



BRESCIA

ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

Convegno

IL NUOVO RAPPORTO TRA FISCO E CONTRIBUENTI NELLA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La riforma dell'interpello internazionale il ruolo della "cooperative tax compliance"
le recenti novità in materia di tassazione internazionale

14 e 15 Ottobre 2016 - 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



Banca Patrimoni
Sella & C.



con il contributo di:



GRUPPO 24ORE

progetto studio
SOFTWARE E SERVIZI



TS *progetto studio*

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

Soluzioni affidabili per crescere insieme

www.progettostudio.com

GRUPPO PROGETTOSTUDIO



software partner  **TeamSystem®**



azienda con sistema di gestione
certificato per la QUALITÀ
UNI EN ISO 9001:2008



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



Convegno

IL NUOVO RAPPORTO TRA FISCO E CONTRIBUENTI NELLA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La riforma dell'interpello internazionale il ruolo della "cooperative tax compliance" le recenti novità in materia di tassazione internazionale

14 e 15 Ottobre 2016 - Grand Hotel - GARDONE RIVIERA (BS)

PROGRAMMA

Venerdì 14.10.2016

SESSIONE INTRODUTTIVA

- 9.00 *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.ssa Giovanna Alessio
Direttore Regionale Agenzia delle Entrate della Lombardia
Dott. Alessandro Solidoro
Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili di Milano
Doriano Demi
Amministratore Delegato Family Advisory Sim S.p.A. Sella & Partners

PRIMA SESSIONE

Coordina: **Dott. Mauro Meazza** - *Giornalista de "Il Sole 24 Ore"*

- 10.00 *Il nuovo rapporto tra Fisco e Contribuente: la strada della collaborazione costruttiva?*
Prof. Avv. Maurizio Leo
Prorettore della Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze presso il Ministero dell'Economia e delle Finanze
- 10.30 *"Cooperative tax compliance" e gestione del rischio fiscale nella fiscalità internazionale: un nuovo corso che si estenderà a tutti i Contribuenti?*
Dott.ssa Maricla Pennesi - *Dottore Commercialista in Milano*
- 11.00 *Il nuovo ruling internazionale: gli ambiti e le modalità applicative*
Prof. Avv. Benedetto Santacroce
Professore Università degli Studi Niccolò Cusano di Roma - Avvocato e Pubblicista
- 11.30 *Coffee break*

SECONDA SESSIONE

Coordina: **Dott. Domenico Arena**
Direttore Provinciale Agenzia delle Entrate di Brescia

- 12.00 *Il nuovo regime delle stabili organizzazioni estere in Italia ed italiane all'estero: la branch exemption*
Dott. Alessandro Furlan - *Dottore Commercialista in Milano*
- 12.30 *Mobilità transnazionale del lavoro: aspetti tributari e previdenziali*
Dott. Luca Valdameri
Dottore Commercialista in Milano
- 13.00 *Colazione di lavoro presso Grand Hotel*

TERZA SESSIONE

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

- 15.00 *Patent box e determinazione del reddito implicito degli intangibles secondo i metodi OCSE sui prezzi di trasferimento*
Dott. Federico Venturi - *Dottore Commercialista in Brescia*
- 15.30 *Novità in tema di Controlled Foreign Companies: semplificazioni o complicazioni?*
Prof. Dott. Raffaele Rizzardi - *Dottore Commercialista in Bergamo*
Componente del Comitato Tecnico della Confédération Fiscale Européenne

- 16.00 *Novità e precisazioni in tema di crediti per imposte estere*
Dott. Gianluca Cristofori - *Dottore Commercialista in Verona*

16.30 *Coffee break*

QUARTA SESSIONE

Coordina: **Avv. Angela Giebelmann**
Avvocato in Brescia e Monaco di Baviera

- 17.00 *Le novità in tema di trasferimento di sede dall'Italia all'estero e dall'estero in Italia*
Prof. Dott. Piergiorgio Valente - *Dottore Commercialista in Milano*
Vice Chairman Taxation and Fiscal Policy Committee del BIAC presso l'OCSE
- 17.30 *Scambio di informazioni tra Stati: l'impatto sull'accertamento*
Dott. Stefano Massarotto
Dottore Commercialista in Milano
- 18.00 *Dibattito*
- 18.15 *Fine prima giornata*
- 20.30 *Cena di gala presso Grand Hotel*

Sabato 15.10.2016

QUINTA SESSIONE

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

- 9.00 *IRAN: opportunità per le imprese italiane*
Dott. Pier Luigi d'Agata
Segretario Generale Camera di Commercio e Industria Italo Iraniana
- Road Show: I Commercialisti verso i mercati esteri**
Iniziativa della Commissione "Internazionalizzazione delle imprese" del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili
- 10.00 *Sessione introduttiva*
Coordina: **Dott. Alberto Perani** - *Dottore Commercialista in Brescia*
Intervengono:
Dott. Giovanni Gerardo Parente
Consigliere del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili
Dott. Giorgio Sganga
Presidente della Fondazione Nazionale dei Commercialisti
- 10.30 *Coffee break*
- 11.00 *Tavola rotonda: "Il ruolo delle Istituzioni italiane nei processi di internazionalizzazione delle imprese e la collaborazione con i Commercialisti"*
Modera: **Dott. Filippo Maria Invitti**
Dottore Commercialista in Roma
Intervengono:
Min. Plen. Nicola Lener - *Capo ufficio Internazionalizzazione, Direzione generale per la promozione del Sistema Paese del MAECI*
Dott. Gennaro Scarpato - *Responsabile sportello MISE Milano*
Dott. Pietro Goglia - *Funzionario Ufficio Servizi alle imprese ICE-Agenzia*
Ing. Marco Rosati - *Responsabile SIMEST Ufficio di Milano*
Dott. Giuseppe Marino
Responsabile Lombardia Est, Rete Domestica SACE
Dott. Federico Donato - *Vice Presidente ASSOCAMERESTERO*
- 12.40 *Dibattito*
- 13.00 *Chiusura lavori*

“ **Ho fatto migliaia di dichiarazioni, ma solo una mi ha cambiato la vita.** ”

Nasce **PlusPlus24 Fisco**, la banca dati che cambia il tuo modo di lavorare.



COMPLETO

Tutta la ricchezza informativa del Gruppo 24 Ore e l'autorevolezza del quotidiano.

AUTOREVOLE

I grandi autori e gli esperti del Sole 24 Ore ti aiutano nelle decisioni.

FACILE

Il nuovo motore di ricerca innovativo per risposte semplici, efficaci e aggiornate.

ESCLUSIVO

Servizi e vantaggi esclusivi per il tuo lavoro e il tuo tempo libero.

PLUS PLUS

24

Fisco



Presentazione del Convegno:

IL NUOVO RAPPORTO TRA FISCO E CONTRIBUENTI NELLA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La riforma dell'interpello internazionale - il ruolo della "cooperative tax compliance"- le recenti novità in materia di tassazione internazionale

L'Amministrazione Finanziaria Italiana dà dei segnali forti su una sfida che sembra avere intrapreso: un nuovo rapporto tra Fisco e Contribuente, un rapporto in cui non si vuole più vedere il contribuente sempre e comunque con presunzione di "colpevolezza" o in un rapporto Stato/"suddito" ma come un interlocutore con cui dialogare e risolvere i problemi: sogno o realtà?

Il ravvedimento operoso "lungo", la riforma degli interpelli (ed in particolare l'interpello internazionale ed il suo forte connotato di preventività), la "cooperative tax compliance" che permette di allineare le azioni del Contribuente a quelle dell'Agenzia, primo "laboratorio" forse da migliorare ma che dà un segnale forte del nuovo approccio: la volontà di portare il "contribuente sulla retta via" ex ante "evitando dispute", con un approccio finalmente preventivo e non repressivo.

Del resto questo approccio è stato più volte sottolineato dalla Direttrice delle Entrate Rossella Orlandi ed è stato (o sarà) posto in essere in alcune importanti attività tributarie recenti: la voluntary disclosure, il patent box ed il "country file" del transfer pricing, attività che comportano il dialogo ed il confronto costruttivo Fisco/Contribuente.

Questo approccio va poi visto applicato ad una delle aree più complesse e rischiose: la fiscalità internazionale e ciò al fine di aiutare le aziende che operano con l'estero e le multinazionali in Italia, aumentando, si spera, l'attrattività del nostro Paese.

Questo è il filone conduttore dell'edizione 2016 del convegno di Gardone Riviera, insieme all'analisi delle numerose novità portate quest'anno sui temi più rilevanti di fiscalità internazionale: la branch exemption, i trasferimenti di sedi in Italia, le novità in tema di Controlled Foreign Companies, il patent box e tanto altro.


Vi sarà poi una sessione su un Paese particolarmente interessante ed attrattivo: l'IRAN. A chiusura della due giorni di aggiornamento, il convegno ospiterà la tappa del "Road Show" del Consiglio Nazionale dei Commercialisti con l'interessantissima tavola rotonda sul "ruolo delle istituzioni nel processo di internazionalizzazione delle imprese", Iniziativa della Commissione "Internazionalizzazione delle imprese" del Consiglio Nazionale avente l'obiettivo di valorizzare il ruolo dei Commercialisti come consulenti delle PMI nei processi di scambio con i mercati esteri.

Federico Venturi

Membro del Comitato Organizzativo del Convegno

Coordinatore Commissione Fiscalità Internazionale

dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brescia



Le informazioni commerciali,
un bene primario per la tua
attività.

VISURE TELEMATICHE

Solo con Visura ti basta un'unica password per accedere a tutta la gamma di servizi:

VISURE DOCUMENTALI

- >> Visure CCIAA
- >> Visure Catastali
- >> Visure in Conservatoria
- >> Visure al PRA
- >> Planimetrie
- >> Informazioni Investigative

VISURE VIVE

- >> Visure Integrate
- >> Focus Azienda
- >> Monitoraggio R.I.
- >> Monitoraggio Immobiliare
- >> Eventi Negativi (protesti, pregiudizievoli e procedure da Tribunale)

ALTRI SERVIZI

- >> Fatturazione Elettronica
- >> Processo Civile Telematico per CTU
- >> Dispositivi di Firma Digitale
- >> Caselle PEC
- >> Deposito pratiche di bilancio

VISURA È FACILE

Tutto in 3 passi

1

Collegati al sito per l'iscrizione gratuita.

2

Versa l'importo che vuoi.

3

Fai le tue visure ai prezzi più convenienti del mercato.

Service Desk 06.6841781
odcecbrescia.visura.it

VISURA

società italiana visure telematiche

***“Cooperative tax compliance”
e gestione del rischio fiscale nella fiscalità internazionale:
un nuovo corso che si estenderà a tutti i Contribuenti?***

Dott.ssa Maricla Pennesi
Dottore Commercialista in Milano

Reddito d'impresa. Non è prevista la mappa dei rischi passati ma è opportuno valutare la regolarizzazione

Ravvedimento pre-cooperative

Il responsabile fiscale è autonomo e risponde agli organi sociali

La **circolare 38/E**, sul regime di **adempimento collaborativo**, contiene indicazioni piuttosto dettagliate circa i requisiti essenziali riferibili ai **sistemi di controllo** da adottare, nel rispetto dell'autonomia e della peculiarità di ciascuna impresa. Vengono richiamati anche i lavori dell'Ocse come il report di maggio 2013 e le più recenti linee guida del 2016 : Building better tax control framework (si veda Il Sole 24 Ore del 30 settembre). Da quello che emerge, una riflessione di carattere (ri) organizzativo fondamentale da parte delle società, si segnala la figura del responsabile fiscale incaricato del controllo dei rischi. Per assicurare piena consapevolezza del top management sulla gestione del rischio fiscale si ritiene consigliabile, da parte dell'Agenzia, un pieno coinvolgimento del responsabile della funzione fiscale nella redazione e presentazione agli organi di gestione della relazione annuale sullo stato dei rischi e dei controlli effettuati. Tale coinvolgimento è assicurato in presenza di processi che prevedano la tempestiva partecipazione istituzionale del responsabile della funzione fiscale ai comitati in cui sono valutate o decise le operazioni e i progetti rilevanti.

La funzione di controllo deve essere segregata, sotto il profilo organico e funzionale, rispetto a chi si occupa degli adempimenti tributari, deve avere una linea di riporto diretta con gli organi sociali e deve essere dotata di sufficiente autonomia ed autorità. È evidente che la cooperative tax compliance implica anche una verifica qualitativa dell'adeguatezza delle risorse disponibili in società, con un probabile incremento di costi.

Il beneficio dell'interlocazione diretta e aperta con l'Agenzia, che allo scopo dedicherà risorse interne addirittura un funzionario specifico per ogni società aderente, dovrà pertanto essere tangibile, non solo in termini di migliorato controllo del rischio fiscale ma anche di certezze interpretative nell'assumere decisioni imprenditoriali rilevanti.

Restano ancora diversi punti da valutare con attenzione, come la relazione con i rischi e relative passività del passato che riverberano i loro effetti anche alla data di entrata nel regime.

La mappa deve, infatti, riportare l'indicazione dei rischi fiscali, potenziali e attuali, associati ai processi e alle attività aziendali, conosciuti o conoscibili al momento dell'implementazione del sistema e ritenuti in grado di inficiare la corretta operatività fiscale dell'impresa, presente o futura. Non devono essere inclusi, il contribuente ha tuttavia facoltà di farlo, i rischi fiscali relativi ad attività, operazioni o eventi aziendali, posti in essere o verificatisi prima dell'ingresso nel regime.

Se non lo fa in sede di pre-filing, non si applicano i benefici della riduzioni delle sanzioni e la competenza esclusiva dell'Agenzia nell'accertamento, propri del regime di collaborazione.

Le informazioni rilevanti anche relative al passato o ad altre società del gruppo emerse in sede di pre-filing non verranno utilizzate per l'innescio dei controlli relativi ma resta difficile pensare che non siano oggetto di futuri accertamenti. Sarebbe quindi opportuno valutare se, in fase di accesso alla cooperazione, valga la pena effettuare il "ravvedimento operoso" con le sanzioni agevolate previste per chi è a regime. Peraltro la mancata regolarizzazione potrebbe avere conseguenze gravi per l'impresa, qualora fossero integrati i presupposti per l'esclusione dal regime per mancata comunicazione di rischi rilevanti.

Per rischio fiscale rilevante l'Agenzia intende un rischio la cui mancata individuazione o comunicazione sia tale da compromettere l'affidamento dell'ufficio nel sistema stesso. Con il contribuente, in caso di disaccordo sul punto, e' previsto un contraddittorio con possibilità di deposito di memorie difensive entro 60 giorni, resta, tuttavia, l'impossibilità di difendere le proprie ragioni e prerogative di fronte ad un giudice.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Maricla Pennesi

*Il nuovo ruling internazionale:
gli ambiti e le modalità applicative*

Prof. Avv. Benedetto Santacroce
*Professore Università degli Studi
Niccolò Cusano di Roma
Avvocato e Pubblicista*

Il nuovo *ruling* internazionale: Ambito e modalità applicative

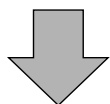
Prof. Avv. Benedetto Santacroce



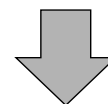
Il *ruling* internazionale

L'art. 1 del D.Lgs. n. 147/2015, c.d. Decreto Internazionalizzazione, ha introdotto il nuovo **art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973** (definitivamente entrato in vigore con il Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate n. 42295 del 21 marzo 2016), dedicato agli "**Accordi preventivi per le imprese con attività internazionale**".

Il ***Ruling* internazionale** ha una duplice finalità:



1) Garantire all'impresa con attività internazionale trasparenza e certezza nei rapporti con il Fisco.



2) Consentire all'Amministrazione finanziaria la possibilità di vigilare sul rispetto delle norme, senza dover ricorrere ai mezzi di accertamento ordinari (Circ. Ag. Entrate n. 58/E/2010).



L'art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973

L'art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973 consente di stipulare degli Accordi con l'Amministrazione finanziaria in relazione a questioni di fiscalità internazionale che, una volta stipulati, hanno una validità di 5 anni. Il nuovo **ruling** rispetto al previgente prevede, in determinati casi, **un'applicazione retroattiva dell'accordo** sino al periodo d'imposta in cui è stata presentata l'istanza (c.d. "roll-back"); ciò avviene:



1) in modo naturale, quando il *ruling* deriva da Accordi conclusi con le Autorità di altri Stati esteri, a seguito di procedure amichevoli previste dalle Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni.



2) per opzione del contribuente, quando le circostanze di fatto o di diritto che sono alla base della stipula sono rimaste immutate per uno o più o periodi antecedenti a quello di presentazione dell'istanza.

3

spf
studio legale tributario

I soggetti ammessi

I **soggetti ammessi** alla procedura di *ruling* sono le **imprese con attività internazionale**, cioè:

1) L'impresa residente nel territorio dello Stato che, in alternativa o congiuntamente:

- rientra in una o più condizioni di cui all'art. 110, comma 7, TUIR;
- abbia il patrimonio, fondo o capitale, partecipato da soggetti non residenti, ovvero partecipi al patrimonio, fondo o capitale di soggetti non residenti;
- abbia corrisposto a, o percepito da soggetti non residenti, dividendi, interessi, *royalties* o altri componenti reddituali.

2) L'impresa non residente che esercita la propria attività nel territorio dello Stato attraverso una stabile organizzazione. L'art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973 prevede la possibilità di attivare la procedura di *ruling* per la "valutazione preventiva della sussistenza o meno dei requisiti che configurano una stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato" (confermato anche dal Provvedimento Direttoriale agli artt. 2.8 e 5.7). In questo senso, per impresa con attività internazionale dovrebbe anche intendersi l'impresa non residente che richieda all'Agenzia delle Entrate di valutare preventivamente la non sussistenza di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato.

4

spf
studio legale tributario

Ambito applicativo

Le **imprese con attività internazionale** possono accedere agli accordi preventivi con riferimento ai seguenti ambiti:

- preventiva definizione in contraddittorio dei **metodi di calcolo del valore normale delle operazioni infragruppo con società residenti all'estero**;
- determinazione dei **valori in entrata** in caso di trasferimento della residenza di imprese dall'estero in Italia **e di quelli in uscita** per il trasferimento della residenza dall'Italia all'estero;
- applicazione ad un caso concreto di norme, anche di origine convenzionale, concernenti **l'attribuzione di utili o perdite alla stabile organizzazione** in un altro Stato di un'impresa residente ovvero alla stabile organizzazione in Italia di un soggetto non residente;
- **valutazione della sussistenza o meno di una stabile organizzazione**;
- applicazione ad un caso concreto di norme, anche di origine convenzionale, concernenti **l'erogazione o la percezione di dividendi, interessi, royalties e altri componenti reddituali** a oppure da soggetti non residenti.

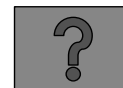
5

Criticità riguardo l'ambito applicativo

Il Provvedimento del 21 marzo 2016 **non disciplina in modo esplicito alcune fattispecie di rilevante importanza**: ad esempio, le operazioni straordinarie con soggetti residenti in altri Stati comunitari (ex artt. 178 e ss. T.U.I.R.), in relazione alle quali è necessaria la determinazione del valore normale del complesso aziendale quando queste si qualificano come realizzative.



Poiché dal dato letterale dell'art. 31-ter del D.P.R. n. 600/1973 appare indiscutibile la non tassatività dell'elenco, **ci si chiede come debba essere interpretata la lista del Provvedimento del 21 marzo 2016.**



Sotto altro profilo, il D.P.R. n. 917/1986 ha previsto che anche alle operazioni straordinarie diverse dal trasferimento di sede effettuate con soggetti residenti in altri Stati comunitari possa trovare applicazione l'istituto del c.d. *tax deferral*.



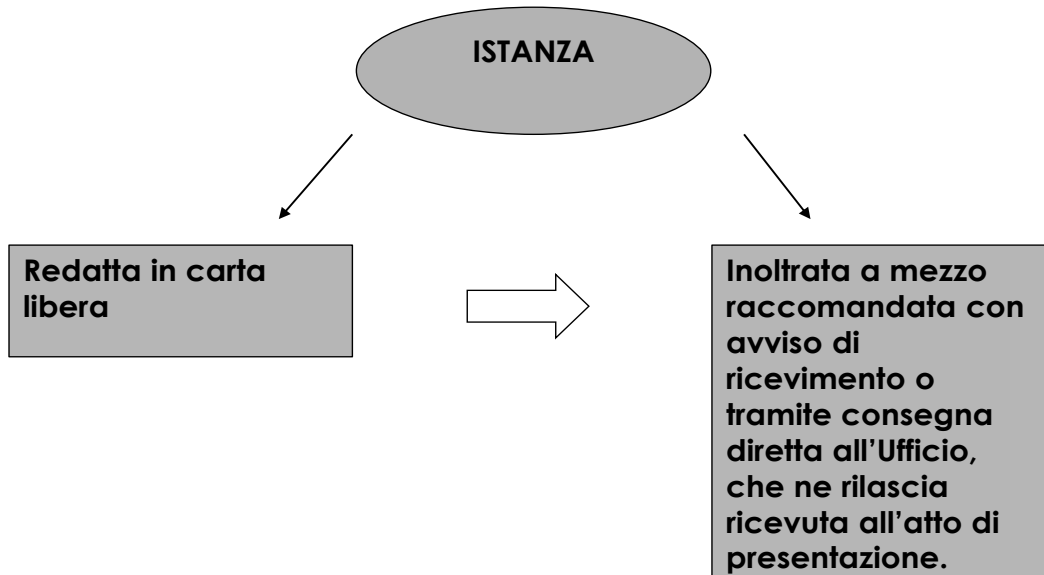
Se questa equiparazione vale anche sul piano procedurale, allora anche per le operazioni di cui agli artt. 178 e ss. del T.U.I.R. dovrebbe ritenersi possibile la presentazione di istanza di *ruling* finalizzata alla determinazione del valore normale.



6

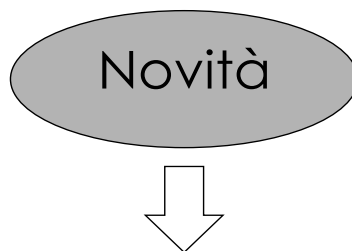
Accesso alla procedura (1/4)

Le imprese per accedere alla procedura devono indirizzare un'istanza all'Ufficio Accordi preventivi e controversie internazionali della Direzione Centrale Accertamento dell'Agenzia delle Entrate, Sezione di Roma o di Milano.



