francia, 20
5.	Grecia, 14

### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

1.	Stati Uniti, 9%
2.	Israele, 7%
3.	Polonia, 7%
4.	Egitto, 6%
5.	Ungheria, 4%

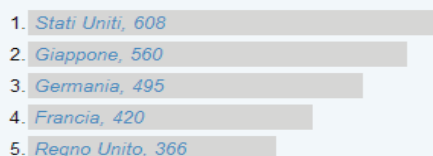
48

## ORTAGGI CONGELATI HS 0710

Alimentare > C19S1533 - Conservati di frutta e ortaggi > HS 0710 - Ortaggi, congelati indietro x

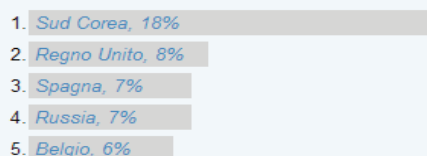
### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2013, milioni di €)



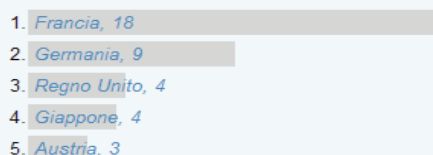
### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2013-2017, %)



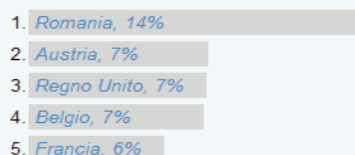
### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2013, milioni di €)



### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2013-2017, %)

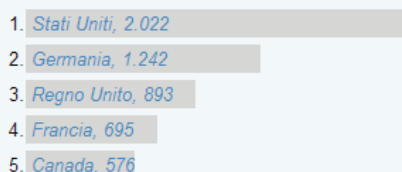


## AGRICOLTURA – ORTAGGI E FIORI – FUNGHI E TARTUFFI HS 0709

Agricoltura > A00S0112 - Ortaggi e fiori > HS 0709 - Funghi e tartufi indietro x

### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2013, milioni di €)



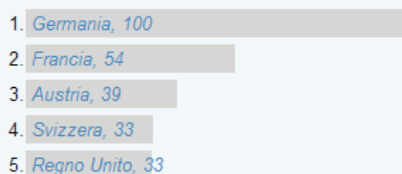
### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2013-2017, %)



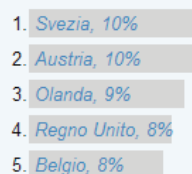
### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2013, milioni di €)



### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2013-2017, %)



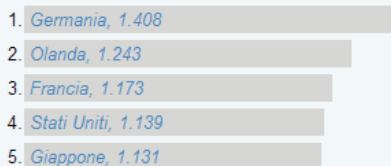


## ALIMENTARE – CARNI BOVINE FRESCHE O REFRIGERATE HS 0201

Alimentare > C19S1511 - Macellazione carne bovina, suina e equina > HS 0201 - Carni bovine, fresche o refrigerate indietro x

### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2013, milioni di €)



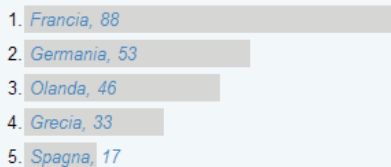
### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2013-2017, %)



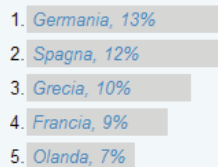
### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2013, milioni di €)



### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2013-2017, %)



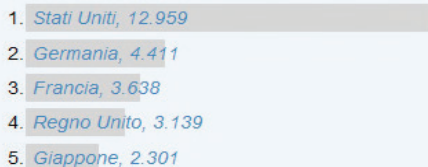
51

## PRODOTTI IN LEGNO C31S3610

Prodotti in legno > C31S3610 - Camere, cucine, salotti, ecc > HS 9403 - Mobili e scaffalature per ufficio, negozi e abitazioni indietro x

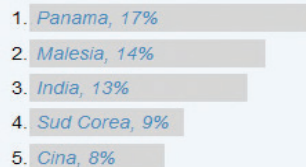
### Top 5 paesi per import dal mondo

(importazioni totali 2012, milioni di €)



### Top 5 paesi per crescita dell'import dal mondo

(stima crescita media annua 2012-2016, %)



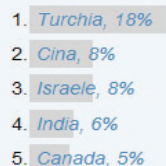
### Top 5 paesi per import dall'Italia

(importazioni totali 2012, milioni di €)



### Top 5 paesi per crescita dell'import dall'Italia

(stima crescita media annua 2012-2016, %)



52

## Prodotti dedicati al business estero



Abbiamo introdotto *prodotti innovativi per semplificare l'operatività con l'estero:*



- Conti correnti e linee di credito Cross-border
- Piattaforme UniWeb 2.0 ed Export Manager
- Nuova lettera di credito Easy CredOK
- Nuovi finanziamenti con garanzia SACE
- Nuovi conti Imprendo PMI Europa e Imprendo PMI International

## Consulenza specializzata



*Diamo consulenza specializzata per tutte le esigenze in Italia e all'estero:*

- Rete di **200** “Specialisti UniCredit International” in **50** Centri Estero
- Desk Italia in **20 + paesi**, basi operative direttamente sul posto, dove si parla Italiano
- Rete di banche, filiali e uffici in **50** paesi
- Operatività in **150** paesi con oltre 4.000 banche corrispondenti.



# G C I

GROUP CLIENT INTERNATIONALIZATION

**INFO: [GCI@unicredit.eu](mailto:GCI@unicredit.eu)**

**AD USO ESCLUSIVO PERSONALE DEI PARTECIPANTI ALL'EVENTO CONVEGNO DI DIRITTO E FISCALITA' INTERNAZIONALE "L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE"**

**DA PUBBLICARE ESCLUSIVAMENTE NEL PORTALE AD ACCESSO PROTETTO DELL'ENTE CHE OSPITA IL FORUM E DOVE GLI ASSOCIATI HANNO ACCESSO TRAMITE PASSWORD**

**E' VIETATO LA PUBBLICAZIONE DIRETTA NELLA RETE INTERNET AD ACCESSO LIBERO**

## Disclaimer

This publication is presented to you by:  
Corporate & Investment Banking  
UniCredit S.p.A.  
Milan - Italy

The information in this publication is based on carefully selected sources believed to be reliable. However we do not make any representation as to its accuracy or completeness. Any opinions herein reflect our judgement at the date hereof and are subject to change without notice. Any investments presented in this report may be unsuitable for the investor depending on his or her specific investment objectives and financial position. Any reports provided herein are provided for general information purposes only and cannot substitute the obtaining of independent financial advice. Private investors should obtain the advice of their banker/broker about any investments concerned prior to making them. Nothing in this publication is intended to create contractual obligations. Corporate & Investment Banking of UniCredit Group consists of UniCredit S.p.A., Rome, UniCredit Bank AG, Munich, UniCredit Bank Austria AG, Vienna and other members of the UniCredit Group. UniCredit S.p.A. is regulated by both the Banca d'Italia and the Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB), UniCredit Bank AG Milan Branch is regulated by the Banca d'Italia and the Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) and BaFin, UniCredit Bank AG is regulated by the German Financial Supervisory Authority (BaFin) and UniCredit Bank Austria AG is regulated by the Austrian Financial Market Authority (FMA).

### Note to UK Residents:

In the United Kingdom, this publication is being communicated on a confidential basis only to clients of Corporate & Investment Banking of UniCredit Group (acting through UniCredit Bank AG, London Branch who (i) have professional experience in matters relating to investments being investment professionals as defined in Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 ("FPO"); and/or (ii) are falling within Article 49(2) (a) – (j) ("high net worth companies, unincorporated associations etc.") of the FPO (or, to the extent that this publication relates to an unregulated collective scheme, to professional investors as defined in Article 14(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Promotion of Collective Investment Schemes) (Exemptions) Order 2001 and/or (iii) to whom it may be lawful to communicate it, other than private investors (all such persons being referred to as "Relevant Persons"). This publication is only directed at Relevant Persons and any investment or investment activity to which this publication relates is only available to Relevant Persons or will be engaged in only with Relevant Persons. Solicitations resulting from this publication will only be responded to if the person concerned is a Relevant Person. Other persons should not rely or act upon this publication or any of its contents.

The information provided herein (including any report set out herein) does not constitute a solicitation to buy or an offer to sell any securities. The information in this publication is based on carefully selected sources believed to be reliable but we do not make any representation as to its accuracy or completeness. Any opinions herein reflect our judgement at the date hereof and are subject to change without notice.

We and/or any other entity of Corporate & Investment Banking of UniCredit Group may from time to time with respect to securities mentioned in this publication (i) take a long or short position and buy or sell such securities; (ii) act as investment bankers and/or commercial bankers for issuers of such securities; (iii) be represented on the board of any issuers of such securities; (iv) engage in "market making" of such securities; (v) have a consulting relationship with any issuer. Any investments discussed or recommended in any report provided herein may be unsuitable for investors depending on their specific investment objectives and financial position. Any information provided herein is provided for general information purposes only and cannot substitute the obtaining of independent financial advice.

UniCredit Bank AG, London Branch is regulated by the Financial Services Authority for the conduct of business in the UK as well as by BaFin, Germany.

Notwithstanding the above, if this publication relates to securities subject to the Prospectus Directive (2005) it is sent to you on the basis that you are a Qualified Investor for the purposes of the directive or any relevant implementing legislation of a European Economic Area ("EEA") Member State which has implemented the Prospectus Directive and it must not be given to any person who is not a Qualified Investor. By being in receipt of this publication you undertake that you will only offer or sell the securities described in this publication in circumstances which do not require the production of a prospectus under Article 3 of the Prospectus Directive or any relevant implementing legislation of an EEA Member State which has implemented the Prospectus Directive.

### Note to US Residents:

The information provided herein or contained in any report provided herein is intended solely for institutional clients of Corporate & Investment Banking of UniCredit Group acting through UniCredit Bank AG, New York Branch and UniCredit Capital Markets, Inc. (together "UniCredit") in the United States, and may not be used or relied upon by any other person for any purpose. It does not constitute a solicitation to buy or an offer to sell any securities under the Securities Act of 1933, as amended, or under any other US federal or state securities laws, rules or regulations. Investments in securities discussed herein may be unsuitable for investors, depending on their specific investment objectives, risk tolerance and financial position.

In jurisdictions where UniCredit is not registered or licensed to trade in securities, commodities or other financial products, any transaction may be effected only in accordance with applicable laws and legislation, which may vary from jurisdiction to jurisdiction and may require that a transaction be made in accordance with applicable exemptions from registration or licensing requirements.

All information contained herein is based on carefully selected sources believed to be reliable, but UniCredit makes no representations as to its accuracy or completeness. Any opinions contained herein reflect UniCredit's judgement as of the original date of publication, without regard to the date on which you may receive such information, and are subject to change without notice.

UniCredit may have issued other reports that are inconsistent with, and reach different conclusions from, the information presented in any report provided herein. Those reports reflect the different assumptions, views and analytical methods of the analysts who prepared them. Past performance should not be taken as an indication or guarantee of further performance, and no representation or warranty, express or implied, is made regarding future performance.

UniCredit and/or any other entity of Corporate & Investment Banking of UniCredit Group may from time to time, with respect to any securities discussed herein: (i) take a long or short position and buy or sell such securities; (ii) act as investment and/or commercial bankers for issuers of such securities; (iii) be represented on the board of such issuers; (iv) engage in "market-making" of such securities; and (v) act as a paid consultant or adviser to any issuer.

The information contained in any report provided herein may include forward-looking statements within the meaning of US federal securities laws that are subject to risks and uncertainties. Factors that could cause a company's actual results and financial condition to differ from its expectations include, without limitation: Political uncertainty, changes in economic conditions that adversely affect the level of demand for the company's products or services, changes in foreign exchange markets, changes in international and domestic financial markets, competitive environments and other factors relating to the foregoing. All forward-looking statements contained in this report are qualified in their entirety by this cautionary statement.

This product is offered by UniCredit S.p.A. who is solely responsible for the Product and its performance and/or effectiveness. UEFA and its affiliates, member associations and sponsors (excluding UniCredit S.p.A.) do not endorse, approve or recommend the Product and accept no liability or responsibility whatsoever in relation thereto.

Corporate & Investment Banking  
UniCredit S.p.A., Milan  
as of September 29, 2014

## ***Marocco***

**Dott.ssa Sara Maftah**

*Business Development Manager sede Italia  
Agenzia Marocchina per lo Sviluppo degli Investimenti*



# Morocco, more business

Novembre 2013

## Il Marocco **in sintesi**



<b>Capitale</b>	Rabat
<b>Forma di governo</b>	Monarchia costituzionale democratica e sociale
<b>Superficie</b>	710.850 km <sup>2</sup>
<b>Popolazione</b>	32,5 milioni
<b>Fuso orario</b>	GMT (GMT+1 in estate)
<b>Lingue</b>	Arabo e amazigh ( <i>ufficiali</i> ), francese, spagnolo e inglese

<b>PIL</b>	835 miliardi MAD (2012) circa 75 miliardi EUR	
<b>PIL/abitante</b>	25.681MAD/abitante (2012) circa 2.300 EUR	
<b>Crescita media</b>	4,8% (2013)	
<b>Ripartizione del PIL (2012)</b>	Settore primario	12,7%
	Settore secondario	28,1%
	Settore terziario	59,2%
<b>Tasso d'inflazione</b>	1,9% (2013)	

# Indice

## I Il Marocco: un paese attraente per gli investitori

- ✓ Stabilità politica ed economica favorevole agli investimenti
- ✓ Ambiziose strategie settoriali
- ✓ Moderne infrastrutture

## II L'offerta Marocco

## III AMDI, al servizio degli investitori

3



# Un contesto politico **stabile**

## Uno slancio costante di apertura e democratizzazione

- Una monarchia fondata nel 788 (12 secoli di esistenza)
- Un sistema parlamentare bicamerale
- Tutte le leggi sono sottoposte al voto delle 2 camere
- Il Consiglio Costituzionale vigila sulla costituzionalità delle leggi
- L'autorità giudiziaria è indipendente dal potere legislativo ed esecutivo
- Un sistema pluripartitico
- Oltre 85.000 associazioni e ONG
- Nel luglio 2011, un referendum ha sancito la nuova Costituzione, garantendo:
  - Diritti dell'uomo
  - Stato di diritto e delle istituzioni
  - Libertà individuale e collettiva
  - Moralizzazione della vita pubblica
  - Pluralità dell'identità marocchina

**Marocco, il paese più stabile del Nord Africa nel 2012**

Secondo l'Associazione per gli Affari Internazionali

**Marocco, il paese più pacifico del Nord Africa nel 2013**

Secondo il Global Peace Index 2013

**Nel 2013, il Marocco è stato il più democratico tra i paesi arabi**

Secondo il centro egiziano Ibn Khaldoun

4

## Un contesto politico **stabile**

*Il Marocco, una vera eccezione nella regione MENA*

Gli osservatori internazionali attestano l'eccezione marocchina...

... e lodano il suo slancio democratico

**The Washington Post**

"Il Marocco è uno dei pochi paesi della regione a muoversi con decisione verso un percorso di riforme socio-economiche".

11/26/2013



"Il Consiglio d'Europa saluta la sua cooperazione con il Marocco, il più avanzato tra i paesi della regione araba in termini di democrazia, rispetto dei diritti umani e stato di diritto".

*Thorbjorn Jagland, Segretario Generale del Consiglio d'Europa – 10/08/2012*



"Il Marocco si è impegnato per oltre un decennio in riforme su vasta scala che meritano di essere elogiate".

*Jean-Marc Ayrault, Primo Ministro francese - 12/12/2012*



"Per gli Stati Uniti il Marocco è un leader e un esempio, e per questo motivo SM il Re Mohammed VI merita un grande riconoscimento per gli obiettivi raggiunti con le sue riforme".

*Hillary Clinton, Segretario di Stato U.S.A. - 09/14/2012*

**FitchRatings**

"Il trend positivo conosciuto dal Marocco nel 2011 mostra che la transizione politica si è realizzata in buone condizioni, diversamente da altri paesi della regione che hanno incontrato enormi difficoltà al riguardo. Il Marocco si è distinto per la rapida ed efficace attuazione di riforme politiche ed economiche".

*Arnaud Louis, Vicedirettore di Fitch Ratings - 09/11/2012*

5

**Invest in Morocco**  
Sharing Success

## Un contesto economico **favorevole** agli investimenti

Nessuna restrizione sui movimenti di capitale per i non residenti

1

**Libero rimpatrio** degli utili e dei capitali per i non residenti

2

**Oltre 100 accordi** per la tutela degli IDE e contro la doppia imposizione

3

6

**Invest in Morocco**  
Sharing Success



## Un contesto economico **favorevole** agli investimenti

Tutela degli investitori	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>51</b> accordi per evitare la doppia imposizione</li> <li>• <b>62</b> accordi per la tutela degli investimenti esteri</li> <li>• Membro del <b>Comitato per gli Investimenti</b> dell'<b>OCSE</b></li> <li>• Membro del <b>Centro Internazionale per la Risoluzione delle Controversie sugli Investimenti</b> (CIRDI)</li> <li>• Membro della <b>MIGA</b> (Agenzia Multilaterale per la Garanzia degli Investimenti)</li> </ul>
Riforme giuridiche	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creazione del <b>Comité National de l'Environnement des Affaires (CNEA)</b> per facilitare le procedure, accedere alle informazioni e realizzare le riforme giuridiche</li> <li>• Ammodernamento del diritto societario</li> <li>• Rafforzamento della tutela in materia di proprietà intellettuale</li> <li>• Nuova legge in materia di arbitrato e mediazione</li> <li>• Nuova regolamentazione bancaria</li> <li>• Semplificazione amministrativa</li> </ul>
Incentivi fiscali	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riduzione degli oneri fiscali</li> <li>• Creazione di fondi specifici per la promozione degli investimenti</li> </ul>
Strumenti internazionali	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il Marocco ha sottoscritto la Dichiarazione <b>OCSE</b> su correttezza, integrità e trasparenza nella conduzione delle attività societarie e finanziarie internazionali e la Dichiarazione sulla crescita verde</li> </ul>

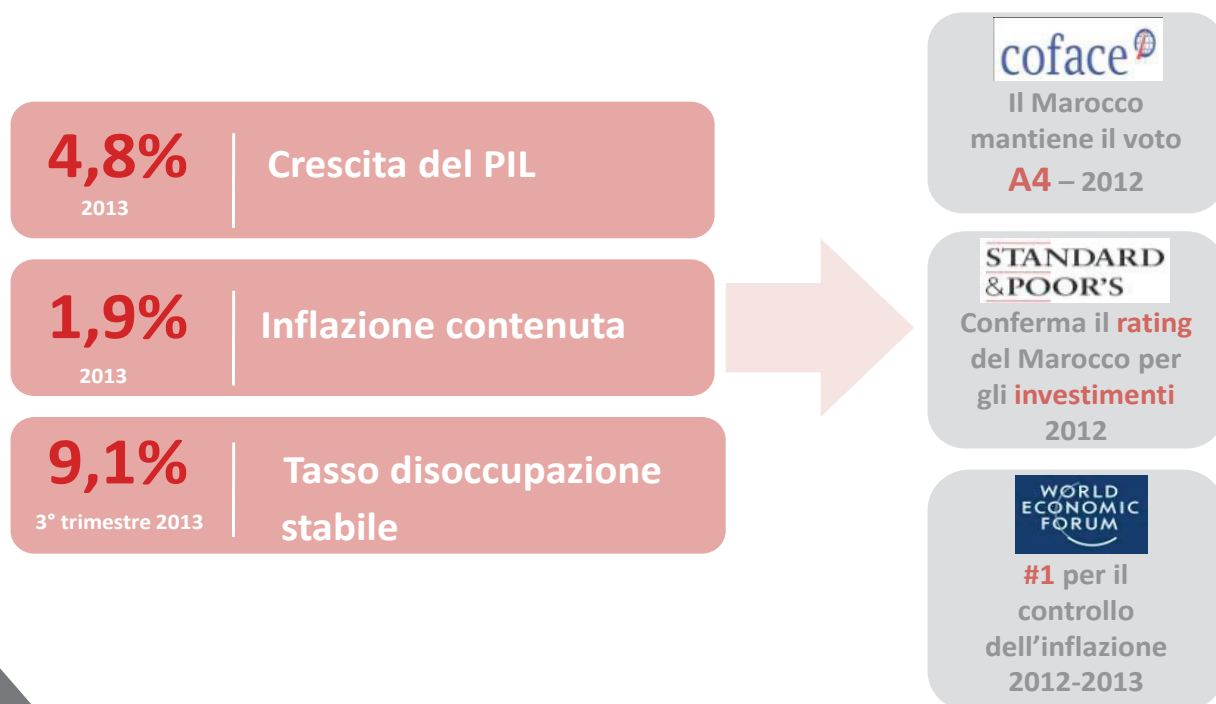


Il Marocco ha scalato **8** posizioni nella classifica globale di "Doing Business 2014"  
 Marocco: il paese che nel 2011 ha "**migliorato maggiormente**" la propria regolamentazione sugli affari

7

Invest in Morocco  
Sharing Success

## **Solide** basi macroeconomiche



8 Fonte: Alto Commissariato al Piano e Ministero dell'Economia e delle Finanze

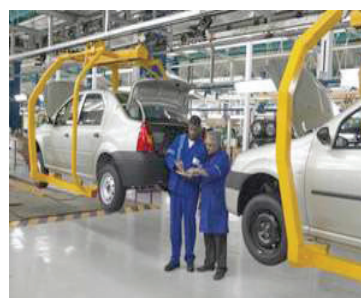
Invest in Morocco  
Sharing Success

## Ambiziose strategie settoriali

### INDUSTRIA: PATTO EMERGENZA

#### Obiettivi:

- **1,6 %** di crescita aggiuntiva del PIL
- **220.000** nuovi posti di lavoro
- *Settori chiave:*  
automobile, aeronautica, elettronica, offshoring, pesca  
, agricoltura e tessile



Stabilimento di Renault a Tangeri

### TIC: MAROCCO DIGITALE 2013

#### Obiettivi:

- Internet = **2,3%** del PIL
- **58.000** nuovi posti di lavoro
- **830 milioni USD** di PIL aggiuntivo diretto
- **2,5 miliardi USD** di PIL aggiuntivo diretto



Sede centrale di Maroc Telecom a Rabat

9 Fonte: Patto per l'Emergenza Industriale, E-gouvernement, Camera di Commercio svizzera in Marocco

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Ambiziose strategie settoriali

### LOGISTICA

Lanciata nel 2010

#### Obiettivi:

- Migliorare la competitività logistica del paese
- Ridurre dal **20%** al **15%** del PIL i costi logistici
- Creare una rete nazionale integrata di **70** aree logistiche multiflusso



Area logistica a Tangeri

### TURISMO: VISIONE 2020

Lanciata nel 2010

#### Obiettivi:

- **20 milioni** di turisti nel 2020
- **200.000** posti letto aggiuntivi
- PIL Turismo: da 6 miliardi USD (circa 4,4 miliardi EUR) nel 2010 a **17 miliardi USD** (circa 12,5 miliardi EUR) nel 2012



Hotel Four Seasons a Marrakech

10 Fonte: Ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture, Ministero del Turismo

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Ambiziose strategie settoriali

### AGRICOLTURA: PIANO MAROCCO VERDE

Lanciato nel 2008

#### Obiettivi:

- **10 miliardi USD** (circa 7,4 miliardi EUR) di PIL aggiuntivo proveniente dall'agricoltura
- **15 miliardi USD** (circa 11 miliardi EUR) di investimenti pubblici e privati
- **24.000** nuovi posti di lavoro



Impianto di irrigazione a Marrakech

### PESCA: HALIEUTIS

Lanciato nel 2008

#### Obiettivi:

- **1,5 miliardi USD** (circa 1,1 miliardi EUR) di PIL aggiuntivo
- **75.000** nuovi posti di lavoro entro il 2020



Porto per la pesca ad Agadir

11 Fonte: Ministero dell'Agricoltura e della Pesca, FENIP, Ministero dell'Economia e delle Finanze

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Ambiziose strategie settoriali

### COMMERCIO: RAWAJ 2020

Lanciato nel 2008

#### Obiettivi:

- Un PIL commerciale di **12 miliardi USD** (circa 8,8 miliardi EUR), ovvero un contributo del **12,5%** al PIL del Marocco
- Oltre **200.000** nuovi posti di lavoro



« Morocco Mall » a Casablanca

### EDILIZIA

Lanciata nel 2009

#### Obiettivi:

- Ridurre la carenza delle unità abitative (**800.000**)
- Costruire **100.000** alloggi l'anno
- Sviluppare l'edilizia popolare



La città moderna di Fès

12 Fonte: Ministero dell'Abitazione; MCINET

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Ambiziose strategie settoriali

### ENERGIA: PIANO SOLARE MAROCCHINO

Lanciato nel 2009 (solare) e nel 2010 (eolico) con un budget di **15 miliardi USD** (circa 11 miliardi EUR)

#### Obiettivi:

- >40% della produzione nazionale da fonti rinnovabili entro il 2020
- Capacità: **2.000 MW** di energia solare + **2.000 MW** di energia eolica



Parco eolico a Tétouan

### FINANCE: CASABLANCA FINANCE CITY

Lanciata nel 2010

#### Obiettivi:

- Fare di Casablanca un hub regionale verso il Maghreb e l'Africa occidentale



CASABLANCA FINANCE CITY  
القطب المالي للدار البيضاء

13 Fonte: MASEN

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Moderne infrastrutture



#### Aeroporti

- 15 aeroporti internazionali
- Casablanca 1° hub Europa-Africa



#### Rete tranviaria

- Rabat e Casablanca
- 1 miliardo EUR



#### Autostrade

2015: collegheranno tutte le principali città del Marocco



#### Rete ferroviaria

- Primo TAV in Africa (Tangeri-Casablanca) nel 2015 – 1,8 miliardi EUR



#### Porti:

- Il Marocco ha due coste (mediterranea ed atlantica)
- In Marocco oltre il 95% del commercio passa per via marittima
- Il Marocco ha 38 porti, 18 dei quali sono dedicati al commercio estero

#### Porto di Tangeri Med:

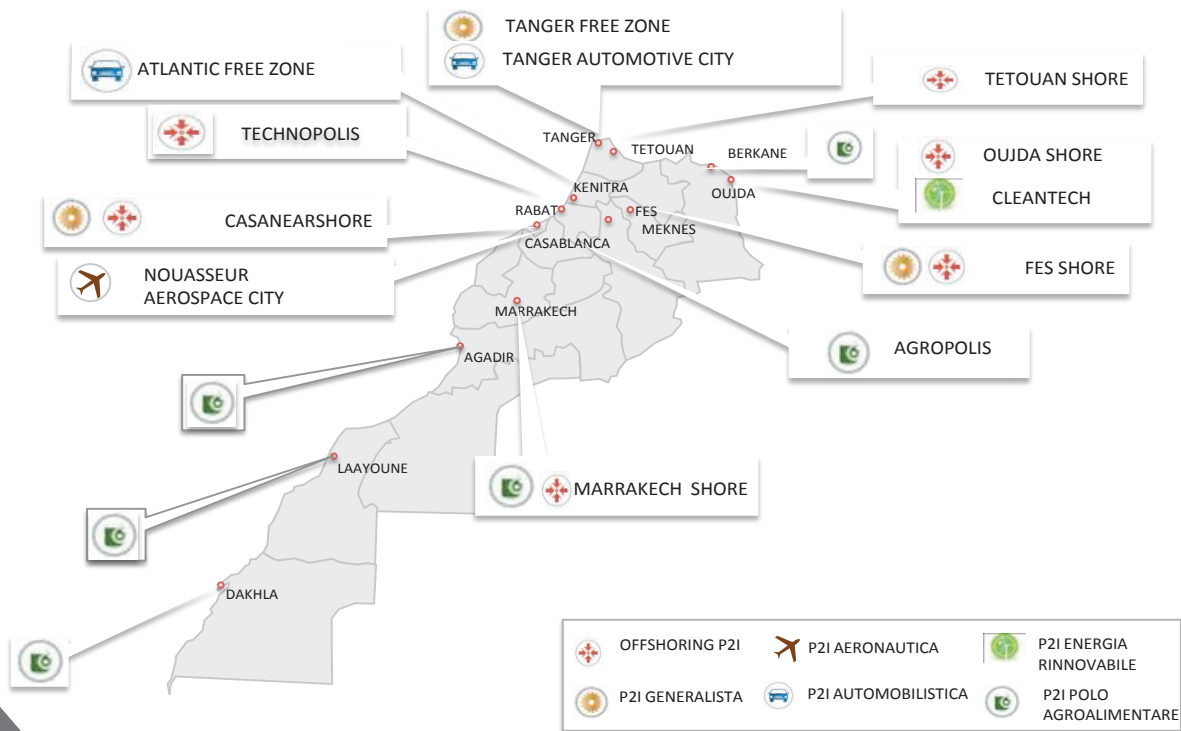
- Piattaforma portuale ideale per servire l'Europa e i paesi dell'Africa occidentale

14

Invest in Morocco  
Sharing Success

## 22 Piattaforme Industriali Integrate (P2I)

« Plug & Play »



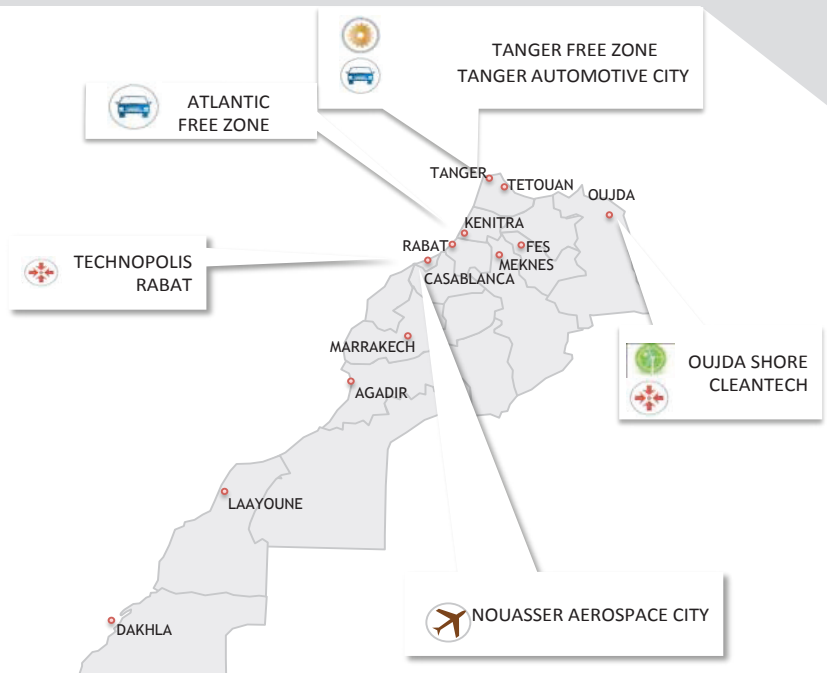
15

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Zone franche in Marocco

### Incentivi vantaggiosi nelle zone franche

- **Nessun dazio doganale** e procedure doganali semplificate
- **Esenzione totale dell'imposta sugli utili societari (IS)** per i primi 5 anni, per passare a un tasso dell'8,75% nei 20 anni successivi
- **Esenzione totale dell'imposta sul reddito (IR)** per i primi 5 anni e riduzione dell'80% nei 20 anni successivi



**La zona franca di Tangeri è stata premiata nel 2013 come Miglior Progetto Logistico Internazionale**



Fiera Internazionale della Logistica (SIL) di Barcelona, giugno 2013



16

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Indice

I Il Marocco: un paese attraente per gli investitori

II **L'offerta Marocco**

III AMDI, al servizio degli investitori

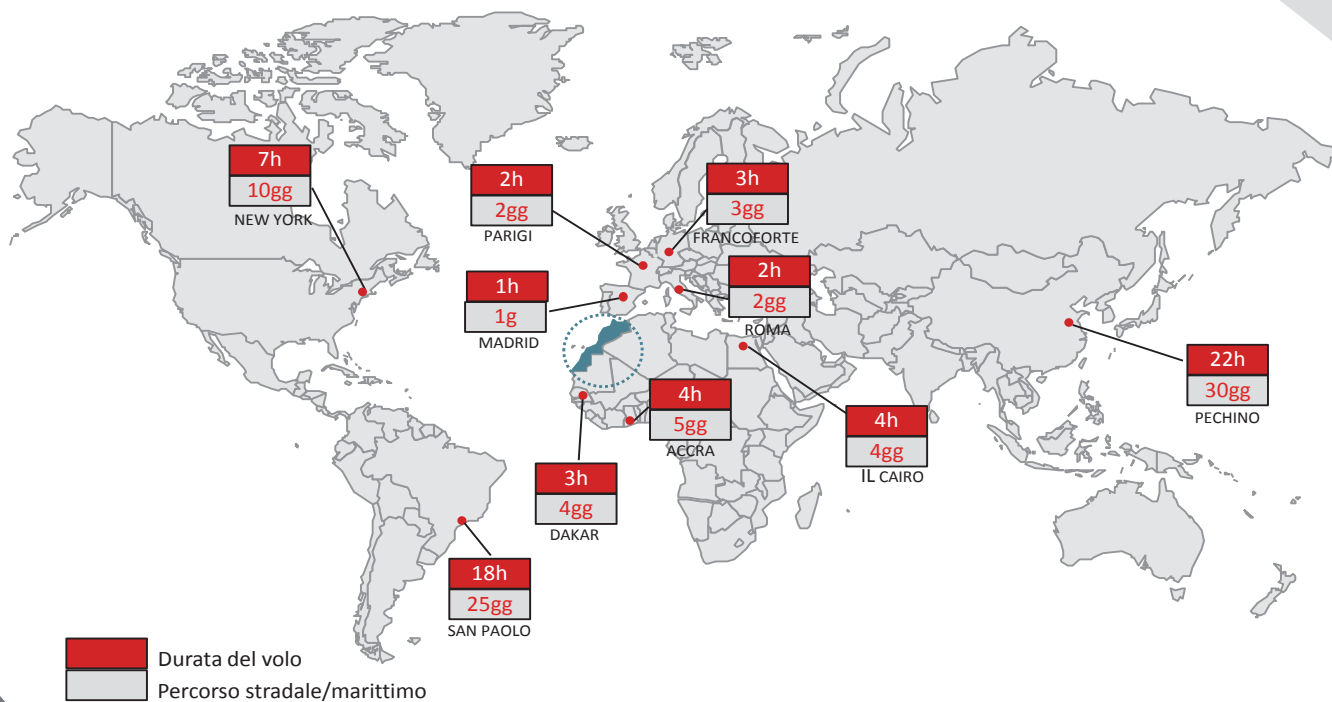
17

## Una posizione **geostrategica**



18

## Un **crocevia** tra i continenti

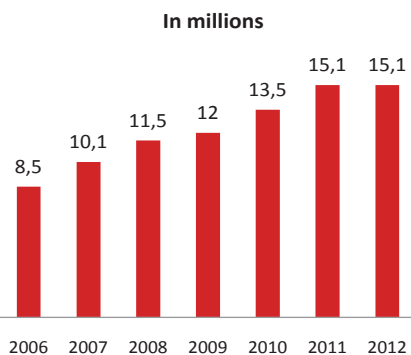


19 Fonte: Royal Air Maroc; COMANAV

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Marocco: **una connettività straordinaria** tra Europa, Medio Oriente e Africa

**Il numero di passeggeri internazionali: un incremento continuo**



**Collegamenti diretti con 32 città europee**



**Collegamenti diretti con 24 città africane e mediorientali**



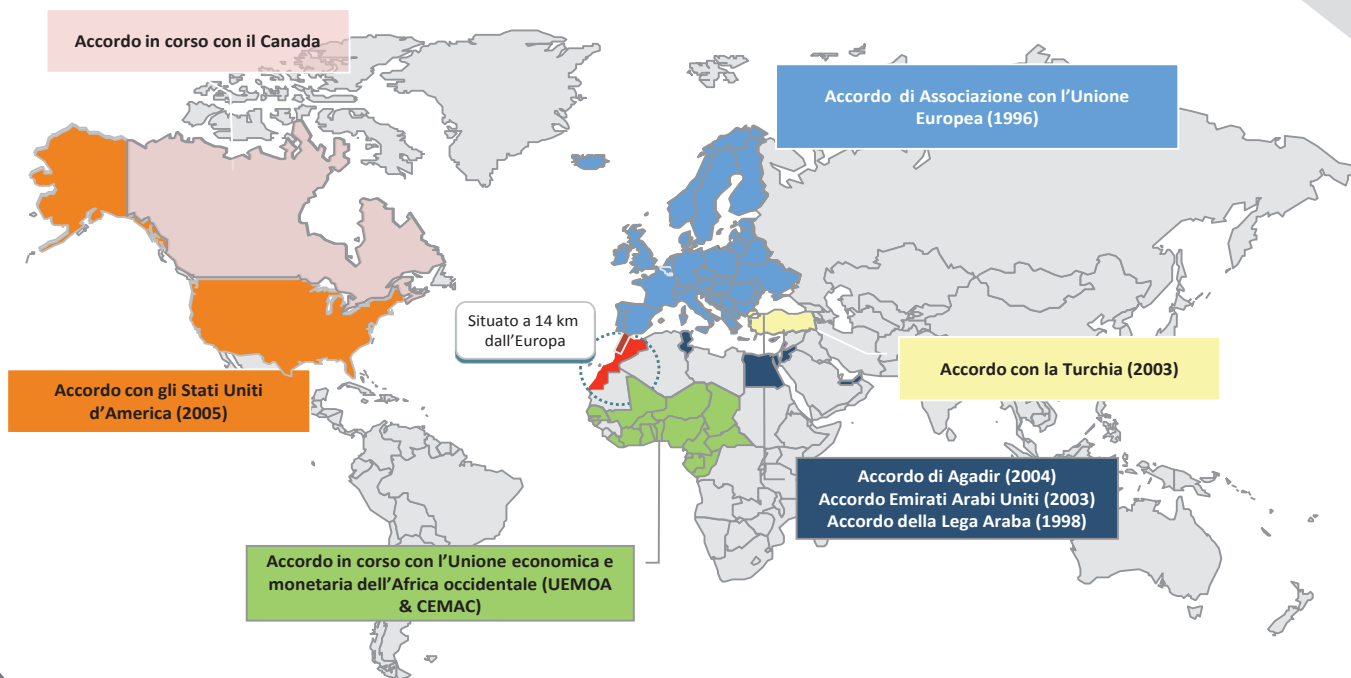
**Aeroporto di Casablanca Mohammed V: miglior aeroporto del Nordafrica nel 2012**

Secondo l'Associazione Aeroportuaria Internazionale

20 Fonte: Ufficio Aeroportuale Nazionale e Royal Air Maroc

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Accesso in **esenzione dei dazi doganali**



21

**Dal 2008 il Marocco beneficia dello "status avanzato" con l'UE**

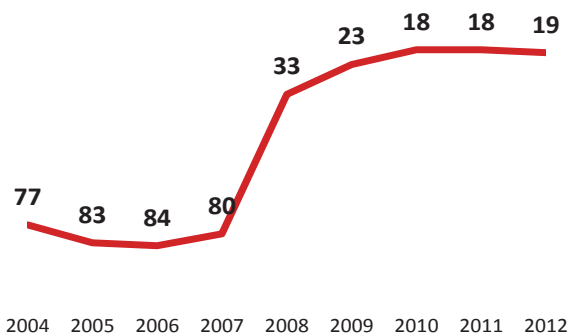


## Il porto di Tangeri Med:

**Collegamenti con 120** porti in **56** paesi, con **40** servizi



Indice del trasporto marittimo in Marocco



Capacità attuale di **3,5 milioni** di container (**8,5 milioni** nel 2015)  
**2** terminal per container  
**2,1 milioni TEUs** \* a fine ottobre 2013  
 Obiettivo: rientrare tra i primi **15 porti mondiali**



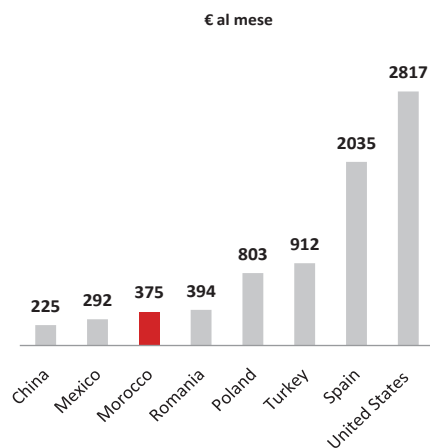
22 Fonte: UNCTAD; Camera di Commercio svizzera in Marocco

\*TEU: unità equivalente a venti piedi

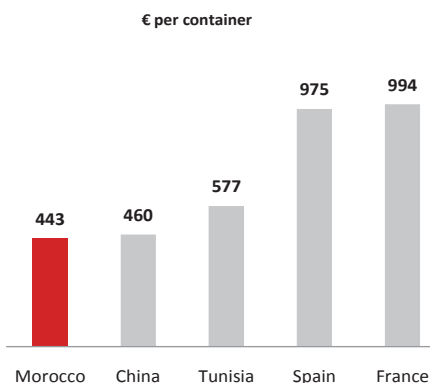


## Costi competitivi

### Salari competitivi (media)

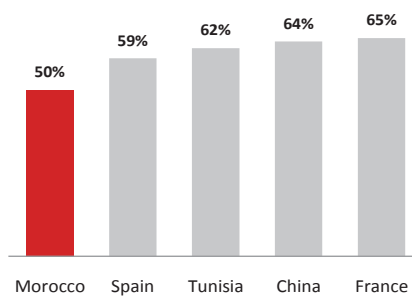


### Costi di esportazione\*



\* Sono incluse tutte le spese associate al completamento delle procedure di esportazione delle merci.

### Tasso d'imposta sugli utili societari\*\*



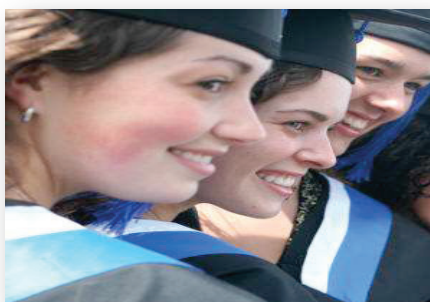
\*\* Ammontare delle tasse e dei contributi obbligatori della società nel secondo anno di attività, espresso in % dei guadagni commerciali.

23 Fonte: Banca Mondiale 2012; Cassa Nazionale della Previdenza Sociale; Doing Business

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Risorse umane giovani e qualificate

### Una popolazione giovane e preparata



- Il **64%** dei marocchini ha meno di 34 anni
- **6 milioni** di giovani (tra i 18 e i 35 anni)
- Una popolazione attiva di **12 milioni**
- **175.000** studenti in formazione universitaria
- Formazione di **15.000** ingegneri laureati ogni anno entro il 2015 e **25.000** entro il 2020
- Oltre **100** Università e scuole pubbliche
- Oltre **200** Università private

### Una gioventù aperta al mondo

- **16 milioni** di internauti
- **4,4 milioni** di utenti Facebook (+38 mila utenti Twitter, 1° tra i paesi arabi)
- **20 milioni** di giovani parlano francese
- **6 milioni** di giovani parlano spagnolo
- Crescita continua dell'inglese (a livello mondiale il Marocco è al **45°** posto e al **2°** nel Nordafrica in termini di padronanza della lingua inglese\*)
- Forti affinità culturali e linguistiche con l'Europa



24 Fonte: Relazione « Arab Social Media », Dubai School of Government; Alto Commissariato al Piano, Ministero dell'Insegnamento Superiore, Agenzia Nazionale per la Regolamentazione delle Telecomunicazioni

\* Indice mondiale del livello di inglese dell'organizzazione « Education First »

Invest in Morocco  
Sharing Success

# Un pacchetto di incentivi **allettanti**

Regime convenzionale

## Fondo per la promozione degli investimenti FPI

E/O

- **Condizioni di eleggibilità:**
  - Investimento  $\geq$  **25 milioni USD (circa 18,5 milioni EUR)**
  - Nuovi posti di lavoro  $\geq$  **250**
  - Trasferimento tecnologico
  - Installazione in una zona prioritaria
  - Tutela dell'ambiente
- **Sostegno fondiario: contributo statale fino al 20%** delle spese di acquisizione
- **Infrastrutture esterne: contributo fino al 5%** dell'ammontare globale del programma d'investimento
- **Formazione: contributo statale fino al 20%** dei costi di formazione

## Fondo Hassan II

- **Condizioni di eleggibilità:**
  - Investimento totale  $\geq$  **1,2 milioni USD (circa 893 mila EUR)**
  - Investimento in beni e attrezzature  $\geq$  **0,6 milioni USD (circa 445 mila EUR)**
  - **Settori:** automobile, aeronautica, elettronica, nanotecnologie, microelettronica e biotecnologia
- Contributo limitato al **15%** dell'ammontare totale dell'investimento e a **3,6 milioni USD (circa 2,6 milioni EUR)** per:
  - **Sostegno fondiario:** il **30%** dei costi di acquisizione e sviluppo
  - **Attrezzature:** il **15%** dei costi per le nuove attrezzature (esclusi dazi e imposte all'importazione)

25

Invest in Morocco  
Sharing Success

# Un pacchetto di **allettanti** incentivi

## Codice generale delle imposte

- **Condizioni di eleggibilità:**
  - Investimento  $\geq$  **25 milioni USD (circa 18,5 milioni EUR)**
- **Esenzione dell'IVA** sull'importazione di beni strumentali, materiali e attrezzature per la durata di **36 mesi** a decorrere dall'inizio dell'attività  
Tale esenzione è garantita anche per parti, ricambi e accessori importati contemporaneamente ai beni sopra elencati
- **Esenzione dei dazi sull'importazione** di beni strumentali, materiali e attrezzature per la durata di **36 mesi** a seguito della sottoscrizione di un Accordo di Investimento

## Regime nelle zone franche

- **Condizioni di eleggibilità:**
  - **70%** delle vendite all'estero
- **Esenzione** illimitata sui dazi doganali
- Procedure doganali **semplificate**
- Imposta sugli utili societari= **0%** per 5 anni e 8,75% per 20 anni
- Imposta sul reddito= **0%** per 5 anni, con successiva riduzione dell'80% per 20 anni
- Esenzione dell'imposta sulle attività produttive per 15 anni
- IVA: **esenzione** illimitata per beni e servizi
- Spese di registrazione: **Esenzione** per gli atti costitutivi e l'aumento di capitale

## Casablanca Finance City

- **Condizioni di eleggibilità:**
  - Attività con imprese non residenti
  - Conformità alla legislazione e alla normativa finanziaria, sul commercio e il cambio estero
- *Per società di servizi con status CFC:*
  - **Esenzione** totale dell'imposta sugli utili societari per i primi 5 anni di esercizio e successivamente dell'8,75 %
- *Per ufficio regionale e internazionale:*
  - Tassazione ad **aliquota ridotta del 10 %** (imposta sugli utili societari)
  - Tassazione ad **aliquota specifica del 20%** per i redditi salariali (imposta sul reddito)
  - **Esenzione** per gli atti costitutivi e l'aumento di capitale

26

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Indice

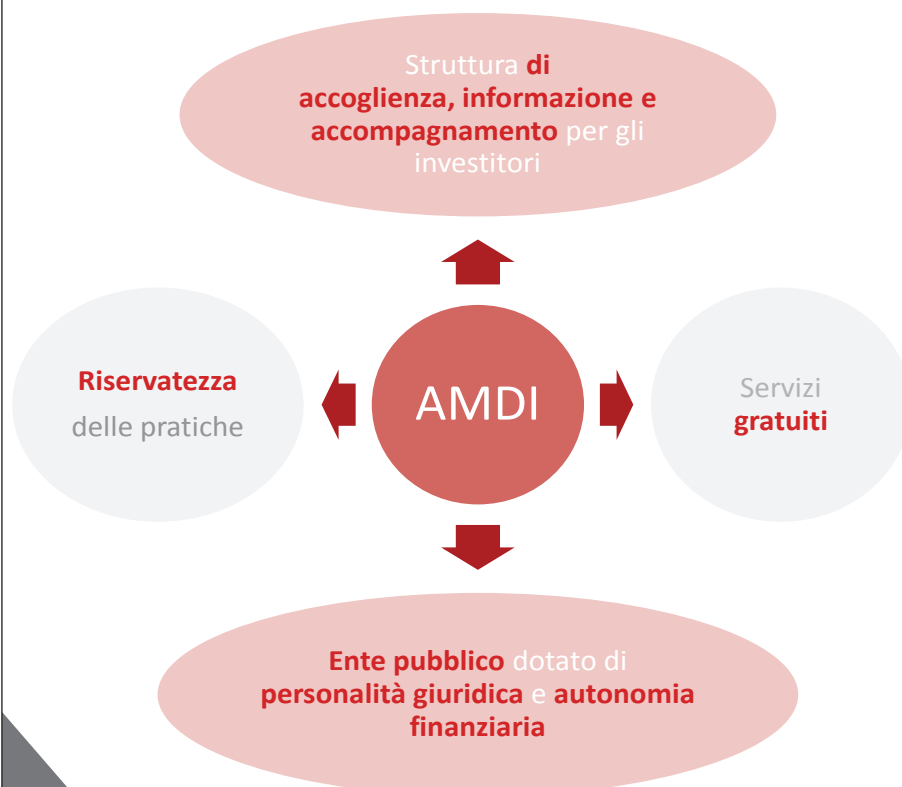
I Il Marocco: un paese attraente per gli investitori

II L'offerta Marocco

III **AMDI, al servizio degli investitori**

27

## Chi siamo



28

## Cosa facciamo



**Vi aiutiamo a stabilirvi nel paese**

*facilitando  
l'integrazione della  
vostra impresa nel  
tessuto economico  
locale*

**Vi aiutiamo a realizzare il vostro progetto**

*fornendo informazioni  
dettagliate sulle  
normative e  
contribuendo ad  
accelerare le procedure*

**Vi accompagniamo**

*assicurandoci della  
soddisfazione degli  
investitori attraverso il  
nostro servizio  
after-care*

29

 **Invest in Morocco**  
Sharing Success

## Dove trovarci

### Sede centrale AMDI Rabat

*Indirizzo: 32, rue Honaine, angle avenue Michlifen, Agdal- Rabat – Morocco  
Tel: +212 5 37 22 64 00  
E-mail: info@invest.gov.ma*

#### AMDI Francia

*14, Avenue d'Eylau - 75116 Parigi  
Tel: +33 1 73 02 15 09  
E-mail: amdi.paris@invest.gov.ma*

#### AMDI Spagna

*Paseo de la Castellana, 141, Planta 20  
Edificio Cuzco IV – 28046 – Madrid  
Tel: + 34 917 893 441  
E-mail: amdi.madrid@invest.gov.ma*

#### AMDI Italia

*Via Boezio, 6 – 00193 - Roma  
Tel: +39 06 32 803 204  
E-mail: amdi.rome@invest.gov.ma*

#### AMDI Germania

*Bockenheimer Lands street 17/19-  
60325 Francoforte  
Tel: +49 69 710 455 222  
E-mail: amdi.frankfurt@invest.gov.ma*

#### AMDI Stati Uniti

*Rockefeller Group Business Centers 1221 Avenue of  
The Americas, Suite 4200 – New York  
Tel: +1 212 899 5577  
E-mail: amdi.newyork@invest.gov.ma*

#### AMDI Emirati Arabi Uniti

*Tel: +971 503 383 295  
E-mail: amdi.dubai@invest.gov.ma*

30

 **Invest in Morocco**  
Sharing Success

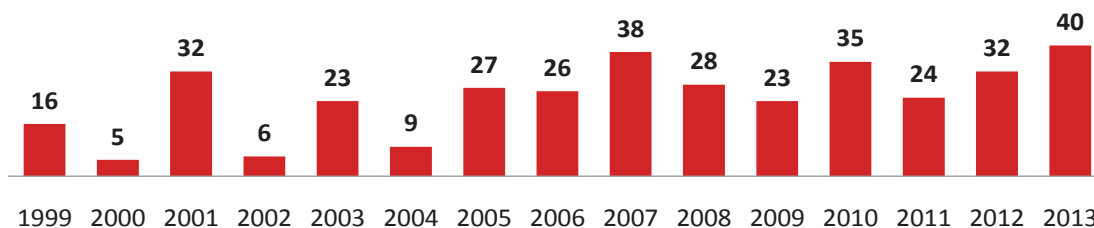
**Grazie per la Vostra attenzione**

[www.invest.gov.ma](http://www.invest.gov.ma)