7

Accesso alla procedura (2/4)



Con il **Provvedimento del 21 marzo 2016** viene **"codificata"** la **possibilità** per le imprese di richiedere in via preventiva un incontro con i rappresentanti dell'Ufficio, al fine di ottenere chiarimenti e/o indicazioni con riguardo alla procedura ("**pre-filing**"). L'iniziativa può essere assunta anche per il tramite di procuratori o in forma anonima.

8

Accesso alla procedura (3/4)

L'istanza, a pena d'inammissibilità, deve:

- riportare la denominazione dell'impresa, la sede legale (o il domicilio fiscale, se diverso dalla sede legale), il codice fiscale e/o la partita IVA e, eventualmente, l'indicazione del domiciliatario nazionale per la procedura, diverso dall'impresa, presso il quale si richiede di inoltrare le comunicazioni attinenti alla procedura;
- recare, in allegato, la documentazione atta a comprovare il possesso dei requisiti relativi all'impresa con attività internazionale;
- essere firmata dal legale rappresentante o da altra persona munita dei poteri di rappresentanza;
- contenere una chiara indicazione dell'oggetto dell'accordo preventivo, oltre che una sintetica descrizione degli elementi rilevanti.

N.B. Se l'istanza viene presentata da un'impresa non residente, è necessario indicare l'indirizzo della stabile organizzazione nel territorio dello Stato ed eventualmente il domiciliatario nazionale per la procedura. Tali requisiti non sono richiesti in caso di istanza presentata da un'impresa non residente per la verifica preventiva della sussistenza (o meno) dei requisiti della stabile organizzazione.

9

Accesso alla procedura (4/4)

L'istanza è dichiarata:

- **ammissibile** entro 30 giorni dal suo ricevimento, con comunicazione inviata dall'Ufficio al soggetto istante;

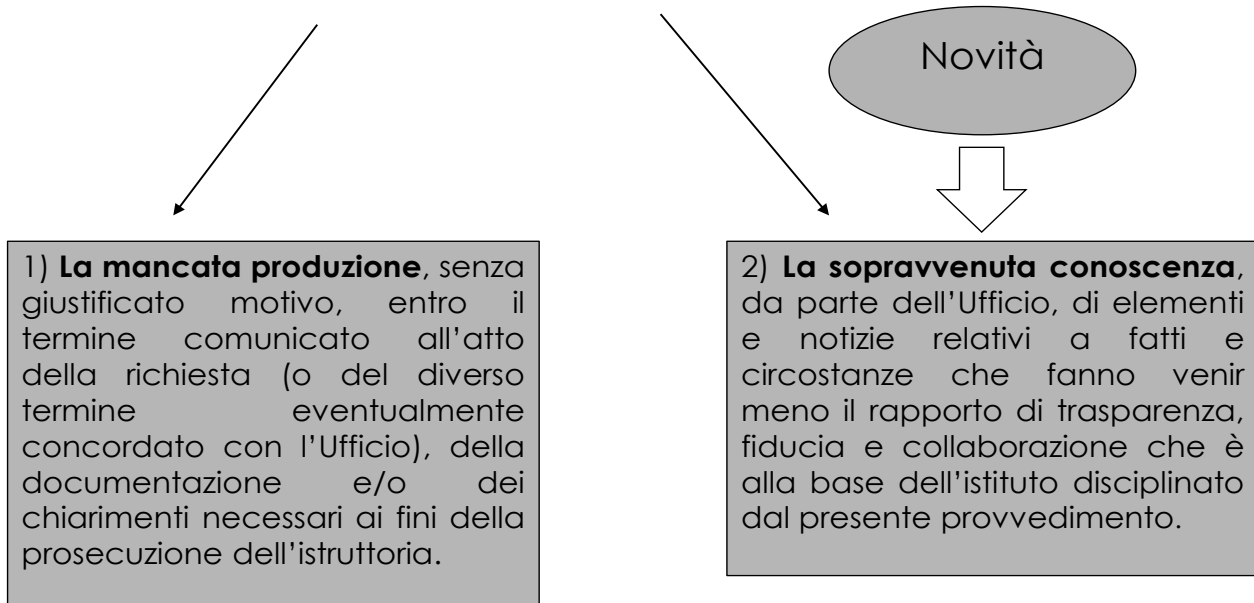
- **improcedibile** entro lo stesso termine, qualora l'Ufficio non sia posto in condizione di verificare la sussistenza degli elementi richiesti a pena di inammissibilità. L'Ufficio comunica al soggetto istante l'improcedibilità e concede un termine non inferiore a 30 giorni per integrare l'istanza;

- **inammissibile** quando siano mancanti gli elementi richiesti, quando il soggetto istante non provveda ad integrare l'istanza ovvero quando la documentazione integrativa prodotta sia ritenuta non idonea.

10

Cause di estinzione del procedimento

Con il Provvedimento del 21 marzo 2016 viene aggiunta una nuova causa di estinzione del procedimento volto alla stipula degli accordi preventivi:



11

spf
studio legale tributario

L'istanza presentata dall'impresa estera

Il Provvedimento del 21 marzo 2016 richiede espressamente che l'istanza, presentata dall'impresa estera interessata, oltre agli elementi normalmente richiesti per la propria ammissibilità:

- descriva dettagliatamente il caso concreto in relazione al quale si è prodotta istanza di accesso alla procedura volta alla stipula dell'accordo preventivo;

- sia corredata dalla documentazione atta ad illustrare in maniera circostanziata le iniziative poste in essere e le nuove attività che si intendono intraprendere;

- indichi le ragioni di fatto e di diritto per le quali l'impresa istante ritiene che, nel caso di specie, sia possibile configurare o escludere l'esistenza di una stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato alla luce dei criteri previsti dall'art. 162 del T.U.I.R., nonché delle vigenti Convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia e rilevanti nel caso di specie;

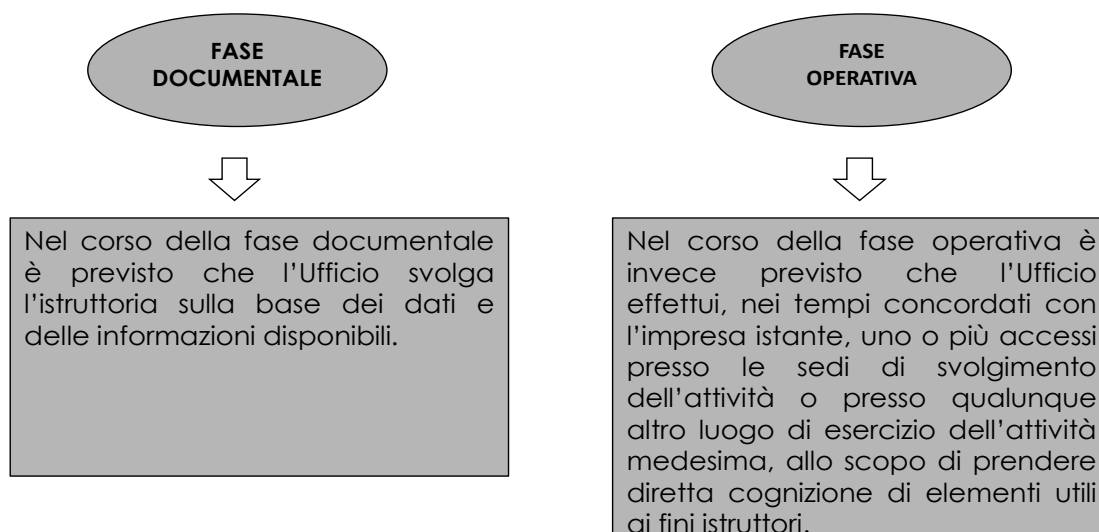
- sia eventualmente corredata dalla relativa documentazione illustrativa.

12

spf
studio legale tributario

Procedura di valutazione preventiva dell'esistenza di una stabile organizzazione (1/2)

L'art. 5 del Provvedimento del 21 marzo 2016 prevede che la procedura di valutazione preventiva della sussistenza o meno dei requisiti della stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato si **articoli in due fasi**:

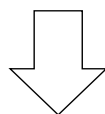


13

spf
studio legale tributario

Procedura di valutazione preventiva dell'esistenza di una stabile organizzazione (2/2)

Ciascuna delle fasi si conclude con la redazione di un processo verbale, nel quale l'Ufficio espone le conclusioni in cui è pervenuto in ordine alla sussistenza o meno dei requisiti che configurano una stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato.



La procedura si conclude con la sottoscrizione di un accordo da parte del responsabile dell'Ufficio e del legale rappresentante o altra persona munita dei poteri di rappresentanza dell'impresa istante.

N.B. L'eventuale mancato raggiungimento dell'accordo è fatto constare mediante processo verbale.

14

spf
studio legale tributario

Grazie per l'attenzione!

15

spf
studio legale tributario

*Il nuovo regime delle stabili
organizzazioni estere in Italia
ed italiane all'estero: la branch exemption*

Dott. Alessandro Furlan
Dottore Commercialista in Milano

Gardone Riviera, 14 e 15 ottobre 2016



Il nuovo regime delle stabili organizzazioni estere in Italia ed italiane all'estero: la *branch exemption*

ALESSANDRO FURLAN

Stabile organizzazione: le novità del decreto internazionalizzazione

- La disciplina della *branch exemption* per le stabili organizzazioni all'estero.

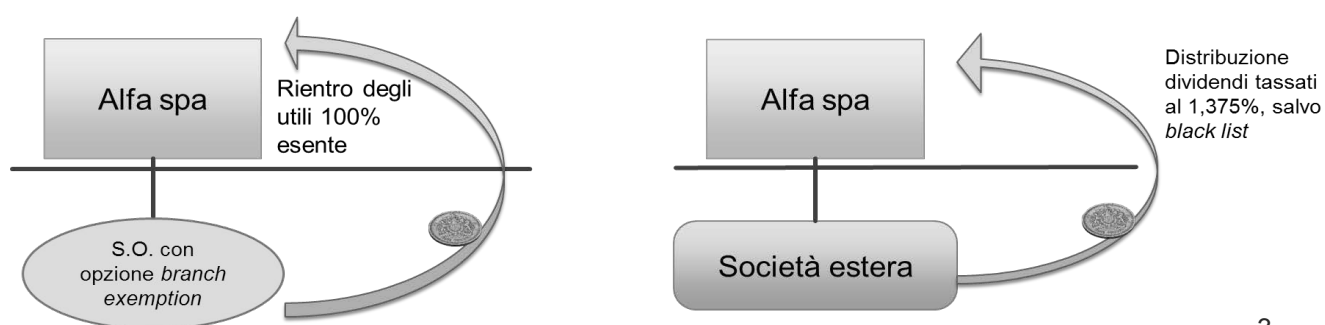
- La nuova disciplina delle stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti:
 - Introduzione del «principio di trattamento isolato del reddito»;
 - Eliminazione del c.d. «principio della forza di attrazione della stabile organizzazione»;
 - Obbligo di relazione di un apposito rendiconto economico e patrimoniale secondo i principi previsti per i soggetti residenti aventi le medesime caratteristiche.
 - Applicazione del «*functionally separate entity approach*» per la determinazione dei componenti di reddito attribuibili alla stabile organizzazione.
 - Fondo di dotazione;

2

ALESSANDRO FURLAN

Il nuovo regime della *branch exemption*: premessa

- Il D.Lgs. n. 147/2015 (cd. «Decreto Internazionalizzazione») all'art. 14 ha introdotto nel Tuir l'art. 168 *ter* rubricato «Esenzione degli utili e delle perdite delle stabili organizzazioni di imprese residenti» (c.d. *branch exemption*).
- **RATIO LEGIS**: il regime di *branch exemption* è stato introdotto al fine di favorire gli investimenti all'estero di soggetti residenti in Italia, neutralizzando in capo a questi ultimi potenziali effetti negativi scaturenti dalla variabile fiscale. L'introduzione di questo nuovo regime è data anche dalla volontà di creare un quadro normativo più certo e trasparente per gli investitori, adeguando l'orientamento interno al diritto comunitario ed alle indicazioni dell'OCSE.



3

ALESSANDRO FURLAN

... Segue

- Si tratta di un regime di tassazione opzionale che introduce l'esenzione degli utili e delle perdite delle stabili organizzazioni estere di imprese residenti in Italia, alternativo al regime ordinario del credito d'imposta della stabile organizzazione estera.
- La disciplina prevista dall'art. 168 *ter* si applica a decorrere dall'esercizio 2016 per i soggetti con esercizio coincidente con l'anno solare.
- Il Direttore dell'Agenzia delle Entrate darà attuazione all'art. 168 *ter* con un Provvedimento attuativo (documento attualmente in bozza).
- Per favorire i rapporti tra contribuente e Agenzia delle Entrate, quest'ultima provvederà a pubblicare a titolo esemplificativo sul proprio sito le fattispecie ritenute elusive, da aggiornarsi periodicamente (cfr. Art. 168 *ter*, comma 11, Tuir): ad esempio casi di doppia esenzione (c.d. «*mismatching*»).

4

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

- Una volta esercitata l'opzione per l'applicazione della *branch exemption*, l'impresa residente in Italia è tassata esclusivamente nel Paese estero in base al reddito prodotto dalla propria stabile organizzazione estera, risultando così irrilevante il livello di tassazione vigente nello Stato di residenza.

Tuttavia:

vi sono casi in cui l'esercizio dell'opzione non porta alla neutralizzazione delle variabili fiscali:

- le perdite conseguite dalle stabili organizzazioni estere non abbattano il reddito imponibile dell'impresa residente;
- la fruizione del regime risulta penalizzante per i soggetti che intendono investire all'estero tramite *start-up*, le quali fisiologicamente conseguono perdite nei primi anni di attività.

5

ALESSANDRO FURLAN

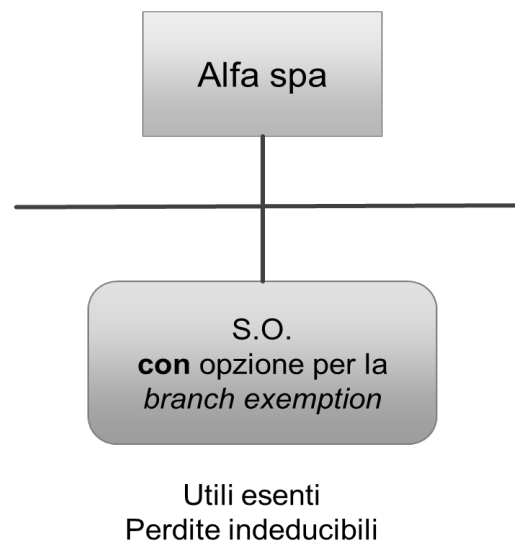
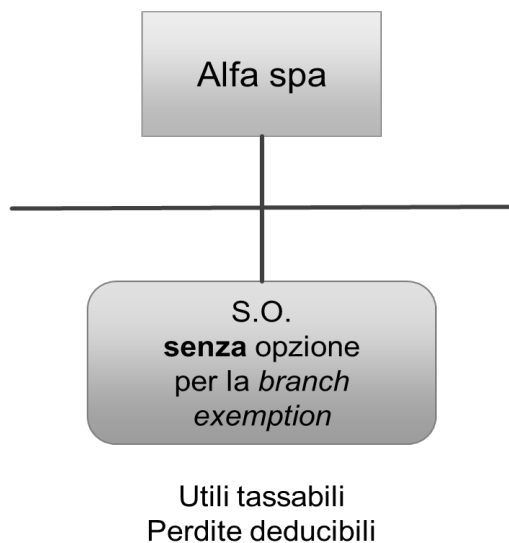
Utili provenienti da *branch* esenti

- Gli utili e le perdite fiscali provenienti dalle stabili organizzazioni incluse nel perimetro di esenzione non concorrono alla determinazione del reddito imponibile dell'impresa residente nel territorio dello Stato.
- Qualora ai soci vengano distribuiti utili provenienti da *branch* esenti localizzate in Stati o territori di cui al comma 4, art. 167 Tuir, **tali utili concorreranno integralmente a formare il reddito imponibile dei soci, con eventuale riconoscimento del credito di imposta.**

La casa madre dovrà comunicare ai propri soci la parte di utile distribuito proveniente da detti Stati o territori, unitamente all'eventuale credito di imposta. In mancanza di tale comunicazione saranno considerati distribuiti ai soci, in via prioritaria e fino a concorrenza, gli utili provenienti dalle *branch* esenti.

6

ALESSANDRO FURLAN



7

ALESSANDRO FURLAN

Caratteri dell'opzione

L' Art. 168 *ter*, commi 1 e 2 disciplina un'opzione:

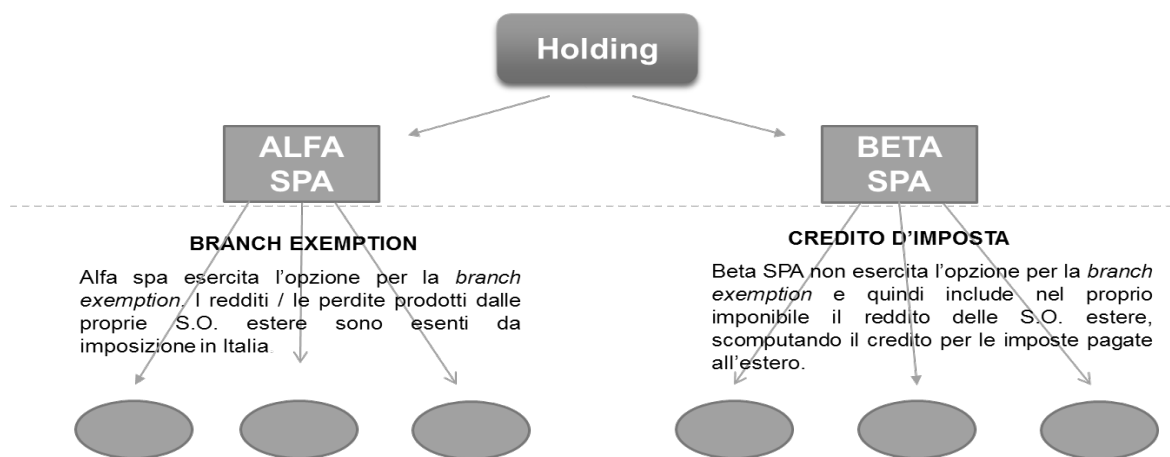
- Totalitaria: l'opzione va esercitata per tutte le stabili organizzazioni estere dell'impresa residente in Italia. C.d. principio «*All in – all out*».
- Immediata: l'opzione deve essere esercitata non appena sussistano le condizioni, ossia quando l'impresa residente in Italia *possieda almeno una stabile organizzazione estera con i requisiti per esercitare la branch exemption*.
- Irrevocabile: una volta esercitata l'opzione, non è prevista la revoca né una scadenza predeterminata.

8

ALESSANDRO FURLAN

Totalitarità dell'opzione

- Se vi sono più stabili organizzazioni estere, l'impresa residente in Italia non può optare per l'applicazione del regime di esenzione limitatamente ad alcune stabili organizzazioni, e mantenere invece il regime ordinario per le altre.
- Il limite è riferito alla singola impresa residente in Italia. Nell'ambito di un gruppo, invece, è possibile che l'opzione per il regime di *branch exemption* venga esercitata solo da alcune delle imprese residenti in Italia



ALESSANDRO FURLAN

Immediatezza dell'opzione

- Ex Art. 168 *ter*, comma 2, Tuir, l'opzione deve essere «esercitata al momento di costituzione della stabile organizzazione».

3 IPOTESI:

- **NUOVA BRANCH:** si segue il disposto del comma 2, l'opzione deve essere esercitata al momento di costituzione.
- **BRANCH GIÀ ESISTENTE:** l'opzione può essere esercitata entro il 2017 (per i soggetti con il periodo di imposta coincidente con l'anno solare). L'efficacia decorre «*dal periodo d'imposta in corso a quello di esercizio della stessa*» (cfr. Art. 168 *ter*, comma 6, Tuir).
- **BRANCH GIÀ ESISTENTI E NUOVA BRANCH:** se nel 2018 (quindi oltre il termine previsto dal comma 6) viene costituita una nuova *branch* estera per la quale si vorrebbe esercitare l'opzione, è possibile estendere il regime di *branch exemption* anche alle *branch* già esistenti?

10

ALESSANDRO FURLAN

Irrevocabilità dell'opzione

- Una volta esercitata l'opzione per la *branch exemption*, il regime ordinario non è più applicabile.
- Tuttavia, **l'opzione si può estinguere** nei seguenti casi:
 - La *branch* estera venga dismessa;
 - Il soggetto che ha originariamente esercitato l'opzione si estingua e di conseguenza estingua anche la *branch* estera;
 - La *branch* sia ceduta ad un soggetto terzo che non ha optato per il regime di *branch exemption*.

11

ALESSANDRO FURLAN

Ambito soggettivo

Il **comma 1 dell'art. 168 ter** sancisce che l'opzione per la *branch exemption* possa essere esercitata dalle imprese residenti nel territorio dello Stato che producono reddito d'impresa e che possiedono stabili organizzazioni in Stati esteri.

Quindi:

- società di capitali e altri soggetti Ires di cui all'art. 73, comma 1, lett. a) e b), Tuir;
- società di persone che svolgono attività di impresa;
- gli enti non commerciali residenti diversi dalle società, di cui all'articolo 73, comma 1, lett. c), Tuir, laddove svolgano attività d'impresa all'estero mediante stabili organizzazioni.

12

ALESSANDRO FURLAN

Ambito soggettivo

- La sussistenza di una *branch* estera deve essere verificata in base alle previsioni contenute nell'art. 162 del Tuir.
- In alcuni casi, potrebbe esserci una divergenza tra la nozione di stabile organizzazione delineata dalla normativa interna e quella derivante dalle previsioni convenzionali.
- In tale ipotesi, il contribuente può attivare la procedura di interpello prevista dall'art. 11 della Legge 27 luglio 2000, n. 212, **al fine di appurare l'effettiva sussistenza di una stabile organizzazione estera** per poter applicare il regime di *branch exemption*. Il parere è reso sulla base delle informazioni e dei documenti prodotti dall'impresa e senza attivare gli strumenti di collaborazione eventualmente esistenti con lo Stato estero.

13

ALESSANDRO FURLAN

Determinazione del reddito della S.O.

In caso di esercizio dell'opzione di *branch exemption*:

Ai sensi dell'art. 152 Tuir, il reddito viene determinato:

- in base agli utili e alle perdite riferibili alla stabile organizzazione, e secondo le disposizioni della Sezione I, del Capo II, del Titolo II;
- sulla base di un apposito rendiconto economico e patrimoniale, da redigersi secondo i principi contabili previsti per i soggetti residenti aventi le medesime caratteristiche (cfr. art. 14 D.P.R. 600/1973);
- i componenti di reddito attribuibili alla stabile organizzazione estera, derivanti da operazioni poste in essere con società appartenenti al medesimo gruppo ovvero con la casa madre, sono determinati applicando le regole proprie della disciplina prevista in materia di prezzi di trasferimento (ai sensi dell'Art. 110, comma 7, Tuir), è prevista la possibilità di predisporre la c.d. *T.P. documentation*;
- il reddito della stabile organizzazione deve comunque essere indicato separatamente nella dichiarazione dei redditi del soggetto residente;
- sono previste regole particolari con riguardo all'ACE;
- il *tax rate* è quello vigente nello Stato estero;
- **gli utili prodotti dalla stabile organizzazione estera non scontano alcuna imposizione in Italia;**
- **le perdite non sono deducibili.**

14

ALESSANDRO FURLAN

Il confronto tra regime ordinario e quello di «*Branch exemption*»

CASO 1:

Impresa residente in Italia con stabile organizzazione all'estero:

- La stabile organizzazione **produce utili**.
- Il credito per le imposte pagate all'estero ammonta a 10.

Si valuta la convenienza tra il regime ordinario ed il regime di *branch exemption*.

	Regime ordinario	<i>Branch Exemption</i>
Utile S.O.	110	110
IRES	(27,5% x 110) = (30,25)	0
Imposte estere	- 10	-10
Credito per imposte pagate all'estero	+ 10	0
Netto	79,75	100

15

ALESSANDRO FURLAN

CASO 2:

Impresa residente in Italia con stabile organizzazione all'estero.

- La stabile organizzazione **è in perdita**.
- La casa madre presenta un imponibile pari a 110 (senza considerare la perdita della S.O.)
- N.B. L'esempio non tiene conto del meccanismo del *recapture* delle perdite.

Si valuta la convenienza tra il regime ordinario ed il regime di *branch exemption*.

	Regime ordinario	<i>Branch Exemption</i>
Perdita S.O.	(110)	(110)
Utile Casa Madre - IRES	110	110
Tassazione Casa Madre - IRES	0	(27,5 x 110) = (30,25)
Netto	0	(30,25)

16

ALESSANDRO FURLAN

Recapture delle perdite fiscali pregresse:

Per le stabili organizzazioni estere **già esistenti** al momento dell'esercizio dell'opzione:

- «Se **nei cinque periodi di imposta antecedenti** a quello in cui ha effetto l'opzione, **l'impresa ha utilizzato perdite fiscali** prodotte dalla sua stabile organizzazione all'estero, i redditi imponibili realizzati dalla medesima *branch* nei periodi di imposta successivi sono tassati in capo alla casa madre italiana sino al totale riassorbimento delle medesime perdite (i.e. *recapture*)» (cfr. bozza di provvedimento dell'Agenzia delle Entrate).
- Rileva l'ammontare netto delle perdite fiscali conseguite dalla S.O. nei cinque periodi di imposta antecedenti a quello in cui ha effetto l'opzione per la *branch exemption*. **Tali perdite si considerano utilizzate quando hanno compensato in tutto o in parte il reddito imponibile della casa madre italiana** (o sono state trasferite all'eventuale consolidato nazionale).

17

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

- In caso di perdite fiscali pregresse conseguite sia dalla casa madre italiana, sia dalla *branch esente*, quelle di quest'ultima si considerano **proporzionalmente** utilizzate.
- Ai fini del **riassorbimento del *recapture*** le perdite fiscali nette pregresse compensano per l'intero importo i redditi imponibili futuri della *branch esente*. Le eventuali perdite fiscali conseguite dalla medesima *branch* in vigenza dell'opzione non hanno alcuna rilevanza.
- Il *recapture* va calcolato per singolo Stato o territorio estero. **In presenza di più stabili organizzazioni**, localizzate in diversi Stati o territori esteri, ai fini della determinazione e delle modalità di riassorbimento del *recapture*, **la casa madre italiana calcola sia il *recapture* totale sia quello per singolo Stato o territorio estero.**
- Il *recapture* totale va proporzionalmente imputato agli Stati o territori esteri e quindi alle stabili organizzazioni ivi localizzate che hanno contribuito alla sua formazione.
- L'impresa residente nel territorio dello Stato **indica nella dichiarazione dei redditi in cui esercita l'opzione per l'esenzione l'ammontare del *recapture* totale e di quello per singolo Stato o territorio estero.**

18

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

- In caso di **trasferimento a qualsiasi titolo di una *branch* esente assistita da *recapture* a favore di un soggetto appartenente al medesimo gruppo**, la disposizione del comma 8 dell'articolo 168-ter del TUIR si applica quando l'avente causa è residente nel territorio dello Stato e in regime di *branch exemption*. Se il trasferimento comporta il realizzo al valore normale della stabile organizzazione esente, il riassorbimento del *recapture* avviene in capo al dante causa che lo scomputa dall'eventuale plusvalenza fino a concorrenza della stessa. Al ricorrere delle condizioni, al dante causa è riconosciuto in misura proporzionale il credito di cui all'articolo 179, commi 3 e 5, del TUIR.
- In caso di **trasferimento a qualsiasi titolo di una *branch* esente assistita dal *recapture* a favore di un soggetto non appartenente al medesimo gruppo**, il riassorbimento del *recapture* residuo avviene in capo all'avente causa quando il trasferimento avviene in neutralità fiscale e l'avente causa è residente nel territorio dello Stato e in regime di esenzione. Diversamente, il riassorbimento dell'eventuale *recapture* residuo avviene in capo al dante causa sino a concorrenza della plusvalenza conseguita. Al ricorrere delle condizioni, al dante causa è riconosciuto in misura proporzionale il credito di cui all'articolo 179, commi 3 e 5, del TUIR.

19

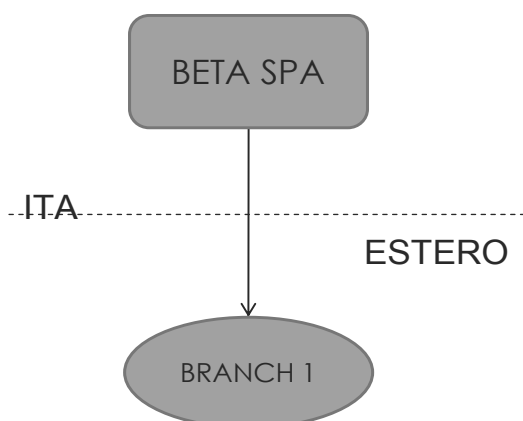
ALESSANDRO FURLAN

Esempio

BETA SPA: Impresa residente in Italia con una stabile organizzazione in uno Stato estero.

Nell'anno 2016 la Beta spa esercita l'opzione per il regime di *branch exemption*.

A partire dal 2016, i redditi prodotti dalla stabile organizzazione sono imponibili in Italia fino a concorrenza delle perdite fiscali nette pregresse conseguite nei cinque anni precedenti dalla stabile organizzazione.



Utili Branch 1 (2010 – 2015) [A]	1600
Perdite fiscali Branch 1 (2010 – 2015) [B]	2000
Perdite fiscali nette [C] = [A – B]	(400)
Reddito Branch 1 2016 [D]	1000
Reddito imponibile in Italia conseguente all'effetto <i>Recapture</i> [C]	400
Redditi esenti in Italia [D – C]	600

20

ALESSANDRO FURLAN

Le interrelazioni con la normativa CFC

Ai sensi dell'articolo 168 *ter*, comma 3, Tuir, qualora la stabile organizzazione estera sia stabilita in:

- uno Stato con livello nominale di tassazione inferiore al 50% di quello applicabile in Italia (articolo 167, comma 4, Tuir), oppure
- uno Stato diverso da quelli individuati ai sensi del suddetto articolo 167, comma 4, Tuir, e ricorrano congiuntamente le condizioni recate dall'art. 167, comma 8 *bis*, del Tuir (*i.e.*; tassazione effettiva inferiore a più della metà di quella teorica italiana e conseguimento di proventi derivanti per più del 50% da passive income),

In presenza delle esimenti:

Il regime di *branch exemption* risulta applicabile se:

- per le stabili organizzazioni stabilite in uno Stato con tassazione nominale inferiore al 50% di quella italiana, **sia verificata:**
 - ✓ **l'esimente** prevista al comma 5, **lettera a)**, dell'art. 167 del Tuir (*i.e.* la società o l'ente non residente svolge un'effettiva attività industriale o commerciale, come sua principale attività, nel mercato dello Stato di insediamento);
oppure
 - ✓ **l'esimente** prevista al comma 5, **lettera b)**, dell'art. 167 del Tuir (*i.e.* dalle partecipazioni non consegue l'effetto di localizzare i redditi in Stati con tassazione nominale inferiore al 50% di quella italiana); praticamente impossibile. 21

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

In assenza delle esimenti sopracitate:

- il reddito della stabile estera è determinato secondo le **disposizioni delle CFC rules**, ove compatibili.
- Per le stabili organizzazioni esistenti alla data di esercizio dell'opzione per l'esenzione, i valori fiscali con riferimento ai quali tale reddito va calcolato sono quelli fiscalmente riconosciuti prima dell'ingresso nel regime CFC, determinati secondo le disposizioni fiscali italiane.

Si applica l'art. 167, Tuir:

- opera il regime di tassazione separata;
- non è possibile compensare utili e perdite tra casa madre e stabile organizzazione;

➡ In tal caso, per il contribuente l'opzione per il regime di *branch exemption* risulta sfavorevole rispetto al regime ordinario di concorso alla formazione del reddito con fruizione del credito d'imposta.

Va segnalato dall'impresa residente nel territorio dello Stato nella dichiarazione dei redditi.

Tale obbligo non sussiste quando:

- a) l'impresa ha ottenuto parere favorevole all'interpello presentato ai sensi dell'articolo 11, comma 1, lettera b), della Legge 27 luglio 2000, n. 212;
- b) il reddito della stabile organizzazione estera è tassato ai sensi dell'articolo 167 del Tuir.

22

ALESSANDRO FURLAN

La nuova disciplina delle stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti

1. Introduzione del «**principio di trattamento isolato del reddito**»;
 - Per la disciplina del reddito delle società non residenti occorrerà far riferimento al nuovo art. 151, Tuir, che prevede la tassazione su base isolata, senza compensazioni e secondo le disposizioni del Titolo I del Tuir dei redditi che si considerano prodotti nel territorio dello Stato (in sostanza il soggetto non residente è tassato sulle diverse categorie reddituali come una persona fisica), con la sola eccezione dei redditi di impresa da stabile organizzazione, per i quali il successivo art. 152, Tuir, introduce una disciplina specifica.
2. Eliminazione del c.d. «**principio della forza di attrazione** della stabile organizzazione»;
 - In quanto contrario agli ordinamenti dell'OCSE e vietato dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni come esplicitato nell'art. 7 nel modello di Convenzione OCSE: « ...Gli utili dell'impresa sono imponibili nell'altro Stato ma soltanto nella misura in cui detti utili sono attribuibili alla stabile organizzazione».

23

ALESSANDRO FURLAN

La nuova disciplina delle stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti

3. Obbligo di relazione di **un apposito rendiconto economico e patrimoniale** secondo i principi previsti per i soggetti residenti aventi le medesime caratteristiche.
 - Per la **scelta dei principi contabili** si deve fare riferimento a quelli applicabili «per i soggetti residenti aventi le medesime caratteristiche» e che, in ogni caso, non rileva la quotazione e l'emissione di strumenti finanziari diffusi da parte del soggetto non residente (ad es. società estere non tenute nel loro Paese di residenza all'applicazione degli IAS/IFRS);
 - Sotto il profilo civilistico si ricorda che la stabile organizzazione deve **depositare il bilancio** della casa madre estera che comprende ovviamente anche i costi e i ricavi della stabile organizzazione.

24

ALESSANDRO FURLAN

La nuova disciplina delle stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti

4. Applicazione del «*functionally separate entity approach*» per la determinazione (in **due fasi**) dei componenti di reddito attribuibili alla stabile organizzazione:
- La nuova formulazione dell'art. 152 Tuir conferma ed esplicita l'applicazione del principio/finzione elaborato in ambito OCSE;
 - La norma prevede espressamente (in linea con il c.d. *Authorized OECD Approach*) che:
 - La stabile organizzazione si considera entità separata ed indipendente, svolgente le medesime o analoghe attività, in condizioni identiche o similari, tenendo conto delle funzioni svolte dei rischi assunti e dei beni utilizzati;
 - I componenti di reddito attribuibili alle stabili organizzazioni relativamente alle transazioni e alle operazioni tra la stabile organizzazione e l'entità cui la medesima appartiene sono determinati applicando le disposizioni in materia di prezzi di trasferimento di cui all'art. 110, comma 7 del Tuir (principio già fissato nella prassi dell'Agenzia delle Entrate con nota del 1981);
 - Identificazione dei trasferimenti interni di beni che potranno dar luogo a fattispecie tassabili.

25

ALESSANDRO FURLAN

La nuova disciplina delle stabili organizzazioni in Italia di soggetti non residenti

5. Fondo di dotazione:

- Nel passato, in assenza di una previsione espressa nel Tuir, si è discusso se (e come valutare) il livello di «patrimonializzazione minimo» di una *branch* italiana, e per l'effetto l'ammontare di interessi passivi ritenuti deducibili nella determinazione del reddito della stabile organizzazione.
- L'Agenzia delle Entrate non ha mai fornito ai contribuenti istruzioni chiare e precise sul metodo da utilizzare per quantificare il fondo di dotazione (si veda la Ris. 30 marzo 2006, n. 44/E e la Rel. Illustrativa al d.m. 14 marzo 2012 in materia di ACE);
- La norma ora prevede che il fondo di dotazione riferibile alla stabile organizzazione sia determinato in piena conformità ai criteri definiti in sede OCSE, tenendo conto delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni utilizzati.
- Quanto ai metodi da adottare, il *Report* OCSE 2010 inerente alla determinazione del c.d. «*free capital*» ne identifica 3:
 - Il c.d. «*capital allocation approach*»
 - Il c.d. «*thin capitalization approach*»;
 - Il c.d. «*safe harbour approach*».
- I metodi di calcolo del fondo di dotazione saranno individuati con uno o più provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate.
- Per i periodi di imposta antecedenti all'emanazione dei citati provvedimenti non saranno applicabili le sanzioni.

26

ALESSANDRO FURLAN

La S.O. nel modello di convenzione OCSE

All'interno del modello di Convenzione OCSE, la disciplina della stabile organizzazione e, in particolare, della determinazione degli utili è prevista dagli articoli:

Art. 5: stabilisce i requisiti **per accertare la sussistenza** di una stabile organizzazione; identifica la stabile organizzazione quale sede fissa di affari attraverso cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività ("*fixed place of business through which the business of an enterprise is wholly or partly carried on*").

I successivi paragrafi 2 e 3 dell'art. 5 del modello di Convenzione OCSE forniscono un elenco esemplificativo di fattispecie che configurano una stabile organizzazione (c.d. "**Positive list**"), ad es.: sede di direzione, succursale, ufficio, miniera, cantiere di costruzione, etc.

Il paragrafo 4 dell'art. 5 del modello di Convenzione OCSE fornisce un elenco di fattispecie che non configurano mai una stabile organizzazione (c.d. "**Negative list**"), ad es.: l'utilizzo di strutture ai soli fini di deposito, di esposizione e di consegna di beni o di merci appartenenti all'impresa, l'utilizzo di una sede fissa di affari ai soli fini di acquistare merci o di raccogliere informazioni per l'impresa, etc.

Art. 7: disciplina le modalità di **determinazione degli utili attribuibili** alla stabile organizzazione;

Art. 9: delinea i criteri per determinare gli utili di un'impresa o stabile organizzazione di uno stato contraente in rapporti commerciali con un'altra impresa o stabile organizzazione dell'altro stato contraente nel caso in cui entrambe le società fanno parte dello **stesso gruppo oppure sono controllate dalla stessa società**.

27

ALESSANDRO FURLAN

La S.O. personale nell'attuale modello di Convenzione OCSE

- In base all'**art. 5, paragrafo, 5, mod. OCSE**, se una persona agisce in uno Stato per conto di un'impresa ivi non residente, esercitando abitualmente un potere di concludere contratti in nome dell'impresa, si configura una **stabile organizzazione personale** dell'impresa stessa, in relazione alle attività intraprese dalle suddette persone.
- Nell'attuale versione del paragrafo 5 la stabile organizzazione personale si configura in presenza di «**agenti dipendenti**».
- Non si considerano esercitate da una stabile organizzazione le attività svolte dall'impresa non residente per mezzo di mediatori, commissionari generali, o di ogni altro intermediario che goda di uno **status indipendente**, a condizione che dette persone agiscano nell'ambito della loro attività ordinaria.
- Gli agenti dipendenti non devono necessariamente essere residenti o avere sede fissa d'affari nello stato in cui agiscono.
- Non rientrano nell'ambito di applicazione del paragrafo 5 coloro che svolgono le attività elencate nella Negative list.

28

ALESSANDRO FURLAN

L'intervento dell'OCSE in materia di S.O. BEPS – Action 7

Il *Final Report* dell'Action 7 del BEPS pubblicato dall'OCSE:

- a) ha previsto delle **modifiche dell'art. 5** del Modello di Convenzione in materia di stabile organizzazione.

Con riferimento alla “stabile organizzazione personale”:

l'OCSE ha modificato l'attuale *drafting* del Modello di Convenzione, prevedendo che essa possa ricorrere, indipendentemente dalla conclusione di contratti in nome della impresa non residente, quando un soggetto svolga un ruolo decisivo nella conclusione di contratti che vengono sistematicamente perfezionati senza sostanziali modifiche da parte dell'impresa estera.

Le modifiche proposte al Modello saranno recepite da parte di tutti gli Stati con il c.d. «*Multilateral Agreement*».

- b) mira a prevenire fenomeni di aggiramento delle norme in materia di stabile organizzazione affrontando i seguenti aspetti:

- *commissionaire arrangements*;
- contrasto all'utilizzo abusivo delle esenzioni previste dal modello di Convenzione OCSE («*Negative list*»);
- frazionamento degli schemi contrattuali volto ad eludere le soglie di rilevanza temporale.

29

ALESSANDRO FURLAN

L'intervento dell'OCSE in materia di S.O. BEPS – Action 7

Agente dipendente (S.O.)

- La definizione di stabile organizzazione contenuta nel modello OCSE (art. 5, par. 5), comprende i soggetti che agiscono per conto di un soggetto residente ai fini del Trattato, ed esercitano in un altro Stato contraente il potere di concludere contratti in nome del soggetto residente ai fini del Trattato.

Pertanto, se non sussiste il potere di vincolare contrattualmente il soggetto estero non si configura una Stabile organizzazione.

- I paragrafi 4 e 6 dell'art. 5 mod. OCSE contemplano alcune esenzioni per gli agenti indipendenti che agiscono per specifiche attività e nella propria ordinaria attività.

30

ALESSANDRO FURLAN

BEPS – Action 7

Principali modifiche all’art. 5, mod. OCSE

Principali modifiche:

- Ampliamento della portata del **paragrafo 5**: “*Where the activities that an intermediary exercises in a country are intended to result in **the regular conclusion of contracts** to be performed by a foreign enterprise, that enterprise should be considered to have a taxable presence in that country unless the intermediary is performing these activities in the course of an independent business.”*
- Il riferimento è esclusivamente rivolto quei soggetti che abitualmente concludono contratti o che negozano gli aspetti rilevanti dei contratti:
 1. in nome dell’impresa, o
 2. per il trasferimento della proprietà, o per la concessione del diritto di godimento, di beni posseduti dall’impresa o su cui l’impresa vanta un diritto di godimento, o
 3. per la prestazione di servizi da parte di tale impresa.

31

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

- **“Independent agent exemption” (par. 6):**
presenta nei BEPS un ambito maggiormente ristretto: non sono infatti considerati indipendenti i soggetti che agiscono esclusivamente o quasi esclusivamente per conto di “*one or more enterprises to which it is closely related”*”.
- La locuzione “*closely related*” viene sostanzialmente ricondotta al possesso di almeno il 50% dei diritti di voto, di capitale, ovvero all’esercizio di un controllo di fatto.
- **“Specific activity exemptions” (par. 4):**
Prevenire la frammentazione delle attività per evitare di ricadere nel paragrafo 4 dell’art. 5, sostenendo che ciascuna attività consista solamente in “attività preparatoria o ausiliaria” > attività complessiva.
- Introdurre un “*principal purpose test*” al fine di evitare comportamenti abusivi conseguenti alla frammentazione temporale dei cantieri volti ad aggirare il requisito temporale dei 12 mesi.

32

ALESSANDRO FURLAN

Anti-fragmentation rule tra società correlate

Il BEPS - Action 7, ha proposto l'introduzione del paragrafo 4.1 dell'art 5 del modello di Convenzione OCSE che stabilisce **la non applicabilità dei casi elencati nella Negative list**:

“4.1 Paragraph 4 shall not apply to a fixed place of business that is used or maintained by an enterprise if the same enterprise or a closely related enterprise carries on business activities at the same place or at another place in the same Contracting State and

a) that place or other place constitutes a permanent establishment for the enterprise or the closely related enterprise under the provisions of this Article, or

*b) the overall activity resulting from the **combination of the activities** carried on by the two enterprises at the same place, or by the same enterprise or closely related enterprises at the two places, is not of a preparatory or auxiliary character,*

provided that the business activities carried on by the two enterprises at the same place, or by the same enterprise or closely related enterprises at the two places, constitute complementary functions that are part of a cohesive business operation.”