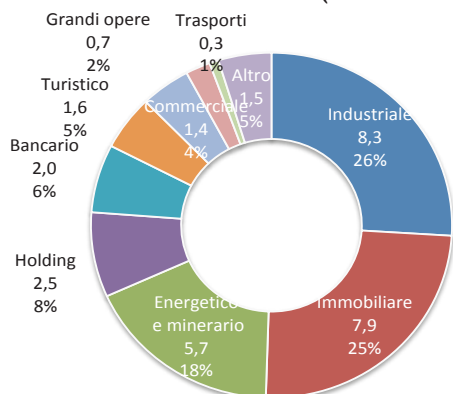


**ALLEGATI**

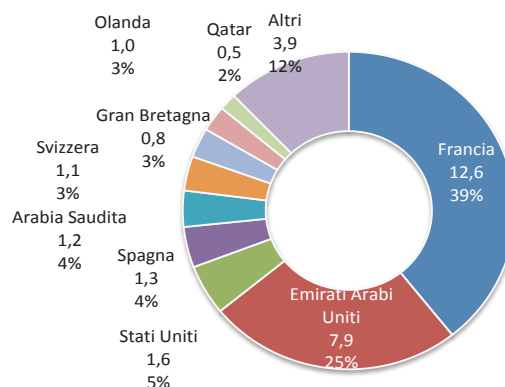
## Evoluzione degli IDE (miliardi di MAD)



### Per settore nel 2012 (miliardi MAD e %)



### Per paese nel 2012 (miliardi MAD e %)



33

## I principali progetti di investimento del 2011

### BOMBARDIER

- 160 mln EUR d'investimento nello stabilimento di fabbricazione aerospaziale
- Inizio della realizzazione nel 2012 e della fabbricazione nel 2013

### THALES

- Thales ha scelto il Marocco per la nuova sede in Africa (precedentemente in Francia)
- Marocco = 15% del fatturato in Africa

### ALSTOM



- Joint Venture 50/50: nuovo stabilimento per la produzione di cavi e cabine elettriche per treni ad alta velocità e tram
- 30 mln EUR
- 400 posti di lavoro



- 1° Four Seasons nel Nordafrica
- 160 mln EUR d'investimento su 15 ettari
- Inaugurato nel novembre 2011



- 90 mln EUR
- Acquisizione di una partecipazione del 63,9% nell'azienda farmaceutica marocchina PROMOPHARM

34

## I principali **progetti di investimento** annunciati del 2012



- Realizzazione di una nuova piattaforma logistica di 13.000 m<sup>2</sup> situata nel parco industriale di Sapino
- Investimento da 3,5 mln EUR



- Inaugurazione di un nuovo stabilimento di 3.000 m<sup>2</sup> a Berrechid
- Investimento da 3,2 mln EUR + investimento supplementare da 11 mln EUR per il 2014
- Questa nuova unità di Leoni dovrebbe dare lavoro a 2.500 persone



- Il numero 1 indiano nella produzione di medicinali generici si stabilisce a Casablanca
- Investimento da circa 2 mln EUR



- Investimento da 20 mln EUR
- Installata a Tangiers Automotive City, nei pressi di Tangeri



- Investimento da 40 mln EUR nel suo stabilimento di Nouaceur per la nuova linea di produzione del suo ultimo marchio MIAMI, il succo « Pulpy »
- Investimento totale da 80 mln EUR per l'insieme della sua attività in Marocco nel 2012

35



## Lo « **status avanzato** » Marocco-Unione Europea

- Nell'ottobre 2008, il Marocco e l'Unione Europea (UE) hanno firmato e ratificato uno status avanzato
- che garantisce un rafforzamento delle relazioni tra il Regno e i 28 paesi membri dell'Unione.
- Sul piano politico:
  - ✓ L'organizzazione periodica di un Vertice Marocco-Unione Europea;
  - ✓ L'organizzazione di riunioni informali per trattare le problematiche legate alla sicurezza, all'immigrazione, alla gestione delle crisi e a qualsiasi altra questione di interesse per le due parti;
  - ✓ La partecipazione del Marocco a tutti i programmi e le istanze comunitarie dell'UE.
- Sul piano economico:
  - ✓ L'armonizzazione del quadro legislativo del Marocco con l'*acquis* comunitario;
  - ✓ La conclusione di un consistente Accordo di libero scambio;
  - ✓ La promozione degli investimenti europei in Marocco;
  - ✓ Il rafforzamento della politica di ricerca e innovazione nel settore industriale;
  - ✓ Il sostegno alle PMI marocchine;
  - ✓ L'integrazione del mercato marocchino dell'energia al mercato europeo.
- Lo «status avanzato» è testimonianza della fiducia negli sforzi compiuti del Marocco in termini di riforme politiche, consolidamento dello stato di diritto, miglioramento della giustizia, riforme economiche, coesione sociale e lotta contro la povertà.

36



## La **Finanza** Islamica

- Una legge che sarà presentata prossimamente alla prima Camera. Essa verterà su tre tipi di istituti: banche, istituti collegati e istituti finanziari islamici.
- Il governo ritiene che la finanza islamica sia un modello che ha dimostrato la sua efficacia grazie alla capacità di resistere alle crisi finanziarie e presenta un grande potenziale di crescita.
- L'ammontare dei fondi in circolazione nella finanza islamica mondiale è stato stimato in oltre 1.000 miliardi USD (circa 740 miliardi EUR) nel 2011, in aumento di oltre il 50% rispetto al 2008 e del 21% rispetto al 2010.
- Il principio: Il denaro, in quanto capitale, può servire come strumento per fare commercio e non costituire un oggetto di commercio.  
→ Un principio molto favorevole per gli investitori.
- L'istituzione finanziaria islamica raggruppa i fondi d'investimento, le società d'investimento e di finanziamento, le società di cambio e gli intermediari finanziari, le società di consulenza specializzate nel settore finanziario e gli organismi di valutazione del credito.

37

## **Foncière Emergence** (Immobili Emergenti)

- Il Marocco ha istituito una società d'investimento dedicata al settore immobiliare che ha l'obiettivo di investire in: siti e unità industriali, piattaforme logistiche, di stoccaggio e zone di uffici.
- La missione di *Foncière Emergence* è quella di finanziare tali investimenti e accompagnare le industrie nei loro progetti di sviluppo e/o di espansione su tutto il territorio marocchino.
- *Foncière Emergence* è stata creata su iniziativa di tre principali banche marocchine che, attraverso la loro sponsorizzazione, le hanno consentito di avere accesso a modalità di finanziamento molto vantaggiose.
- La dimensione di *Foncière Emergence* è prevista in 1,05 miliardi MAD (circa 90 milioni EUR) in fondi ripartiti tra Banque Centrale Populaire, Attijariwafa bank e BMCE Bank.  
→ es. una capacità di investimento dell'ordine di 2,1 miliardi MAD (circa 187 milioni EUR) sull'insieme del territorio nazionale.
- *Foncière Emergence* realizza degli investimenti che si aggirano in media tra i 100 e i 300 milioni MAD (circa 8,9 mln e 26,8 mln EUR).
- La dimensione dei programmi raggiungerà i 40.000 m<sup>2</sup> di superficie costruita per spazi industriali e logistici.
- Essa comprenderà tra i 5.000 e i 20.000 m<sup>2</sup> di superficie utile per la costruzione di uffici.

38



## La lotta contro la corruzione in Marocco

- Il 9 dicembre 2003, il Marocco ha firmato la Convenzione delle Nazioni Unite contro la corruzione e l'ha ratificata il 9 maggio 2007.
- Nel maggio 2012, il Marocco ha sottoscritto la Dichiarazione **OCSE** su correttezza, integrità e trasparenza nella conduzione delle attività societarie e finanziarie internazionali .
- L'**Instance Centrale de Prévention de la Corruption** (ICPC- Organismo centrale per la prevenzione della corruzione) è stato creato nel marzo 2007.
- Il **Conseil de la Concurrence** (CCC – Consiglio della Concorrenza) e dell'ICPC sono stati costituzionalizzati nel giugno 2011.
- Nel giugno 2011 è stato realizzato un sistema armonioso e coerente di lotta contro la corruzione.
- La nuova costituzione garantisce elezioni libere, una rigorosa neutralità, un accesso equo alle risorse e una protezione garantita dei testimoni di atti di corruzione, etc.
- Il nuovo governo si è subito impegnato con fermezza nella lotta contro la corruzione, lanciando 59 misure sulla *good governance* e rafforzando il campo di azione dell'ICPC.

39

## Il Marocco nel Mondo

- Membro dell'**Organizzazione delle Nazioni Unite** (ONU) dal novembre 1956.
  - Membro non permanente del **Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite** fino al 2013.
  - Membro dell'**Organizzazione Mondiale del Commercio** (OMC) dal gennaio 1995.
  - Membro del **Comitato per gli investimenti internazionali** dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE).
  - Il Regno del Marocco è un membro molto attivo del Dialogo Mediterraneo dell'**Organizzazione del Trattato del Nord Atlantico** (NATO), istituito dai Ministri degli Esteri della NATO nel dicembre 1994.
  - Principale alleato non NATO dal gennaio 2004.
  - Partner principale dell'Unione Europea (UE).
  - Firmatario dello « status avanzato » Marocco-UE nel 2000.
- Il Marocco è autorizzato a partecipare a tutti i programmi presenti e futuri dell'UE dal febbraio 2012.
- Il Marocco è anche membro della **Lega Araba** (LA), dell'**Unione del Maghreb arabo** (UMA), della **Francofonia**, dell'**Organizzazione della Conferenza Islamica** (OCI), del Gruppo dei 77, dell'**Unione per il Mediterraneo** (UPM) e della **Comunità degli Stati sahelosahariani**(CESS).

40

## FARO (fondi di avviamento, realizzazione e orientamento)

- I fondi **FARO** sono stati lanciati il **27 maggio 2010** nell'ambito dell'Unione per il Mediterraneo con lo scopo di contribuire allo sviluppo dell'innovazione sulle due sponde del Mediterraneo.
- Dotati di un budget di **1 milione EUR**, i fondi Faro permettono agli imprenditori europei di valutare la fattibilità di progetti innovativi condotti in collaborazione con partner del Mediterraneo meridionale. Ogni progetto sostenuto dai Faro è dotato di una sovvenzione dell'ammontare massimo di **20.000 EUR**, che finanzia fino al 50% dell'importo totale delle spese sostenute per i lavori.
- La sovvenzione stanziata consentirà ai realizzatori di piccoli progetti innovativi di sviluppare degli studi di fattibilità del loro progetto di partenariato anche a livello tecnologico, finanziario, giuridico, commerciale e gestionale.
- La creazione di tali fondi si inserisce nell'asse di sviluppo delle PMI dell'Unione per il Mediterraneo e coinvolge **l'Agenzia francese per lo sviluppo (AFD)**, la **Cassa dei Depositi (CDC)** e l'**OSEO\***, con tre obiettivi principali:
  - ✓ Favorire la creazione delle imprese e promuovere l'occupazione,
  - ✓ Sostenere l'innovazione nei paesi della sponda sud del Mediterraneo,
  - ✓ Sviluppare i partenariati nord-sud.
- I realizzatori di progetti che abbiano ottenuto un aiuto dai fondi saranno privilegiati e avranno accesso alla sponsorizzazione, agli scambi di esperienze e alla valorizzazione delle innovazioni.

\* Impresa pubblica francese che si occupa di finanziare la crescita delle PMI.

41

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Il Marocco offre un solido sistema bancario

*con degli attori locali che crescono a livello internazionale attraverso la presenza in Africa*

### Fattori chiave

- Dopo il Sud Africa è il paese con il più elevato livello di penetrazione dei servizi bancari in Africa - L'incidenza degli attivi bancari sul PIL raggiunge il 73% contro il 69% in Egitto e il 33% in Algeria
- 3 campioni nazionali nella top 10 africana
  - Attijariwafa Bank: #6
  - Groupe Banque Populaire: #8
  - BMCE Banque: #9
- Grande presenza nei paesi africani per sostenere le imprese marocchine



### Attijariwafa bank

1,5 mld \$/~1,1 mld € C.A.  
35 mld \$/~25,8 mld € attivi



2010: Banca africana dell'anno



### BMCE Bank (e la Banque d'Afrique)

0,8 mld \$/~0,5 mld € C.A.  
19 mld \$/~14 mld € attivi



Fonte: BCEAO, FMI – World Economic Outlook, Aprile 2010, UNDP – HDR database (2010), Bank al Maghrib, siti bancari & relazioni annuali, studio del BCG

42

Invest in Morocco  
Sharing Success

## Il Marocco offre un solido sistema bancario

Secondo una relazione del Financial Development Index 2012 del Forum Economico Mondiale, il Marocco si classifica al **45°** posto su 62 paesi (**1° nella regione del Nordafrica**)

Raggiunge ottime posizioni per:

- ✓ **Questioni legali e normative:**
    - Spese per le norme amministrative (22°)
    - Normativa sullo scambio di titoli (25°)
    - Fiducia pubblica nei politici (26°)
  - ✓ **Fisco:**
    - Effetti distortivi di tasse e sovvenzioni sulla concorrenza (21°)
    - Marginale fluttuazione delle imposte (26°)
  - ✓ **Costo per l'avvio di un'attività:**
    - Tempi per l'apertura di un'attività (24°)
    - Tempi per la chiusura di un'attività (23°)
  - ✓ **Stabilità monetaria:**
    - **Indicatori di vulnerabilità esterna (4°)**
    - **Rapporto debito estero/PIL (18°)**
  - ✓ **Stabilità del sistema bancario:**
    - **Frequenza delle crisi bancarie (10°)**
    - Calo di produzione durante le crisi bancarie (25°)
- ✓ **Indice di grandezza:**
    - Rapporto depositi finanziari/PIL (24°)
    - Rapporto depositi bancari/PIL (24°)
  - ✓ **Indice di efficienza:**
    - **Indicatore di redditività complessiva (19°)**
  - ✓ **Fusioni-acquisizioni:**
    - Rapporto valore di transazione M&A/PIL (24°)
  - ✓ **Assicurazione:**
    - **Rapporto valore aggiunto di assicurazione/PIL (16°)**
  - ✓ **Sviluppo del mercato azionario:**
    - Rapporto capitalizzazione della Borsa valori/PIL (23°)
  - ✓ **Accesso commerciale:**
    - Finanziato attraverso il mercato azionario locale (24°)
  - ✓ **Accesso al dettaglio:**
    - Filiali di banche commerciali (22°)
    - **Conti di prestito presso Istituzioni monetarie finanziarie (11°)**

43

## Il Marocco visto dall'estero (1/3)



"La Monarchia marocchina rappresenta la garanzia di stabilità e continuità dello Stato. Nel quadro del processo politico del Marocco, la Monarchia si impone come arbitro e punto di riferimento, riscontrando il consenso della società marocchina, in tutte le sue componenti, manifestato nel corso dei dibattiti sulle riforme operate lo scorso anno".

**Claire Spencer, Direttrice del Dipartimento Medio Oriente e Nordafrica del Chatham House, Istituto Reale per gli Affari Internazionali - 01/06/2012**



"Le riforme costituzionali operate dal Marocco lo scorso anno sono una grande fonte di ispirazione per i paesi della regione".

**Vidar Helgesen, Segretario generale dell'Istituto internazionale per la democrazia e l'assistenza elettorale (IDEA) - 01/06/2012**



La Banca Mondiale ha riconosciuto il progresso del Marocco nel promuovere gli investimenti e, in particolare, gli sforzi dell'Agenzia Marocchina per lo Sviluppo degli Investimenti (AMDI) di attrarre investitori stranieri e rispondere alle loro richieste di informazioni.



"Il Marocco è un caso particolare nel mondo arabo, poiché il Regno ha operato una rivoluzione in seno al suo regime costituzionale. La Monarchia ha scelto di diventare una Monarchia costituzionale consentendo una transizione democratica che rassicurerà coloro che investono in Marocco".

**Philippe de Fontaine Vive Curtaz, Vicepresidente della Banca Europea per gli Investimenti (BEI) - 01/06/2012**



"Il Marocco è sempre stato fortemente impegnato in favore di una migliore integrazione economica e commerciale tra i paesi del Maghreb".

**José Fernandez, Segretario di Stato aggiunto statunitense incaricato degli affari economici e commerciali - 05/06/2012**



"La Monarchia in Marocco ha una «legittimità storica» ed è una «fonte di stabilità»".

**Ronald Meinardus, Direttore regionale per il Nordafrica e il Medio Oriente della Fondazione tedesca Friedrich Naumann Foundation - 05/06/2012**



"Il Marocco può emergere come vincitore dell'incertezza in Medio Oriente. È più stabile e prevedibile dell'Egitto".

**Financial Times - 29/05/2012**



"Grazie agli accordi di libero scambio tra il Marocco e gli Stati Uniti, il Regno diventerà una piattaforma commerciale per le aziende statunitensi che intendono conquistare i mercati africani e della regione MENA".

**José Fernandez, Segretario di Stato aggiunto statunitense incaricato degli affari economici e commerciali - 05/06/2012**



*Il Marocco è il primo paese africano in termini di prosperità complessiva (73° su 141 paesi).*

*Il Marocco emerge nelle sottocategorie "capitale sociale" (23°) ed "economia" (35°).*

44

## Il Marocco visto dall'estero (2/3)



"La NATO dovrebbe costruire dei legami strategici duraturi con i paesi chiave della regione MENA come il Marocco".  
*Relazione del Think Thank del Consiglio Atlantico - 16/05/2012*



"Sua Maestà il Re Mohammed VI ha mostrato grande intuizione e saggezza nel condurre il processo di sviluppo democratico, costituzionale ed economico del Marocco".  
*M. Andrew Murrison, membro conservatore della Camera dei Comuni - 15/05/2012*



"I parlamentari mediterranei hanno accolto favorevolmente la pertinenza delle riforme intraprese in Marocco, che hanno permesso al Regno di operare, con serenità e continuità, dei profondi cambiamenti in diversi settori". - 05/01/2012



"Gli Stati Uniti reiterano il loro «forte sostegno» al processo di riforme in Marocco, e agli sforzi intrapresi dal Regno sul piano economico".  
*Victoria Nuland, portavoce del Dipartimento di Stato statunitense - 11/05/2012*



"Sua Maestà il Re Mohammed VI è un riformatore, depositario di una legittimità secolare che rende il Marocco un'eccezione nella sua regione".  
*The Journal of International Security Affairs - 26/05/2012*



"Il Marocco è ben impegnato sulla via delle riforme politiche avviate da SM il Re Mohammed VI con il suo discorso del marzo 2011".

*M. Luca Volontè, relatore della Commissione per le questioni politiche e democratiche dell'Assemblea parlamentare del Consiglio d'Europa (APCE) sulla valutazione del partenariato per la democrazia con il Parlamento marocchino. - 25/04/2012*



"Nel 2011, il Marocco ha occupato il secondo posto in Africa in termini di Investimenti Diretti Esteri (IDE), dietro al Sud Africa e prima del Kenya."

*FDI Intelligence, filiale del Financial Times Limited - 22/05/2012*



I presidenti dei gruppi e delle commissioni del Parlamento Europeo hanno accolto i notevoli progressi del Marocco verso la democrazia e la consacrazione dei diritti dell'uomo. - 06/07/2012



Il Presidente francese Francois Hollande ha riaffermato il legame e la straordinaria amicizia che lega il Marocco alla Francia, accogliendo anche favorevolmente il processo di riforme democratiche in corso avviate da Re Mohammed VI e confermando la vicinanza della Francia al Marocco".

*François Hollande - 24/05/2012*

## Il Marocco visto dall'estero (3/3)



"Il Re gode della legittimità e della credibilità che gli consentono di attuare le riforme democratiche in Marocco, culminate nell'adozione di una nuova Costituzione e nella realizzazione delle elezioni legislative nel novembre 2011".

*The National Interest, rivista americana - 13/04/2012*



"Il Re Mohammed VI ha un'abilità unica nel difendere le tradizioni e il patrimonio culturale conducendo allo stesso tempo il paese verso lo sviluppo di un'economia diversificata e moderna basata su risultati individuali".

*Forbes Magazine - 26/04/2012*



"La nuova Costituzione approvata dal popolo marocchino nel luglio 2011 garantisce il rispetto dei diritti umani, in particolare della libertà di espressione e della parità dei sessi".

*Philip Luther, Direttore del programma Medio Oriente e Nordafrica di Amnesty International - 24/05/2012*



"Il Marocco tende ad allinearsi più con l'Europa che con i paesi meridionali e occidentali confinanti".  
*CNN - 21/02/2011*



Il Presidente della Repubblica del Guatemala, Otto Pérez Molina, accoglie il positivo slancio democratico che investe il Marocco sotto la guida di SM il Re Mohammed VI - 04/09/2012



"Il Marocco è «sulla strada giusta» in termini democratici e può «servire da modello» per altri paesi".

*Thorbjorn Jagland, Segretario generale del Consiglio d'Europa (CE) - 05/04/2012*



"Dietro la guida di SM il Re Mohammed VI, il Marocco ha avviato un percorso verso lo sviluppo sostenibile, nell'ambito di un approccio consapevole che assicuri dignità e qualità della vita ai marocchini".

*Susan Bass, Vicepresidente di Earth Day Network - 30/03/2012*



"Nonostante i problemi regionali, il Marocco prosegue il suo progresso...Diversi fattori indicano previsioni incoraggianti per l'economia marocchina nel 2011, ossia un raccolto eccellente e una continua diversificazione dell'economia marocchina".

*International think-tank Oxford Business Group (OBG) - 29/07/2011*

*Tunisia*

**Dott. Mourad Fradi**

*Presidente Camera Commercio Tunisino-Italiana*



# La Tunisia

<b>Popolazione: 10,89 milioni di abitanti</b>
<b>Speranza di vita: 74,9 anni</b>
<b>Capitale: Tunisi</b>
<b>Lingua ufficiale: arabo</b>
<b>Lingue parlate correntemente: francese, inglese e italiano</b>
<b>Moneta: dinaro tunisino (TND)</b>
<b>Tasso di cambio: 1 TND = 0,440 Euro = 0,552 USD</b>
<b>Orario: GMT+1</b>
<b>Clima: mediterraneo, 12°C d'inverno, 30°C d'estate (in media)</b>
<b>PIL: 71 319,200 MTND</b>
<b>Tasso di crescita: 2,8 %</b>
<b>Reddito pro-capite: 6 596,700 TND</b>
<b>Esportazioni: 18305,4 MTND (al mese di agosto)</b>
<b>Importazioni: 27713,4MTND (al mese di agosto)</b>
<b>Flusso degli IDE: 2 504,000 MTND</b>
<b>Nuovi progetti: 308</b>
<b>Nuovi posti di lavoro: 10 263</b>

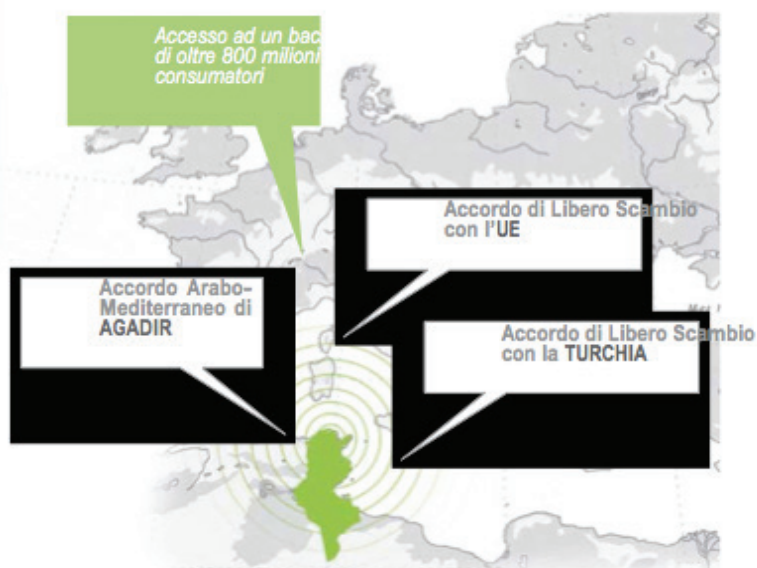


## Una posizione strategica nel Mediterraneo e condizioni di vita piacevoli



Vicinanza geografica, culturale e linguistica con l'Europa  
 1435 voli settimanali tra la Tunisia e l'Europa

- Quartieri residenziali moderni
- Scuole straniere (francesi, americane, italiane, etc.)
- Prestazioni sanitarie di alto livello con una rete di cliniche moderne e specializzate
- Una serie di attività culturali e sportive con un'infrastruttura turistica molto sviluppata



## La qualità delle sue infrastrutture



- 10 poli di competitività esistenti
- 13 cyberparchi ripartiti su diverse regioni e che coprono differenti settori
- Un centinaio di zone industriali ripartite su tutto il territorio e 5 parchi d'attrazione e economica operazionali
- 9 Aeroporti e 7 porti marittimi commerciali
- Infrastrutture di servizio a prezzi competitivi
- Importanti programmi d'investimento in vista del rafforzamento dell'infrastruttura delle regioni interne del Paese (strade, zone industriali, spazi tecnologici)



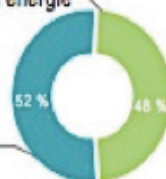
## Un Vivaio di talenti

- 97% di giovani istruiti
- 365.000 studenti di cui 61% ragazze
- 65.000 nuovi diplomati dell'insegnamento superiore all'anno
- il 33% degli studenti sono orientati verso le scienze dell'informatica
- 28.000 ricercatori e 30 centri R&D
- Un vasto programma per il miglioramento d'impiego dei diplomati (formazione complementare, stages nelle imprese, partenariato con istituzioni e agenzie estere)



Una società piena d'energie

Una popolazione giovane



■ Meno di 25 anni  
■ Più di 25 anni

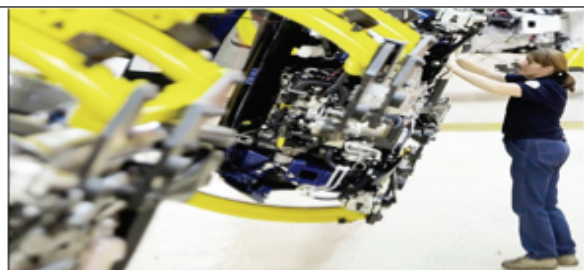


## Indicatori Sintetici



Tasso di disoccupazione (T1 2014)	15,2%
Stima popolazione al primo luglio 2013 (in migliaia di unità.)	10886,5
Esportazione in valore (08 mesi 14) in Milioni di Dinari	18305,4
Importazioni in valore (08 mesi 14) in Milioni di Dinari	27713,4
Indice della Produzione Industriale IPI (06 mesi 14/06 mesi 13) di cui Industrie Manifatturiere	-0,6% -0,3%
Indice dei Prezzi alla Vendita Industriale IPVI (07 mesi 14/07 mesi 13) Di cui Industrie Manifatturiere	2,7% 4,0 %
Indice dei prezzi alla consumazione familiare IPC (09 mesi 14/ 09 mesi 13)	5,6 %
Prodotto Interno Lordo Trimestrale (PIB) a prezzi costanti del precedente anno (secondo T 14/secondo T 13)	2,0%
Prodotto Interno Lordo Trimestrale (PIB) ai prezzi costanti del precedente anno (2° T 14/ 1er T 14)	0,2 %
Entrata di non residenti in migliaia (Marzo 2013)	923,4

## Indice di Produzione Industriale



2014 Giugno	Indice Cumulato. Primi 6 mesi			Variazione Cumulata dei primi 6 mesi		
	2014	2013	2012	2014	2013	2012
Industria Manifatturiera	134,2	137,9	137,5	-0,1	2,7	-0,3
Agro. Industria e Agro-alimentare	128,3	135,3	125,5	6,4	5,4	-7,2
Materiali da costruzione, ceramica e vetro	125,9	128,6	130	-1,2	2,2	1,0
Industrie Meccaniche ed Elettriche	270,4	274,2	276,8	-1,3	1,4	1,0
Industrie Chimiche	89,9	97,0	98,1	9,5	7,9	1,2
Tessile, Abbigliamento e Cuoio	91,5	94,1	95,4	-5,8	2,8	1,4
Industrie Manifatturiere diverse	152,5	151,5	155,0	0,9	-0,6	2,3
Mine	46,0	45,4	55,7	29,6	-1,2	22,6
Energia	117,9	118,7	113,9	4,7	0,7	-4,1
Indice d'insieme	128,1	131,1	130,3	1,0	2,3	-0,6

## Dati

# Macro e microeconomici



Le esportazioni del settore industriale sono passate da 14.937,2 MD durante i primi otto mesi 2013, a 15.045,9 MD nei primi otto mesi 2014, registrando così un aumento dello 0,7%. Tale aumento è dovuto essenzialmente al settore delle industrie meccaniche e elettriche per il quale le esportazioni hanno raggiunto i 7.261,6 MD, contro i 6.707,5 MD nei primi otto mesi 2013, ovvero un tasso di crescita di 45,9%. Contemporaneamente le esportazioni del settore delle industrie dei materiali da costruzione della ceramica e del vetro sono aumentate di 33,8% registrando 271,7 MD nei primi otto mesi 2014.

Si osserva che il settore delle industrie meccaniche e elettriche rappresenta da solo il 48,3% dei settori industriali, seguito dal settore delle industrie tessili e dell'abbigliamento che costituisce il 23,6%. Inoltre il settore industriale ha registrato un valore all'import di 20.810,3 MD nei primi otto mesi del 2014, contro i 19.782,6 MD dei primi otto mesi del 2013, con una percentuale di evoluzione di 5,2%

	2013	2014	2012/2013	2013/2014
Ex	18.423,4	18.303,4	5,85%	-0,65%
Im.	26.092,3	27713,4	4,99%	6,21%

## Import



### Importazione: Tasso di evoluzione dei primi otto mesi 2014

Importazioni Totale	6,20%
Importazioni Escl. Energie	3,80%
Importazione di Beni	5,90%
Importazioni Energia	18,10%
Importazione di materie prime e di prodotti semi lavorati	3,90%
Importazione di prodotti agricoli	-7,70%
Importazione di prodotti di consumo non agricoli	4,40%
Importazione di derivati fosfati	2,20%

Nonostante la svalutazione del dinaro tunisino, le importazioni continuano a progredire ad un ritmo crescente. Tale aumento delle importazioni è dovuto essenzialmente all'aumento della bilancia energetica di 18% così come dei prodotti di consumo non agricoli per i quali si è avuto un tasso di evoluzione positivo di 4,4%

Importazioni	2013	2014
Prodotti Alimentari	9,00%	7,80%
Materie Prime e prodotti semifiniti	30%	29,40%
Beni	20,80%	20,80%
Beni di consumo	23,50%	23,50%
Energie	16,70%	18,50%
Total	100%	100%

## Tunisia, Investimenti Diretti Esteri

Investment  
opportunities



IDE per settore	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Industrie manifatturiere	485,7	641,6	771,59	573,55	330,58	531,99	508,36
Energia	1 359,0	1 933,9	1 233,5	1 317,1	1 063,4	886,0	1 077,43
Agricoltura	7,7	20,1	16,9	2,8	2,3	4,6	11,46
Servizi e Altro	245,23	803,06	256,66	270,9	219,63	1 081,8*	217,86
<b>Total IDE</b>	<b>2 097,58</b>	<b>3 398,66</b>	<b>2 278,65</b>	<b>2 165,35</b>	<b>1 615,91</b>	<b>2 504,39</b>	<b>1 815,1</b>

## Tunisia, Investimenti Diretti Esteri, Manifatturiero



	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Industrie diverse	16,6	105,1	18,0	13,1	6,5	25,60	27,31
Agro-alimentare	39,4	15,1	26,2	58,8	18,6	25,69	31,40
Materiali da costruzione	40,2	104,8	71,9	186,8	12,4	128,00	26,54
Elettrico e Elettronico	104,60	60,47	121,83	77,26	112,50	119,63	180,15
meccanica-metallico e metallurgico	44,06	41,64	87,23	66,92	41,60	80,30	75,92
Chimica e caoutchou	92,2	215,7	257,9	79,4	52,6	64,1	56,81
Tessile e abbigliamento	90,3	50,3	98,9	44,2	36,1	38,33	43,01
Cuoio e calzature	26,2	33,0	33,7	3,5	14,5	22,57	30,95
Plasturgia	32,1	15,5	56,0	43,6	35,9	27,40	28,77
Farmaceutico	-	-	-	-	-	-	7,39
<b>TOTALE INDUSTRIE</b>	<b>485,7</b>	<b>641,6</b>	<b>771,6</b>	<b>573,6</b>	<b>330,6</b>	<b>531,6</b>	<b>508,26</b>

# Tessuto industriale



Settore	TE*	ATE*	Total	%
Industrie agro-alimentari	196	843	1 039	18,5%
Industrie dei materiali da costruzioni, ceramica e vetro	21	430	451	8,0%
Industrie meccaniche e metallurgiche	187	449	636	11,3%
Industrie elettriche, elettroniche e degli elettrodomestici	242	131	373	6,6%
Industrie chimiche	129	422	551	9,8%
Industrie tessili e dell'abbigliamento	1 495	294	1 789	31,8%
Industrie del legno, del sughero e del mobile	26	182	208	3,7%
Industrie del cuoio e della calzatura	193	71	264	4,7%
Industrie diverse	75	234	309	5,5%
<b>Totale</b>	<b>2 564</b>	<b>3 056</b>	<b>5 620</b>	<b>100</b>

TE: totalmente esportatrici  
ATE: altre da totalmente esportatrici

Fonte: API

Il tessuto industriale della Tunisia conta 5 620 imprese aventi un organico pari o superiore a 10, di cui 2 564 sono totalmente esportatrici.

Settore	Paese				
	Francia	Italia	Germania	Belgio	Altri
IAA	36	30	3	1	64
IMCCV	11	21	2	1	26
IMM	101	62	4	6	40
IEE	100	69	38	2	59
ICH	80	44	10	3	57
ITH	287	207	72	94	177
IB	13	13	3	2	11
ICC	42	60	9	4	19
ID	29	13	5	7	22
<b>Totale</b>	<b>699</b>	<b>519</b>	<b>146</b>	<b>120</b>	<b>475</b>

Una stessa impresa potrebbe essere contabilizzata più volte

Fonte: API

# Impieghi



Settore	Impiego TE*	Impiego ATE*	Total	Quota
IAA	15 914	54 938	70 852	13,8%
IMCCV	590	29 599	30 189	5,9%
IMM	16 711	25 198	41 909	8,2%
IEE	82 711	9 674	92 385	18,0%
ICH	22 396	24 423	46 819	9,1%
ITH	156 710	16 163	172 873	33,7%
IB	1 655	8 623	10 278	2,0%
ICC	26 309	2 109	28 418	5,5%
ID	5 695	13 945	19 640	3,8%
<b>Totale</b>	<b>328 691</b>	<b>184 672</b>	<b>513 363</b>	<b>100%</b>

Imprese il cui organico è uguale o superiore a 10 impiegano 513 363 persone.

Fonte: Api

# Costo dei fattori produttivi



## SMIG – Salario Minimo Interprofessionale Garantito

REGIME	SALARIO MENSILE	SALARIO ORARIO
40 ORE	274,559 TND	1 584 millesimi
48 ORE	319,904 TND	1 538 millesimi

REGIME	SALARIO GIORNALIERO
Tasso (comune)	12,304 TND
Operai Specializzati	12,960 TND
Operai qualificati	13,537 TND

## SMAG – Salario Minimo Agricolo Garantito

Livello di pressione	Misura termo/ora	Canone Corrente Iva esclusa (mill/th-h-mese)	Costo energia		
			mill/th IVA esclusa	mill/m <sup>3</sup> IVA esclusa	
<b>Bassa</b>	BP1 50 e 100 th/h	≤ 300 th/mese	10	22,80	217
		300 < C ≤ 600 th/mese		28,50	271
		300 < C ≤ 1 500 th/mese		32,80	312
		C > 1 501 th/mese		37,40	355
	BP2 160 à 8000 th/h		40	33,80	321
<b>Media</b>	MP1 1 000 à 4 000 th/h		200	33,10	-
	MP2 6 000 à 30 000 th/h		325	32,60	-
	Cemento 1 000 à 30 000 th/h		325		
<b>Alta</b>	HP1 10 000 à 30 000 th/h		500	32	-
	HP2 ≤ 2 000 Tep/ mes > 30 000 th/h		500	35	-
	> 2 000 Tep/ mes			47,5	

## Gas Naturale

# Fattori produttivi

## Prodotti petroliferi



PRODOTTO	PREZZO DI VENDITA AL PUBBLICO
Benzina super senza piombo	1,670 dinari / litro
Benzina Super	1,670 dinari / litro
Kerosene	0,810 dinari / litro
Gas-oil	1,250 dinari / litro
Gas-oil 50 PPM	1,500 dinari / litro
Fuel-oil lourde n°2	510 dinari / tonnellata
GPL per Veicoli	0,698 dinaro /Kg
<i>Gas petrolio liquefatto (GPL) à uso domestico</i>	
Carico da 3 kg	1,860 dinari
Carico da 5 kg	3,015 dinari
Carico da 6 kg	3,590 dinari
Carico da 13 kg	7,700 dinari
<i>Gas di petrolio liquefatto (GPL) a uso industriale</i>	
Carico da 25 kg	32,925 dinari
Carico da 35 kg	46,095 dinari
GPL sfuso a uso non domestico	1 106,750 dinari/tonnellata
Propano liquido sfuso	1 138,416 dinari/tonnellate

# Costo Fattori Produttivi



## COSTO ELETTRICITÀ IVA ESCLUSA

Tariffe	Canone Potenza Mill/kW-mese	Costo energia (millesimi TND/kWh)			
		Giorno	Punta Mattinata Estate	Sera	Notte
Quattro fasce orarie	6 000	135	214	198	102
Cemento	6 000	170	300	261	123
Secours	2 300	151	275	238	108

## Costo Fattori Produttivi



Uso Industriale		Uso turistico (Hôtellerie)
Consumo Trimestrale	Prezzo in TND / m <sup>3</sup>	Prezzo in TND / m <sup>3</sup>
$C \leq 20 \text{ m}^3$	0,155	1,190
$21 \text{ m}^3 < C \leq 40 \text{ m}^3$	0,270	
$41 \text{ m}^3 < C \leq 70 \text{ m}^3$	0,365	
$71 \text{ m}^3 < C \leq 100 \text{ m}^3$	0,665	
$101 \text{ m}^3 < C \leq 150 \text{ m}^3$	0,815	
$151 \text{ m}^3 < C \leq 500 \text{ m}^3$	1,135	
$C > 500 \text{ m}^3$	1,190	

**Acqua Potabile**

## Costo Fattori Produttivi



Linee	Prezzo
Tunis - Parigi	0,650 TND/kg
Tunis - Bruxelles	0,680 TND/kg
Tunis - Roma	0,610 TND/kg
Tunis - Frankfurt	0,690 TND/kg
Tunis - Monaco	0,690 TND/kg
Tunis - Milano	0,620 TND/kg
Tunisi - Marsiglia	0,470 TND/kg

**Trasporto Aereo**

Linee	Container 20 piedi	Container 40 piedi
France (Marsiglia)	620 TND	1200 TND
Italia (Livorno)	780 TND	1550 TND
Spagna	750 TND	1550 TND
Europa del Nord	780 TND	1550 TND
Marocco	1850 TND	3700 TND

**Trasporto Marittimo**

## Un sistema regolamentato favorevole all'investimento

- Libertà d'investimento nella maggior parte dei settori
- Libero trasferimento degli utili, del capitale e del plusvalore
- Parità di trattamento tra investitori tunisini ed esteri
- Semplificazione nelle procedure di creazione delle società all'interno dello Sportello Unico
- Facilità d'importazione e d'esportazione con procedure doganali semplificate
- Protezione della Proprietà Intellettuale
- Flessibilità nelle procedure di assunzione
- Convertibilità del dinaro Tunisino per le imprese totalmente esportatrici

### Organismi di accompagnamento dell'investitore



Agenzia di Promozione dell'Industria e dell'Innovazione



Agenzia di Promozione dell'Investimento e dell'Esportazione



Centro di Promozione delle Esportazioni



## Importanti incentivi all'investimento

- Parziale esenzione dalle imposte sugli utili
- Molteplici incentivi fiscali a favore delle esportazioni e dello sviluppo regionale
- Premi d'investimento per i progetti industriali nelle zone di sviluppo regionale e per i progetti turistici e agricoli
- Presa a carico dei contributi patronali nelle zone di sviluppo regionale
- Presa a carico delle spese dell'infrastruttura nelle zone di sviluppo regionale

### Garanzie per l'investitore

- Trattamento nazionale
- Protezione della proprietà
- Transfert di valuta
- Diritti acquisiti
- Commercio distribuzione

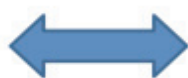




## Regime Fiscale dei profitti provenienti dall'esportazione



- Per le imprese in attività di cui il periodo di dieci anni per la deduzione totale dei ricavi o profitti provenienti dall' export non è scaduto al 1° gennaio 2014
- Continuano a beneficiare della deduzione totale dei ricavi o profitti derivanti dall'export fino alla scadenza del periodo di dieci anni.



In conclusione, le imprese totalmente esportatrici create a partire dal 1 gennaio 2014 saranno sottoposte all'imposta sulle società del 10% a titolo dei loro ricavi e profitti derivanti dall'export.

- Le imprese che hanno ottenuto un certificato di deposito della dichiarazione d'investimento prima del 1 gennaio 2014 beneficiano della deduzione totale dei ricavi o profitti derivanti dall'export nel corso dei dieci primi anni di attività a partire dalla prima operazione di export, a condizione che questa operazione sia realizzata nel corso dell' anno 2014.

## Investimenti Industriali per Governatorati

Regime	Numero di progetti			Investimenti in MD			Impieghi		
	08M13	08M14	Evol%	08M13	08M14	Evol%	08M13	08M14	Evol%
<b>Ariana</b>	567	520	-8,30%	97,6	109,5	12,2	4639	3137	-32,4
<b>B Arous</b>	308	313	1,60%	50,7	70,9	39,80%	1323	1440	8,80%
<b>Monastir</b>	255	283	11%	48,9	23,6	-51,70%	1079	1175	8,90%
<b>Nabeul</b>	288	303	5,20%	25,8	20,4	-20,90%	mille	1076	8,40%
<b>Sfax</b>	527	584	10,80%	120,4	145,7	21%	2260	2919	29,20%
<b>Sousse</b>	556	491	-11,70%	71	120	69%	2398	2195	-25,30%
<b>Tunis</b>	1669	1519	-9%	300,4	300,4	326,60%	7450	7947	6,70%
<b>Autres</b>	1663	2292	37,80%	214,2	327,9	53,10%	7040	7538	7,10%
<b>Total</b>	5833	6305	8,10%	929	1144,6	23,20%	27722	27427	-1,10%

## Lista di Progetti dichiarati al mese di Giugno 2014 pari o superiori a 5 MDT

"Al mese di agosto 2014 sono stati presentati 219 progetti corrispondenti ad un montante di investimenti pari a 106,8 MD ed hanno generato 2937 posti di lavoro"



Totale

Creazione di un'unità di produzione di soluti iniettabili	16 MD
Creazione di un'unità di fabbricazione di prodotti a uso farmaceutico	9,9 MD
Rinnovo di materiale di un'unità di fabbricazione di bevande gassate	8,2 MD
Creazione di un'unità di vinificazione e di imbottigliamento	5,9 MD
Creazione di un'unità di fabbricazione di graticcio (struttura metallica)	5,3 MD



## Vantaggi Fiscali Industria, Artigianato, Servizi



### 1 Gruppo Aree di Sviluppo Regionale

Governatorato	Delegazioni
<b>Béja</b>	Medjez el Bab
<b>Sfax</b>	Agareb, Djebeniana, El Amra, El Hancha, El Ghraiba, Skhira
<b>Sousse</b>	Sidi El Hani
<b>Zaghouan</b>	Zaghouan, Bir M'cherga

8% del costo di investimento ivi compreso il capitale circolante nel limite del 10% del costo di progetto, senza che il montante totale dell'investimento non superi i 500 mila dinari,

## Vantaggi Fiscali Industria, Artigianato, Servizi



### 2 Gruppo Aree di Sviluppo Regionale

15% del costo dell'investimento ivi compreso il capitale circolante nel limite del 10% del costo del progetto, a condizione che il montante dell'investimento non superi 1 Milione di dinari.

Governatorato	Delegazione
Béja	Béja nord, Béja sud, Testour, Tebourouk, Goubellat, Tibar
Bizerte	Djoumine, Ghezala
Gabès	Mareth
Kairouan	Kairouan nord, Kairouan sud, Hajeb el Ayoun, Echebika, Sbikha, Haffouz, Nasrallah, Bouhajja, Cherarda
Mahdia	Ouled Chamekh, Hébiria, Essouassi, Chorbane
Médenine	Médenine nord, Médenine sud, Sidi Makhlouf, Ben Guerdane
Sfax	Bir Ali ben Khélifa, Menzel Chaker
Sidi Bouzid	Sidi Bouzid Ouest, Sidi Bouzid Est, Mezzouna, Regueb, Ouled Haffouz
Silliana	Bou Arada, Gaâfour, el Krib, El Aroussa
Zaghuan	Ez-Zriba, el Fahs, Saouaf

## Vantaggi Fiscali Industria, Artigianato, Servizi



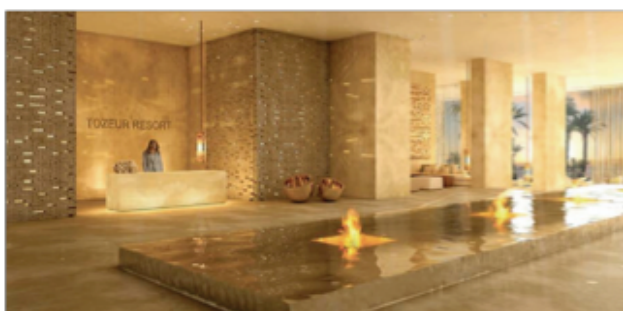
### 3 Gruppo Aree di Sviluppo Regionale

15% del costo dell'investimento ivi compreso il capitale circolante nel limite del 10% del costo del progetto, a condizione che il montante dell'investimento non superi 1.5 milioni di dinari

Governatorato	Delegazioni
Béja	Nefza, Amdoun
Bizerte	Sejnane
Gabès	Matmata, Nouvelle Matmata, El Hamma, Menzel el Habib
Gafsa	Gafsa Nord, Gafsa Sud, Sidi Aich, El Ksar, Oum El Araies, Redeyef, Metlaoui, Mdhila, El Guetar, Belkhir, Sned
Jendouba	Jendouba Nord, Jendouba Sud, Bou Salem, Tabarka, Aïn Draham, Fernana, Ghardimaou, Oued Meliz, Balta Bou Aouane
Kairouan	El Alâa, Oueslatia
Kasserine	Kasserine Nord, Kasserine Sud, Ezzouhour, Hassi El Frid, Sbeitla, Sbiba, Djedeliane, El Ayoun, Thala, Hidra, Foussana, Feriana, Mejel Bel Abbés
kébili	Kébili Sud, Kébili Nord, Souk El Ahad, Douz Nord, Douz Sud, El Faouar
Médenine	Béni Khedèche
Sfax	Kerkennah
Sidi Bouzid	Bir El Hafey, Sidi Ali Ben Aoûn, Menzel Bouzaïenne, Jilma, Cebalet Ouled Asker, Mekkassy, Souk Jedid
Silliana	Silliana Nord, Silliana Sud, Bou Rouis, Bargou, Makthar, Er-Rouhia, Kesra
Tataouine	Tataouine Nord, Tataouine Sud, Bir Lahmar, Smar, Ghomrassen, Dhehiba, Remada
Tozeur	Tozeur, de Degach, de Tameghza, de Nefta et de Hazoua
Zaghuan	Ennadhour

## Vantaggi Fiscali Turismo

8% per la sistemazione, l'animazione e il turismo termale.



Governatorato	Delegazione
<b>Turismo sahariano</b>	
Gabès	El hamma, Menzel habib
Tozeur	-
Kébili	-
Tataouine	Remada, Dhehiba
Gafsa	Gafsa Nord, Sidi aïch, Ksar, gafsa Sud, Guetar, Belkhir et Snad
Zaghuan	Zaghuan, El Fahs, Bir M'cherga
<b>Turismo di montagna</b>	
Tataouine	Bir lahmar, Tataouine Nord, Tataouine Sud, Ghomrassen, Smar
Médenine	Béni khédeche
Gabès	Matmata nouvelle, Matmata ancienne
<b>Turismo costa nord</b>	
Jendouba	Tabarka, Aïn Drahem
Béja	Nefza
<b>Tourisme Thermal</b>	
Zaghuan	Zaghuan, Bir M'cherga (Jebel-Ouest), Ez-Zriba
El Kef	Kef Ouest (Hammam Mellègue)
<b>Turismo Verde e ecologico</b>	
Bizerte	Tinja (Parc D'Ichkeul)
Gafsa	Mezzouna (Parc de Bou Hedma)
Kasserine	Parc de Chaâmbi
Sfax	Kerkennah

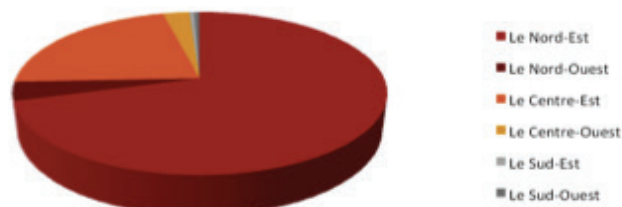
## Presenza Italiana in Tunisia



REGIONI	N°	%
Nord-Est	503	69,76
Nord-Ovest	27	3,74
Centro-Est	156	21,64
Centro-Ovest	19	2,64
Sud-Est	4	0,55
Sud-Ovest	4	0,55
<b>Totale</b>	<b>713</b>	<b>98,89</b>

- Delle 800 aziende presenti in suolo tunisino, 713 sono state intervistate. Il grafico mostra una maggiore concentrazione delle aziende italiane nella zona Nord-Est e Centro Est della Tunisia

Aziende Italiane in Tunisia per Regioni

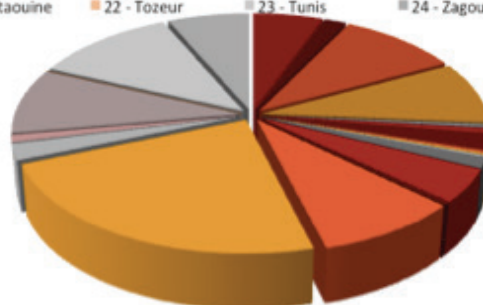


# Presenza Italiana in Tunisia

Governatorato	N°	%
1 - Ariana	41	5,69
2 - Beja	13	1,80
3 - Ben Arous	70	9,71
4 - Bizerte	63	8,74
5 - Gabes	2	0,28
6 - Gafsa	2	0,28
7 - Jendouba	5	0,69
8 - Kairouan	16	2,22
9 - Kasserine	2	0,28
10 - Kebili	2	0,28
11 - Le Kef	2	0,28
12 - Mahdia	10	1,39
13 - La Manouba	33	4,58
14 - Medenine	2	0,28
15 - Monastir	64	8,88
16 - Nabeul	165	22,88
17 - Sfax	16	2,22
18 - Sidi bouzid	1	0,14
19 - Siliana	7	0,97
20 - Sousse	66	9,15
21 - Tataouine	0	0,00
22 - Tozeur	0	0,00
23 - Tunis	83	11,51
24 - Zagouan	48	6,66
<b>Total</b>	<b>713</b>	<b>98,69</b>



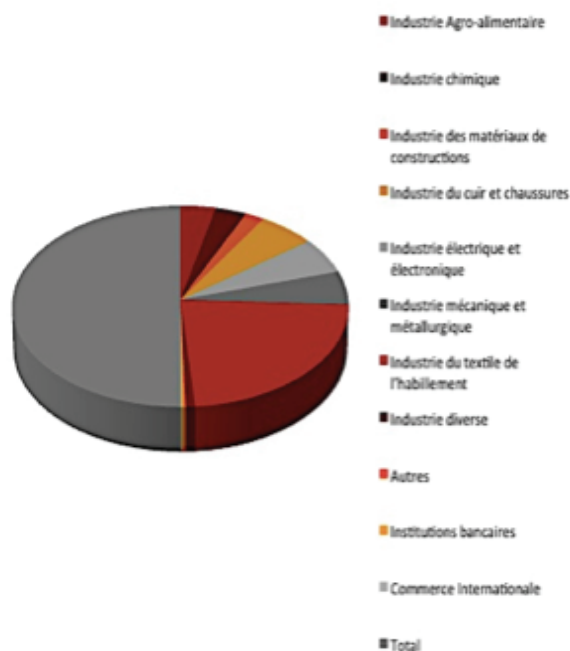
Sociétés Italiennes par Gouvernorats



# Presenza Italiana in Tunisia

Settore	N°	%
Industria Agro-alimentari	52	7,21
Industria Chimica	46	6,38
Industria dei materiali da costruzione	28	3,88
Industria del cuoio e calzature	84	11,65
Industria elettrica e elettronica	84	11,65
Industria meccanica e metallurgica	78	10,82
Industria del tessile e dell'abbigliamento	330	45,77
Industrie diverse	12	1,66
Altre	3	0,42
Istituzioni bancarie	2	0,28
Commercio Internazionale	2	0,28
<b>Totale</b>	<b>721</b>	<b>100,00</b>

Società Italiane per settore



## Italia – Tunisia Import Export



FLUSSO	8 MESI 2013	8 MESI 2014
IMPORT	3 751 365 826 TND	4 230 419 964 TND
EXPORT	3 431 479 407 TND	3 491 516 959 TND

- Principali prodotti esportati in Italia: (mln/euro) prodotti tessili(884); prodotti d'estrazione miniere (298); prodotti alimentari, bibite, tabacco (227).