Le conseguenze pratiche delle modifiche apportate al paragrafo 4 e dell'introduzione della “*anti-fragmentation rule*” si risolvono nella circostrizione dell'ambito delle eccezioni previste dal medesimo articolo 5.

33

ALESSANDRO FURLAN

Osservazioni conclusive

- Le modifiche proposte nei BEPS non provocano nessun immediato cambiamento nei trattati stipulati dall'Italia.
- Le strutture esistenti (contratti di agenzia, *commissionaire agreement*, etc.) dovranno essere riconsiderati quando le Convenzioni bilaterali saranno modificate.
- Maggior ricorso alle *Mutual Agreement Procedure* (c.d. MAP) per risolvere i casi di doppia imposizione.
- I BEPS non trattano i casi di *limited risk distributors*.

34

ALESSANDRO FURLAN

La S.O. nella Giurisprudenza italiana

Cass. civ. Sez. V, 29-04-2016, n. 8543

Ai fini della tassazione dei redditi prodotti in Italia da una società svizzera, l'art. 5 della Convenzione italo-svizzera del 9 marzo 1976 contro la doppia imposizione, ratificata con l. n. 943 del 1978, va interpretato nel senso che il requisito della stabile organizzazione non postula la necessaria compresenza dell'elemento oggettivo previsto dal comma 2 (cd. stabile organizzazione materiale) e di quello soggettivo previsto dal comma 4 (cd. stabile organizzazione personale), essendo sufficiente anche soltanto quest'ultimo presupposto, che è configurabile ove la società svizzera disponga stabilmente in Italia di un agente non indipendente munito di potere di rappresentanza e, quindi, abilitato a concludere contratti, anche se lo stesso debba agire in base alle direttive della società svizzera. (Cassa con rinvio, Comm. Trib. Reg. Trentino Alto Adige sez. dist. Bolzano, 22/09/2010)

Ctp Verona n. 622/2015

La Commissione tributaria provinciale di Verona ha stabilito che non sono elementi sufficienti a provare la presenza di una stabile organizzazione in Italia: (i) il controllo da parte di una società non residente in una società italiana; (ii) accordi di service agreement tra le due società; (iii) un sistema di distribuzione dei prodotti secondo la modalità c.d. «catena di fornitura», fondato su un sistema aziendale integrato e centralizzato, al fine di rendere più efficiente ed economica la movimentazione delle merci.

Cass. n. 1103/2013

L'attività d'intermediazione turistica rappresenta una stabile organizzazione se svolta in Italia per conto di un soggetto non residente, con continuità, attraverso l'impiego di centinaia di dipendenti e costituisce una parte essenziale dei servizi prestati dal soggetto non residente.

35

ALESSANDRO FURLAN

La S.O. nella Giurisprudenza italiana

Ctr Milano, n. 144/2013

È illegittima la pretesa invocata nei confronti di una società estera per la quale si presume in capo al Direttore commerciale, cittadino italiano iscritto all'AIRE, la sussistenza di una stabile organizzazione personale in Italia non rilevando a tal fine i frequenti transiti rilevati dal telepass, piuttosto valendo ad escluderla: i) l'avvenuta conclusione dei contratti di compravendita presso la sede sociale estera e ii) la sentenza di assoluzione per insussistenza del fatto emessa in Italia nei confronti dell'amministratore della società estera, rinviato precedentemente a giudizio per omessa presentazione delle dichiarazioni fiscali.

Ctr Potenza n. 222/2013

La Commissione tributaria regionale di Potenza ha accolto i rilievi dell'Agenzia delle Entrate che aveva configurato la sussistenza di una stabile organizzazione in Italia di una società, che era formalmente residente in Svizzera ma esercitava la propria attività commerciale, di fatto, mediante sede fissa d'affari in Italia.

Cass. n. 3769/2012

Non sono sufficienti come elementi probatori della presenza di una stabile organizzazione i) il controllo dell'impresa non residente in un'impresa italiana, ii) le dichiarazioni riguardanti l'ingerenza dell'impresa non residente sull'attività svolta in Italia rese dai dirigenti di quest'ultima, iii) il fatto che l'impresa non residente fosse l'unica committente dell'impresa italiana.

36

ALESSANDRO FURLAN

La S.O. nella Giurisprudenza italiana

Cass. n. 20597/2011

È compatibile con la sussistenza della stabile organizzazione l'ipotesi in cui l'organizzazione produttiva in Italia della società estera sia articolata in una molteplicità di ditte formalmente distinte, e tuttavia economicamente integrate in una struttura unitaria, strumentale al raggiungimento dello scopo commerciale in Italia della "casa madre" non residente. Infatti, l'accertamento dei requisiti del centro di attività stabile o stabile organizzazione, compresi quello di dipendenza e quello di partecipazione alla conclusione di contratti in nome della società estera, deve essere condotto, non solo sul piano formale, ma anche - e soprattutto - su quello sostanziale. Il concetto di stabile organizzazione non è perciò incompatibile con l'autonoma attribuzione di personalità giuridica, che non assume rilievo nell'imputazione dei rapporti fiscali.

Cass. n. 8488/2010

I Giudici di legittimità hanno stabilito che, ai fini del riconoscimento dell'esistenza di una stabile organizzazione, nell'ambito degli accertamenti in materia di imposte sui redditi, non è necessaria la compresenza dell'elemento oggettivo (c.d. stabile organizzazione materiale) e di quello soggettivo (c.d. stabile organizzazione personale), essendo sufficiente la sussistenza del secondo requisito.

Ctr Milano n. 137/2009

Si deve escludere la possibilità di configurare quale "stabile organizzazione" un commissionario che goda di uno stato indipendente, che agisca nell'ambito della propria attività e che sopporta in via del tutto autonoma i rischi di impresa.

Ctp Rimini n. 26/2008

La Commissione tributaria provinciale di Rimini ha disconosciuto l'esistenza di una stabile organizzazione in Italia di una società residente a San Marino.

I subagenti italiani lavoravano in totale indipendenza, sottoponevano ai clienti proposte contrattuali già predisposte dalla società non residente in Italia, la quale non era vincolata dalle proposte di ordine provenienti dai subagenti.

37

ALESSANDRO FURLAN

La giurisprudenza europea sul "commissionaire"

La Corte Suprema spagnola, con la Sentenza n. 182/2012 ha stabilito che, in virtù di un rapporto di commissione, una società spagnola **rappresenta una stabile organizzazione** di una società irlandese anche qualora la prima non abbia il potere di spendere il nome della società irlandese, per i seguenti motivi:

- la società irlandese era vincolata dai contratti conclusi dalla società spagnola ed era costretta ad accettare gli obblighi derivanti dagli stessi;
- la società irlandese utilizzava, di fatto, il personale e gli *assets* della società spagnola al fine di esercitare la propria attività principale.

Al contrario, il Consiglio di Stato francese, la Corte Suprema norvegese e la Corte di Cassazione italiana hanno ritenuto che il commissionario **non rappresenta una stabile organizzazione** del committente in quanto non ha il potere di concludere contratti in nome di quest'ultimo.

- Caso "*Société Zimmer Limited*" (n. 304715/2010);
- Caso "*Dell Products (Europe) BV v Skatt Øst*" (HR-2011-02245-A/2011);
- Caso "*Boston Scientific SpA*" (n. 3769/2012).

38

ALESSANDRO FURLAN

Stabile organizzazione e digital economy

L'amministrazione finanziaria, nelle verifiche effettuate, pone particolare attenzione verso l'individuazione di stabili organizzazioni nei settori caratterizzati dalla prestazione di servizi elettronici propri della cd. «economia digitale» (i.e., commercio elettronico, servizi di *housing* e *hosting*, vendite mediante *app store*, *cloud computing* e pubblicità *on-line*), settori nei quali anche i soggetti non residenti possono concludere contratti senza coinvolgere alcun agente dipendente né indipendente.

39

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

Nei BEPS vengono proposte tre alternative per individuare i casi che integrano i requisiti previsti per la sussistenza di una S.O.:

- a) **Virtual fixed place of business PE:** viene configurata una stabile organizzazione se un'impresa mantiene il proprio sito web sul server di un'altra impresa con sede in un Paese diverso e svolge attività di business attraverso quel sito web. L'Agenzia delle entrate con la Risoluzione 28 maggio 2007, n. 119/E, ha ravvisato la sussistenza di una stabile organizzazione di un *server* nei casi in cui il *server* è nella piena disponibilità di un soggetto imprenditoriale a qualsiasi titolo (proprietà, locazione, ecc..) e per un periodo tale da implicarne la "fissità" ed inoltre nei casi in cui il *server* venga impiegato in attività principali e non ausiliarie o preparatorie.
- b) **Virtual agency PE:** estensione della fattispecie dell'agente alle situazioni nelle quali i contratti, sono abitualmente stipulati per conto di un'impresa da soggetti situati in uno Stato diverso, attraverso l'utilizzo di sistemi tecnologici;
- c) **On-site business presence PE:** potrebbe essere rilevata la cosiddetta "*economic presence*" di un'impresa in un qualsiasi Stato, ogniqualvolta quest'ultima fornisca *on site services* o altra *business interface*, nel luogo in cui è presente il consumatore.

40

ALESSANDRO FURLAN

. . . Segue

Inoltre, il **paragrafo 7.6.1 del BEPS – Action 1** (*Digital economy*) introduce il criterio della «presenza economica significativa», che si considera verificato al ricorrere delle seguenti condizioni:

- superamento di una soglia di proventi derivanti dalle operazioni effettuate su piattaforme digitali, calcolata con riferimento all'intero gruppo imprenditoriale;
- fattori digitali (dominio del sito *web*, utilizzo della lingua locale, la promozione su un dato territorio ecc..), uso della moneta locale e indici relativi alle forme di pagamento;
- fattori legati all'utenza (utenti mensilmente attivi, conclusione di contratti *online*, quantità di dati raccolti annualmente).

*Mobilità transnazionale del lavoro:
aspetti tributari e previdenziali*

Dott. Luca Valdameri
Dottore Commercialista in Milano

Mobilità transnazionale del lavoro: aspetti tributari e previdenziali

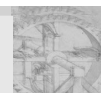
Dott. Luca Valdameri

Grand Hotel - Gardone Riviera (BS), 14 ottobre 2016

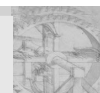
www.pirolapennutozei.it

AGENDA

1. Le variabili da considerare
2. La residenza fiscale: nozione domestica ed art. 4 Modello OCSE
3. Art. 15 Modello OCSE: il concetto di «economic employer»
4. Il trattamento previdenziale del lavoratore in mobilità internazionale
5. Tassazione transnazionale piani azionari
6. Norme agevolative della mobilità internazionale in alcuni Paesi



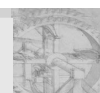
1. Le variabili da considerare



LE VARIABILI DA CONSIDERARE

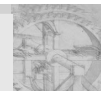
Le variabili da considerare:

- Residenza fiscale ai sensi dell'art. 2 DPR 917/1986 (TUIR)
- Residenza fiscale nello Stato estero – art. 4 Modello OCSE
- Applicabilità art. 15 Modello OCSE
- Aspetti Previdenziali



2. La residenza fiscale: nozione domestica ed art. 4 Modello OCSE

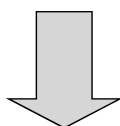
5



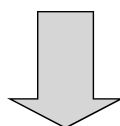
ASPETTI FISCALI: RESIDENZA

RESIDENZA: NOZIONE DOMESTICA DI RESIDENZA FISCALE
Art. 2, comma 2 TUIR

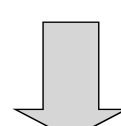
Sono considerati fiscalmente residenti in Italia le persone che per la maggior parte del periodo di imposta (> 183 giorni)



Iscritte nell'anagrafe
della popolazione
residente

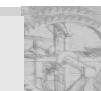


Hanno in Italia il
domicilio (centro vitale
degli interessi)



Hanno in Italia la
residenza (dimora
abituale)

6



ASPETTI FISCALI: RESIDENZA

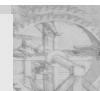
RESIDENZA: LA RESIDENZA FISCALE AI SENSI DEL TRATTATO ART. 4 MODELLO OCSE

Il Modello di Convenzione OCSE prevede un principio di esclusività della residenza fiscale.

Se la persona fisica, per le normative interne, risulta residente fiscale in entrambi gli Stati, si dovranno considerare i seguenti fattori, da applicare in modo progressivo, volti ad evitare conflitti tra le Legislazioni dei diversi Paesi – cd. **“tie breaker rule”**:

- 1) Abitazione permanente
- 2) Centro degli interessi vitali
- 3) Luogo di soggiorno abituale
- 4) Nazionalità
- 5) Accordo tra gli Stati (*residuale*)

7



ASPETTI FISCALI: RESIDENZA

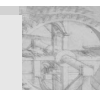
RESIDENZA: DOPPIA RESIDENZA

- In alcuni Paesi (Francia, Svizzera, Germania, UK, etc) è possibile essere considerati residenti anche solo per un periodo dell'anno (**“split year”**). Per norma interna italiana, invece, un individuo è considerato fiscalmente *residente/non residente* in Italia per l'intero anno, senza possibilità di suddivisione (come in Spagna)
- Le previsioni contenute nei Trattati prevalgono sulle norme di diritto interno (art. 169 TUIR)
- Il Commentario al Modello OCSE prevede il frazionamento in corso d'anno (art. 4, par. 10)

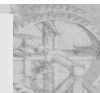
Ris. Direzione Centrale n. 471/2008

La possibilità di suddividere la residenza in corso d'anno deve essere espressamente prevista nel testo della Convenzione (solo Germania e Svizzera).

8



3. Articolo 15 Modello di Convenzione OCSE: il concetto di «economic employer»



ARTICOLO 15 DEL MODELLO DI CONVENZIONE E CONDIZIONI DI APPLICABILITÀ

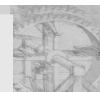
ARTICOLO 15 MODELLO OCSE: REDDITO DI LAVORO DIPENDENTE

Principio generale: *Tassazione nel paese ove si produce il reddito*

Eccezione: *Tassazione solo nello stato di residenza se*

- a) il beneficiario soggiorna nell'altro Stato per un periodo o periodi che non oltrepassano in totale 183 giorni in un periodo di 12 mesi*
- b) le remunerazioni sono pagate da o per conto di un datore di lavoro che non è residente dell'altro Stato; e
- c) l'onere delle remunerazioni non è sostenuto da una stabile organizzazione o da una base fissa che il datore di lavoro ha nell'altro Stato.

* *l'Italia nella maggior parte dei Trattati considera i 183 giorni nell'anno solare di riferimento*



ARTICOLO 15 DEL MODELLO DI CONVENZIONE E CONDIZIONI DI APPLICABILITÀ

ARTICOLO 15 MODELLO OCSE: ECONOMIC EMPLOYER

Attenzione: come leggono gli altri stati l'art. 15?



In determinate situazioni è possibile identificare un datore di lavoro di fatto o “*economic employer*”

ITALIA: nonostante siano state stabilite le Convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni, non è stato ancora adottato e riconosciuto, all'interno dell'ordinamento, il concetto di *Economic Employer*, ma permane quello di *Legal Employer*, ossia datore di lavoro formale.



ARTICOLO 15 DEL MODELLO DI CONVENZIONE E CONDIZIONI DI APPLICABILITÀ

COMMENTARIO ARTICOLO 15 MODELLO OCSE: ECONOMIC EMPLOYER

EMPLOYER:

- ✓ *chi ha l'autorità per dare istruzione al lavoratore circa l'attività da svolgere;*
- ✓ *chi ha il controllo e la responsabilità del posto nel quale l'attività lavorativa viene svolta;*
- ✓ *colui il quale sostiene direttamente il costo della retribuzione;*
- ✓ *chi fornisce il materiale necessario all'attività lavorativa;*
- ✓ *chi determina le qualifiche dei lavoratori;*
- ✓ *chi ha il diritto di selezionare il personale e di sottoscrivere i termini contrattuali;*
- ✓ *chi ha il diritto di imporre azioni disciplinari;*
- ✓ *chi determina i periodi lavorativi e non.*



- ✓ Nonostante la prevalente tendenza internazionale sia favorevole all'Economic Employer principle e nonostante l'Italia abbia sottoscritto Convenzioni bilaterali con Paesi che già adottano il criterio dell'Economic Employer, l'Amministrazione Finanziaria italiana non ha ancora ufficialmente adottato tale criterio.
- ✓ L'ultimo ufficiale intervento dell'Amministrazione Finanziaria sul punto risale al 1996 (Risoluzione n. 5-1437 del 17/07/1996) e, in tale occasione, veniva formalizzata la prevalenza del c.d. Legal Employer ai fini dell'applicazione dell'art. 15 della Convenzione.
- ✓ Successivamente l'argomento è stato oggetto solo di interpelli privati.

4. Il trattamento previdenziale del lavoratore in mobilità internazionale

ASPETTI CONTRIBUTIVI: UNIONE EUROPEA

Principio di carattere generale:
principio di **territorialità contributiva**.
Detto principio è derogabile in presenza
di una normativa internazionale di sicurezza sociale - distacco



Paesi convenzionati:
Unione Europea, Svizzera,
Corea, Croazia,
Israele (scambio di note
limitato ai distacchi),
ex Jugoslavia, Messico
(valido solo ai fini
pensionistici),
Turchia, Vaticano, Venezuela,
Giappone (o/s)

Paesi non
convenzionati

Paesi parzialmente
Convenzionati:
Argentina, Australia,
Brasile, Canada e Quebec,
Corea, Capoverde, Jersey e
Altre isole del canale,
Principato di Monaco,
San Marino, USA, Tunisia,
Uruguay



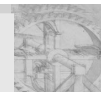
ASPETTI CONTRIBUTIVI: UNIONE EUROPEA

Regolamento Comunitario n. 883/2004 – in vigore dal 01/05/2010

Regolamento n. 883/2004



Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia,
Francia, Germania, Gran Bretagna, Grecia,
Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo,
Spagna, Svezia, Repubblica Ceca, Cipro,
Croazia, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta,
Polonia, Slovenia, Slovacchia, Ungheria,
Romania, Bulgaria, Confederazione Elvetica,
Paesi SEE



ASPETTI CONTRIBUTIVI: UNIONE EUROPEA

Regolamento UE n. 883/2004		
	Articolo	Certificato
Unicità e territorialità dell'obbligo contributivo	11, co. 1,3	
Cumulabilità (cd "totalizzazione") dei periodi	6	
Distacco ordinario: 24 mesi	12	A1
Proroga del distacco: fino a 5 anni e oltre	16	A1
Attività <i>multistate</i> : da contratto, più Paesi di prestazione	13	A1
Prevalenza Paese di lavoro subordinato su lavoro autonomo	13, co. 3	

ASPETTI CONTRIBUTIVI: PAESI EXTRACOMUNITARI

✓ Paesi con i quali esistono accordi di sicurezza sociale

- Non tutte le convenzioni prevedono il distacco (es. Australia)
- Durata distacco – certificato di copertura previdenziale
- Totalizzazione
- L'imponibile contributivo è così determinato:
 - a) Relativamente alle assicurazioni oggetto della Convenzione, i contributi sono calcolati sulla base della retribuzione effettiva;
 - b) Per le assicurazioni non contemplate dalla Convenzione, l'imponibile contributivo è determinato sulla base della retribuzione convenzionale di cui alla Legge 398/87

✓ Paesi con i quali non esistono accordi di sicurezza sociale

- L'art. 1 della Legge 398/1987 prevede l'obbligo per i datori di lavoro di effettuare i versamenti in Italia
- Riduzione di 10 punti (non %) dei contributi IVS a carico del datore di lavoro e, se incapienti, a scalare sugli altri contributi

ASPETTI CONTRIBUTIVI: PAESI EXTRACOMUNITARI

Paese in Convenzione	Durata ordinaria*	Certificato
Argentina	24 mesi	IT/ARG 1
Brasile	12 mesi	I/B1
Canada e Quebec	24 mesi	IT/CAN/QUE/3
Capoverde	24 mesi	
Corea del Sud	36 mesi	
Giappone	60 mesi	
Isole del Canale	6 mesi	
Israele	36 mesi	
Principato di Monaco	12 mesi	M/I/C1
San Marino	36 mesi	I/SMAR1
Santa Sede	60 mesi	
Stati Uniti d'America	tempo indeterminato	IT/US4
Tunisia	36 mesi	I/TN4
Turchia	12 mesi	CE1
Uruguay	24 mesi	IT/UR4
Venezuela	24 mesi	IT/VEN4

Ogni singola Convenzione stabilisce la possibilità di proroga del distacco ordinario

BASE IMPONIBILE PREVIDENZIALE

✓ Armonizzazione della base imponibile fiscale e contributiva – art. 12 L. 153/1969: Base imponibile previdenziale dovrebbe essere uguale alla base imponibile fiscale (retribuzione convenzionale)

✓ In paesi convenzionati la base imponibile previdenziale è la retribuzione effettiva (nota del Ministero del lavoro prot. 10291 del 19/01/2001 e Circ. delle entrate contributive n. 86 del 10/04/2001)

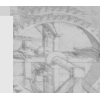
✓ Per il Min. Lavoro: la retribuzione convenzionale è ammessa ai fini previdenziali solo nel caso in cui il lavoro è svolto in Paesi con cui non esistono accordi di sicurezza sociale o in caso di accordi parziali

✓ Sentenza del 28 giugno 2010, n. 393 - Corte d'Appello Torino Sezione Lavoro Civile: "In dipendenza dell'armonizzazione degli imponibili fiscali e previdenziale, disposta dal decreto n. 314 del 1997, il disposto del comma 8-bis dell'art. 51 TUIR sulla determinazione forfetaria dell'imponibile per il lavoro all'estero è applicabile anche ai fini previdenziali"

✓ Corte di Cassazione, Sentenza n. 17646 del 6 settembre 2016: la determinazione della retribuzione imponibile sulla base delle retribuzioni convenzionali (Articolo 51, comma 8-bis del TUIR) opera solo ai fini fiscali e non incide sulla determinazione della base imponibile contributiva che deve, invece, coincidere con la retribuzione effettivamente corrisposta lavoratore.