- L'Italia è il secondo partner commerciale della Tunisia sia come Paese Cliente (18,47%) che come Paese Fornitore (14,48%).

- Principali prodotti importati dall'Italia: (mln/Euro) coke e prodotti derivati dal petrolio (693 Milioni/Euro); prodotti tessili e cuoio (612 Milioni/Euro); metalli salvo macchine ed attrezzature (465 Milioni/Euro).

## Italia – Tunisia IDE

## Orizzonti INVESTIMENTI



- Gli investimenti diretti esteri italiani, si caratterizzano per la diversificazione dei campi d'attività. Al primo trimestre del 2013 le società italiane sono all'origine di un montante d'investimento estero (*hors énergie*) di 1.047, 39 MTND ripartito come segue

- 995,34 per l'Industria
- 35,00 MTND per l'Agricoltura;
- 9,90 MTND per il Turismo;
- 7,14 MTND per i Servizi

Le Società Italiane hanno generato 60.090 impieghi

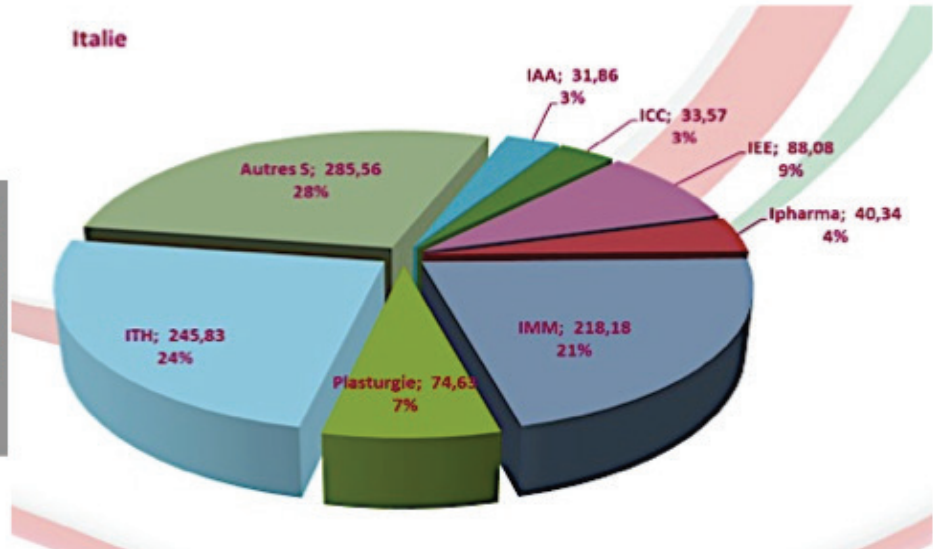
- 58.034 per l'Industria
- 843 per l'Agricoltura;
- 656 per il Turismo;
- 557 per i Servizi

# Italia – Tunisia IDE



## Italia

- I settori d'investimento maggiormente attrattivi per l'investitore italiano risultano essere quello dell'industria ed in particolare il settore tessile e dell'abbigliamento cui fanno seguito l'industria meccanica e metalmeccanica

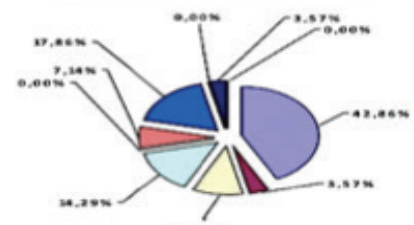


# Italia – Tunisia Linea di Credito a favore delle PME tunisine

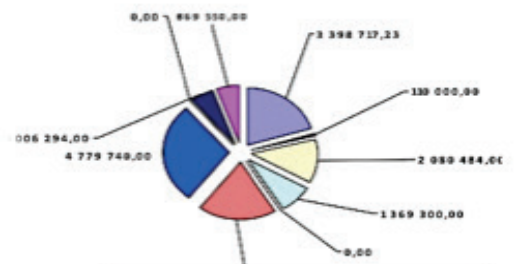
- La Nuova Linea di Credito di 73 Mln di Euro è uno strumento finanziario della Cooperazione Italiana allo Sviluppo che mette a disposizione delle PME tunisine dei finanziamenti agevolati per l'acquisizione di macchinari e servizi connessi, di licenze e brevetti industriali, d'origine italiana, presso fornitori italiani siano essi rappresentanti italiani e tunisini. Tuttavia, un 35% del totale potrà essere utilizzato per l'acquisizione di beni nuovi e di servizi d'origine tunisina, senza alcuna mediazione di aziende italiane.

- Attualmente 31 operazioni sono state accordate, ovvero il 23% della Linea. Il numero di operazioni può essere ripartito come segue: Agroalimentare (12), Tessile e Abbigliamento (1), Costruzione e Vetro (4), Industria della Carta e del legno (3), Servizi (2), Industrie Chimiche e Farmaceutiche (5), Industria meccanica e metallurgia (3)

## Ripartizione settoriale delle operazioni



## Importo in Euro



# Principali settori d'investimento Agroalimentare

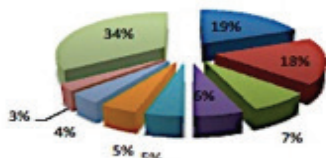


## Il settore Agro-alimentare in cifre è:

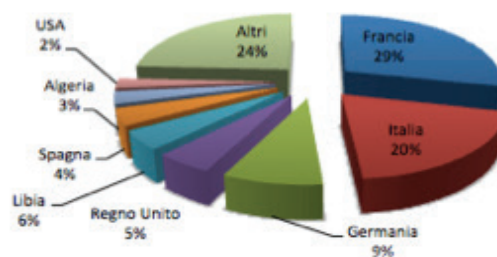
- 1 064 imprese
- 19 % totalmente esportatrici
- 114 imprese a partecipazione straniera
- 71 619 impiegati
- Più di 2 000 milioni di TND d'export per anno

### Import Posizionamento Italia

■ Francia ■ Italia ■ Germania ■ Cina ■ Russia  
■ Spagna ■ USA ■ Turchia ■ Altri

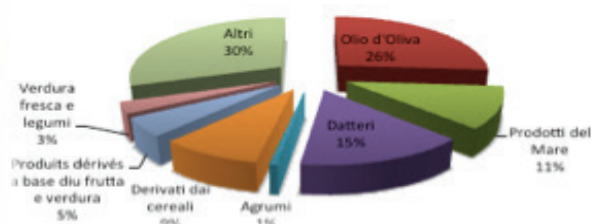


### % Export Posizionamento Italia



# Agroalimentare

## Principali prodotti esportati



- L'Italia rappresenta il **secondo partner commerciale della Tunisia** in termini di volume di scambio all'export, seconda sola alla Francia con uno scarto di 5 punti percentuali.

- Gli IDE generati dalle società italiane in Tunisia nel settore agricolo, pesca e servizi annessi risultano pari a **58,87 MTND** al primo trimestre 2014 ed hanno generato **847** posti di lavoro.



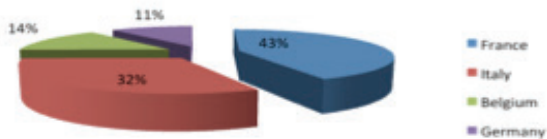


## Principali settori d'investimento Tessile e Abbigliamento

- Il settore tessile e dell'abbigliamento è caratterizzato da un forte partenariato che registra **804 aziende a capitale misto o totalmente straniero**; Esse costituiscono il **44%** delle aziende del settore ed il **58.8%** degli operai. La quasi totalità di tali aziende (**96.6%**) sono export-oriented.

- Al primo trimestre 2014, gli investimenti diretti esteri nel settore registrano **43 MTD** con un incremento del **13%** rispetto al 2013 (38 MTD).
- 94 progetti** (creazione ed estensione) hanno generato **2,720** posti di lavoro.
- L'Italia continua ad essere il principale partner.

### Percentuale aziende a capitale misto o straniero



## Principali settori d'investimento Industrie Meccaniche ed Elettriche

- Al primo trimestre del 2014 l'Italia si conferma essere il secondo Partner in termini di numero di progetti, di IDE e di numero di impieghi generati nel settore della Meccanica e della Metallurgia

Pays	Nbr. Progetti	IDE in MTDND	Emplois	Taux IDE
Allemagne	39	446,75	29 663	33,80%
France	106	416,41	21 343	31,50%
Italie	80	115,98	10 037	8,80%
États-Unis	12	74,48	3 303	5,60%
Suisse	10	42,82	2 201	3,20%
Pays-Bas	4	42,02	1 252	3,20%
Corée du Sud	1	40,42	1 410	3,10%
Royaume-Uni	13	33,78	2 193	2,60%
Autriche	1	31,84	3 860	2,40%
Japon	3	31,48	3 141	2,40%
Koweït	2	9,91	662	0,70%



## Principali settori d'investimento Industrie Meccaniche ed Elettriche

- Al primo trimestre del 2014 l'Italia si conferma essere il terzo Partner in termini di numero di progetti, di IDE e di numero di impieghi generati nel settore elettrico ed elettronico

Pays	Nbr. Projets	IDE en MTND	Emplois	Taux IDE
France	181	337,82	10 697	35,80%
Italie	88	314,63	4 980	33,30%
États-Unis	8	73	630	7,70%
Arabie saoudite	2	53,29	382	5,60%
Espagne	5	31,74	185	3,40%
Irak	1	21,75	290	2,30%
Allemagne	9	20,02	1 582	2,10%
Luxembourg	4	16,2	247	1,70%
Inde	1	10,94	222	1,20%
Libye	7	9,62	322	1,00%



## Principali settori d'investimento Industria delle Costruzioni e dei Materiali

Principali Attività	TE*	ATE*	Tot al
Cemento, calce e intonaco	1	9	10
Tele in pergolato e terra cotta	0	55	55
Opere in cemento armato o intonaco	3	41	44
Piastrelle in ceramica	0	17	17
Estrazione e trasformazione di sabbia e aggregati	2	5	7
Estrazione e trasformazione di pietre e di marmo da costruzione	4	186	190
Prodotti in ceramica non destinati alla costruzione	6	28	34
Lavorazione della pietra	4	7	11
Prodotti minerali	2	12	14
Vetro et Articoli in vetro	4	25	29
Derivati dal cemento	2	62	64

\* TE: Totalmente Esportatrice  
ATE: Altro da Totalmente Esportatrice.

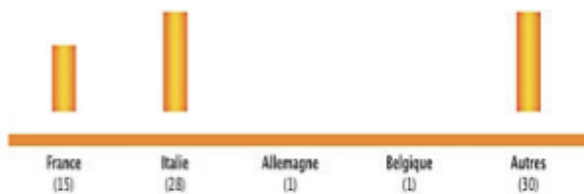


# Principali settori d'investimento

## Industria delle Costruzioni e dei Materiali

- Il settore **Industria dei materiali** da costruzione ceramica e vetro conta **448** imprese. Tra esse **27** producono totalmente per l'export.
- L'Italia si conferma essere il **principale fornitore e cliente della Tunisia**

Répartition par Pays des Entreprises en Partenariat



# La Camera Tuniso-Italiana di Commercio e Industria... il Vostro Partner di successo





**Arabia Saudita**  
***Aspetti societari e fiscali***

**Dott. Pietro Paolo Rampino**  
*Dottore Commercialista in Milano*

Kingdom of Saudi Arabia

Brescia 17 - 18 Ottobre 2014

a cura di  
PIETRO PAOLO RAMPINO  
Dottore Commercialista in Milano

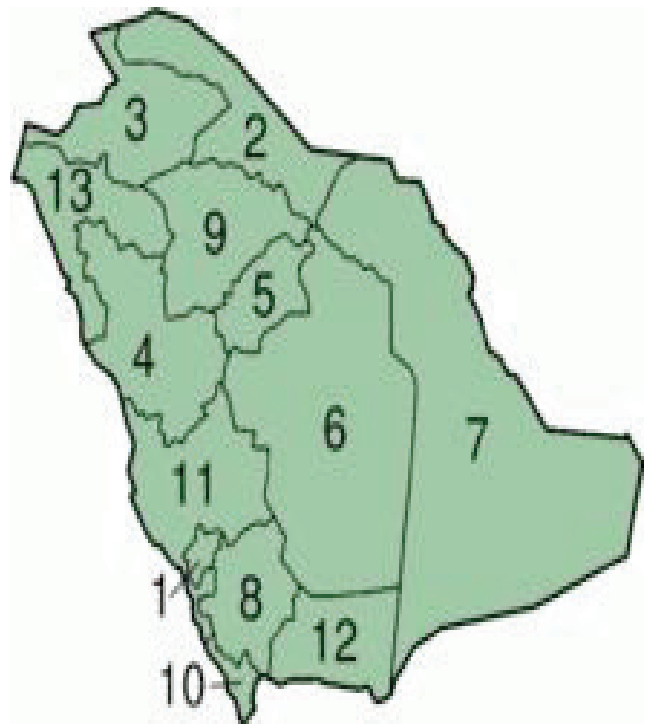
Informazioni Generali 1/10



**Geo-politica**

- ✓Fondato nel 1932 da Adb al -Aziz b. Saud
- ✓Situato nella penisola del Golfo Arabico
- ✓2,2 milioni di km<sup>2</sup>
- ✓Popolazione di 16 milioni + 9 milioni di expat
- ✓Governò: Monarchia Assoluta
- ✓Religione: Islam ( wahhabita)

Divisioni Amministrative	
1	Al Baha
2	Al Hudud al Shamaliyya
3	Al Jowf
4	Al Madina
5	Al Qasim
6	Al Ryad
7	Al Sharqiyya ( Provincia orientale)
8	'Asir
9	Ha'il
10	Jizan
11	Makka (Provincia occidentale)
12	Najaran
13	Tabuk



### Religione

L'Islam è la religione ufficiale:

- ✓93% Musulmani Sanniti
- ✓3% Musulmani Sciiti
- ✓4% Cristiani ( per lo più immigrati Filippini )

4

### Moneta

#### Saudi Ryal

(legato ad un tasso di cambio fisso con il dollaro)

1 USD = 3,75 SAR

1 EURO = 4,85 SAR (circa)

5



## Rischio Paese

La SACE colloca l'Arabia Saudita nella categoria OCSE 2 su 7 (dove 0 rappresenta il rischio minore e 7 il rischio maggiore).

### Rating

S&Poor's	Moodys	Fitch	Dagon
AA-	Aa3	AA	AA

## Outlook Economico

Previsioni di crescita del PIL:

+3,3% nel 2014                      +2,8% nel 2015

Per effetto di una progressiva riduzione degli stimoli fiscali e di un possibile abbassamento del prezzo del greggio.

6

## SWOT ANALISYS

### Punti di Forza (Strengths)

- crescita media del 5%.
- ottima posizione geografica.
- bassi costi energetici.
- *easy of Doing Business*.
- Incentivi per gli investitori esteri.

### Punti di Debolezza (Weaknesses)

- normativa del lavoro.
- forza lavoro non adeguatamente istruita.

### Opportunità (Opportunities)

- vendite nei settori: alimentare, costruzioni, ospedaliero, elettronico.
- investimenti nei settori: minerario, costruzioni, metallurgia, alimentare.

### Minacce (Threats)

- minaccia nucleare iraniana
- Possibili ricadute della politica di «saudizzazione» sul *business environment*.
- rischio inflattivo.

7

### Rapporti con l'Italia (Fonte: Ministero degli Affari Esteri)

Gli investimenti italiani nel Regno sono concentrati nei tradizionali settori dell'energia, petrolchimico, infrastrutture e difesa.

Le aree con maggiori prospettive (*healthcare*, energie rinnovabili e grandi infrastrutture) sono fra le più promettenti e di maggiore interesse per i nostri investimenti futuri.

L'export italiano verso il Regno negli ultimi anni (3.7 mld di euro nel 2011; 4.0 nel 2012; 4.5 nel 2013) mostra una tendenza di crescita costante, seppur moderata.

Nel 2013 l'Italia figurava come secondo partner commerciale di Riad a livello UE per valore dell'interscambio, anche se lo scarto con la Germania resta ancora significativo (nel 2013 l'export tedesco verso l'Arabia Saudita valeva 9.2 mld di euro).

I dati relativi al primo trimestre del 2014 mostrano, rispetto allo stesso periodo del 2013, una flessione sia delle nostre esportazioni (-18.7%) sia delle nostre importazioni (- 27.5%), con un interscambio complessivo che è passato da 2.58 a 1.97 mld di euro.

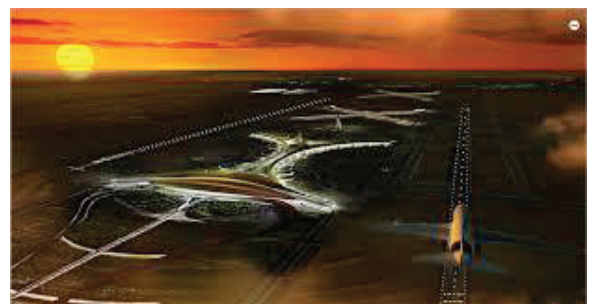
### Segue:- Rapporti con l'Italia (Fonte: Ministero degli Affari Esteri)

Per il nostro export, la flessione ha riguardato in particolare tabacco, prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio e prodotti della metallurgia. Tra i settori prevalenti nell'export italiano verso il Regno si confermano, al primo posto, i macchinari, seguiti dai prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio e dalle apparecchiature elettriche (elaborazioni ICE su dati ISTAT).

Non si registrano contenziosi di rilievo che coinvolgano aziende italiane o straniere mentre non sono infrequenti i casi di ritardo nella concessione, da parte del Ministero delle Finanze, dei finanziamenti destinati a coprire le spese per l'acquisto di forniture o la realizzazione di opere pubbliche, i quali hanno interessato anche commesse vinte da società italiane.

Gli investimenti italiani verso l'Arabia Saudita si concentrano verso i settori più rilevanti dell'economia saudita: petrolchimico, edilizia e difesa. Vi sono buone prospettive di incremento della presenza italiana nel settore dei servizi ed in altri settori che via via vengono esclusi dalla "negative list" riservata agli investitori locali.

## Progetti di prossima realizzazione



10

# Sistema Finanziario 1/1

## Sistema bancario

Nel Paese operano 23 banche:

- ✓12 nazionali
- ✓11 straniere

Nessun Gruppo Bancario Italiano

## Accesso al credito

Nel mese di luglio 2012 è stata approvata la nuova *mortgage law*, basata sul sistema finanziario di tipo islamico (*ijara*). La legge, oltre a favorire l'acquisto di alloggi, dovrà incoraggiare le banche a espandere il credito in un mercato da oltre 12 miliardi di euro in cui solo il 4% della popolazione possiede immobili di proprietà.

Secondo gli ultimi dati della SACE, nei prossimi 10 anni si stima una crescita del mercato di 2,4 miliardi di euro annui in Arabia Saudita, Paese in cui il ricorso al credito a tali fini è il più basso tra quelli del Golfo.

11

## Normativa di riferimento

- *Company Law* promulgata con Decreto Reale n. M6 del 1965, emendata nel 1967
- *Foreign Investment Law* del 2000 (FIL)

## Strutture legali

- Società per azioni
- Società a responsabilità limitata
- Società in nome collettivo/società semplice
- Società in accomandita/*mixed liability partnership*
- *Branches*
- *Joint ventures*
- Società a responsabilità limitata da quote
- Società con capitale variabile
- Società cooperative

**La disciplina delle Società per azioni**

- è composta da 5 o più soggetti privati e/o giuridici
- il C.S. è diviso in azioni di eguale importo negoziabili,
- il C.S. non può essere inferiore a 2 milioni di SAR, oppure non inferiore a 10 milioni di SAR se le azioni vengono proposte al pubblico per la sottoscrizione,
- il valore di ogni singola azioni non deve essere inferiore a 50 SAR,
- il C.S. versato non può essere inferiore al 50% del capitale autorizzato. Versamento minimo del 25% del totale, all'atto di sottoscrizione.

14

**La disciplina delle Società a responsabilità limitata**

- è composta da almeno 2 e non più di 50 soci,
- il C.S. è diviso in parti uguali,
- il C.S. non può essere inferiore a 2 milioni di SAR, oppure non inferiore a 5 milioni di SAR per i progetti industriali e non inferiore a 25 milioni di SAR per i progetti agricoli,
- il C.S. non può essere sottoscritto dal pubblico,
- non può svolgere attività assicurativa o bancaria.

15

### La disciplina delle Società in nome collettivo

- è composta da almeno 2 o più persone collettivamente responsabili per i debiti nel limite del patrimonio personale
- non ha capitale minimo
- deve essere registrata presso il Ministero del Commercio
- è il tipo di Società più comune e preferito dai cittadini sauditi

### La disciplina delle Società in accomandita

- Socio accomandatario = illimitatamente responsabile delle obbligazioni sociali
- Socio accomandante = limitatamente responsabile delle obbligazioni sociali

16

### La disciplina delle *branches*

La loro presenza in Arabia Saudita è regolata da norme specifiche che riguardano consulenti accreditati, traders, imprese governative, imprese private e imprese industriali.

- società di *Engineering* estere: devono presentare domanda al Ministero del Commercio per ottenere una licenza prima di avere il diritto di partecipare a gare d'appalto. Ingegneri stranieri possono avere licenza per operare nei campi in cui non sono disponibili ingegneri sauditi. Per avvocati, contabili e altri consulenti, sono consentite forme di partnership,
- società commerciali estere: non possono vendere i loro prodotti direttamente nel Regno dell'Arabia Saudita. L'attività commerciale è riservata alle ditte e individui sauditi al 100%,
- imprese estere che lavorano esclusivamente per il Governo e non sono registrate nel Regno dell'Arabia Saudita devono avere una registrazione commerciale temporanea (*Temporary Commercial Registration*). Un'impresa che lavora per il Governo e non ha un socio saudita dovrà servirsi di un agente di servizi (*Service Agent*) dietro pagamento di una commissione che non può superare il 5% del valore del contratto.

17

## La disciplina delle *Joint Venture*

- Associazione temporanea tra due o più persone o ditte per eseguire un progetto/contratto specifico, accordo di cui non sono al corrente parti terze (la ditta estera non ha diritto alla presenza in Arabia Saudita).  
Tale tipo di associazione non va confusa con la *joint-venture company*, dove la società straniera partecipa con capitale, macchinari, servizi e *know how* alla costituzione in Arabia Saudita di una società dotata di personalità giuridica. Lo straniero nella *joint venture* può avere anche il 51% delle azioni.

18

## Normativa di riferimento

- ✓ Regio Decreto n. 61/5/1 del 05/01/1383 H  
(imposta tipicamente religiosa)
  - Zakat (tassa coranica)
  - Sadaka (l'elemosina)
  - Khomos (il quinto)
- ✓ Regio Decreto n. M/1 del 15/01/1425 H \*

\* *Calendario Islamico Hijra, corrispondente al 30 luglio 2004*

19

### Persone Fisiche

Una persona fisica è considerata fiscalmente residente in Arabia Saudita se, per un periodo d'imposta:

- ha un luogo di dimora abituale e risiede fisicamente in Arabia Saudita per un periodo totale non inferiore a 30 giorni annui; oppure
- risiede fisicamente in Arabia Saudita per un arco di tempo non inferiore a 183 giorni nel periodo d'imposta.

Le persone fisiche che non abbiano nazionalità saudita né di un Paese del GCC, sono soggette all'imposta sul reddito se:

- hanno la residenza in KSA ed ivi svolgano attività commerciale;
- sono soci di una società di persone (partnership) residente;
- sono soci di una società residente a responsabilità limitata.

### Segue :- Persone Fisiche

- **Tassazione del 20% solo sul reddito d'impresa e sul reddito da lavoro autonomo delle persone fisiche**
- No tassazione per i redditi delle persone fisiche che svolgono attività di lavoro subordinato o che ricevono interessi o dividendi, senza al contempo essere titolari di reddito d'impresa o reddito di lavoro autonomo. I lavoratori dipendenti versano un contributo del 9% per l'assicurazione sulla vecchiaia, disabilità e morte.
- **Imposta sul capitale**  
Nessuna
- **Contribuzioni sociali**  
Nessuna
- **Imposte locali e imposte sugli immobili**
- Nessuna



**Persone Giuridiche****Imposte dirette****Imposte sul reddito**

I soggetti tenuti al versamento dell'imposta sul reddito delle società sono:

- società residenti in Arabia Saudita;
- società non residenti, le quali svolgano un'attività economica per il tramite di una stabile organizzazione in Arabia Saudita.

**Segue:- Persone Giuridiche**

- **Tassazione 20% sul reddito di impresa**

- Casi particolari

**Tassazione 85% sul reddito di impresa** per le società operanti nel settore petrolifero

**Tassazione progressiva dal 30% all'85% sul reddito di impresa** per le società operanti nel settore del gas.

L'aliquota è determinata sulla base del tasso interno di rendimento (TIR) calcolato sul volume di affari annuo relativo a tali attività, le quali si applicano al periodo d'imposta successivo.

Si parte dal 30% (per un TIR fino all'8%) fino all'85% (per un TIR pari o superiore al 20%).

### Segue:- Persone Giuridiche

#### Imposte indirette

##### Dazi Doganali

Nel gennaio 2003, è stata fissata un'imposta nominale del 5% per l'importazione della maggior parte dei beni nell'area GCC, ad eccezione di prodotti derivati di alcool e tabacco per i quali vengono applicati dazi maggiorati.

I beni una volta introdotti in area GCC non sono più sottoposti a tassazione nel caso transitorio nei 6 paesi membri.

##### IVA e altri tributi

No IVA né Imposta di Bollo etc.

##### Ritenute alla fonte

Nessuna per i soggetti residenti

5% su dividendi distribuiti ed interessi percepiti a soggetti non residenti.

15% sulle royalties pagate a soggetti non residenti.

### Segue:- Persone Giuridiche

#### Altri aspetti

##### Riporto perdite

- senza limiti temporali.

##### Utilizzo

- max 25% dei profitti indicati nella dichiarazione annuale.