5. Tassazione transnazionale dei piani azionari

21



TASSAZIONE TRANSNAZIONALE DEI PIANI AZIONARI

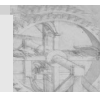
Per i lavoratori dipendenti di multinazionali che partecipano a piani di incentivazione azionaria e che mantengono la propria residenza in Italia, possono sorgere **obblighi dichiarativi** e di **obblighi informativi**.

Soggetti interessati:

- Lavoratori impiegati in Italia alle dipendenze di società italiane;
- Lavoratori stranieri temporaneamente assegnati in Italia;
- Lavoratori alle dipendenze delle società italiane temporaneamente assegnati all'estero che mantengono la propria residenza fiscale in Italia.

Attenzione:

Gli obblighi che scaturiscono dalla partecipazione a tali piani possono variare notevolmente, a seconda del fatto che i soggetti coinvolti di cui sopra siano tutti residenti in Italia, oppure, che alcuni di essi (salvo il lavoratore dipendente), siano residenti all'estero.



Commentario art. 15 Modello OCSE:

✓ Le differenti normative dei Paesi in merito alla tassazione delle stock options creano dubbi interpretativi sull'effettivo momento impositivo delle stesse.

✓ Interpretazione differente per ogni singolo Stato.

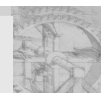
✓ Dubbi interpretativi causati dal fatto che le stock options, generalmente, vengono tassate nel momento in cui l'opzione diventa esercitabile, diverso dal momento in cui le stesse vengono percepite dal lavoratore.

✓ Modifica al Commentario OCSE (2005):

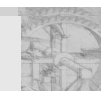
I. Grant – vesting: reddito di lavoro dipendente, applicazione art. 15 Modello OCSE, principio di imponibilità per maturazione (pro rata).

Risoluzione 92/2009: al momento l'Amministrazione Finanziaria non prevede l'applicazione dei principi OCSE (pro rata)

II. Cessione: reddito di capitale, applicazione art. 13 Modello OCSE.



6. Norme agevolative della mobilità internazionale in alcuni Paesi



IL NUOVO REGIME «IMPATRIATI»

Ai sensi dell' art. 16 D.Lgs 14 settembre 2015, n. 147 (decreto internazionalizzazione)

Il reddito di lavoro dipendente prodotto in Italia da lavoratori che trasferiscono la residenza nel territorio dello Stato ai sensi dell'articolo 2 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, concorre alla formazione del reddito complessivo limitatamente al **settanta per cento** del suo ammontare, a decorrere dal periodo di imposta in cui è avvenuto il trasferimento della residenza e per i quattro successivi

Ulteriori riferimenti:

Provvedimento Agenzia delle Entrate n. 46244 del 29 marzo 2016

Decreto Ministero delle Finanze 26 maggio 2016



IL NUOVO REGIME «IMPATRIATI»

BENEFICIARI

- Lavoratori dipendenti, autonomi e titolari di attività di impresa in possesso dei requisiti previsti dalla L. 238/2010;
- Non residenti in Italia nei cinque periodi di imposta precedenti il trasferimento;
- Che si impegnano a rimanere in Italia per almeno due anni
- Svolgano l'attività lavorativa presso un'impresa residente nel territorio dello Stato italiano in forza di un rapporto di lavoro instaurato con questa e con società collegate;
- L'attività lavorativa è prestata nel territorio italiano per un periodo superiore a 183 giorni nell'arco di ciascun periodo di imposta;
- I lavoratori svolgano funzioni direttive e/o sono in possesso dei requisiti di elevata qualificazione o specializzazione (D.Lgs 108/2012 e D.Lgs. 206/2007);



IL NUOVO REGIME «IMPATRIATI»

BENEFICIARI (2)

Sono altresì destinatari:

- I. I cittadini dell'Unione Europea in possesso di un titolo di laurea che hanno svolto continuativamente un'attività di lavoro dipendente, di lavoro autonomo o di impresa fuori dall'Italia negli ultimi ventiquattro mesi o più;
- II. I cittadini dell'Unione europea che hanno svolto continuativamente un'attività di studio fuori dall'Italia negli ultimi ventiquattro mesi o più, conseguito un titolo di laurea o di specializzazione *post lauream*;

NORME AGEVOLATIVE DELLA MOBILITÀ INTERNAZIONALE IN ALCUNI PAESI

	Belgio	Francia	Olanda	Spagna	UK
Beneficiari	Lavoratori distaccati	Lavoratori distaccati e assunti	Lavoratori distaccati	Lavoratori distaccati	Soggetti residenti UK «non domiciliati»
Regime	Tassazione solo sui redditi prodotti in Belgio	Esenzione 30% remunerazione totale	Esenzione 30% reddito prodotto in Olanda	Imposta 24% fino a € 600.000, 45% sulla parte eccedente	Tassazione <i>remittance basis</i> : esclusione reddito prodotto e mantenuto all'estero
Condizioni di applicazione	Accordo scritto tra lavoratore e datore di lavoro applicazione regime	Non residente nei 5 anni antecedenti il distacco/ l'assunzione	Non residenti per i 10 anni precedenti al trasferimento	Non residenti per i 10 anni precedenti al trasferimento	Regime ordinario: evidenza in dichiarazione

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

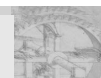
Dott. Luca Valdameri

Tel. + 39.02.66995290

eMail: luca.valdameri@studiopirola.com

Via Vittor Pisani, 20 - 20124 Milano

www.pirolapennutozei.it



*Patent box e determinazione del reddito implicito
degli intangibles secondo i metodi OCSE
sui prezzi di trasferimento*

Dott. Federico Venturi
Dottore Commercialista in Brescia

PATENT BOX E DETERMINAZIONE DEL REDDITO IMPLICITO DEGLI INTANGIBLES SECONDO I METODI OCSE SUI PREZZI DI TRASFERIMENTO

Dott. Federico Venturi

www.pirolapennutozei.it

Indice

- **Premessa**
- Regime fiscale del Patent Box
- Metodologie per la determinazione del reddito implicito degli intangibles

Premessa: il contesto di riferimento e gli obiettivi

La crescente globalizzazione dell'economia mondiale ha reso evidente il ruolo fondamentale dei beni immateriali (marchi, brevetti e *know-how*) nella creazione di valore aggiunto.

La mobilità dei fattori produttivi comporta la necessità di ripensare le misure fiscali **introducendo un regime opzionale di tassazione con un triplice obiettivo:**

1. incentivare la collocazione in Italia dei beni immateriali attualmente detenuti all'estero da imprese italiane o estere;
2. incentivare il mantenimento dei beni immateriali in Italia (o meglio, evitarne la ri-localizzazione all'estero);
3. favorire l'investimento in attività di ricerca e sviluppo.



Rendere il mercato italiano attrattivo per gli investimenti nazionali ed esteri di lungo termine, **tutelando la base imponibile italiana** tenuto anche conto del contesto europeo.

Indice

- Premessa
- **Regime fiscale del Patent Box**
- Metodologie per la determinazione del reddito implicito degli intangibles

Normativa di riferimento

Regime di tassazione agevolata del reddito ottenuto dallo sfruttamento di beni immateriali di beni tutelabili in base alla legge.

Normativa di riferimento

- ✓ Introdotto con la **Legge di stabilità 2015** (L. 23/12/2014 n.190, Art.1 commi 37-45);
- ✓ modificato col D.L. 24/01/2015 n. 3, convertito con L. 24/03/2015 n. 33 (**Investment Compact**) che ha esteso la disciplina a tutti marchi d'impresa, compresi quelli commerciali;
- ✓ il **Decreto Attuativo del 30 luglio 2015** emanato dal Ministero dello sviluppo economico di concerto con il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha fornito importati specifiche circa l'ambito di applicazione e la determinazione della quota di reddito agevolabile;
- ✓ tra tutti il **Provvedimento del 1 dicembre 2015** ha fornito importanti indicazioni circa il contenuto dell'istanza di ruling nel caso di utilizzo diretto;
- ✓ L'Agenzia delle Entrate ha fornito chiarimenti sul Patent Box:
 - a. Circolare n. 36 del 1 dicembre 2015,
 - b. Circolare n. 11 del 7 aprile 2016,
 - c. Circolare n. 12 del 8 aprile 2016.

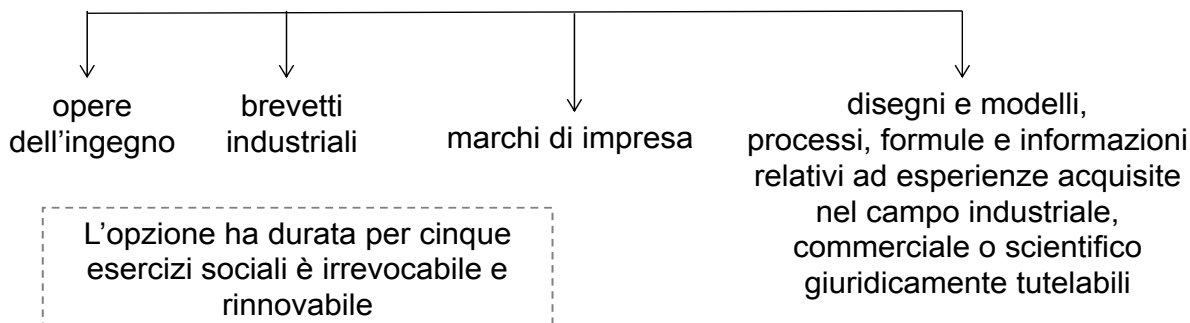
5

Regime fiscale del patent box

Il **fine** è premiare le imprese che svolgono attività idonee ad accrescere il valore di un bene immateriale in Italia (sostenendo i relativi costi)



I soggetti titolari di reddito d'impresa possono **optare** per la detassazione del 40% per il 2016 e a regime dal 2017 del 50% ai fini delle imposte sui redditi e IRAP **dei redditi** derivanti dallo sfruttamento di:



Le società e gli enti di ogni tipo, compresi i trust, con o senza personalità giuridica, **non residenti** nel territorio dello Stato possono esercitare l'opzione se residenti in Paesi con accordo per evitare la doppia imposizione e con scambio di informazioni effettivo (rilevanza della SO)

6

Le condizioni di svolgimento dell'attività

A regime (dal periodo d'imposta 2017), l'agevolazione si tradurrà in un abbattimento della base imponibile IRES – IRAP complessiva per un ammontare pari al 50% dei redditi derivanti dallo sfruttamento degli intangibili di cui alla slide precedente. Per l'esercizio 2016 la riduzione è pari al 40%.



L'agevolazione si applica **a condizione che i soggetti svolgano le attività di R&S** finalizzate alla produzione dei beni immateriali.

L'attività di R&S può essere svolta – oltre che dalla società contribuente medesima - anche mediante:

- contratti di ricerca stipulati con università o enti di ricerca ed organismi equiparati, finalizzati alla produzione dei beni immateriali sopra menzionati e
- altre società **ma** che non abbiano rapporti di controllo o collegamento

Utilizzo diretto o concessione a terzi

a) Utilizzo diretto dei beni immateriali

- È necessario individuare l'importo corrispondente al contributo economico che i beni immateriali apportano al reddito complessivo.
- E' necessaria la attivazione preventiva di una procedura di c.d. "ruling internazionale" per determinare l'ammontare di componenti positivi di reddito impliciti e dei criteri per l'individuazione dei componenti negativi riferibili ai predetti componenti positivi.

b) Utilizzo indiretto (concessione in uso a terzi dei beni immateriali)

- Il reddito agevolabile è pari ai canoni derivanti dalla concessione in uso dei beni immateriali, al netto dei costi fiscalmente rilevanti diretti ed indiretti ad essi connessi.
- La procedura di ruling è applicabile - su base facoltativa – nel caso in cui i redditi siano realizzati nell'ambito di operazioni (domestiche e/o transfrontaliere) intercorse con società che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa (in caso di operazioni nel Gruppo). L'attivazione della procedura di ruling non è, invece, richiesta laddove i redditi siano realizzati nell'ambito di operazioni (domestiche e/o transfrontaliere) intercorse con società terze indipendenti.

La quota di reddito agevolabile – Nexus approach

La quota di reddito tratta dallo sfruttamento del bene immateriale **agevolabile** è determinata in base al rapporto (cd **Nexus approach**) tra:

Costi dell'attività di ricerca e sviluppo – svolta dalla società medesima, da università e/o società terze indipendenti - sostenuti per il mantenimento, l'accrescimento e lo sviluppo del bene immateriale

Costi posti al numeratore + Costi derivanti da operazioni infragruppo + Costi complessivi sostenuti per produrre tale bene immateriale

Il numeratore può essere aumentato (fino ad un massimo del 30% del suo stesso ammontare) della differenza tra denominatore e numeratore.



Nexus approach cui fa riferimento l'OCSE: c'è la volontà di collegare l'agevolazione al sostenimento di spese di R&S e, quindi, allo svolgimento di un'effettiva attività economica in Italia. Non è richiesto il sostenimento di una spesa minima per usufruire dell'agevolazione.

La quota di reddito agevolabile – Nexus approach

La quota di reddito tratta dallo sfruttamento del bene immateriale **agevolabile** è determinata in base al rapporto (cd **Nexus approach**) tra:

Costi dell'attività di ricerca e sviluppo – svolta dalla società medesima, da università e/o società terze indipendenti - sostenuti per il mantenimento, l'accrescimento e lo sviluppo del bene immateriale

Costi posti al numeratore + Costi derivanti da operazioni infragruppo + Costi complessivi sostenuti per produrre tale bene immateriale

Il numeratore può essere aumentato (fino ad un massimo del 30% del suo stesso ammontare) della differenza tra denominatore e numeratore.



Nexus approach cui fa riferimento l'OCSE: c'è la volontà di collegare l'agevolazione al sostenimento di spese di R&S e, quindi, allo svolgimento di un'effettiva attività economica in Italia. Non è richiesto il sostenimento di una spesa minima per usufruire dell'agevolazione.

La quota di reddito agevolabile – Nexus approach

Determinazione del Nexus approach ➔ i costi solo considerati su un periodo “mobile” di quattro anni.

- ❑ Per il primo periodo d'imposta di efficacia della disciplina del «Patent Box» (2015) e per i due successivi (2016 - 2017) i costi che concorrono alla formazione del rapporto (nexus approach) sono i costi **complessivamente** sostenuti nel periodo d'imposta cui si riferisce la dichiarazione dei redditi e nei tre periodi d'imposta precedenti. La Circolare n. 11/2016 ha chiarito che devono essere in ogni caso considerati solo i costi relativi ai beni agevolabili. In caso di oggettiva difficoltà di separazione dei costi di R&S tra beni agevolabili e non agevolabili i costi potranno essere considerati cumulativamente.
- ❑ A partire dal terzo periodo d'imposta successivo a quello di efficacia della disciplina del «Patent Box» (2018) i costi che concorrono alla formazione del rapporto di cui alla slide precedente sono i costi **distintamente** sostenuti per ciascun bene immateriale nei periodi d'imposta in cui le disposizioni in materia di «Patent Box» trovano applicazione (dal 2015 in poi, indipendentemente dall'anno in cui viene esercitata l'opzione di adesione al regime di Patent Box).

Modalità di accesso al regime di Patent Box

Utilizzo indiretto senza istanza di ruling (che resta facoltativa): l'opzione viene comunicata fino all'esercizio in corso al 31/12/2016 attraverso la presentazione di un modello telematico. Dall'esercizio successivo al 31/12/2016 in sede di dichiarazione dei redditi. L'opzione ha efficacia per l'esercizio nel corso del quale è presentato il modello.

Utilizzo diretto (ruling obbligatorio): deve essere presentata sia l'istanza di cui al punto precedente che l'istanza di ruling che può essere integrata delle informazioni mancanti nei successivi 120 giorni. L'opzione ha efficacia dall'esercizio in cui è inviata l'istanza di ruling. E' necessario raggiungere con l'Agenzia delle Entrate in contraddittorio un accordo sulla determinazione dei metodi e dei criteri seguiti per la determinazione del contributo economico dei beni agevolabili.

- Premessa
- Regime fiscale del Patent Box
- **Metodologie per la determinazione del reddito implicito degli intangibles**

Metodologie di determinazione del contributo economico

L'articolo 12 del Decreto Patent Box stabilisce che nella determinazione dei metodi e dei criteri utilizzati per il calcolo del contributo economico al reddito d'impresa derivante dall'utilizzo diretto (ruling obbligatorio) e indiretto plusvalenze (ruling facoltativo) dei beni immateriali agevolabili si deve far riferimento agli "*standard internazionali rilevanti elaborati dall'OCSE con particolare riferimento alle Linee Guida sui prezzi di trasferimento*".



- ❑ Indicazioni generali: Capitoli I, II e III sui prezzi di trasferimento
- ❑ Indicazioni specifiche sulle transazioni che coinvolgono i beni immateriali: Capitolo IV, recentemente modificato dalle azioni 8-10 del progetto "*Base Erosion and Profit Shifting (cd BEPS)*".



Gerarchia dei metodi:

- ❑ **Metodo del confronto del prezzo (CUP)** rimane il metodo preferito in via assoluta anche nel Patent Box
- ❑ **Metodo del Residual profit split**

Metodo del Confronto del prezzo (CUP)

Anche nell'ambito del Patent Box il metodo CUP, come indicato dalle Linee Guida OCSE sui prezzi di trasferimento, è considerato il **metodo preferibile**, ove applicabile.

Il metodo CUP nel **Transfer pricing** confronta il prezzo di beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione tra imprese associate con il prezzo applicato a beni o servizi trasferiti nel corso di una transazione comparabile sul libero mercato in circostanze comparabili. (OCSE, Transfer Pricing Guidelines par. 2.13).

La corretta applicazione del metodo CUP richiede **elevati livelli di comparabilità** tra la transazione in analisi e quella posta in essere nel libero mercato da valutarsi con riferimento a tutti i fattori di comparabilità previsti dalle Linee Guida OCSE (caratteristiche dei beni e servizi, analisi funzionale, termini contrattuali, circostanze economiche, strategie aziendali). Qualora esistano delle **differenze sostanziali** tra le transazioni poste a confronto e non sia possibile effettuare aggiustamenti ragionevolmente accurati che consentano di eliminare l'effetto di tali differenze, il metodo CUP non potrà essere applicato in maniera affidabile.

Nel Patent Box l'applicazione del metodo CUP si declina nell'individuazione di una royalty di mercato, ossia di una royalty che un soggetto terzo sarebbe disposto a corrispondere per utilizzare il bene intangibile agevolabile.

Metodo del Confronto del prezzo (CUP)

Il metodo CUP anche nel Patent Box può essere applicato nelle due differenti modalità:

- ❑ **CUP interno** che, in generale nel *Transfer pricing*, consiste nel confronto tra le condizioni che l'impresa applica in una transazione con parti correlate e quelle che adotta in circostanze simili con soggetti terzi indipendenti. Nel *Patent Box* la royalty di mercato sarà pari a quella corrisposta al Contribuente da un soggetto terzo a cui la società concede in utilizzo l'intangibile agevolabile (o come avviene in certi casi, si calcola il premium price nelle vendite per esempio brand e no brand).
- ❑ **CUP esterno** che, in generale nel *Transfer pricing*, si basa sul confronto tra le condizioni che l'impresa applica in una transazione con parti correlate e quelle che in circostanze simili sono adottate tra soggetti terzi indipendenti. Nel *Patent Box* si declina nell'individuazione di una royalty di mercato riconosciuta da soggetti terzi per lo sfruttamento di un intangibile analizzato e comparabile con quello utilizzato direttamente dal Contribuente ricorso a banche dati esterne per individuare le royalty di mercato.

Metodo del Confronto del prezzo (CUP)

L'Agenzia delle Entrate ha chiarito che nell'ambito della determinazione della quota di reddito riconducibile al bene immateriale agevolabile ai fini del Patent Box il metodo CUP è considerato un metodo appropriato per l'identificazione dei tassi di royalty di mercato riferiti allo sfruttamento degli intangibles. In alcuni casi il metodo CUP può essere utilizzato anche per individuare il premium price ascrivibile ai beni immateriali utilizzati.

Nel caso in cui il metodo CUP risulti inapplicabile, è necessario fornire specifiche motivazioni nell'istanza di ruling.

Normalmente trova applicazione per i marchi, più difficilmente nell'ambito dei brevetti e dei know-how si trovano transazioni comparabili

SVANTAGGI:

- Si basa sulla comparabilità, quindi è necessario avere la disponibilità dei dati, dai primi riscontri avuti è opportuno avere anche supporti di Brand Awareness.
- E' opportuno confermare che ad un marchio forte corrispondono pesanti spese pubblicitarie.

Metodo del Confronto del prezzo (CUP) – Fasi di applicazione

L'applicazione del metodo CUP può essere sviluppata nelle seguenti **fasi**:

1. Determinazione di un appropriato tasso di royalty di mercato.

- a. Se l'impresa concede in utilizzo a soggetti terzi gli intangibles agevolabili, il tasso di royalty è facilmente individuabile (CUP interno);
- b. Se l'impresa non concede in utilizzo a soggetti terzi gli intangibles, è necessario ricorrere all'uso di banche dati specializzate o di pubblico dominio al fine di individuare le royalty applicate in transazioni realizzate con soggetti terzi (CUP esterno).
Le transazioni individuate con le banche dati devono essere analizzate nel dettaglio per verificarne la comparabilità rispetto all'intangible agevolabile. Attenzione ai diversi tipi di banche dati:
 - Royalty range: transazioni effettivamente effettuate nel mercato USA – tracciate per la SEC – forte valenza – verificare i contratti sottostanti se la royalty è lorda o netta;

Metodo del Confronto del prezzo (CUP) – Fasi di applicazione

- Markable e royalty source: elaborazione da operazioni di M&A per purchase price allocation o da impairment test o TP model – rilevanza? (la circolare ha dato un’apertura) «ricorrendo a banche dati specializzate o banche dati di pubblico dominio» circolare ministeriale 11/2016. Attenta lettura ed analisi delle banche dati, valutazione transazione per transazione e traccia finale della Search Strategy.

2. Individuazione dei ricavi ai quali applicare il tasso di royalty precedentemente identificato.

Si devono individuare in modo analitico e dettagliato i ricavi relativi alle linee di business (processo, prodotto o famiglie di prodotto) in cui è utilizzato l’intangibles. Se il marchio o vi sono più marchi, ragionare sul concetto di «marchio ad ombrello».