##### Trasfer Pricing

il *Department of Zakat and Income Tax* (c.d. DZIT) ha la possibilità di rettificare i ricavi ed i costi relativi a operazioni fra parti correlate, in base al principio dell'*arm's length* (valore normale), il quale permette di verificare se gli stessi valori si sarebbero potuti riscontrare anche in un'operazione intercorrente fra società indipendenti in una situazione di libero mercato. La disciplina del *transfer pricing* risulta applicabile a transazioni intercorrenti fra società legate da un vincolo di controllo, che sussiste qualora lo stesso soggetto risulti titolare, direttamente o indirettamente, del 50% o più dei diritti di voto esercitabili in assemblea.

### Convenzione contro le doppie imposizioni

Resta fermo, ai fini fiscali, il prevalere di eventuali e più favorevoli disposizioni fiscali, scaturenti da accordi convenzionali stipulati con altri Stati.

Al riguardo il Regno Saudita ha stipulato trattati per evitare le doppie imposizioni e prevenire le evasioni fiscali in materie di imposte sul reddito e sul patrimonio.

26

### La Convenzione con l' Italia

**Firmata il 13 gennaio 2007 a Ryiad.**

**Entrata in entrata in vigore l'1 dicembre 2009.**

Sfera soggettiva di riferimento: soggetti residenti in uno o entrambi gli Stati contraenti;

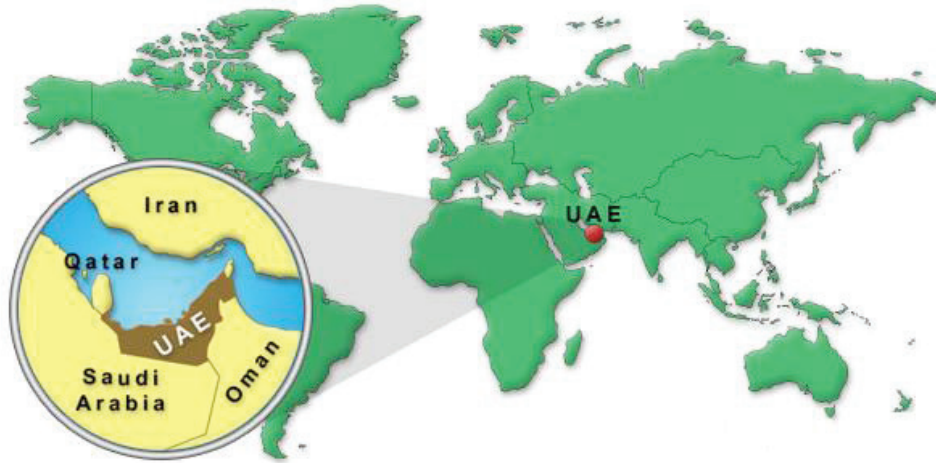
Ambito oggettivo di applicazione: imposte sul reddito e sul patrimonio in vigore nei due Paesi al momento della stipula dell'accordo

In base all'articolo 2, comma 3 della Convenzione, le imposte coinvolte riguardano:

- per l'Italia l'Irpef, l'Ires e l'Irap, nonché le imposte sostitutive delle imposte sui redditi;
- per l'Arabia Saudita la zakat (che si configura come una tassa religiosa che rappresenta l'unica imposta sul reddito delle persone fisiche) e l'imposta sul reddito delle società, ivi compresa l'imposta sugli investimenti del gas naturale.

Attualmente l'Arabia Saudita non figura tra gli elenchi italiani dei Paesi *Black list* né in quelli *White list*.

27



OESSE CONSULTING

MILAN

DUBAI

[www.osconsulting.it](http://www.osconsulting.it)

[info@osconsulting.it](mailto:info@osconsulting.it)

YOUR GATEWAY TO THE MIDDLE EAST

*Grazie per l'attenzione...*







***Le diverse metodologie di recupero delle imposte pagate all'estero:  
il metodo del credito d'imposta, il sistema delle ritenute e l'esenzione  
dall'imposta nazionale.***



Commissione Consultiva Fiscalità Internazionale

Coordinatore: Dr. Federico Venturi Delegato del Consiglio: Alberto Perani

Membri Redattori: Stefano Caprioli, Roberta Gamba, Marco Gamba, Dario Polini, Francesca Seniga, Tania Stefanutto

## *Premessa*

La Commissione di Fiscalità Internazionale dell'ODCEC di Brescia ha con questo lavoro iniziato un percorso di approfondimento teorico-pratico di alcune tematiche relative alla fiscalità internazionale che impattano quotidianamente le realtà aziendali e non.

In particolare questo primo contributo si rivolge a tutti coloro che ricevono redditi provenienti da altri Stati o erogano redditi a soggetti non residenti.

La norma interna previene l'esistenza della doppia imposizione come postulato dell'art. 53 della Costituzione, riconoscendo nell'art. 163 TUIR "La stessa imposta non può essere applicata più volte in dipendenza dello stesso presupposto, neppure nei confronti di soggetti diversi."

Non si rivengono norme analoghe così espresse in ambito internazionale, pertanto per supplire a tale assenza e creare condizioni prospere per le nuove economie di mercato globali prima l'OCSE e poi l'Unione Europea hanno individuato diversi metodi per ridurre e/o eliminare tale limite alla libera circolazione dei capitali e alla libera iniziativa economica.

Lo scopo del presente lavoro è quello di affrontare a livello teorico quelli che sono i metodi riconosciuti ed applicati al fine di minimizzare la doppia imposizione, nonché di verificare nel concreto le disposizioni sovranazionali applicabili.

Seguirà un ulteriore contributo con delle esemplificazioni pratiche di recupero delle imposte pagate sia per le persone fisiche che per gli enti diversi da queste.



## **CAPITOLO PRIMO**

***La doppia imposizione internazionale: le soluzioni proposte dal Modello Convenzionale Ocse.***

***Il metodo dei crediti d'imposta e dell'esenzione. Definizioni e tabella di confronto.***

### **1) Il problema: la doppia imposizione internazionale.**

Come detto, vi possono essere redditi che subiscono più volte la potestà impositiva dello Stato, se questo vale nel diritto interno, ancor più pressante è la questione in ambito internazionale.

L'esistenza di soggetti economici operanti in diversi Stati, unito al principio del World Wide Taxation, può generare conflitti in materia di imposizione diretta, con più Paesi che invocano il diritto a sottoporre a tassazione il medesimo reddito. Tale fenomeno va sotto il nome di **Doppia Imposizione Fiscale Internazionale**.

Ai fini di definire quali sono i redditi imponibili nel proprio Stato, alcuni Paesi utilizzano metodi basati sul cd. "**collegamento personale**", cioè tassano i propri cittadini sulla base *della residenza, della sede legale o della cittadinanza*. Differentemente altri si basano sul cd. "**collegamento oggettivo**", pertanto attribuiscono il reddito in base al *luogo dove lo stesso è prodotto*.

Inevitabilmente, quando per effetto di attività *crossborder* questi ordinamenti si inseriscono sullo stesso contribuente o sulla stessa materia imponibile, può crearsi un contrasto tale per cui il contribuente (o il reddito) potrebbe essere inciso più volte dall'imposizione diretta. A mero titolo di esempio si pensi ad un lavoratore che tutti i giorni opera in uno Stato confinante: se lo Stato di residenza usasse il criterio del collegamento personale (residenza) e lo Stato nel quale il reddito è prodotto usasse quello oggettivo (luogo di produzione), il contribuente in *extrema ratio* dovrebbe pagare ad entrambi le imposte sul reddito medesimo.

Caso analogo potrebbe nascere anche fra due Paesi che utilizzano il medesimo criterio di collegamento “personale” o “oggettivo”, qualora, pur in presenza del medesimo criterio, le modalità di applicazione fossero in contrasto. Caso molto diffuso sono le durate temporali per la definizione della residenza: un soggetto che fosse residente in tre Stati diversi potrebbe vedersi attribuita la residenza in due Paesi su tre per effetto del superamento del periodo minimo di permanenza, regolato in maniera differente per ognuno di essi.

Diverso, e nella prassi molto frequente contrasto, riguarda il collegamento oggettivo: il luogo di produzione del reddito. Nei casi di individuazione di Stabili Organizzazioni Occulte il Paese di stabilimento pretenderà il pagamento delle imposte così come il Paese della casa madre che non riterrà esistente la S.O.O., ma riterrà quello o un mero Ufficio di Rappresentanza o direttamente reddito conseguito nel suo territorio. La doppia imposizione sarà evidente nel momento in cui le imposte pagate sulla S.O.O. non saranno considerate a credito nel Paese della casa madre.

Da quanto detto risulta evidente che vi sono situazioni in cui la doppia imposizione non è normativa, bensì fattuale. Ciò accade tutte le volte in cui per effetto di interpretazioni normative delle diverse Amministrazioni Finanziarie o per effetto di decisioni delle Corti nazionali il contribuente si vede imporre imposte su redditi già tassati in altro Stato.

Da quanto detto risulta chiaro, che in assenza di un depotenziamento e/o annullamento di tale meccanismo, lo stesso sia un ostacolo evidente agli investimenti *crossborder* alla libera circolazione dei capitali, creando una tassazione differente tra soggetti residenti e non.

Proprio al fine di superare anche queste problematiche e per definire in modo chiaro e quanto più possibile univoco i rapporti tra potestà impositive concorrenti nel 1963 il comitato fiscale dell’Ocse ha dato alle stampe un modello di convenzione contro le doppie imposizioni cui si ispirano la maggior parte dei trattati contro la doppia imposizione tra Paesi (il modello è stato poi revisionato in diverse occasioni negli anni successivi).

## **2) La soluzione: il modello Ocse e le convenzioni bilaterali**

Un brevissimo cenno merita la struttura del Modello Convenzionale OCSE. Esso è una sorta di “prototipo” cui si ispirano le Convenzioni Bilaterali tra Paesi in ambito fiscale. In esso sono contenute le regole base per individuare la residenza dei soggetti operanti tra i due Paesi (siano essi persone fisiche o giuridiche), la definizione di Stabile Organizzazione, la determinazione dei singoli

redditi (lavoro, capitale, fondiari), la definizione del metodo adottato per il superamento, o quanto meno per la minimizzazione della doppia imposizione, lo scambio di informazioni e il sistema di risoluzione delle controversie.

Proprio in ordine alla minimizzazione, se non all'eliminazione, della doppia imposizione nel modello OCSE, e precisamente all'art. 23, sono previsti due diversi sistemi che sono tra loro alternativi e concorrenti, lasciando la possibilità ai singoli Stati in fase di redazione della convenzione di applicarne uno solo o di applicarli entrambi ma a categorie di reddito diverse.

I due meccanismi di risoluzione ex post della doppia imposizione sono il metodo dell'esenzione e il metodo del credito d'imposta.

A) Il Metodo dell'esenzione (art. 23A del Modello Ocse): il Paese di residenza del soggetto che percepisce i redditi esteri ha la facoltà di non far concorrere determinati redditi prodotti all'estero alla formazione del reddito complessivo (full exemption) ovvero di far concorrere detti redditi unicamente per determinare l'aliquota progressiva che sarà poi applicata agli altri redditi del soggetto (exemption with progression).

B) Metodo del credito d'imposta (art. 23B del Modello Ocse), di fatto quello maggiormente adottato e presente anche nell'ordinamento italiano (art.165 del Tuir): riconoscimento al contribuente del diritto di scomputare dall'imposta propria relativa ad un reddito prodotto in uno stato estero, le imposte aventi caratteristiche simili all'imposta pagate a titolo definitivo in detto altro Stato.

In tale ipotesi la detraibilità delle imposte pagate può essere integrale (full credit) oppure limitata alla parte di imposte applicate a quel reddito secondo la normativa fiscale nazionale del soggetto passivo (ordinary credit). Difatto possono beneficiare del foreingtax credit le imposte per cui esista similarità con l'imposta nazionale (Tutte le convenzioni si aprono con l'elenco delle imposte cui la convenzione è applicabile).

Il metodo del credito d'imposta soggiace ad una condizione: la definitività d'imposta estera.

Il legislatore fiscale ha inteso introdurre il criterio di competenza piuttosto che quello di cassa prevedendo che la condizione di definitività dell'imposta è realizzata anche se il pagamento a titolo definitivo interviene successivamente alla presentazione della dichiarazione dei redditi in Italia. In questo caso quindi potranno essere detratte anche le imposte estere pagate in acconto.

Nascono però in alcuni casi alcune criticità in termini di carattere temporale poiché l'esercizio e le tempistiche in cui il reddito estero viene dichiarato in Italia potrebbe non coincidere con il periodo d'imposta in cui il versamento dell'imposta estera diviene definitivo. Come soluzione il legislatore italiano ha previsto che nel caso in cui imposte estere diventano definitive in un termine successivo a quello della scadenza della dichiarazione dei redditi italiana il dichiarante non dovrà più seguire il criterio standard di detrazione (comma 4 art.165 Tuir) ma sarà obbligato ad effettuare una nuova liquidazione (art.165 comma 7 Tuir).

Va ricordato che non tutti gli Stati hanno utilizzato il modello Ocse per stipulare le convenzioni verso gli Stati esteri; l'esempio più evidente è quello degli Stati Uniti che hanno utilizzato un modello proprio soprattutto nelle stipule datate anni 70',80'. Con la [legge n. 20 del 3 marzo 2009](#) è stata però ratificata la nuova convenzione per evitare le doppie imposizioni in materia fiscale fra Italia e Stati Uniti che però sostanzialmente si avvale del modello Ocse.

### **Le Convenzioni bilaterali (tabella di raccordo) sistema utilizzato per eliminare la doppia imposizione**

Va precisato che il seguente riepilogo riguarda solo le convenzioni stipulate fra l'Italia e i principali Paesi elencati. In particolare il metodo utilizzato dall'Italia per eliminare la doppia imposizione sui redditi dei residenti provenienti da questi Stati.

#### ***Stati Europei***

<b>P a e s e Contraente</b>	<b>Stipula</b>	<b>In Vigore dal</b>	<b>Metodo credito d'imposta</b>	<b>M e t o d o dell'esenzione</b>
Albania	12.12.1994	21.12.1999	x	
Austria	26.09.1981 II prot.16.10.1989	06.04.1985 01.05.1990	x	
Belgio	29.04.1983 II prot.11.10.2004	29.07.1989 17.04.2013	x	
Bielorussia	11.07.2005	30.11.2009	x	
Bulgaria	21.09.1988	10.06.1991	x	

Cipro	24.04.1974 II prot.04.06.2009	10.07.1982 23.11.2010	x	
Croazia	20.10.1999	15.12.2010	x	
Danimarca	05.06.1999	27.01.2003	x	
Finlandia	12.06.1981	23.10.1983	x	
Francia	05.10.1989	01.05.1992	x	
Germania	18.10.1989	26.12.1992	x	
Grecia	03.09.1987	20.09.1991	x	
Irlanda	11.06.1971	14.02.1975	x	
Islanda	10.09.2002	14.10.2008	x	
Jugoslavia Ex(1)	24.02.1982	03.07.1985	x	
Lussemburgo	13.06.1981	04.02.1983	x	
Malta	16.07.1981 II prot.30.04.2010	08.05.1985 24.11.2010	x	
Norvegia	15.06.1985	25.05.1987	x	
Paesi Bassi	08.05.1990	03.10.1993	x	
Polonia	21.06.1985	26.09.1989	x	
Portogallo	14.05.1980	15.01.1983	x	
Regno Unito	21.10.1988	31.12.1990	x	
Repubblica Ceca	05.05.1981	26.06.1984	x	
Repubblica Slovacca	05.05.1981	26.06.1984	x	
Romania	14.01.1977	06.02.1979	x	
Russia (2)	09.04.1996 II prot.13.06.2009	30.11.1998 03.07.2012	x	
San Marino	21.03.2002	03.10.2013	x	
Slovenia	11.09.2001	12.01.2010	x	
Spagna	08.09.1977	24.11.1980	x	
Svezia	06.03.1980	05.07.1983	x	
Svizzera	09.03.1976	27.03.1979	x	
Turchia	27.07.1990	01.12.1993	x	
Ucraina	26.02.1997	25.02.2003	x	
Ungheria	16.05.1977	01.12.1980	x	

L'Italia non ha sottoscritto nessuna convenzione con lo Stato del Vaticano.

### **Principali Stati Extra Europei**

<b>P a e s e</b> <b>Contraente</b>	<b>Stipula</b>	<b>In Vigore dal</b>	<b>Metodo credito</b> <b>d'imposta</b>	<b>M e t o d o</b> <b>dell'esenzione</b>
Brasile	03.10.1978	24.04.1981	x	
Argentina	15.11.1979	15.12.1983	x	
Cina	31.10.1986	13.12.1990	x	
Giappone	20.03.1969	17.03.1973	x	
India	19.02.1993	23.11.1995	x	
Tailandia	22.11.1977	31.05.1980	x	
Corea del sud	10.01.1989	14.07.1992	x	
Arabia Saudita	13.01.2007	01.12.2009	x	
Israele	08.09.1995	06.08.1998	x	
Emirati Arabi Uniti	22.01.1995	05.11.1997	x	
Qatar	15.10.2002	07.02.2011	x	
Stati Uniti	25.08.1999	16.12.2009	x	
	Nuova			
	03.03.2009	01.01.2010		
Canada	03.06.2002	25.11.2011	x	
Messico	08.07.1991	12.03.1995	x	
Egitto	07.05.1979	28.04.1982	x	
Tunisia	16.05.1979	17.09.1981	x	
Algeria	03.02.1991	30.06.1995	x	
Marocco	07.06.1972	10.03.1983	x	
Kazakhstan	22.09.1994	26.02.1997	x	
Australia	14.12.1982	05.11.1985	x	
Nuova Zelanda	06.12.1979	23.03.1983	x	
Cipro	04.06.2009	23.11.2011	x	
Pakistan	22.06.1984	27.02.1992	x	
Sudafrica	16.11.1995	02.03.1999	x	
Etiopia	08.04.1997	09.08.2005	x	
Senegal	20.07.1998	24.10.2001	x	
Azerbaijan	21.07.2004	13.08.2011	x	
Hong Kong (3)	14.01.2013	-	-	-

L'Italia non ha stipulato convenzioni con Corea del Nord, Iran, Libia

#### Note

(1) La Convenzione stipulata con la Repubblica Socialista Federativa di Jugoslavia si applica alla Serbia, al Montenegro e alla Bosnia Herzegovina.

*N.B. Croazia e Slovenia, prima indicate tra i Paesi a cui si applicava la Convenzione stipulata con la ex Jugoslavia e a cui si rinvia, hanno sottoscritto una autonoma Convenzione contro le doppie imposizioni.*

(2) Dopo il scioglimento dell'Unione Sovietica, Italia e Russia hanno firmato una autonoma convenzione.

(3) La convenzione con Hong Kong è stata firmata in data 14.01.2013 ma non è ancora entrata in vigore.

## **CAPITOLO SECONDO**

### ***Il recupero delle imposte estere pagate dalle Persone fisiche e daisoggetti diversi dalle Persone fisiche con e senza stabile organizzazione***

#### ***2.a–Il recupero dell'imposte estere pagate dalle Persone fisiche***

L'articolo 3 decreto del Presidente della Repubblica 917/1986 prevede per i soggetti residenti l'istituto della cosiddetta “**tassazione mondiale**” secondo cui l'imposta “*si applica sul reddito complessivo del soggetto, formato, per i residenti, da tutti i redditi posseduti*”.

L'articolo 165 del medesimo decreto del Presidente della Repubblica, per ovviare al fenomeno della doppia imposizione sui redditi di fonte estera del soggetto italiano, prevede la possibilità, in presenza di precise condizioni e con determinati limiti, di **detrarre dall'imposta italiana le imposte pagate all'estero a titolo definitivo**.

In particolare l'art. 165 del TUIR al c.1 prevede che “*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*”.

L'ammontare del credito d'imposta spettante a norma del succitato comma 1 non può, quindi, risultare superiore alla quota d'imposta corrispondente al rapporto tra i redditi esteri ed il reddito complessivo netto. Per la corretta applicazione della detrazione, dunque, occorre:

- 1) determinare il rapporto esistente tra i redditi esteri ed il reddito complessivo (alla cui formazione detti redditi hanno concorso), al netto delle perdite di esercizi precedenti ammesse in deduzione;
- 2) moltiplicare detto rapporto per l'imposta corrispondente al reddito complessivo (alla cui formazione i relativi redditi esteri hanno concorso), al netto delle perdite di esercizi precedenti ammesse in deduzione;



3) individuare il minor importo tra le imposte pagate all'estero e la quota d'imposta lorda determinata secondo le modalità indicate nei punti 1) e 2).

Posto che l'art. 165, co. 1, TUIR, fa espresso riferimento all'"imposta netta dovuta", l'importo del credito d'imposta spettante non può comunque essere superiore all'imposta netta italiana relativa al periodo d'imposta di produzione del reddito estero. Pertanto, in concreto, il credito d'imposta spettante è pari al minor importo tra:

- le imposte pagate all'estero in via definitiva sul reddito prodotto all'estero;
- la quota d'imposta lorda determinata secondo le modalità indicate nei punti 1) e 2), relativa al periodo d'imposta di "appartenenza" del reddito prodotto all'estero;
- l'imposta netta italiana relativa al periodo d'imposta di "appartenenza" del reddito prodotto all'estero.

In presenza di perdite pregresse, riportabili da precedenti esercizi, sia il reddito complessivo, da indicare al denominatore del rapporto di cui al punto sub 1), sia l'imposta italiana vanno, quindi, considerati al netto dell'effetto prodotto dall'utilizzo di dette perdite.

Schematizzando, la formula che esprime la percentuale massima del credito d'imposta utilizzabile è la seguente:

$$\text{Credito d'imposta MAX} = \frac{\text{Reddito estero}}{(\text{Reddito nazionale} - \text{Perdite riportabili}) + \text{Reddito estero}}$$

Il riconoscimento del credito di imposta è subordinato al rispetto di determinati requisiti:

1) **Sono detraibili solo le imposte versate a titolo definitivo.** A partire dal 1° gennaio 2004, l'utilizzo di questo credito può avvenire nel periodo di imposta in cui il reddito è prodotto all'estero, a condizione che il pagamento a titolo definitivo avvenga prima della presentazione della relativa dichiarazione (es. 30 settembre 2015 per i redditi esteri prodotti nel 2014). Tuttavia, quando i redditi sono prodotti all'estero mediante stabile organizzazione o società controllate estere facenti parte del consolidato mondiale, la detrazione a titolo di credito d'imposta può essere calcolata con riferimento all'imposta di competenza sempre che il pagamento a titolo definitivo delle imposte estere avvenga entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta successivo a quello di competenza. L'esercizio di tale facoltà è condizionato

all'indicazione, nelle dichiarazioni dei redditi, delle imposte estere detratte per le quali ancora non è avvenuto il pagamento a titolo definitivo. Non rilevano le imposte pagate in acconto, in via provvisoria e, in genere, quelle per le quali è prevista la possibilità di rimborso totale o parziale. In altri termini, il concetto di definitività dell'imposta pagata coincide con la irripetibilità dell'imposta stessa (circolare n. 3/7/360 dell'8 febbraio 1980).

Al contrario, rimane irrilevante il fatto che l'imposta possa essere modificata a sfavore del contribuente, come nel caso in cui la stessa si riferisca a redditi ancora assoggettabili ad accertamento da parte dell'Amministrazione fiscale degli Stati esteri. La risoluzione n. 147/E del 28 giugno 2007 riporta infatti quanto segue: *“In ordine al pagamento di imposte estere a titolo definitivo, si ribadisce quanto già affermato nella Circolare del 12 giugno 2002, n. 50, in cui la definitività dell'imposta pagata all'estero viene a coincidere con la sua “irrepetibilità”, ossia con la circostanza che essa non sia più suscettibile di modificazione a favore del contribuente. Al contrario, rimane irrilevante il fatto che l'imposta possa essere modificata in peius a sfavore del contribuente, come nel caso in cui la stessa si riferisca a redditi ancora assoggettabili ad accertamento da parte delle amministrazioni fiscali degli Stati esteri”*.

In base a quanto previsto dal comma 7 dell'articolo 165, se le imposte relative ai redditi di un periodo di imposta saranno, in tutto o in parte, pagate in via definitiva (anche a seguito di rettifiche o di accertamenti da parte dello Stato estero) successivamente alla presentazione della relativa dichiarazione, il contribuente potrà chiederne la detrazione nella dichiarazione relativa al periodo d'imposta in cui sarà avvenuto il pagamento definitivo.

Il comma 5 dell'articolo 165 prevede una deroga per i redditi d'impresa prodotti all'estero mediante stabile organizzazione o società controllate estere facenti parte del consolidato mondiale. Limitatamente a tale ipotesi la norma prevede un ampliamento dei termini entro cui è possibile richiedere la detrazione prevedendo che il credito d'imposta possa essere calcolato con riferimento all'imposta di competenza sempre che il pagamento a titolo definitivo delle imposte estere avvenga entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta successivo a quello di competenza. L'esercizio di tale facoltà è condizionato all'indicazione, nelle dichiarazioni dei redditi, delle imposte estere detratte per le quali ancora non è avvenuto il pagamento a titolo definitivo.

Ai fini della detrazione, è necessario predisporre un'ideale documentazione atta a comprovare la definitività del pagamento delle imposte estere (copia della dichiarazione dei redditi prodotta all'estero e distinta di versamento delle imposte pagate all'estero).

**2) le imposte versate all'estero devono essere concretamente assimilabili all'imposta sul reddito italiana.**

Questo requisito (cd di "similarità") è meglio specificato nella risoluzione ministeriale 7 marzo 2008 n. 83: *"Il primo presupposto (quello della "similarità" ndr), desumibile dalla circostanza che l'istituto del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero è organicamente inserito nella normativa dell'imposta sui redditi, presuppone che sussista un'analogia tra il presupposto imponibile dell'imposta estera e quello dell'imposta italiana sui redditi. In altri termini il presupposto della "similarità" in argomento risulta soddisfatto nel caso in cui l'imposta estera abbia in concreto natura di imposta diretta sul reddito, a prescindere dalle modalità di prelievo o di determinazione della base imponibile."*

Inoltre, si ritiene che, in linea di principio, un tributo estero sia accreditabile ai fini dell'articolo 165 del TUIR, nel caso in cui rientri nell'ambito applicativo delle Convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia. Ai fini della concreta determinazione e fruibilità del credito di imposta per le imposte pagate all'estero, è irrilevante il fatto che le imposte estere siano versate all'amministrazione fiscale di uno Stato o territorio a fiscalità privilegiata (Risoluzione n. 147/E del 28 giugno 2007).