Metodo del Confronto del prezzo (CUP) – Fasi di applicazione

3. Determinazione dei costi diretti sostenuti per lo sviluppo, il mantenimento e l’accrescimento dell’intangibile agevolabile e la quota parte dei costi indiretti collegata al bene immateriale stesso (i costi diretti ed indiretti vanno considerati nella loro dimensione fiscalmente rilevante).

Costi diretti: tutti i costi imputati in maniera certa ed univoca al costo di produzione del singolo intangibile (talvolta spese pubblicitarie molto elevate su marchi molto noti riducono consistentemente l’agevolazione). Distinzione tra costi commerciali (cataloghi, fiere, ecc.) e di sostegno del marchio – rilevante per i settori B to C.

Costi indiretti: costi per cui manca una relazione specifica con l’intangibile e che risultano comuni a più beni immateriali (ad esempio costi amministrativi, spese relative agli immobili, ecc.) Per individuare la quota parte riferita all’intangibile bisogna ricorrere alle ordinarie modalità di allocazione e ripartizione dei costi utilizzate nelle tecniche di contabilità industriale (ad esempio sul costo, sul capitale impiegato, sul fatturato, sull’organico, ecc.).

4. Determinazione del reddito agevolabile come differenza tra i ricavi (di cui al precedente punto 2) e i costi (di cui al precedente punto 3).

Metodo del Confronto del prezzo (CUP) – Esempio di calcolo

Bene agevolabile	Marchio «Alfa»
ROYALTY LORDA DI MERCATO (A)	3%
RICAVI RIFERITI ALL'INTANGIBLES (B)	2.000.000 €
RICAVI AGEVOLABILI (C=A*B)	60.000 €
COSTI	
A) DIRETTI	
direzione marketing	20.000 €
costi registrazione marchio	50 €
Pubblicità	100 €
TOTALE COSTI DIRETTI (D)	20.150 €
B) INDIRETTI	
Beni / Ammortamenti / comparto amministrativo	5.000 €
Auto / telefono	1.500 €
TOTALE COSTI INDIRETTI (E)	6.500 €
TOTALE COSTI (F=D+E)	26.650 €
REDDITO AGEVOLABILE (G=C-F)	33.350 €
ROYALTY NETTA (H=G/B)	2%

REDDITO AGEVOLABILE 33.350 €

ANNO DI AGEVOLAZIONE	% RILEVANZA	REDDITO AGEVOLABILE	RISPARMIO IMPOSTE
2016	40%	13.340 €	4.189 €
2017	50%	16.675 €	4.652 €
2018	50%	16.675 €	4.652 €
2019	50%	16.675 €	4.652 €
2020	50%	16.675 €	4.652 €
TOTALE RISPARMIO IMPOSTE			22.798 €

- Si assume che il Nexus ration sia pari a 1
- Attenzione che la banca dati esprima una royalty netta o lorda.

21

Metodo del Residual profit split

Il **metodo di ripartizione degli utili** delle transazioni permette, nel Transfer pricing, di determinare la ripartizione degli utili che imprese indipendenti avrebbero previsto di realizzare ponendo in essere una transazione.

L'applicazione del metodo prevede che vengano innanzitutto individuati gli utili da ripartire tra le imprese (intercompany nel caso di analisi sui prezzi di trasferimento) e quindi che detti utili vengano ripartiti sulla base di un fondamento economicamente valido.

Il metodo ai fini del *transfer pricing* consente quindi di:

- Identificare i profitti della transazione che devono essere suddivisi tra le parti coinvolte;
- Individuare una chiave di allocazione per suddividere i profitti (attivo patrimoniale, capitale, costi, personale, ecc.).

Il metodo si applica in quelle situazioni in cui due o più soggetti coinvolti in una transazione contribuiscono in misura significativa alla determinazione dell'utile che da tale operazione si origina o, in termini generali, in quei casi in cui l'utilizzo di un metodo unilaterale non sarebbe appropriato.

22

Metodo del Residual profit split

L'**analisi del residuo** (una particolare declinazione del Metodo del profit split) sempre in ambito di *Transfer pricing* consiste nel suddividere in due fasi gli utili complessivi derivanti dalle transazioni controllate:

- nella prima fase, ad ogni partecipante viene attribuita una remunerazione di libera concorrenza per i suoi contributi non unici riguardanti le transazioni controllate alle quali partecipa utilizzando un metodo tradizionale o il TNMM;
- nella seconda fase, ogni utile residuo restante sarà ripartito tra le parti in base ad un'analisi di comparabilità.

Nel regime di **Patent Box** il metodo del Profit Split è utilizzato per determinare la ripartizione dei redditi, non tra due o più imprese correlate, ma all'interno della stessa impresa, tra le diverse funzioni esercitate, al fine di isolare il profitto residuale attribuibile al bene immateriale. Ciò crea una sorta di «stortura» perché mentre nell'ambito di più imprese è possibile suddividere l'extrareddito residuo con criteri ragionevoli (base costi, ecc.) nell'ambito dell'unico soggetto va valutato quanto extrareddito va all'intangibles agevolato e quanto ad altri intangibles.

Metodo del Residual profit split

L'applicazione del metodo del Profit Split utilizzando l'analisi del residuo consente di isolare il reddito attribuibile alle funzioni cosiddette "routinarie" dell'impresa dal risultato economico complessivo della società (usando i metodi OCSE) e consente quindi, per differenza, di determinare l'utile o la perdita residua derivante dall'utilizzo dei beni intangibili. In questo modo, quindi, viene calcolato il profitto agevolabile riferito ai beni immateriali oggetto di Patent Box.

Nell'applicazione di questo metodo riveste particolare importanza l'identificazione di tutte le funzioni e degli altri eventuali fattori che consentono all'impresa di creare di valore nonché l'individuazione e la valorizzazione delle funzioni connesse allo sviluppo, mantenimento o accrescimento del bene immateriale oggetto di agevolazione.

Metodo del Residual profit split

SVANTAGGI

- L'applicazione del metodo è molto complessa.
- L'analisi funzionale e l'individuazione delle funzioni "core" dell'impresa riveste particolare importanza ed è complesso determinare la marginalità standard di mercato.
- L'individuazione di tutti i beni intangibili agevolabili presenti in azienda è complessa e la determinazione del loro "valore" richiede un'attenta analisi ed il ricorso a tecniche di valutazione degli intangibili difficili.
- Non vi è un metodo indicato dall'OCSE o dall'Amministrazione Finanziaria per attribuire la quota di extrareddito rispetto alle funzioni Core / Routinarie quota parte agli intangibles oggetto di agevolazione e quota parte agli intangibles non oggetto di agevolazione (customer list, logica distrettuale, competenze specialistiche dipendenti, ecc.) o logica della matrice.

Metodo del Residual profit split – Fasi di applicazione

L'applicazione del metodo Residual Profit Split può essere sviluppata nelle seguenti fasi:

1. Individuazione del reddito d'impresa complessivo – a valori fiscali – da ripartire tra le diverse funzioni aziendali.

Il punto di partenza è costituito dal risultato d'esercizio dell'impresa/del ramo d'azienda che sfrutta gli intangibles, tenendo conto delle variazioni fiscali ai fini IRES (la suddivisione, oltre che a divisioni, potrebbe essere fatta su singoli intangibles; in caso di suddivisione per divisioni, va calcolato l'EBIT divisionale; in caso di suddivisione per singolo intangibile, va calcolato l'EBIT del singolo intangibile).

I costi aziendali devono quindi essere ripartiti tra le funzioni aziendali rilevanti (ad esempio: produzione, distribuzione, risorse umane, logistica, information technology, qualità, amministrazione, direzione generale, marketing, acquisti) di solito produzione (semmai per divisioni) e commerciale.

2. Remunerazione delle funzioni routinarie utilizzando i metodi OCSE.

Con l'ausilio di banche dati per ciascuna funzione sopra evidenziata viene calcolata la remunerazione di mercato standard e quindi viene calcolata, usando i metodi OCSE, la redditività standard della società (ossia la redditività dell'impresa senza particolari intangibles assets).

Metodo del Residual profit split – Fasi di applicazione

3. **Determinazione dell'extra profitto complessivo** come differenza tra il reddito complessivo (punto 1) e reddito standard (punto 2). Tale extra reddito si riferisce a tutti i beni intangibili presenti nella società.
4. **Individuazione di tutti i beni intangibili** e degli altri eventuali fattori – cd manufacturing returns e marketing returns – in grado di generare l'extra profitto di cui al punto 3 e loro valorizzazione.
Particolare importanza assume la fase di individuazione di tutti i beni intangibili ossia sia quelli agevolabili ai fini del Patent Box (compresi dell'articolo 6 del Decreto) sia altri fattori presenti in azienda che, seppur non agevolabili, permettono all'impresa di produrre extra reddito.
E' poi quindi necessario attribuire "un peso" ai diversi fattori in grado di produrre reddito per individuare il "peso complessivo" dei soli beni agevolabili ai fini del Patent Box. Qui possono essere d'aiuto «gli apicali» nell'azienda
5. **Imputazione dell'extra profitto ai soli beni intangibili agevolabili ai fini del Patent Box.** In questo modo viene determinata la quota di reddito agevolabile ai fini del Patent Box. Noi abbiamo elaborato il metodo della matrice che da una % di extrareddito massimo all'intangible agevolato a seconda che il settore sia B to C (66% al marchio e 33% brevetti o know how) e B to B (66% brevetti o know how e 33% marchio) – il valore dipende da un'attenta analisi dell'intangible rispetto alla concorrenza.

27

Metodo del Residual profit split – Esempio di calcolo

RESIDUAL PROFIT SPLIT METHOD				
Descrizione voce	CE Alfa S.p.A. (A)	Remunerazione	Remunerazione di mercato (da benchmark analysis) (B)	Remunerazione standard (C=A*B)
Totale ricavi	10.000.000			
Costi fiscali per funzione				
funzione produzione	5.000.000		7,00%	- 350.000
funzione distribuzione	1.000.000		3,00%	- 30.000
funzione logistica	150.000	Cost plus	2,50%	- 3.750
funzione qualità	800.000		5,00%	- 40.000
funzione marketing	1.000.000		3,00%	- 30.000
Totale costi funzioni - valore fiscale -	7.950.000			
Risultato operativo rettificato (D)	2.050.000			
			Reddito standard (E) -	453.750
			Extra reddito complessivo (F=D-E)	2.503.750
			Incidenza beni agevolabili (G)	46,69%
			Extra reddito agevolabile (H=F*G)	1.169.001

Si veda pagina successiva

28

Metodo del Residual profit split – Esempio di calcolo

DETERMINAZIONE DELL'EXTRA PROFITTO RIFERITO AI SOLI BENI AGEVOLABILI AI FINI DEL PATENT BOX

BENE IMMATERIALE AGEVOLABILE	VALORE ASSOLUTO BENE INTANGIBILE (A)	FATTURATO COMPLESSIVO ALFA S.P.A. (B)	FATTURATO SU CUI VIENE UTILIZZATO IL BENE IMMATERIALE (C)	INCIDENZA DEL FATTURATO (D=C/B)	VALORE DEL BENE IMMATERIALE RIPARAMETRATO AL FATTURATO (E=A*D)	EXTRA REDDITO (F)	EXTRA REDDITO PER INTANGIBLES (G=F*E)
Marchio ALFA	23,60%	10.000.000	10.000.000	100,00%	23,60%	2.503.750	590.885
Brevetto GAMMA	15,80%		1.500.000	15,00%	2,37%		59.339
Know how di processo	29,60%		7.000.000	70,00%	20,72%		518.777
TOTALE					46,69%		1.169.001

REDDITO AGEVOLABILE 1.169.001 €

ANNO DI AGEVOLAZIONE	% RILEVANZA	REDDITO AGEVOLABILE	RISPARMIO IMPOSTE
2016	40%	467.600 €	146.827 €
2017	50%	584.500 €	163.076 €
2018	50%	584.500 €	163.076 €
2019	50%	584.500 €	163.076 €
2020	50%	584.500 €	163.076 €
TOTALE RISPARMIO IMPOSTE			799.129 €

* Si assume che il Nexus ration sia pari a 1.

Metodi alternativi

Come precisato nella Circolare n. 11/2016, le Direttive OCSE (sia nel Capitolo VI, che nel Capitolo II) suggeriscono la possibilità di fare riferimento alle c.d. “*valuation techniques*”, ovvero metodi derivanti dalla prassi finanziaria basati sull’attualizzazione dei flussi di cassa o di reddito derivanti dall’intangibile.

Nello specifico, nel Punto 2.9 del Capitolo II delle Linee Guida OCSE si legge: “*I gruppi multinazionali sono liberi di applicare altri metodi che non siano quelli presentati in queste Linee Guida [...] al fine di fissare i loro prezzi, a condizione che tali prezzi soddisfino il principio di libera concorrenza in conformità con le presenti Linee Guida. Tali altri metodi, tuttavia, non dovrebbero essere utilizzati in sostituzione dei metodi riconosciuti dall'OCSE nel caso in cui questi ultimi risultino più appropriati rispetto ai fatti e alle circostanze di specie. Nei casi in cui si ricorra ad altri metodi, la relativa selezione andrebbe suffragata da una spiegazione del perché i metodi riconosciuti dall'OCSE siano stati considerati meno appropriati o non praticabili nelle circostanze di specie e delle ragioni per le quali si è ritenuto che il metodo selezionato fornisca una soluzione migliore. Il contribuente dovrebbe conservare la documentazione concernente la modalità di determinazione dei propri prezzi di trasferimento ed essere preparato a fornirla*”.

Metodi alternativi

Il contribuente che intende utilizzare metodi diversi per la determinazione del reddito ha l'onere di dimostrare che la determinazione dei redditi è coerente con il principio dell'*arm's length*. L'Organismo Italiano di Valutazione ha pubblicato nel dicembre 2015 le Linee Guida sull'utilizzo dei metodi di valutazione nel Patent Box.

Tra i metodi alternativi si ricordano:

- Excess Earning
- relief from royalty
- with and without – benchmarking
- reddito implicito nel valore corrente del bene

Per i casi di difficile trattazione è opportuno e consigliabile ricorrere all'utilizzo di più metodi congiuntamente.

No, normalmente utilizziamo come metodo di supporto il multi period excess earning.

Grazie per l'attenzione.

Dott. Federico Venturi

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

Ufficio: +39.030.2219611 - Cellulare: +39.348.5910432

E-mail: federico.venturi@studiopirola.com

*Novità in tema di Controlled Foreign Companies:
semplificazioni o complicazioni?*

Prof. Dott. Raffaele Rizzardi
Dottore Commercialista in Bergamo
Componente del Comitato Tecnico
della Confédération Fiscale Européenne



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

Convegno

IL NUOVO RAPPORTO TRA FISCO E CONTRIBUENTI
NELLA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

**Novità in tema di Controlled Foreign Companies:
semplificazioni o complicazioni?**

Raffaele Rizzardi

Gardone Riviera 14 ottobre 2016

La disciplina CFC a tre livelli

- OCSE: azione numero 3 del progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*)
- UE: articoli 7 e 8 della direttiva ATAD (1) – *Anti Tax Avoidance Directive* – UE 2016/1164
- TUIR – articolo 167 modificato dal D.Lgs. 147/2015 (*internazionalizzazione*), dal D.Lgs. 156/2015 (*interpelli*) e dalla legge di stabilità 2016 (legge 208/2015)

La CFC «de noantri»

- Nella prassi degli organi di controllo italiano non risulta un numero significativo di accertamenti per la mancata dichiarazione di redditi soggetti al regime CFC
- Sino ad ora la scorciatoia per arrivare al medesimo risultato è stata quella di contestare l'esterovestizione del soggetto controllato in condizione fiscale privilegiata
- Nel normale caso di Stati convenzionati bisogna insistere per la corretta applicazione degli strumenti di composizione delle controversie – circolare 21/E-2012, § 4.2.2
- Riducendosi i casi di esterovestizione, avrà maggior rilevanza la disciplina CFC

L'azione OCSE BEPS3

- Nozione di CFC – individuazione del livello di controllo sufficiente per qualificare la società estera come CFC – estensione della nozione a soggetti non societari
- Criteri di individuazione – solo quello relativo al tasso di imposizione effettiva sensibilmente inferiore a quello del Paese della controllante
- Individuazione del reddito – alcuni Paesi lo attraggono per la totalità – l'azione propone una lista non esaustiva di criteri
- Quantificazione del reddito – regole fiscali della controllante – riporto delle perdite utilizzabile solo all'interno della CFC
- Reddito da attribuire – proporzionato alla percentuale della partecipazione o della sua influenza
- Doppia imposizione – regole per evitarla, con particolare riferimento ai dividendi e al capital-gain

La direttiva antielusione 2016/1164

- Decorrenza obbligatoria: dal periodo di imposta 2019
- Nozione di CFC: direttamente o indirettamente, anche cumulando le partecipazioni del gruppo: > 50% voti o capitale o utili – sia società che stabile organizzazione
- Criteri di individuazione – tassazione <50% di quella applicabile con i criteri dello Stato della casa madre
- Redditi da acquisire (ipotesi 1): *passive income* (interessi, anche da leasing; royalties; dividendi e capital-gain); redditi da attività bancaria o assicurativa; redditi da rifatturazione con valore economico scarso o nullo – esimente se la CFC svolge un'attività economica sostanziale sostenuta da personale, attrezzature, attivi e locali, come evidenziato da circostanze e fatti pertinenti

La direttiva antielusione 2016/1164

- Redditi da acquisire (ipotesi 2): redditi non distribuiti di un'entità o di una stabile organizzazione derivanti da costruzioni non genuine che sono state poste in essere essenzialmente allo scopo di ottenere un vantaggio fiscale = se non fosse controllata da una società in cui le funzioni significative le attività e i rischi della CFC sono svolte dalla casa madre e sono funzionali al fine di generare i redditi della società controllata
- Possibili deroghe nazionali: se – ipotesi 1) - i redditi *passivi* e assimilati o *intercompany* sono inferiori ad un terzo; oppure per livelli quantitativi di ricavi o di redditi

La direttiva antielusione 2016/1164

- Quantificazione del reddito – regole fiscali della controllante – riporto delle perdite utilizzabile solo all'interno della CFC
- Calcolo del reddito da imputare alla casa madre: nel caso dell'ipotesi 2) reddito derivante dalle attività e dai rischi riferibili alle funzioni svolte dal personale della controllante – proporzionalità alla partecipazione rilevante per la qualifica di CFC – competenza nel reddito della casa madre quando chiude il periodo di imposta della CFC
- No doppia tassazione: scomputo degli utili CFC dai dividendi – credito per le imposte pagate dalla CFC

Le due CFC

	CFC Paesi black	CFC anche UE e SEE
Articolo 167 TUIR	Commi 1 a 8	Commi 8-bis - 8-ter
Tassazione < 50%	Livello nominale (co. 4)	Tassazione effettiva (comma 8-bis, lettera a)
Esimenti	a) effettiva attività industriale, commerciale, bancaria, assicurativa <i>oppure</i> b) non effetto di localizzazione dei redditi (comma 5)	Dimostrazione che l'insediamento estero non è una costruzione artificiosa per conseguire un indebito vantaggio fiscale (comma 8-ter)
Interpello probatorio	Sì (comma 5, lett. b, secondo periodo)	Sì (comma 8-ter)
Mancanza di interpello o risposta negativa	Obbligo di indicazione in dichiarazione (comma 8-quater)	Obbligo di indicazione in dichiarazione (comma 8-quater)
Risposta positiva all'interpello	Potere di controllare la veridicità e completezza delle informazioni e degli elementi di prova (comma 8-quinquies)	Potere di controllare la veridicità e completezza delle informazioni e degli elementi di prova (comma 8-quinquies)

Il decreto internazionalizzazione

- D.Lgs. 14 settembre 2015, n. 147
- Soppressione dell'articolo 168 del TUIR – Società collegate estere
- Ricaduta nella tassazione dei dividendi – rilevanza della origine indirettamente *black* dei dividendi solo nel caso di controllo della società estera interposta
- Recupero delle imposte pagate all'estero (retroattività max. cinque anni) dalla controllata nel caso di disapplicazione per la «prima esimente» (operatività concreta) dal regime CFC, sia per dividendi che per capital-gain nella cessione della partecipazione

Il decreto internazionalizzazione

- Eliminazione dell'interpello obbligatorio ai fini della disapplicazione, e sostituzione con l'interpello «probatorio» (D.Lgs. n. 156/2015) – non obbligatorio, anche risposta negativa
- Contraddittorio preventivo nel caso in cui l'ufficio intenda procedere all'accertamento
- Obbligo di segnalazione in dichiarazione della titolarità di partecipazioni CFC per le quali non sia stata ottenuta la risposta favorevole in sede di interpello

Dividendi «provenienti» da Paesi black

Controllo da parte del contribuente italiano	Società partecipata di primo livello	Società partecipata di secondo livello	Tassazione del dividendo
si/no	Black	-	integrale
si/no	Black	utili da non black almeno 75%	5% o 49,72%
si	black in regime CFC	-	nessuna tassazione (distribuzione di reddito già tassato per trasparenza)
si	black con prima esimente (operatività nel territorio di insediamento)	-	integrale con scomputo imposte estere
si	non black	black (società o stabile organizzazione)	integrale pro-quota in base all'origine del reddito; 5 o 49,72% residuo
no	non black	black o non black	5% o 49,72%

La legge di stabilità 2016

- Paese black ai fini del regime CFC: unicamente livello di tassazione, senza considerare gli ostacoli allo scambio di informazioni
- Eliminazione dell'elenco ufficiale black
- Due criteri di calcolo per il livello di tassazione <50%:
 - *nominale* per il comma 4 – individuazione degli Stati a regime fiscale, anche speciale, privilegiato
 - *effettivo* per il comma 8-bis – Stati non *black*, UE o SEE collaborativi (Islanda, Liechtenstein, Norvegia) - *passive income* >50%

Il provvedimento AdE del 16.09.2016

- riguarda il comma 8-bis dell'articolo 167 (controllate in Stati UE e SEE collaborativi)
- obiettivo: adottare una modalità semplificata di calcolo
- tassazione effettiva estera: imposta estera sul relativo imponibile
- tassazione virtuale domestica: imposta che la controllata avrebbe pagato in Italia sull'imponibile del nostro TUIR
- percentuali di tassazione: imposte come sopra *diviso* utile ante-imposte risultante dal bilancio della controllata

Le imposte da considerare

- computo delle sole imposte sul reddito nello Stato di localizzazione, al lordo dei crediti di imposta per redditi prodotti in Stati diversi da quello di insediamento
- in presenza di convenzione: solo imposte ivi considerate con aggiornamenti
- negli Stati federali computo anche delle imposte di ciascuno Stato e delle amministrazioni locali, anche se non previste nella convenzione
- per l'Italia IRES e addizionali, al lordo dei crediti di imposta per redditi prodotti in Stati diversi da quello di insediamento della controllata

Il calcolo delle imposte

- 1) base bilancio estero (criteri IAS se adottati)
- 2) documentazione delle imposte estere
- 3) quota della controllata se tassazione di gruppo
- 4) irrilevanza delle variazioni temporanee (sì se computate ante 2015)
- 5) rilevanza delle regole ACE e di regimi analoghi
- 6) irrilevanza dei regimi opzionali italiani
- 7) dividendi tassati al 5% = indeducibilità costi della partecipazione nel Paese della controllata
- 8) irrilevanza della limitazione (80% IT o analoghe) nell'utilizzo delle perdite pregresse
- 9) irrilevanza delle agevolazioni non strutturali concesse a tutti i contribuenti per non più di 5 anni; rilevanza delle altre agevolazioni e dei *ruling*

La circolare 35/E del 4.8.2016

- 91 pagine
- individuazione dei Paesi *black* mutata nel corso degli ultimi tre anni (ved. tabella) – criterio = data di chiusura dell'esercizio della controllata
- aliquota nominale estera (base 1 milione € se tassazione progressiva) vs. IRES (senza addizionali) + IRAP ad aliquota ordinaria (3,9%)
- base dati OCSE per le aliquote:
<http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=58204>
- CFC anche per regimi fiscali speciali: a) trattamento agevolato strutturale generalizzato, es. zone franche; b) *ruling* individuali – rilevano se coprono la parte prevalente (ricavi ordinari) del reddito del soggetto

Periodo	Fino al 31 dicembre 2014	Dal 1° gennaio 2015 al 31 dicembre 2015	Dal 1° gennaio 2016 in poi
Criterio di individuazione dei regimi fiscali privilegiati	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inclusione nel D.M. 21 novembre 2001 (<i>black list</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inclusione nel D.M. 21 novembre 2001*; ✓ Regime speciale che preveda un livello di tassazione inferiore al 50 per cento di quello applicato in Italia ✓ Esclusione dei Paesi UE e SEE 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Livello nominale di tassazione inferiore al 50 per cento di quello applicabile in Italia; ✓ Regimi speciali; ✓ Esclusione dei Paesi UE e SEE

* come modificato dal d.m. 30 marzo 2015 e dal d.m. 18 novembre 2015

La circolare 35/E del 4.8.2016

- Localizzazione *black* – commi 1 a 8 articolo 167 TUIR
- prima esimente: effettiva attività industriale, commerciale, bancaria, finanziaria, assicurativa - immutata
- seconda esimente (alternativa): non localizzazione dei redditi – controllata CFC con redditi non black >75% – possibile dimostrazione che la controllata paga almeno il 50% di quello che avrebbe pagato in Italia per gli stessi redditi

La circolare 35/E del 4.8.2016

- Reddito da imputare per trasparenza: applicazione di tutte le regole del TUIR e norme correlate, come il beneficio ACE (non era stato ammesso dalla circolare 12/E-2014)
- irrilevanza studi di settore e parametri
- regole IRES anche se il soggetto cui viene imputato il reddito fosse un soggetto IRPEF

La circolare 35/E del 4.8.2016

- Comma 8-bis – *passive income* - gestione, detenzione o investimento in titoli, partecipazioni, crediti o altre attività finanziarie; cessione o concessione in uso di diritti immateriali relativi alla proprietà industriale, letteraria o artistica; prestazione di servizi, anche finanziari, *intercompany*
- Circolare 28/E-2011 – non si possono escludere a priori i servizi di lavorazione, salva valutazione caso per caso. Ma la risoluzione 128/E-2009 accomuna le "le fonti di produzione e di lavorazione" per individuare l'effettivo esercizio di attività commerciale e la circolare 1/E-2009, ai fini della deduzione dei costi originati in Paesi black, richiama un precedente in cui si dice che è stata riconosciuta la sussistenza dell'effettivo interesse economico nel presupposto che il contribuente istante aveva esibito alcuni contratti di lavorazione

La circolare 35/E del 4.8.2016

- Controllate in Paesi UE o SEE collaborativi: solo comma 8-bis – *passive income* e livello di tassazione - esimente della costruzione non artificiosa (interpello probatorio)
- Dividendi in regime madre figlia: no detassazione in presenza di una «costruzione non genuina», cioè posta in essere in assenza di valide ragioni commerciali che riflettono la realtà economica (direttiva 2015/121)
- Controllate in altri Paesi: possibili sia comma 1 che 8-bis – diversità di criteri di attribuzione (tassazione nominale vs. tassazione effettiva) – se applicabili entrambi prevale comma 1 (solo esimenti comma 5)
- Interpelli precedenti relativi a tutte le esimenti – mantengono la loro validità

La white list

- D.Lgs. 1 aprile 1996, n. 239 – no ritenuta su obbligazioni italiane se il Paese che riscuote i frutti è fiscalmente trasparente (scambio di informazioni)
- Nuovo elenco: D.M. 9 agosto 2016 (G.U. 195)
- Basato prevalentemente sugli impegni con l'OCSE
- 123 Stati o territori – sì Liechtenstein, San Marino, Svizzera
- no – Andorra – Monaco – Vaticano
- nel TUIR solo art. 166-bis: valore normale dell'attivo trasferito in Italia senza necessità di accordo con AdE

Considerazioni finali

- Le regole CFC hanno lo scopo di evitare la ritenzione artificiosa di utili in Paesi a bassa fiscalità, che consentirebbe di rinviare all'infinito la tassazione nel Paese in cui risiede il soggetto controllante
- OCSE e Unione europea hanno recentemente adottato disposizioni su questo argomento, lasciando però una certa latitudine ai singoli Stati, ed in particolare a quelli che già hanno regole CFC. E' quindi probabile che la normativa italiana non subirà ulteriori significative modifiche
- I documenti italiani continuano ad autoattribuirsi la qualifica di «semplificazione», ma la realtà è ben diversa, anche per quanto riguarda il regime transitorio, considerando le numerose modifiche degli ultimi anni. Confidiamo almeno in una tregua normativa.

*Novità e precisazioni
in tema di crediti per imposte estere*

Dott. Gianluca Cristofori
Dottore Commercialista in Verona

Credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero

Doppia imposizione

- **Giuridica**: il medesimo soggetto è assoggettato a imposizione sullo stesso reddito da parte di più Stati;
- **Economica**: più soggetti sono assoggettati a imposizione sul medesimo reddito (per esempio, società e socio sugli utili).

Rimedi per le ipotesi di doppia imposizione

- **Giuridica**: metodo dell'esenzione o metodo del credito d'imposta;
- **Economica**: negoziazioni bilaterali (e, nella normativa interna, esclusione dalla base imponibile dei dividendi).

Nelle Convenzioni contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia, per la risoluzione della doppia imposizione giuridica, generalmente, è utilizzato il metodo del credito d'imposta.

Convezioni contro le doppie imposizioni

Art. 23 B, § 1, del Modello OCSE - Metodo del credito d'imposta

“Qualora un residente di uno Stato contraente ricavi redditi o possieda un patrimonio che, in conformità alle disposizioni di questa Convenzione, sono imponibili nell'altro Stato contraente, il primo Stato concede:

- a) quale deduzione dall'imposta sul reddito di detto residente, un ammontare pari all'imposta sul reddito pagata in detto altro Stato;*
- b) quale deduzione dall'imposta sul patrimonio di detto residente, un ammontare pari all'imposta sul patrimonio pagata in detto altro Stato.*

In entrambi i casi, tuttavia, tale deduzione non può eccedere la quota di imposta sul reddito o sul patrimonio calcolata prima di effettuare la deduzione, che è attribuibile rispettivamente al reddito o al patrimonio che possono essere tassati in detto altro Stato.”

Convezioni contro le doppie imposizioni

Art. 23 B, § 2, del Modello OCSE - Metodo del credito d'imposta

“Qualora, in conformità con qualunque disposizione della Convenzione, i redditi o il patrimonio posseduti da un residente di uno Stato contraente, siano esenti da imposte in detto Stato, quest'ultimo può, tuttavia, nel calcolare l'imposta sui suddetti redditi o patrimonio del detto residente, considerare i redditi o il patrimonio esentati.”

Finalità

Lo strumento del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero trova il proprio fondamento nella necessità di evitare, o quanto meno di attenuare, l'emersione di fenomeni di doppia imposizione internazionale dei redditi.

Modalità di calcolo del credito d'imposta

Art. 165, comma 1, del TUIR

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

Modalità di calcolo del credito d'imposta

Art. 15, comma 2, del D.Lgs. 14/9/2015, n.147

“L'articolo 165, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, [...], si interpreta nel senso che sono ammesse in detrazione sia le imposte estere oggetto di una convenzione contro le doppie imposizioni in vigore tra l'Italia e lo Stato estero in cui il reddito che concorre alla formazione dell'imponibile è prodotto sia le altre imposte o gli altri tributi esteri sul reddito. Nel caso in cui sussistano obiettive condizioni di incertezza in merito alla natura di un tributo estero non oggetto delle anzidette convenzioni il contribuente può inoltrare all'amministrazione finanziaria istanza d'interpello ai sensi e per gli effetti dell'articolo 11 della legge 27 luglio 2000, n. 212”.

Definizione di «redditi prodotti all'estero»

Art. 165, comma 2, del TUIR

“I redditi si considerano prodotti all'estero sulla base di criteri reciproci a quelli previsti dall'articolo 23 per individuare quelli prodotti nel territorio dello Stato.”

Lettura cd. «a specchio» dell'art. 23 del TUIR

Art. 23, comma 1, del TUIR

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

a) i redditi fondiari;

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

c) i redditi di lavoro dipendente prestato nel territorio dello Stato, compresi i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'articolo 50; [...]”

Lettura cd. «a specchio» dell'art. 23 del TUIR

Art. 23, comma 1, del TUIR

“[...] ***d) i redditi di lavoro autonomo*** derivanti da attività esercitate nel territorio dello Stato;

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

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

Lettura cd. «a specchio» dell'art. 23 del TUIR

Art. 23, comma 1, del TUIR

“[...] ***1) delle plusvalenze di cui alla lettera c-bis) del comma 1, dell'articolo 67, derivanti da cessione a titolo oneroso di partecipazioni in società residenti negoziate in mercati regolamentati, ovunque detenute***;

2) delle plusvalenze di cui alla lettera c-ter) del medesimo articolo derivanti da cessione a titolo oneroso ovvero da rimborso di titoli non rappresentativi di merci e di certificati di massa negoziati in mercati regolamentati, nonché da cessione o da prelievo di valute estere rivenienti da depositi e conti correnti; [...]”

Lettura cd. «a specchio» dell'art. 23 del TUIR

Art. 23, comma 1, del TUIR

“[...] 3) dei redditi di cui alle lettere c-quater) e c-quinquies) del medesimo articolo derivanti da contratti conclusi, anche attraverso l'intervento d'intermediari, in mercati regolamentati;

g) i redditi di cui agli articoli 5, 115 e 116 imputabili a soci, associati o partecipanti non residenti.”

Lettura cd. «a specchio» dell'art. 23 del TUIR

Art. 23, comma 2, del TUIR

“Indipendentemente dalle condizioni di cui alle lettere c), d), e) e f) del comma 1 si considerano prodotti nel territorio dello Stato, se corrisposti dallo Stato, da soggetti residenti nel territorio dello Stato o da stabili organizzazioni nel territorio stesso di soggetti non residenti:

a) le pensioni, gli assegni ad esse assimilati e le indennità di fine rapporto di cui alle lettere a), c), d), e) e f) del comma 1 dell'articolo 17;

b) i redditi assimilati a quelli di lavoro dipendente di cui alle lettere c), c-bis), f), h), h-bis), i) e l) del comma 1 dell'articolo 50; [...]”

Lettura cd. «a specchio» dell'art. 23 del TUIR

Art. 23, comma 2, del TUIR

“[...] c) i compensi per l'utilizzazione di opere dell'ingegno, di brevetti industriali e di marchi d'impresa nonché di processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico;

d) i compensi conseguiti da imprese, società o enti non residenti per prestazioni artistiche o professionali effettuate per loro conto nel territorio dello Stato.”

Modalità di calcolo «per country»

Art. 165, comma 3, del TUIR

“Se concorrono redditi prodotti in più Stati esteri, la detrazione si applica separatamente per ciascuno Stato.”

Periodo di imposta di imputazione del credito

Art. 165, comma 4, del TUIR

“La detrazione di cui al comma 1 deve essere calcolata nella dichiarazione relativa al periodo d’imposta cui appartiene il reddito prodotto all’estero al quale si riferisce l’imposta di cui allo stesso comma 1, a condizione che il pagamento a titolo definitivo avvenga prima della sua presentazione. Nel caso in cui il pagamento a titolo definitivo avvenga successivamente si applica quanto previsto dal comma 7.”

Periodo di imposta di imputazione del credito

Art. 165, comma 5, del TUIR

“~~Per i redditi d’impresa prodotti all’estero mediante stabile organizzazione o da società controllate di cui alla sezione III del capo II del Titolo II,~~ La detrazione di cui al comma 1 può essere calcolata dall’imposta del periodo di competenza anche se il pagamento a titolo definitivo avviene entro il termine di presentazione della dichiarazione relativa al primo periodo d’imposta successivo. L’esercizio della facoltà di cui al periodo precedente è condizionato all’indicazione, nelle dichiarazioni dei redditi, delle imposte estere detratte per le quali ancora non è avvenuto il pagamento a titolo definitivo”.

Comma modificato dall’art. 15, comma 1, lett. a), del D.Lgs. 14/9/2015, n.147

Riporto in avanti e all'indietro delle eccedenze

Art. 165, comma 6, del TUIR

~~“Nel caso di reddito d’impresa prodotto, da imprese residenti, nello stesso Paese estero, l’imposta estera ivi pagata a titolo definitivo su tale reddito eccedente la quota d’imposta italiana relativa al medesimo reddito estero L’imposta estera pagata a titolo definitivo su redditi prodotti nello stesso Stato estero eccedente la quota di imposta italiana relativa ai medesimi redditi esteri, costituisce un credito d’imposta fino a concorrenza della eccedenza della quota d’imposta italiana rispetto a quella estera pagata a titolo definitivo in relazione allo stesso reddito estero, verificatasi negli esercizi precedenti fino all’ottavo [...]”.~~

Comma modificato dall’art. 15, comma 1, lett. b), del D.Lgs. 14/9/2015, n.147

Riporto in avanti e all'indietro delle eccedenze

Art. 165, comma 6, del TUIR

~~“[...] Nel caso in cui negli esercizi precedenti non si sia verificata tale eccedenza, l’eccedenza dell’imposta estera può essere riportata a nuovo fino all’ottavo esercizio successivo ed essere utilizzata quale credito d’imposta nel caso in cui si produca l’eccedenza della quota di imposta italiana rispetto a quella estera relativa allo stesso reddito di cui al primo periodo del presente comma [...]”.~~

Comma modificato dall’art. 15, comma 1, lett. b), del D.Lgs. 14/9/2015, n.147

Riporto in avanti e all'indietro delle eccedenze

Art. 165, comma 6, del TUIR

“[...] Le disposizioni di cui al presente comma relative al riporto in avanti e all'indietro dell'eccedenza si applicano anche ai redditi d'impresa prodotti all'estero dalle singole società partecipanti al consolidato nazionale e mondiale, anche se residenti nello stesso paese, salvo quanto previsto dall'articolo 136, comma 6”.

Comma modificato dall'art. 15, comma 1, lett. b), del D.Lgs. 14/9/2015, n.147

Periodo d'imposta in cui far valere il credito

Art. 165, comma 7, del TUIR

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

Omessa presentazione della dichiarazione

Art. 165, comma 8, del TUIR

“La detrazione non spetta in caso di omessa presentazione della dichiarazione o di omessa indicazione dei redditi prodotti all'estero nella dichiarazione presentata.”

Credito d'imposta per i soggetti «trasparenti»

Art. 165, comma 9, del TUIR

“Per le imposte pagate all'estero dalle società, associazioni e imprese di cui all'articolo 5 e dalle società che hanno esercitato l'opzione di cui agli articoli 115 e 116 la detrazione spetta ai singoli soci nella proporzione ivi stabilita.”

Credito d'imposta nel consolidato nazionale

Art. 118, comma 1-bis, del TUIR

“Ai fini della determinazione del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero di cui all'articolo 165:

- a) per reddito complessivo deve intendersi il reddito complessivo globale;*
- b) la quota di imposta italiana fino a concorrenza della quale è accreditabile l'imposta estera è calcolata separatamente per ciascuno dei soggetti partecipanti al consolidato, e per ciascuno Stato;*
- c) nelle ipotesi di interruzione della tassazione di gruppo prima del compimento del triennio o di mancato rinnovo dell'opzione il diritto al riporto in avanti e all'indietro dell'eccedenza di cui all'articolo 165, comma 6, compete ai soggetti che hanno prodotto i redditi all'estero”.*

Concorso parziale alla formazione del reddito

Art. 165, comma 10, del TUIR

“Nel caso in cui il reddito prodotto all'estero concorra parzialmente alla formazione del reddito complessivo, anche l'imposta estera va ridotta in misura corrispondente.”

Alcune questioni interpretative

- Quali **imposte estere** danno diritto al credito d'imposta (p.e. imposte federali e statali sul reddito USA) ?
- Spetta il credito d'imposta (e quali sono le modalità di calcolo) in ipotesi di **imposte estere "miste" od "omnicomprensive"**, sostitutive, cioè, non solo delle imposte sui redditi delle società, ma anche di altri diversi tributi (p.e. talune ritenute sui servizi resi all'estero mediante PE) ?
- Quando le **imposte pagate all'estero** si considerano assolute in via definitiva ?

Alcune questioni interpretative

- In quale **periodo d'imposta** spetta e può/deve essere chiesto lo scomputo ?
- Come va effettuato il calcolo in ipotesi di **parziale concorso del reddito estero** alla formazione del reddito complessivo ?
- Come va effettuato il calcolo in ipotesi di utili distribuiti da **entità estere fiscalmente «trasparenti»** ?
- Come verificare la sussistenza o no di una **stabile organizzazione estera** di un'impresa residente ai fini della spettanza del credito d'imposta per i redditi prodotti all'estero (tema delle cd. *service tax*) ?

*Le novità in tema di trasferimento di sede
dall'Italia all'estero e dall'estero in Italia*

Prof. Dott. Piergiorgio Valente

Dottore Commercialista in Milano

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

Trasferimento di sede dall'Italia all'estero e dall'estero in Italia: profili tributari e novità tra ordinamento nazionale e diritto comunitario

Convegno di Diritto e Fiscalità Internazionale

“IL NUOVO RAPPORTO TRA FISCO E CONTRIBUENTI NELLA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La riforma dell'interpello internazionale, il ruolo della “cooperative tax compliance” e le recenti novità in materia di tassazione internazionale”

(Gardone Riviera, 14 e 15 ottobre 2016)

Sommario: 1. Premessa 2. Il trasferimento all'estero della sede di una società italiana 2.1 Cenni sulla disciplina tributaria secondo l'art. 166 del TUIR 2.2 Le criticità sollevate dalla disciplina tributaria italiana e la modifica dell'art. 166 del TUIR 2.3 La recente giurisprudenza della Corte di Giustizia UE in tema di *exit tax* e trasferimento della sede all'estero 2.4 Le novità introdotte dall'art. 11 del Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015 2.5 Le novità in materia di *exit tax* introdotte in ambito comunitario 3. Il trasferimento in Italia della sede di una società estera 3.1 Cenni sulla disciplina tributaria del trasferimento in Italia di società estera 3.2 Le novità introdotte dall'art. 12 del Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015

1. Premessa

L'operazione di trasferimento di sede produce effetti nell'ordinamento giuridico in cui la società viene trasferita così come in quello di provenienza.

Essa comporta, sul piano tributario, la valutazione di alcune questioni, le quali hanno costituito, di recente, oggetto di considerazione sia a livello nazionale che sul piano comunitario.

In particolare, la possibile perdita della potestà impositiva da parte del Paese di provenienza – connessa a siffatta operazione – ha portato i Governi ad introdurre forme di *exit taxation*, ritenute dalla Corte di Giustizia UE incompatibili con la normativa comunitaria.

Con riferimento all'Italia, proprio la necessità di conformarsi alla normativa comunitaria ha indotto il Legislatore a modificare, nel corso del 2012, la disciplina tributaria del trasferimento della sede di una società italiana all'estero.

I più recenti sviluppi in tema di contrasto alla pianificazione fiscale aggressiva e all'erosione della base imponibile hanno spinto sia il Legislatore italiano sia quello comunitario ad intervenire sulla tematica dell'imposizione delle plusvalenze latenti nelle operazioni di trasferimento di sede, con i riflessi di seguito prospettati.

2. Il trasferimento all'estero della sede di una società italiana

2.1 Cenni sulla disciplina tributaria secondo l'art. 166 del TUIR

La disciplina tributaria italiana del trasferimento di residenza¹ è dettata dall'art. 166 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (di seguito, "TUIR")².

¹ Per approfondimenti sul concetto di residenza, cfr. Valente P., *Esterovestizione e residenza*, Milano, Ipsoa, 2013; Valente P., "La residenza fiscale delle persone giuridiche nella prassi di alcuni Paesi UE ed extra-UE", in *Il fisco*, n. 15/2013; Valente P., "Il «centro dell'interesse economico prevalente» come criterio di determinazione «privilegiato» della residenza fiscale", in *Il fisco*, n. 4/2013; Valente P., "Esterovestizione e residenza: i gruppi italiani operanti nel settore dell'autotrasporto", in *Il fisco*, n. 8/2012; Valente P., "The «Center of Vital Interests»: A Review of Italy's Rules on Tax Residence", in *Tax Notes International*, luglio 2011; Valente P., Cardone D.M., *ESTEROVESTIZIONE. Profili probatori e metodologie di difesa nelle verifiche*, IPSOA, 2015.