Infatti, nessuna limitazione è prevista dall'art. 165 del TUIR per la spettanza del credito d'imposta, in relazione alla eventuale provenienza del reddito soggetto ad imposta estera da uno Stato o territorio non incluso nella cosiddetta «white list» prevista dall'articolo 168-bis del TUIR.

**Aspetti dichiarativi**

In quadro per indicare il credito d'imposta inerente ai redditi conseguiti da una S.O. è il quadro CE.

**PERIODO D'IMPOSTA 2013**

**PF PERSONE FISICHE 2014**  
 Agenzia Entrate

CODICE FISCALE

**QUADRO CE**  
**Credito di imposta per redditi prodotti all'estero**

Mod. N.

**SEZIONE I**  
**Credito d'imposta per redditi prodotti all'estero comma 1, art. 165 Tuir**

**Sezione I-A**  
**art.165, comma 1**  
 Dati relativi al credito d'imposta per redditi prodotti all'estero

Codice Stato estero	Anno	Reddito estero	Imposta estera	Reddito complessivo
1	2	3	4	5
		,00	,00	,00
Imposta lorda	Imposta netta	Credito utilizzato nelle precedenti dichiarazioni	di cui relativo allo Stato estero di colonna 1	Quota di imposta lorda
6	7	8	9	10
,00	,00	,00	,00	,00
Imposta estera entro il limite della quota d'imposta lorda	Imposta estera di cui all'art. 165 comma 5 del TUIR	Altri redditi		
11	12	13		
,00	,00			
1	2	3	4	5
		,00	,00	,00
6	7	8	9	10
,00	,00	,00	,00	,00
11	12	13		
,00	,00			
1	2	3	4	5
		,00	,00	,00

## ***2.b–Soggetti diversi dalle Persone fisiche con e senza stabile organizzazione***

Ai sensi dell'art. 75, comma 41, Tuir, le società e gli enti commerciali residenti, soggetti passivi Ires ex art. 73, comma 1, lett a) e b), Tuir, applicano l'imposta dovuta calcolandola sul reddito complessivo netto determinato secondo le disposizioni contenute nella sezione I del capo II del medesimo Tuir (artt. da 81 a 116 Tuir).

L'art. 81 del Tuir prevede, a sua volta, che il reddito complessivo netto di tali soggetti “da qualsiasi fonte provenga, è considerato reddito d'impresa ed è determinato secondo le disposizioni di questa sezione”.

La norma da ultimo citata contiene c.d. “principio della tassazione dell'utile mondiale” e, pertanto, ricomprende nella tassazione Ires dei citati soggetti anche il reddito prodotto all'estero mediante stabili organizzazioni come determinato ai sensi delle disposizioni Tuir.

L'art. 165 del Tuir contiene la disciplina del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero. Tale disposizione ha reso efficace l'esercizio del diritto di scomputare dalle imposte dovute in Italia le imposte assolte all'estero su redditi ivi prodotti ma tassati anche in Italia. Per effetto della collocazione della norma dell'ambito delle “disposizioni comuni” del Tuir, l'art. 165 si rivolge sia ai soggetti Irpef che ai soggetti Ires, che alle loro stabili organizzazioni.

Nell'ipotesi in cui il reddito complessivo conseguito da società ed enti soggetti al regime fiscale della trasparenza, quale regime naturale (ai sensi dell'art. 5, Tuir) o per opzione (ai sensi degli artt. 115 e 116, Tuir), comprenda anche uno o più redditi prodotti all'estero, a norma del comma 9 del citato art. 165 la detrazione per le imposte assolte all'estero in via definitiva spetta ai singoli soci o partecipanti, nella medesima proporzione con cui è ad essi imputato il reddito complessivo.

Per individuare i redditi prodotti all'estero occorre rifarsi agli stessi parametri utilizzati per l'individuazione dei redditi prodotti in Italia, elencati nell'art. 23, TUIR; con tutta evidenza, si tratta, quindi, di effettuare una lettura "a specchio" della norma da ultimo citata, attraverso una valutazione speculare rispetto alle ipotesi nelle quali, ai sensi dell'art.23, TUIR, il reddito prodotto da un soggetto non residente si considera prodotto nel territorio dello Stato italiano.

La definizione interna di "reddito prodotto all'estero" è finalizzata a chiarire l'ambito di applicazione dell'istituto nei casi in cui un soggetto residente sia stato assoggettato a tassazione in relazione a redditi prodotti in un Paese con cui l'Italia non abbia firmato una Convenzione. Infatti, in mancanza di un accordo, e tenuto conto delle notevoli diversità degli ordinamenti nazionali e dei criteri di collegamento tra i redditi e il territorio, il comma 2 dell'art. 165 prevede il riconoscimento del credito nei soli casi in cui viene assoggettato a tassazione, nel Paese estero, un reddito che, se prodotto in Italia da un non residente, sarebbe qui stato tassato.

Ai fini della spettanza del credito d'imposta, oltre ai requisiti della produzione di un reddito all'estero e il concorso dello stesso reddito estero alla formazione del reddito complessivo del soggetto passivo d'imposta in Italia, è riconosciuto il diritto di portare in detrazione dall'imposta netta dovuta soltanto le imposte pagate all'estero a titolo definitivo su detti redditi.

Le imposte pagate all'estero sono da considerare "dovute a titolo definitivo" quando non sono più suscettibili di modificazione a favore del contribuente; in altri termini, la definitività dell'imposta pagata all'estero coincide sostanzialmente con la "irrepetibilità" di tale imposta.

Per i redditi d'impresa prodotti all'estero mediante una stabile organizzazione, la competenza temporale del credito d'imposta è disciplinata dal comma 5 dell'art. 165 del Tuir, secondo il quale la detrazione dell'imposta estera può essere effettuata nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta nel quale il reddito estero concorre a formare il reddito complessivo, anche se il pagamento a titolo definitivo avviene entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa al primo periodo d'imposta successivo. Tale possibilità soggiace all'indicazione nella dichiarazione

dei redditi dell'imposta estera detratta per cui non è ancora avvenuto il pagamento a titolo definitivo.

Sulla base delle disposizioni interne o di quelle convenzionali, può accadere che il reddito prodotto all'estero venga attratto a tassazione in Italia non per il suo intero ammontare, ma limitatamente ad una quota (si pensi, ad esempio, ai dividendi distribuiti da società estere, che sulla base della nuova normativa concorreranno alla formazione del reddito imponibile – per i soggetti IRES – limitatamente al 5% del loro ammontare). In caso di concorso parziale del reddito estero alla formazione del reddito complessivo, non può essere richiesta la detrazione dell'intera imposta assolta all'estero in via definitiva in relazione a detto reddito, ma soltanto l'ammontare di tale imposta corrispondente alla quota del reddito estero assoggettato ad imposizione in Italia

Nell'ipotesi in cui alla formazione del reddito complessivo netto concorrano redditi prodotti in più Stati esteri, il comma 3 dell'art. 165 conferma che il credito d'imposta spettante va determinato separatamente per ciascuno Stato ("per country limitation"). Ne discende che, in detta ipotesi, 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, dovendo quindi applicare separatamente i criteri dapprima descritti devono essere applicati separatamente, distinguendo i redditi esteri sulla base dello Stato o del territorio in cui, a norma dell'art. 23, TUIR, si considerano prodotti. In questa ipotesi, pertanto, il credito d'imposta complessivamente spettante è dato dalla sommatoria dei singoli crediti d'imposta determinati con riferimento a ciascuno Stato estero nel quale il soggetto residente in Italia ha prodotto redditi. Il distinguo imposto dall'art. 165 può rivelarsi vantaggioso per il soggetto residente, nel caso in cui questi abbia conseguito un risultato positivo (ovverosia un reddito) in uno Stato estero e un risultato negativo (ovverosia una perdita) in un altro. In questa circostanza, infatti, applicandosi il credito d'imposta separatamente, il reddito estero non è ridotto o azzerato dalla perdita estera, pertanto può essere rapportato al reddito imponibile del contribuente e, sulla base di tale rapporto, può essere determinata la quota di imposta italiana riferibile a detto reddito.

Come già esaminato ai sensi dell'art. 165, comma 1 del Tuir l'ammontare del credito d'imposta spettante non può essere superiore alla quota d'imposta corrispondente al rapporto tra i redditi esteri ed il reddito complessivo netto.

L'eccedenza delle imposte assolute rispetto a tale limite non è, in generale, riconosciuta in detrazione; tuttavia il comma 6 del art.165 del Tuir prevede una deroga a tale regola ma applicabile esclusivamente a redditi d'impresa prodotti nel Paese estero.

Pertanto il recupero delle eccedenze di imposte estere previste dal comma 6 non è di fatto applicabile a società priva di stabile organizzazione o che non abbia aderito al consolidato mondiale (art.130) o al consolidato nazionale (art.117) nel cui gruppo ci siano società con stabile organizzazione estera.

Quindi in presenza di redditi d'impresa prodotti all'estero, nel caso in cui l'imposta estera pagata a titolo definitivo in un determinato Paese ecceda "l'imposta estera scomputabile" relativamente al reddito prodotto nel medesimo Stato, tale eccedenza può comunque essere portata in detrazione per un importo non superiore alla eccedenza della imposta estera scomputabile, rispetto alle imposte assolute all'estero, verificatasi negli esercizi precedenti fino all'ottavo con riguardo al medesimo Paese estero (detto meccanismo è denominato "riporto all'indietro"). Con l'introduzione del meccanismo in esame, dunque, l'eventuale eccedenza dell'imposta estera, rispetto all'importo massimo scomputabile, non va perduta, ma 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 riscontrata una situazione opposta, ovverosia una eccedenza dell'imposta massima scomputabile rispetto alle imposte effettivamente assolute nello stesso Paese estero. Per utilizzare il meccanismo del riporto all'indietro occorre, pertanto, tenere memoria delle eccedenze, registrate nei precedenti otto esercizi, dell'imposta estera scomputabile rispetto a quella effettivamente portata in detrazione. La sommatoria di tali eccedenze potrà essere utilizzata per riconoscere in detrazione l'eccedenza dell'imposta estera effettivamente assolta rispetto all'importo massimo scomputabile.

Nel diverso caso in cui il "riporto all'indietro" non sia possibile (in quanto, alla presenza di un'eccedenza dell'imposta estera pagata a titolo definitivo in un determinato Paese rispetto all'imposta estera scomputabile, non corrisponde la disponibilità di un'eccedenza di segno opposto registrata negli otto esercizi precedenti), l'eccedenza dell'imposta estera assolta può essere portata in detrazione negli esercizi successivi, fino all'ottavo, nell'opposto caso in cui in uno o in più di detti esercizi si registri un'eccedenza dell'imposta estera scomputabile rispetto a quella effettivamente assolta nello stesso Paese (detto meccanismo è denominato "riporto in avanti").

Si sintetizzano nella seguente tabella le differenze di utilizzo del credito di imposta per soggetti aventi stabile organizzazione e soggetti privi di stabile organizzazione:

	<b>PRESENZA DI STABILE ORGANIZZAZIONE</b>	<b>ASSENZA DI STABILE ORGANIZZAZIONE</b>
Ambito temporale di scomputo del Credito Imposte estere definitive	Pagamento resosi definitivo entro il termine della presentazione della dichiarazione del soggetto passivo Italiano del primo periodo successivo.	Pagamento resosi definitivo entro il termine di presentazione della dichiarazione del soggetto passivo italiano
Possibilità di recuperare le eccedenze delle imposte estere “riporto all’indietro” e “riporto in avanti”	Sì	No, tranne nel caso in cui abbia aderito al consolidato mondiale o consolidato nazionale con società aventi stabile organizzazioni estere

Va infine segnalato che il Tuir contiene disposizioni particolari nel caso in cui titolari dei redditi prodotti all’estero siano società residenti in Italia che hanno aderito al regime del “consolidato fiscale nazionale” o quello del “consolidato fiscale mondiale”.

In presenza dell’opzione per il regime del “consolidato fiscale nazionale”, disciplinato dagli artt. da 117 a 129 Tuir, sono previste particolari eccezioni alla regola generale della determinazione del credito per le imposte pagate all’estero in maniera separata per ciascuno Stato estero.

Come noto, secondo l’istituto del consolidato fiscale, l’imposta dovuta è commisurata al reddito imponibile del gruppo, determinato come somma algebrica del reddito imponibile della società controllante e di quelli delle società controllate, ed è ridotta anche per un importo pari alle imposte sul reddito assolute all’estero a titolo definitivo secondo le modalità dapprima indicate.



In riferimento al consolidato fiscale nazionale, in forza di quanto disposto dal comma 1-bis dell'art. 118 Tuir, la determinazione dell'imposta italiana (da raffrontare con le imposte assolute all'estero) deve essere effettuata prendendo a base l'imposta determinata sul reddito complessivo da consolidamento, ovvero sia proporzionando il reddito prodotto all'estero con il reddito complessivo da consolidamento.

Pertanto, qualora quest'ultimo consista in una perdita fiscale, la quota di imposta italiana è assunta pari a zero (non essendovi imposte dovute in Italia) e, quindi, le imposte assolute all'estero sul reddito ivi prodotto rilevano quali eccedenze da riportare in avanti o all'indietro a norma del comma 6 dell'art. 165, TUIR.

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

Infine, la lett. c) del comma 1-bis dell'art. 118 stabilisce che, in caso interruzione del regime di consolidato fiscale, le eccedenze da riportare in avanti o all'indietro, di cui al comma 6 dell'art. 165, devono essere attribuite ai medesimi soggetti titolari dei redditi prodotti all'estero.

In presenza dell'opzione per il regime del "consolidato fiscale mondiale", disciplinato dagli artt. da 130 a 142 Tuir, sono previste particolari eccezioni alla regola generale della determinazione del credito per le imposte pagate all'estero in maniera separata per ciascuno Stato estero.

In particolare con riferimento alle quote sul reddito estero prodotto dalle società estere consolidate, invece, la determinazione del credito d'imposta soggiace alla "per company limitation"; alla formazione del reddito imponibile complessivo concorrono innanzitutto i redditi prodotti dalle società controllate e la quota di imposta italiana, fino a concorrenza della quale è accreditabile l'imposta estera, va determinata con riferimento a ciascuna controllata estera.

## **CAPITOLO TERZO**

### ***Il sistema delle ritenute in ambito nazionale, comunitario e convenzionale. Le norme sul risparmio e l'Euroritenuta***

Sussistono complesse problematiche in ordine all'obbligo di pagamento di ritenute, in caso di pagamento a soggetti non residenti di interessi e altri redditi di capitale, ivi compresi interessi e proventi derivanti da ogni rapporto avente ad oggetto l'impiego del capitale. Il Consiglio dell'Unione Europea il 3 giugno 2003 ha adottato la Direttiva 2003/49/CE (di seguito: "Direttiva") concernente la tassazione dei redditi da risparmio sotto forma di pagamenti di interessi che è stata pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea L157 del 26 giugno 2003. L'obiettivo è assicurare un livello minimo effettivo di tassazione sugli interessi pagati in uno Stato membro a persone fisiche residenti in un altro Stato membro, secondo le regole del Paese di residenza dell'investitore e avviene attraverso scambio di informazioni periodico tra amministrazioni finanziarie sugli interessi corrisposti a persone fisiche residenti in uno Stato membro diverso da quello del cosiddetto "agente pagatore", ossia dell'intermediario che eroga gli interessi.

#### **1. Le royalties.**

Le Royalties sono redditi derivanti dall'utilizzazione economica di opere d'ingegno, di brevetti industriali e di processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquistate in campo industriale, commerciale o scientifico, quando non sono redditi d'impresa o di lavoro autonomo oppure sono redditi derivanti dall'affitto, locazione, noleggio o concessione in uso di veicoli, macchine e altri beni mobili come stabilito dall'art. 12, paragrafo 3, Modello OCSE 2010.

E' operata una ritenuta del 30 % a titolo di imposta sull'ammontare dei compensi corrisposti a non residenti per l'uso o la concessione in uso di attrezzature industriali, commerciali o scientifiche che si trovano nel territorio dello Stato. Ne sono esclusi i compensi corrisposti a stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di soggetti non residenti.(Art 25 D.P.R. 600/73 modificato da D.Lgs 143/2005).

La ritenuta va applicata solo se il soggetto non residente NON ha una stabile organizzazione nel territorio dello Stato. Si pensi alle compagnie internazionali di noleggio veicoli (Hertz, Avis ecc...)

La CM 47/2005 conferma che la ritenuta deve essere applicata qualora il bene venga utilizzato prevalentemente nel territorio dello Stato. Se è utilizzato esclusivamente o prevalentemente all'estero non si procede all'effettuazione di ritenute, ma è necessario conservare apposita documentazione circa l'utilizzo dei beni all'estero.

La ritenuta va applicata nella misura del 30% salvo che:

- Non sia applicabile la direttiva 49/2003 sul pagamento di interessi e canoni tra società consociate di Stati membri
- Non sia applicabile una ritenuta ridotta prevista dalle Convenzioni (in genera l'art. 12 prevede ritenute comprese tra il 5% ed il 15%). In tal caso è necessario conservare la documentazione circa l'applicabilità della ritenuta.

Le convenzioni prevedono l'applicazione di ritenute ridotte o la non applicazione di ritenute in caso di pagamento di (dividendi), interessi, royalties e canoni e la non applicazione di ritenute in caso di erogazione di compensi di lavoro autonomo svolto in Italia senza il tramite di una base fissa.

Per poter non applicare ritenute o applicarle in misura ridotta è necessario conservare una apposita certificazione nella quale il percettore dichiara:

- La residenza nello Stato convenzionato (dichiarazione vistata dall'Ufficio fiscale estero);
- Di essere l'effettivo beneficiario dei redditi;
- Di non avere nello Stato una stabile organizzazione o una base fissa;

In assenza di dichiarazione si applicheranno le ritenute previste dalla norma interna (30%, 12,5% ecc..) ed il percettore – avendone i requisiti – potrà poi chiedere il rimborso totale o parziale all'Ufficio di Pescara.

La direttiva è recepita nell'art. 26-quater del D.P.R. 600/73 e si applica a condizione che gli interessi e canoni siano pagati fra società consociate e che quest'ultime siano residenti nella UE, rivestano una determinata forma giuridica, siano assoggettate ad imposte sui redditi delle società

## 2. Euroritenuta.

Per euro ritenuta si intende la cosiddetta “tassazione del risparmio transfrontaliero” e consiste nell’applicazione di una ritenuta alla fonte sugli interessi corrisposti alle persone fisiche non residenti, beneficiarie effettive dei medesimi; tale regime è stato previsto per ragioni connesse all’esigenza di mantenere il segreto bancario in determinati stati. Il sistema di scambio automatico di informazioni non riguarda inizialmente l’Austria, il Belgio, il Lussemburgo, stati non facenti parte dell’Unione Europea che hanno recepito la Direttiva CE mediante appositi accordi (Svizzera, Principato di Monaco, Liechtenstein, Andorra; Repubblica di San Marino) e alcuni territori dipendenti di Stati UE (Jersey, Guernsey, Isola di Man, Antille Olandesi, Isole Vergini Britanniche, Turks and Caicos, Cayman, Montserrat, Anguilla, Aruba) che durante il periodo transitorio di cui all’articolo 10 della *Direttiva* non sono tenuti all’invio delle comunicazioni relative ai pagamenti di interessi effettuati nel proprio interno, pur mantenendo il diritto a riceverle in relazione agli investimenti effettuati all’estero dai propri residenti. Durante tale periodo, detti Stati prelevano una ritenuta alla fonte (cosiddetta “*euroritenuta*”) nella misura del 15% nei primi tre anni del periodo transitorio, del 20% per i tre anni seguenti e del 35% successivamente.

La direttiva si applica su:

- interessi relativi a crediti di qualsivoglia natura, pagati periodicamente ovvero riconosciuti implicitamente in occasione della cessione o del rimborso dei crediti a beneficiari effettivi persone fisiche;
- proventi derivanti dalla partecipazione a organismi di investimento collettivo del risparmio armonizzati (conformi alla direttiva 85/611/CEE – UCITS), a entità prive di personalità giuridica (tra cui gli OICR non armonizzati) che abbiano optato per essere trattate come OICR armonizzati e a OICR stabiliti in Paesi terzi, sempreché pagati o riconosciuti a persone fisiche.

Esclusi dall’applicazione sono gli interessi e altri proventi pagati o riconosciuti a società e altri soggetti dotati di personalità giuridica e/o soggetti a imposizione secondo le regole sulla tassazione delle imprese. L’istanza, in carta libera, deve essere presentata all’Ufficio locale dell’Agenzia delle Entrate competente in relazione al domicilio fiscale del beneficiario e deve contenere a pena di inammissibilità:

- a) nome e cognome del soggetto beneficiario effettivo;
- b) codice fiscale, residenza anagrafica e, se diverso dalla residenza anagrafica, domicilio fiscale;
- c) denominazione, oppure nome e cognome, e indirizzo dell'agente pagatore non residente tenuto all'applicazione della ritenuta;
- d) dichiarazione sostitutiva, resa ai sensi degli art. 46 e 47 del Decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, comprovante che il soggetto è residente ai fini fiscali in Italia; che il soggetto è il beneficiario effettivo dei pagamenti di interessi eseguiti dall'agente pagatore; il numero di conto del beneficiario effettivo o, in assenza di tale riferimento, i dati identificativi del titolo di credito che produce gli interessi, inclusi quelli relativi alla quantità (codice ISIN di ciascun titolo o, se tale codice non è noto, i seguenti elementi: emittente, tasso, ove previsto, data di emissione e maturazione, denominazione, valuta);
- e) sottoscrizione del beneficiario effettivo.

La mancata sottoscrizione può essere sanata se l'interessato provvede alla regolarizzazione dell'istanza entro trenta giorni dal ricevimento dell'invito da parte dell'Ufficio locale.

### **3. Lavoro autonomo.**

Il lavoro autonomo è disciplinato dal Codice Civile, dove però non è fornita una definizione specifica. È invece definito, nell'articolo 2222, il contratto d'opera, principale contratto di lavoro autonomo. Si applica questo tipo di contratto "quando una persona si obbliga a compiere verso un corrispettivo un'opera o un servizio, con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente". Sui compensi per prestazioni di lavoro autonomo anche sotto forma di partecipazione agli utili i sostituti d'imposta devono operare, all'atto del pagamento, una ritenuta variabile sia riguardo all'aliquota che alla tipologia (d'acconto o d'imposta). Sono soggetti alla ritenuta i compensi per prestazioni di lavoro autonomo corrisposti a qualunque titolo.

In particolare si tratta dei compensi corrisposti:

- per prestazioni di lavoro autonomo anche occasionale, ed anche sotto forma di partecipazione agli utili;
- per l'assunzione di obblighi di fare, non fare o permettere;

- sugli utili derivanti da contratti di associazione in partecipazione, quando l'apporto dell'associato è costituito esclusivamente dalla prestazione di lavoro;
- sugli utili spettanti ai promotori e ai soci fondatori di società per azioni, in accomandita per azioni e a responsabilità limitata;
- sui redditi derivanti dalla cessione di diritti d'autore da parte dello stesso autore;
- sui diritti per opere d'ingegno, ceduti da persone fisiche non imprenditori o professionisti che le hanno acquistate.

Sono esclusi dall'applicazione della ritenuta i compensi di importo inferiore a euro 25,82 (sempre che non si tratti di acconti relativi a prestazioni di importo complessivo superiore a tale limite), corrisposti dagli enti pubblici e privati, non aventi ad oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, per prestazioni di lavoro autonomo occasionale. Per i redditi di lavoro autonomo corrisposti a soggetti residenti, la ritenuta, effettuata a titolo d'acconto, è pari al 20%.

L'art. 25 del D.P.R. 600/73 prevede che sia applicata una ritenuta del 30% in caso di corresponsione di compensi di lavoro autonomo a soggetti non residenti per prestazioni effettuate in Italia. Le Convenzioni OCSE prevedono che il percettore di redditi di lavoro autonomo sia tassato in Italia solo se qui ha una base fissa.

La medesima aliquota del 30% a titolo d'imposta si applica sui compensi e le somme corrisposti a non residenti per l'utilizzazione economica di opere dell'ingegno, brevetti, invenzioni industriali e simili, di cui all'art. 23, comma 2, lett. c), TUIR.

Se i predetti compensi per prestazioni di lavoro autonomo ed assimilati sono corrisposti a stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti si applica la ritenuta a titolo di acconto in misura del 20%.

#### **4. Lavoro dipendente.**

Quando ci apprestiamo a trattare il tema sugli espatriati (italiani residenti all'estero), e più nello specifico gli aspetti fiscali, ci imbattiamo spesso nel concetto dei "183 giorni". Il periodo d'imposta è di 365 giorni e 183 giorni ( $365/2=182,5$ ), rappresenta "la maggior parte del periodo di imposta". Questo lasso temporale è stato accompagnato sempre ad altri elementi, a seconda dell'aspetto esaminato. I tre punti in evidenza, possono essere così espressi:

1. Art. 2, comma 2 del TUIR definisce quali sono i requisiti per considerare il soggetto passivo di imposta residente fiscale in Italia. I requisiti sono tre:

- a) Essere residente in Italia, per la maggior parte del periodo d'imposta.
- b) Essere iscritti nelle anagrafi comunali della popolazione residente in Italia.
- c) Avere eletto nel territorio dello Stato italiano il proprio domicilio o la propria residenza, ai sensi del codice civile.

Come si può rilevare al punto a), il nostro legislatore non ha usato un numero, dovendo considerare anche gli "anni bisestili", con 366 giorni all'anno; in questa ipotesi, se si fosse utilizzato un riferimento numerico, la maggior parte del periodo di imposta avrebbe dovuto essere 184 giorni. Per questo motivo ha voluto genericamente riferirsi "alla maggior parte del periodo d'imposta".

2. Art. 51 c. 8 bis del Tuiril legislatore, facendo riferimento a quei lavoratori che mantengono la residenza fiscale in Italia, e dovendo pagare le imposte sia in Italia, che nello Stato di destinazione, ha voluto rendere meno pesante il duplice prelievo.

Vengono previsti due requisiti:

- a) Avere un contratto che prevede la continuità e l'esclusività.
- b) Soggiornare nello Stato estero, nell'arco di 12 mesi, per più di 183 giorni.

A differenza di quanto indicato al precedente punto, sulla residenza fiscale, qui invece non si calcolano le giornate di presenza all'estero facendo riferimento al "periodo di imposta", bensì alla permanenza del lavoratore all'estero, stabilita nello specifico contratto di lavoro, che può prendere a cavallo anche un periodo di due anni solari.

3. Art.15 della Convenzione OCSE contro le doppie.

Quasi tutti gli Stati hanno colto l'esigenza di stipulare tra di loro, Convenzioni internazionali volte a disciplinare i rapporti fiscali tra loro intercorrenti, come ad esempio un criterio comune per evitare le doppie imposizioni.

Ogni Convenzione è stata redatta sulla falsariga del modello Ocse; all'articolo 15 "lavoro subordinato" vengono dettati i criteri previsti dagli Stati contraenti, per regolamentare la tassazione nei confronti dei lavoratori che operano negli Stati interessati.

L'articolo prevede, in deroga alla regola generale sopracitata, lo Stato in cui si è effettivamente svolta l'attività, deve accordare l'esenzione dall'imposizione se si verificano contemporaneamente le seguenti condizioni:

- a) il beneficiario soggiorna nello Stato ove è svolta l'attività per periodi che non oltrepassano i 183 giorni nell'anno solare considerato.
- b) I compensi sono stati corrisposti da un datore di lavoro che non è residente dello Stato ove è svolta l'attività.
- c) L'onere dei compensi non è sostenuta da una stabile organizzazione o da una base fissa che il datore di lavoro ha nello Stato ove viene svolta l'attività.

Come possiamo osservare, in linea generale si può superare il concetto di duplice imposizione, solo per periodi non superiori a 183 giorni nell'anno solare; vengono inoltre abbinati altri requisiti: il datore di lavoro italiano, che generalmente invia il dipendente all'estero, non deve avere nel Paese di destinazione una stabile organizzazione, né una sede fissa, né deve essere residente nello Stato di destinazione. Questo criterio, di norma si può applicare alle brevi trasferte che comportino un periodo di permanenza all'estero inferiore ai 183 giorni; qualora si tratti di altre esigenze, come il distacco ovvero il trasferimento, si rientra in una disciplina diversa, esaminata nei due precedenti punti.



## ***CAPITOLO QUARTO***

### ***Il sistema per il superamento della doppia imposizione in caso di distribuzione di dividendi in ambito comunitario, la cd. direttiva madre-figlia***

Come detto nei capitoli precedenti la doppia imposizione interna ed internazionale sono una limitazione alla libertà economica, alla libertà di stabilimento e alla libera circolazione dei capitali, principi questi ispiratori l'Unione Europea.

Al fine di creare un unico mercato dei capitali che consentisse il trattamento dei gruppi multinazionali europei come i gruppi nazionali è stata introdotta la direttiva 23 luglio 1990, n. 435/90/CEE sul regime fiscale comune applicabile alle distribuzioni dei dividendi tra le società cd. madri e figlie di Stati membri diversi (GU L 225), modificata poi dalla direttiva del Consiglio 22 dicembre 2003, 2003/123/CE, e da ultimo dalla Direttiva 8 luglio 2014 2014/86/UE.

La finalità della prima direttiva è quella di uniformare il trattamento tra società aderenti ad un gruppo composto di società tutte appartenenti allo stesso Paese e società aventi sedi in diversi Paesi appartenenti all'Unione Europea. Tra le sue caratteristiche essenziali è la previsione di requisiti oggettivi e soggettivi per definire le società che potevano beneficiare di tale legislazione con l'effetto di vedere non tassati i dividendi in uscita dalla società figlia verso la società madre.

In particolare la direttiva contiene la disciplina fiscale di esenzione della ritenuta dividendo eliminando il prelievo alla fonte (*withholdingtax*) al momento del pagamento da parte del Paese di provenienza dei dividendi stessi.

La struttura operativa iniziale della direttiva prevedeva un ambito soggettivo che era circoscritto dall'art. 2, con indicazione delle forme societarie previste (elenco aggiornato ed integrato dalle successive modifiche alla direttiva del 2003 e del 2014), con indicazione della residenza di entrambe le società sede in un Paese aderente all'Unione Europea, con l'indicazione dell'imposta a cui le stesse società dovevano essere assoggettate. Di contro veniva poi previsto l'ambito oggettivo, così da individuare nel bacino di potenziali società madre-figlie solo quelle a cui la norma poteva essere applicata. L'art. 3 prevedeva una partecipazione minima del 25% nel capitale della

controllata per definire questa una società madre, ma era data facoltà ai singoli Paesi di modificare la partecipazione al capitale con il diritto al voto. L'ulteriore requisito richiesto era di carattere temporale e prevedeva una partecipazione minima ininterrotta di almeno due anni.

L'effetto dell'applicazione della direttiva era l'esenzione dei dividendi o il riconoscimento del credito d'imposta pari alle ritenute subite in fase di pagamento dei dividendi da parte della società figlie (qualora la norma interna questo prevedesse). L'art. 5 prevedeva infatti che vi fosse l'esenzione da ritenute, tranne in specifici casi elencati.

Era quindi prevista sia l'esenzione da ritenuta dei dividendi in uscita dallo Stato della figlia (art. 5, con alcune specifiche eccezioni) che la non imposizione degli stessi in capo alla casa madre, o in alternativa il riconoscimento del credito per le imposte pagate dalla società erogante (art. 4).

La direttiva in esame, e le sue successive integrazioni, non trovava immediata applicazione nell'ordinamento interno, e pertanto fu trasfusa in norma nazionali: la direttiva madre-figlia è stata recepita nell'art. 27 bis del DPR 600/1973.

L'attuale formulazione dell'art. 27 bis (integrato dalle modifiche della direttiva del 2003) prevede: a) partecipazione minima 10% (per effetto delle modifiche di cui Decreto legislativo 6 febbraio 2007, n. 49); b) residenza fiscale di entrambe le entità giuridiche nel territorio comunitario; c) tassazione dei dividendi/utili ricevuti dalla casa madre estera nel proprio Paese; d) partecipazione detenuta ininterrottamente per almeno un anno.

*In breve i dati salienti:*

La norma non regola la non imposizione dei dividendi in uscita, bensì regola *a contrario* i casi in cui la casa madre ha diritto al rimborso delle ritenute subite sui dividendi/utili percepiti, nonché le modalità operative per richiedere l'esenzione dal prelievo al sostituto erogante.

### **L'oggetto: gli utili sotto qualsiasi forma**

Non esiste una definizione precisa di utile, la direttiva prevede solo che non siano distribuiti in occasione della liquidazione della società, la norma interna, a seguito dell'emanazione della direttiva 2003/123/CE ha esteso l'applicazione anche ai redditi di capitale che remunerano la partecipazione non tipicamente azionaria (art. 44 co. 1 lett. e) ed f), nonché art. 44 co. 2 lett. a) TUIR, ad es. gli utili attribuiti agli associati in partecipazione).

## **I Soggetti: definizione societaria, residenza e tassazione in capo alla casa madre**

Sempre a seguito dell'intervento del 2003 l'applicazione è stata estesa a tutte le forme giuridiche indicate nell'allegato aggiornato di cui all'art. 2 della direttiva, nonché alle stabili organizzazioni delle medesime società. Ai fini della residenza i soggetti devono possedere i requisiti ai fini convenzionali nel territorio dell'Unione Europea. Tale definizione può portare a considerare società che abbiano sede solo legale nel territorio dell'Unione non soggette a tale disciplina in quanto per disposizioni convenzionali considerate non residenti.

In ordine alla tassazione della casa madre, la direttiva e la norma interna tentano la limitazione di pratiche elusive consentendo di ottenere l'esenzione dalla ritenuta in uscita qualora la casa madre sia assoggettata alle imposte previste dalla norma. Questa limitazione non è stata però sufficiente a prevenire episodi di **doppia non imposizione**, in quanto vi sono verificate situazioni fattuali tali per cui la casa madre, pur essendo soggetta all'imposta, per disposizioni di legge non sottoponeva a tassazione i redditi distribuiti, redditi però che per la figlia erano però considerati costi nel proprio Stato. Al fine di eliminare questa situazione di distorsione creata dalla normativa comunitaria è intervenuta la Direttiva 8 luglio 2014 2014/86/UE, che elimina tale disparità di trattamento, oltre ad aggiornare gli elenchi delle società ammesse a tale regime.

## **La durata della partecipazione: la detenzione minima**

Il *dies a quo* per calcolare il termine annuale era inizialmente legato alla detenzione ininterrotta da almeno un anno alla data di deliberazione dei dividendi, poi per effetto delle modifiche legislative intervenute con l'articolo 15, comma 1, lettera b) della legge 18 febbraio 1999, n. 28 (effetto della sentenza Corte di Giustizia del 17 ottobre 1996, causa 283/94 cd. Sentenza Denkavit), la nuova norma in vigore oggi prevede che il termine annuale decorra dall'inizio della detenzione e, qualora vi sia una distribuzione dividendi precedenti, con un'applicazione di ritenuta per mancanza di questo requisito, al superamento dell'anno la casa madre possa proporre istanza di rimborso ex art. 38 DPR 602/1972 (circ. 60/E del 19 giugno 2001 e ris. n. 109 /E del 29 luglio 2005).

## **Il tipo di partecipazione**

Seppur sembri superfluo si precisa che l'*incipit* dell'art. 27 bis DPR 600/1973, precisa che si tratta solo di *PARTECIPAZIONE DIRETTA*, determinando così l'inapplicabilità della norma a tutte le distribuzioni tra società consociate non aventi una partecipazione nel capitale diretta.

Il nuovo articolo 3 della Direttiva (nella formulazione del 2003, così come recepito da Decreto legislativo 6 febbraio 2007, n. 49 Gazzetta Ufficiale Repubblica Italiana 13 aprile 2007, n. 86) prevede:

- 20% dal 1 gennaio 2005
- 15% dal 1 gennaio 2007
- 10% dal 1 gennaio 2009

### **Modalità operative**

La norma in esame prevede che le società madri debbano ottenere dall'autorità fiscale del proprio Paese una certificazione che indichi la residenza fiscale, il tipo societario e le imposte a cui sono assoggettate e fornire poi un'autocertificazione per la verifica del periodo di possesso. Questa documentazione sarà necessaria sia per l'istanza di rimborso delle eventuali ritenute subite che per la richiesta di non applicazione da fornire al sostituto d'imposta (società figlia), prima del pagamento del dividendo.

### ***Pagamento di dividendi a società estere prive dei requisiti per ottenere il regime di esenzione cd. madre-figlia: il superamento della direttiva da parte della Corte di Giustizia***

La giurisprudenza della Corte di Giustizia è più e più volte entrata nel merito della questione relativa ai dividendi *crossborder* pagati tra società residenti nel territorio comunitario, ma che non potessero beneficiare delle esenzioni da direttiva.

Ricordo per brevità le più significative, tra cui la già citata senza Denkvit del 17 ottobre 1996, causa 283/94 e Amurta del 08 novembre 2007 Causa C-379/05, nonché la sentenza con soccombente lo Stato italiano del 19 novembre 2009 causa 540/07.

In tutte queste ipotesi la normativa interna creava disparità di trattamento tra gruppi nazionali e gruppi comunitari. Nello specifico il pagamento di dividendi tra società madre-figlia nazionali subiva un prelievo inferiore, se non un'esenzione totale, rispetto al prelevamento di una *withholdingtax* all'atto del pagamento dei dividendi a favore di case madri comunitarie.

In particolare nel sistema italiano qualora un soggetto partecipante comunitario, non avente le caratteristiche per richiedere l'applicazione della direttiva madre-figlia, ricevesse dividendi subiva

un prelievo del 27% in uscita, con possibilità di chiedere un rimborso parziale pari ai 4/9 dell'imposta subita. Di contro nella stessa situazione (quindi con partecipazione inferiore limite previsto dalla normativa in vigore) una partecipante nazionale si vedeva riconosciuta un'esenzione pari al 95% del dividendo, quindi con una tassazione effettiva del 1,375%. La partecipante non residente subisce una tassazione sullo stesso reddito pari al 15% (i 5/9 non rimborsabili della ritenuta al 27%).

Le osservazioni che i vari Paesi, tra cui l'Italia, hanno più volte sostenuto per mantenere in vita tali differenze erano legate all'esistenza di Convenzioni contro la doppia imposizione che attraverso il riconoscimento del credito d'imposta per le imposte subite nello Stato della fonte avrebbero eliminato tale disparità di trattamento. Si osserva che, giustamente, la Corte ha sempre ribadito che tali norme dovrebbero essere interne e non presenti in una Convenzione per effetto della quale il sistema del credito d'imposta è collegato al verificarsi di limiti e presupposti di uno Stato diverso dallo Stato della fonte. A semplice titolo di esempio si potrebbe ipotizzare che se lo Stato italiano avesse messo una clausola di salvaguardia tale per cui in caso di incapienza del credito d'imposta recuperabile dalla casa madre, questa avrebbe potuto chiedere tale imposta definitivamente subita a rimborso in Italia sino a concorrenza della tassazione che subivano i residenti, la norma non sarebbe mai stata in contrasto con il diritto comunitario.

Per effetto della sentenza di cui sopra la normativa italiana è stata adeguata nel 2009 con la legge 24 dicembre 2007, n. 244 (finanziaria 2008), che ha modificato la disciplina delle ritenute sui dividendi in uscita, corrisposti a soggetti residenti nell'Unione europea e nei Paesi aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo, di cui all'art. 27 DPR 600/1973, al fine di renderla compatibile con i principi comunitari di non discriminazione, di libertà di stabilimento e di libera circolazione dei capitali. In particolare, l'art. 1, comma 67, ha aggiunto, al citato art. 27, il comma 3-ter<sup>1</sup>, il quale equipara la distribuzione nazionale a quella comunitaria. In proposito è intervenuta l'Agenzia Entrata attraverso la circ. 26/E del 21 maggio 2009 e 32/E del 08 luglio 2011, per indicare

---

<sup>1</sup>Art. 27 comma 3 ter: La ritenuta e' operata a titolo di imposta e con l'aliquota dell'1,375 per cento sugli utili corrisposti alle societa' e agli enti soggetti ad un'imposta sul reddito delle societa' negli Stati membri dell'Unione europea e negli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo che sono inclusi nella lista di cui al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi dell'articolo 168-bis del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, ed ivi residenti, in relazione alle partecipazioni, agli strumenti finanziari di cui all'articolo 44, comma 2, lettera a), del predetto testo unico e ai contratti di associazione in partecipazione di cui all'articolo 109, comma 9, lettera b), del medesimo testo unico, non relativi a stabili organizzazioni nel territorio dello Stato. (Comma aggiunto dall'art. 1, comma 67 della legge 244-2007)

operativamente l'ambito di applicazione e le modalità di richiesta di rimborso delle ritenute subite sotto la previgente normativa.

### ***La doppia non imposizione e l'ultimo intervento normativo***

Come già detto per effetto di distorsioni dovute ai diversi regimi impositivi tra gli Stati membri nel tempo si erano create situazioni di doppia non imposizione con un effettivo salto d'imposta. Al fine di porre rimedio a tale deformazione del sistema, il legislatore è recentemente intervenuto con la direttiva 8 luglio 2014 2014/86/UE. In particolare all'art. 4 è stato aggiunto questo inciso: gli Stati membri "si astengono dal sottoporre tali utili a imposizione nella misura in cui essi non sono deducibili per la società figlia e sottopongono tali utili a imposizione nella misura in cui essi sono deducibili per la società figlia." Con ciò qualora la casa madre riceva utili che sono riconosciuti come costi nel conto economico della società figlia gli stessi devono essere assoggettati ad imposta in capo a quest'ultima.

Le normative nazionali dovranno essere adeguate entro il 31 dicembre 2015.

### ***Concorrenza normativa tra disposizioni convenzionali e normativa comunitaria***

Come ricordato la normativa comunitaria prevista nella prima direttiva madre-figlia, così come le sue successive integrazioni, hanno trovato recepimento nella norma interna.

L'intervento della Corte di Giustizia ha poi indotto il legislatore nazionale a modificare ulteriormente le norme interne in ottemperanza alle pronunce della Corte medesima.

Tuttociò posto, è opportuno osservare i soggetti che erogano o ricevono i dividendi sono soggetti tanto alla normativa comunitaria, così come trasfusa nella norma nazionale, quanto alle disposizioni convenzionali.

In particolare, il contribuente non residente che abbia i requisiti per avvalersi della direttiva madre-figlia, avrà sicuramente un vantaggio da questa disposizione (esenzione da ritenute in uscita sugli utili erogati e non tassazione degli utili in entrata), diversamente il soggetto che non intenda applicare, o non rientri, nel regime previsto dalla direttiva a quale norma dovrà fare riferimento? La disposizione interna (art. 27 comma 3 ter DPR 600/1973) o la norma convenzionale (art. 10) in quanto di rango prevalente?

Nell'ambito del DPR 600/1973 l'art. 75 "fa salvi" gli accordi internazionali (locuzione estensiva che va oltre le Convenzioni), mentre nel TUIR l'art. 169 prevede una deroga alle norme convenzionali se le norme contenute nel medesimo Decreto si rivelassero più favorevoli al contribuente.

In proposito si ricorda che il modello convenzionale OCSE indica, all'art. 10<sup>2</sup>, una ritenuta in uscita del 5% massimo in caso di partecipazione qualificata (superiore al 25%) e una ritenuta del 15% massimo in tutti gli altri casi. Le convenzioni riconoscono poi alla casa madre la possibilità di scomputare, dalle imposte nazionali, la ritenuta subita o esentano la stessa dal sottoporre ad imposizione il reddito oggetto di ritenuta in uscita.

Nel caso in esame le norme convenzionali forniscono il tetto massimo applicabile.

---

<sup>2</sup>Art. 10: "However, such dividends may also be taxed in the Contracting State of which the company paying the dividends is a resident and according to the laws of that State, but if the beneficial owner of the dividends is a resident of the other Contracting State, the tax so charged shall not exceed:

a) 5 per cent of the gross amount of the dividends if the beneficial owner is a company (other than a partnership) which holds directly at least 25 per cent of the capital of the company paying the dividends;

b) 15 per cent of the gross amount of the dividends in all other cases."

## *Conclusioni*

A margine degli elaborati precedenti siano consentite le seguenti osservazioni.

A livello internazionale la globalizzazione del mercato ha creato un'economia di interscambi tale per cui non siano più ipotizzabili trattamenti differenti tra soggetti nazionali e soggetti esteri: questo anche in chiave di stimolare gli investimenti transnazionali. La mobilità dei fattori produttivi ha inoltre determinato la sovrapposizione di più ordinamenti sugli stessi soggetti o sui medesimi presupposti d'imposta e gli interventi degli organismi internazionali sono stati necessari per ristabilire delle condizioni di "concorrenza fiscale" tra i diversi Stati.

Da quanto sopra è emerso che l'eliminazione della doppia imposizione è un tema caro sia all'OCSE, ma soprattutto all'Unione Europea, in quanto primo presupposto per ottenere un mercato unico.

I sistemi che sono stati maggiormente adottati quindi per il superamento della doppia imposizione sono stati il riconoscimento del credito d'imposta, mitigato dal limite dell'imposta nazionale, e a livello comunitario il sistema dell'esenzione del reddito in capo al soggetto percipiente, mitigato sempre dalla tassazione del medesimo reddito in capo al soggetto erogante.

Nell'elaborato che seguirà, come già precisato, saranno sviluppati casi pratici di applicazione del recupero delle imposte pagate all'estero e casi di rimborso in Italia di imposte subite da soggetti non residenti.



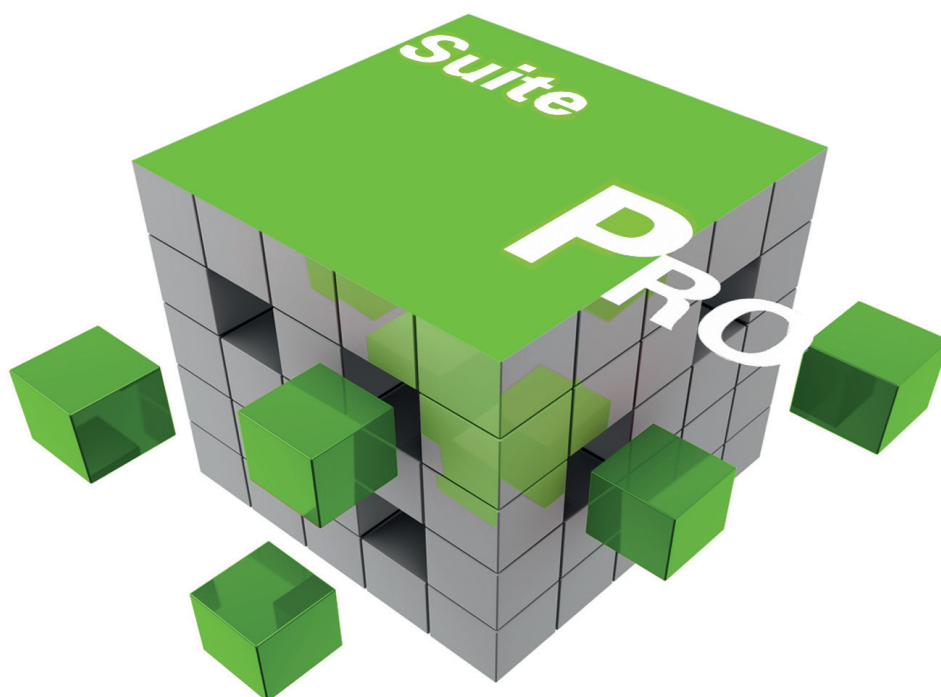
## ***Indice degli interventi pubblicati***

<b><i>Il Ruolo di UniCredit nella Sfida della Crescita</i></b> <b>Dott. Monica Cellerino</b> <i>Regional Manager UniCredit Lombardia</i>	Pag. 1
<b><i>Competizione globale e capacità di attrarre investimenti esteri: il ruolo delle multinazionali in Italia</i></b> <b>Prof. Giacomo Vaciago</b> <i>Docente Università Cattolica - Presidente REF. Ricerche</i>	Pag. 7
<b><i>La complessità del sistema tributario italiano per un investitore estero: le verifiche fiscali, il contenzioso tributario: riflessi sull'attrattività per gli investimenti esteri</i></b> <b>Dott.ssa Mariela Pennesi</b> <i>Dottore Commercialista in Milano</i>	Pag. 21
<b><i>Gli investitori esteri tra abuso del diritto ed "incertezza" del diritto: il ruolo della Legge Delega Fiscale e l'evoluzione della giurisprudenza e delle verifiche fiscali sulle operazioni "straordinarie"</i></b> <b>Prof. Giuseppe Corasaniti</b> <i>Dottore Commercialista e Professore di diritto tributario Università degli Studi di Brescia</i>	Pag. 31
<b><i>Gli investimenti in Italia e la gestione dei prezzi di trasferimento a quattro anni dall'introduzione del regime premiale: un primo bilancio; un'alternativa al contenzioso: le "procedure amichevoli": strategie da valutare</i></b> <b>Dott. Federico Venturi</b> <i>Dottore Commercialista in Brescia</i>	Pag. 55
<b><i>Investimenti in Italia, esteroinvestizione ed ipotesi di stabile organizzazione "occulta": l'evoluzione dell'approccio nelle verifiche e le conseguenze tributarie</i></b> <b>Avv. Salvatore Mattia</b> <i>Avvocato in Milano</i>	Pag. 81
<b><i>L'evoluzione normativa e di prassi in Italia sui Paesi "black list": adempimenti, conseguenze e spunti di riflessione sulla gestione dei rapporti commerciali e di controllo con società "black list"</i></b> <b>Dott. Giovanni Rolle</b> <i>Dottore Commercialista in Milano</i>	Pag. 103
<b><i>Convenzioni contro le doppie imposizioni ed accordi sullo scambio di informazione, evoluzioni alla luce delle recenti indicazioni OCSE: la posizione ed il ruolo dell'Italia nella lotta all'evasione transnazionale</i></b> <b>Dott. Alessandro Furlan</b> <i>Dottore Commercialista in Milano</i>	Pag. 125
<b><i>"Voluntary Disclosure": l'ultima occasione di rimpatrio dei capitali esteri? Riflessioni sullo stato dell'arte</i></b> <b>Dott. Marco Valenti</b> <i>Commercialista in Brescia e Pubblicista</i>	Pag. 151
<b><i>L'iniziativa BEPS - Base Erosion and Profit Shifting il piano di azione dell'OCSE sulla fiscalità internazionale e le prime proposte dei gruppi di lavoro</i></b> <b>Prof. Dott. Raffaele Rizzardi</b> <i>Dottore Commercialista in Bergamo</i> <i>Professore incaricato di diritto tributario alla Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze</i>	Pag. 177
<b><i>Le opportunità di investimento in Nord Africa</i></b> <b>Dott. Nigel Marco Zanenga</b> <i>Delegato per Francia, Tunisia e Marocco - GCI UniCredit</i>	Pag. 193
<b><i>Marocco</i></b> <b>Dott.ssa Sara Maftah</b> <i>Business Development Manager sede Italia</i> <i>Agenzia Marocchina per lo Sviluppo degli Investimenti</i>	Pag. 223
<b><i>Tunisia</i></b> <b>Dott. Mourad Fradi</b> <i>Presidente Camera Commercio Tunisino-Italiana</i>	Pag. 247
<b><i>Arabia Saudita</i></b> <b>Aspetti societari e fiscali</b> <b>Dott. Pietro Paolo Rampino</b> <i>Dottore Commercialista in Milano</i>	Pag. 271
<b><i>Appendice a cura della Commissione Consultiva Fiscalità Internazionale dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brescia:</i></b> <b><i>Le diverse metodologie di recupero delle imposte pagate all'estero: il metodo del credito d'imposta, il sistema delle ritenute e l'esenzione dall'imposta nazionale.</i></b>	Pag. 289



# Suite PRO

## LA SOLUZIONE DATEV KOINOS PER LO STUDIO COMMERCIALISTA



**Suite Pro** è il sistema software, completo e integrato, per gestire tutte le attività ed esigenze del commercialista: sia nell'offerta ai clienti di servizi amministrativi e fiscali, sia nella conduzione e organizzazione dello studio.



**DATEV  
KOINOS**

Numero Verde  
**800-911647**

[datevkoinos.it/suitepro](http://datevkoinos.it/suitepro)

# La tua impresa è pronta per espandersi all'estero?



## UniCredit International, pronte 4 azioni concrete per il decollo.

Puoi conoscere i mercati esteri e individuare i partner locali, avere a disposizione servizi e prodotti dedicati e tutta la consulenza di cui hai bisogno per internazionalizzare la tua impresa.

Numero verde 800.88.11.77  
[www.unicreditinternational.eu](http://www.unicreditinternational.eu)

La vita è fatta di alti e bassi.  
Noi ci siamo in entrambi i casi.

Benvenuto in  
**UniCredit**