² L'art. 166 del TUIR prevede che "il trasferimento all'estero della residenza dei soggetti che esercitano imprese commerciali, che comporti la perdita della residenza ai fini delle imposte sui redditi, costituisce realizzo, al valore normale, dei componenti dell'azienda o del complesso aziendale, salvo che gli stessi non siano confluiti in una stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato. La stessa disposizione si applica se successivamente i componenti confluiti nella stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato ne vengono distolti. Si

La suddetta disposizione prevede la tassazione delle plusvalenze latenti sugli *assets* aziendali oggetto del trasferimento a meno che gli stessi non confluiscono in una stabile organizzazione³ nel territorio dello Stato.

La *ratio* della norma è quella di evitare che i soggetti trasferiscano la residenza della società all'estero, eliminando ogni collegamento con il territorio che consenta allo Stato italiano di esercitare la propria potestà impositiva.

La disposizione relativa agli effetti realizzativi al valore normale⁴ dei componenti dell'azienda, di cui al comma 1 dell'art. 166 del TUIR, trova applicazione nei seguenti casi:

- trasferimento all'estero della residenza dei soggetti che esercitano imprese commerciali. Per “*esercizio di imprese commerciali*” si intende, secondo l'art. 55 del TUIR, l'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva, delle attività indicate nell'art. 2195 c.c.⁵ e delle attività indicate

considerano in ogni caso realizzate, al valore normale, le plusvalenze relative alle stabili organizzazioni all'estero. Per le imprese individuali e le società di persone si applica l'art. 17, comma 1, lettere g) e l)”.

³ Per approfondimenti sul concetto di stabile organizzazione cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, Ipsoa, 2016, Commento all'art. 5; Valente P., Vinciguerra L., *Stabile organizzazione occulta: profili applicativi nelle verifiche*, Ipsoa, 2013; Valente P., “Italian Taxation of Hidden Permanent Establishments”, in *Tax Notes International*, agosto 2012; Valente P., “La stabile organizzazione «occulta» nella giurisprudenza italiana”, in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 5/2012; Valente P., “Permanent Establishment and Jurisdiction to Tax: Debates in Italy”, in *Tax Notes International*, 9 settembre 2013; Valente P., “Stabile organizzazione e Jurisdiction to tax: il dibattito a livello internazionale”, in *Il fisco*, n. 20/2013; Valente P., “Modello OCSE: gli agenti dipendenti della stabile organizzazione personale”, in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 3/2012; Valente P., “Modello OCSE: il distributore è stabile organizzazione personale?”, in *Fiscalità & Commercio Internazionale*, n. 2/2012.

⁴ La definizione di valore normale è fornita dall'art. 9, commi 3 e 4 del TUIR:

“3. Per valore normale, salvo quanto stabilito nel comma 4 per i beni ivi considerati, si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore”.

4. Il valore normale è determinato:

- a) per le azioni, obbligazioni e altri titoli negoziati in mercati regolamentati italiani o esteri, in base alla media aritmetica dei prezzi rilevati nell'ultimo mese;
- b) per le altre azioni, per le quote di società non azionarie e per i titoli o quote di partecipazione al capitale di enti diversi dalle società, in proporzione al valore del patrimonio netto della società o ente, ovvero, per le società o enti di nuova costituzione, all'ammontare complessivo dei conferimenti;
- c) per le obbligazioni e gli altri titoli diversi da quelli indicati alle lettere a) e b), comparativamente al valore normale dei titoli aventi analoghe caratteristiche negoziati in mercati regolamentati italiani o esteri e, in mancanza, in base ad altri elementi determinabili in modo obiettivo”.

Per approfondimenti, cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, Ipsoa, 2015, p. 349 ss..

⁵ L'art. 2195 c.c. fa riferimento alle seguenti attività:

“1) un'attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi;

alle lettere b) e c) del comma 2 dell'art. 32 del TUIR⁶, che eccedono i limiti *ivi* stabiliti, anche se non organizzate in forma d'impresa;

- trasferimento della residenza all'estero che comporta la perdita della residenza nel territorio italiano. La residenza all'estero dovrebbe determinarsi in applicazione dell'art. 4 della convenzione contro le doppie imposizioni applicabile (i.e., dell'art. 4 del Modello di Convenzione contro le doppie imposizioni dell'OCSE⁷);
- assenza, sul territorio italiano, di una stabile organizzazione della società (i.e., soggetto che esercita un'impresa commerciale) trasferita, nella quale far confluire i componenti dell'azienda o del complesso aziendale (*“salvo che gli stessi non siano confluiti in una stabile organizzazione situata nel territorio dello Stato”*). La sussistenza/non sussistenza sul territorio italiano di una stabile organizzazione dovrebbe determinarsi in applicazione dell'art. 5 della convenzione contro le doppie imposizioni applicabile (i.e., dell'art. 5 del Modello di Convenzione contro le doppie imposizioni dell'OCSE⁸), nonché ai sensi dell'art. 162 del TUIR⁹. La sussi-

2) un'attività intermediaria nella circolazione dei beni;

3) un'attività di trasporto per terra, per acqua o per aria;

4) un'attività bancaria o assicurativa;

5) altre attività ausiliarie delle precedenti”.

Secondo la Circolare dell'Agenzia delle Entrate del 4 agosto 2004, n. 36/E, il concetto di impresa commerciale *“secondo la definizione di cui all'articolo 55”* ricomprende non solo le attività indicate nell'art. 2195 del codice civile, ma anche le attività di cui al successivo comma 2 del medesimo art. 55 del TUIR, che *“reca una elencazione aggiuntiva di fattispecie di reddito d'impresa, più che una definizione di impresa commerciale. Realizzano, pertanto, l'esercizio di impresa commerciale, tra l'altro, le seguenti attività:*

- prestazioni di servizi non previste nell'articolo 2195 del c. c. se organizzate in forma d'impresa;
- sfruttamento di miniere, cave, torbiere, saline, laghi, stagni e altre acque interne;
- esercizio delle attività agricole ove spettino alle società in nome collettivo e in accomandita semplice, alle stabili organizzazioni di persone fisiche non residenti esercenti attività d'impresa”.

⁶ Trattasi in particolare di attività agricole e di allevamento.

⁷ Il comma 3 dell'art. 4 del Modello OCSE prevede:

“3. Where by reason of the provisions of paragraph 1 a person other than an individual is a resident of both Contracting States, then it shall be deemed to be a resident only of the State in which its place of effective management is situated”.

Per approfondimenti, cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, op. cit., Commento all'art. 4.

⁸ Secondo l'art. 5 del Modello OCSE, per *“stabile organizzazione”* si intende *“a fixed place of business through which the business of an enterprise is wholly or partly carried on.*

(...) The term «permanent establishment» includes especially:

a) a place of management;

b) a branch;

c) an office;

d) a factory;

e) a workshop, and

stenza sul territorio italiano di una stabile organizzazione, nella quale far confluire i componenti dell'azienda o del complesso aziendale, esclude, in virtù della lettera del comma 1 dell'art. 166 del TUIR, l'effetto realizzativo al valore normale del trasferimento di sede.

Il secondo comma dell'art. 166 del TUIR disciplina il trattamento dei fondi in sospensione di imposta prevedendo che, nel caso di trasferimento della residenza all'estero, tali fondi *“inclusi quelli tassabili in caso di distribuzione, iscritti nell'ultimo bilancio prima del trasferimento della residenza sono assoggettati a tassazione nella misura in cui non siano stati ricostituiti nel patrimonio contabile della predetta stabile organizzazione”*.

Il D.Lgs. n. 199/2007 ha introdotto il comma 2-bis all'art. 166 del TUIR, al fine di disciplinare il trattamento delle perdite pregresse, secondo il quale

“le perdite generatesi fino al periodo di imposta anteriore a quello da cui ha effetto il trasferimento all'estero della residenza fiscale, non compensate con i redditi prodotti fino a tale periodo, sono computabili in diminuzione del reddito della predetta stabile organizzazione ai sensi dell'articolo 84 e alle condizioni e limiti indicati nell'articolo 181”.

Secondo quanto previsto dall'art. 181 del TUIR, *“nelle operazioni di cui alle lettere a) e b), del comma 1, dell'art. 178, le perdite fiscali sono ammesse in deduzione da parte del soggetto non residente alle condizioni e nei limiti di cui all'art. 172, comma 7, proporzionalmente alla differenza tra gli elementi dell'attivo e del passivo effettivamente connessi alla stabile organizzazione sita nel territorio dello Stato risultante dall'operazione e nei limiti di detta differenza”*.

Come chiarito dall'Agenzia delle Entrate con la Risoluzione n. 66/E del 30 marzo 2007, la norma introduce un doppio vincolo al riporto delle perdite fiscali pregresse:

“1) prevede che le perdite fiscali pregresse siano deducibili in proporzione al patrimonio netto della società «incorporata» che è effettivamente attribuito alla stabile organizzazione sita nel territorio dello Stato;

2) estende alle operazioni di fusione e di scissione transfrontaliere i limiti di cui all'art. 172, comma 7, del TUIR”¹⁰.

f) a mine, an oil or gas well, a quarry or any other place of extraction of natural resources (...)”.

Per approfondimenti, cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, op. cit., Commento all'art. 5.

⁹ L'art. 162 del TUIR contiene disposizioni analoghe a quelle dell'art. 5 del Modello OCSE.

¹⁰ La Risoluzione n. 66/E chiarisce: *“Il limite di cui al punto 1) è chiaramente finalizzato a limitare il riporto delle perdite fiscali pregresse in tutte le ipotesi in cui alla stabile organizzazione non siano state attribuite tutte le attività e passività che facevano capo alla società «incorporata» e da cui si erano originate le perdite (ad esempio, quelle riferibili ad eventuali stabili organizzazioni all'estero o ad altri elementi patrimoniali distolti). Si tratta di un limite non espressamente indicato nella Direttiva, ma coerente con la finalità - enunciata nel*

Pertanto, è necessario, in primo luogo, determinare le perdite riportabili in considerazione del patrimonio netto confluito nella stabile organizzazione e successivamente applicare i limiti previsti dall'art. 172, comma 7 del TUIR¹¹.

2.2 Le criticità sollevate dalla disciplina tributaria italiana e la modifica dell'art. 166 del TUIR

La Commissione europea, a seguito di una denuncia promossa dall'Associazione Italiana Dottori Commercialisti (di seguito, "AIDC")¹², ha aperto un procedimento di infrazione nei confronti dello Stato italiano (n. 2010/4141).

La Commissione di studio dell'AIDC ha infatti affermato che le disposizioni dettate dall'art. 166 TUIR *“costituiscono una grave restrizione della libertà di stabilimento, attuata in conflitto con i dettami enunciati dall'art. 43 del Trattato CE e, di conseguenza, auspica che codesta Commissione Europea, nell'ambito dei suoi compiti di vigilanza e di tutela del diritto comunitario, possa presto intraprendere una adeguata azione nei confronti dello Stato italiano ai fini di un sollecito superamento del segnalato conflitto normativo”*.

Secondo la Commissione di studio, l'imposizione delle plusvalenze latenti non realizzate, prevista dall'art. 166 del TUIR, è una misura idonea ad ostacolare, dissuadere o quanto meno a rendere meno attraente, da parte degli impren-

quarto considerando - di «evitare un'imposizione all'atto di una fusione (...) pur tutelando gli interessi finanziari dello Stato cui appartiene la società conferente o acquisita».

La ragione di tale limitazione è evidente dal momento che non potrebbero essere riportate perdite attribuibili, in parte, ad attività non più connesse alla stabile organizzazione rimasta nel territorio dello Stato. Tale disposizione non può essere considerata antielusiva e, pertanto, non può essere disapplicata. Non si pone ovviamente alcun problema interpretativo in merito a tale disposizione normativa nei casi in cui l'intero patrimonio della società incorporata risulti confluito nella stabile organizzazione italiana.

L'altro limite, invece, risponde all'esigenza imposta dall'art. 6 della Direttiva di estendere alle operazioni di fusione e scissione transnazionali i medesimi benefici e le medesime condizioni in materia di riporto delle perdite fiscali pregresse applicabili alle operazioni nazionali. Detta norma stabilisce che anche alle fusioni tra società residenti in Paesi diversi della UE è consentito, al pari delle operazioni che avvengono tra società residenti all'interno del nostro ordinamento tributario, il riporto delle perdite fiscali pregresse all'operazione di fusione. Più in particolare, l'art. 6 impone agli Stati che per le operazioni interne consentono alla beneficiaria (leggasi anche incorporante) di riportare a nuovo le perdite pregresse della conferente (leggasi anche incorporata) di estendere, alle medesime condizioni, la possibilità di riportare le perdite fiscali pregresse della conferente da parte delle stabili organizzazioni della società beneficiaria situate sul territorio dello Stato”.

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, Ipsoa, 2014, p. 107 ss..

¹¹ Il D.Lgs n. 199/2007 ha inoltre introdotto il comma 2-ter all'art. 166 TUIR prevedendo che *“il trasferimento della residenza fiscale all'estero da parte di una società di capitali non dà luogo di per sé all'imposizione dei soci della società trasferita”*.

¹² Cfr. *“Denuncia del 1 marzo 2009, n. 5”*, in <http://milano.aidc.pro/elencoIncompatibilita.aspx?idNorma=77>.

ditori italiani, l'esercizio della libertà di stabilimento garantita dal TFUE (Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea).

Nessuna tassazione anticipata è invece prevista per i contribuenti italiani che trasferiscono la propria residenza nel territorio dello Stato, ovvero effettuino un trasferimento degli elementi patrimoniali da una sede principale ad una filiale o succursale sempre all'interno dello Stato italiano.

Conseguentemente, la norma prevista dall'art. 166 del TUIR, relativa all'imposizione delle plusvalenze latenti al momento del trasferimento all'estero della sede della società, è una misura:

- eccessiva, rispetto allo scopo di contrastare le pratiche intese esclusivamente ad eludere l'imposta normalmente dovuta sul reddito di impresa;
- eccessiva, rispetto allo scopo di dare efficacia ai controlli fiscali, in quanto colpisce indiscriminatamente tutti quei contribuenti italiani che intendono lasciare l'Italia ed insediarsi in altro Stato comunitario per opportunità imprenditoriali;
- sproporzionata, in quanto, con la tassazione delle plusvalenze latenti immediatamente nel periodo di imposta in cui avviene il trasferimento della sede della società, non si tiene conto né del gravoso onere finanziario cui deve andare incontro l'impresa, né che quelle "*plusvalenze iscritte solo sulla carta*" potrebbero nel tempo ridursi o annullarsi.

Il Legislatore italiano, a seguito del pronunciamento sul tema della *exit tax* da parte della Corte di Giustizia UE¹³ - e al fine di ovviare al procedimento di infrazione aperto dalla Commissione europea sulla *exit tax* - è intervenuto emendando l'art. 166 del TUIR ed introducendo i commi 2-*quater* e 2-*quinqüies*, i quali dispongono:

¹³ Sentenza del 29 novembre 2011, causa C-371/10, *National Grid Indus BV*.

2-quater. “I soggetti che trasferiscono la residenza, ai fini delle imposte sui redditi, in Stati appartenenti all’Unione europea ovvero in Stati aderenti all’Accordo sullo Spazio economico europeo, inclusi nella lista di cui al decreto emanato ai sensi dell’art. 168-bis, con i quali l’Italia abbia stipulato un accordo sulla reciproca assistenza in materia di riscossione dei crediti comparabile a quella assicurata dalla direttiva 2010/24/UE del Consiglio, del 16 marzo 2010, in alternativa a quanto stabilito al comma 1 possono richiedere la sospensione degli effetti del realizzo ivi previsto [in conformità ai principi sanciti dalla sentenza 29 novembre 2011, causa C-371-10, National Grid Indus BV]¹⁴”.

2-quinquies: “Con Decreto del Ministro dell’Economia e delle finanze di natura non regolamentare sono adottate le disposizioni di attuazione del comma 2-quater al fine di individuare, tra l’altro, le fattispecie che determinano la decadenza della sospensione, i criteri di determinazione dell’imposta dovuta e le modalità di versamento”¹⁵.

Le nuove disposizioni si applicano ai trasferimenti effettuati successivamente alla data di entrata in vigore del D.L. n. 1/2012¹⁶.

Secondo queste ultime, la tassazione delle plusvalenze latenti alla data del trasferimento della sede all’estero può essere sospesa e differita al momento del realizzo degli elementi patrimoniali.

Come si evince dal comma 2-*quater* dell’art. 166 del TUIR, la sospensione degli effetti del realizzo dei componenti dell’azienda, previsti dal comma 1 del suddetto articolo, è un regime opzionale attivabile in alternativa al regime ordinario che rimane immutato¹⁷.

¹⁴ L’espressione “in conformità ai principi sanciti dalla sentenza 29 novembre 2011, causa C-371-10, National Grid Indus BV” sono state soppresse dall’art. 11 comma 1 lettera a) del Decreto legislativo 14 settembre 2015, n. 147. Cfr. *infra*.

¹⁵ Cfr. D.M. 2 agosto 2013.

¹⁶ Il D.L. n. 1/2012 è entrato in vigore il 24 gennaio 2012.

¹⁷ Il comma 2-*quater* dell’art. 166 del TUIR attribuisce ai soggetti che esercitano imprese commerciali, e che trasferiscono all’estero la propria residenza, la facoltà di richiedere la sospensione degli effetti realizzativi al valore normale dei componenti dell’azienda (in conformità ai principi espressi dalla Corte di Giustizia UE) nei seguenti casi:

- trasferimento della residenza fiscale in uno Stato membro dell’UE o in uno degli Stati aderenti allo Spazio Economico Europeo, inclusi nella lista di cui al Decreto emanato ai sensi dell’art. 168-*bis*, comma 1 del TUIR;
- trasferimento della residenza fiscale in uno degli Stati indicati al precedente punto, sempre che l’Italia abbia stipulato (con detti Stati) un accordo sulla reciproca assistenza in materia di riscossione dei crediti tributari;
- assenza, sul territorio italiano, di una stabile organizzazione della società (i.e., soggetto che esercita un’impresa commerciale) trasferita, nella quale far confluire i componenti dell’azienda o del complesso aziendale. L’assenza di una stabile organizzazione, infatti, determina l’effetto realizzativo al valore normale di cui all’art. 166, comma 1 del TUIR, in alternativa al quale è data la possibilità, da parte del comma 2-*quater* in

La sospensione non trova applicazione nel caso in cui il trasferimento della residenza all'estero non sia definitivo ed effettivo, oppure nel caso in cui l'impresa decida di trasferire la propria residenza all'estero, mantenendo tuttavia nel territorio italiano una stabile organizzazione.

Rimane il collegamento con lo Stato italiano che consente a quest'ultimo di esercitare la propria potestà impositiva sulla stabile organizzazione.

Il regime (opzionale) di sospensione degli effetti del realizzo, di cui all'art. 166 del TUIR, opera nel caso di trasferimento della residenza fiscale in uno dei Paesi indicati nel comma 2-*quater* (e in presenza delle condizioni *ivi* previste).

Allo stato attuale della legislazione e della giurisprudenza comunitaria, nonché dell'ordinamento italiano, esso non dovrebbe essere “*esteso*” ad operazioni di riorganizzazione diverse dal trasferimento di sede (ad esempio, alle operazioni di fusione transfrontaliera¹⁸)¹⁹.

2.3 La recente giurisprudenza della Corte di Giustizia UE in tema di *exit tax* e trasferimento della sede all'estero

Decisiva, ai fini della modifica dell'art. 166 del TUIR, è stata la pronuncia della Corte di Giustizia UE nel caso *National Grid Indus* (sentenza del 29 no-

commento, di optare per il differimento dell'imposizione, in conformità ai principi sanciti dalla Corte di Giustizia UE nel caso *National Grid Indus*.

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, Ipsoa, 2014, p. 107 ss..

¹⁸ Alle fusioni transfrontaliere comunitarie si applica la Direttiva 2009/133/CE del 19 ottobre 2009 (la quale ha abrogato la Direttiva 90/434/CEE).

¹⁹ Nonostante le modifiche legislative, l'AIDC, in data 27 settembre 2013, in una Nota inviata alla Commissione europea, ha esortato quest'ultima a non procedere all'archiviazione della procedura di infrazione in quanto “(...) il Provvedimento del 2 agosto 2013 non entra immediatamente in vigore restando del tutto incompleto nella sua attuazione. Il completamento della disciplina in materia di sospensione della riscossione dell'*exit tax* necessita di ulteriori provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate. Il comma 9 del decreto in esame prevede, infatti, che con uno o più provvedimenti direttoriali siano individuate:

- le modalità di esercizio dell'opzione di sospensione della riscossione e di rateizzazione;
- le modalità di prestazione e rilascio delle garanzie;
- modalità di monitoraggio annuale delle plusvalenze nel caso di *tax deferral* fino al realizzo;
- ulteriori cause di decadenza connesse alla mancata prestazione delle garanzie o alla mancata presentazione delle dichiarazioni o comunicazioni relative al monitoraggio”.

Secondo quanto specificato dall'AIDC, le questioni sopra descritte devono essere considerate “(...) aspetti non secondari, per cui – allo stato – le disposizioni sull'«*exit tax*» domestica non sono ancora complete o, comunque, del tutto insufficienti a costituire un quadro di certezza giuridica che dovrebbe assistere i contribuenti nelle decisioni da assumere e nell'assolvere correttamente i conseguenti adempimenti. Questa situazione di incertezza non depone a favore della nostra denuncia che, a nostro giudizio, rimane tutt'ora fondata”.

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, Ipsoa, 2014, p. 117 ss..

vembre 2011, causa C-371-10)²⁰, emanata sulla base delle seguenti questioni pregiudiziali:

- “*se, nel caso in cui uno Stato membro imponga ad una società costituita secondo il diritto di tale Stato membro, in caso di trasferimento della propria sede amministrativa effettiva in un altro Stato membro, un’imposta di liquidazione finale, tale società possa invocare l’art. 49 del Trattato sul funzionamento dell’Unione Europea nei confronti di questo Stato membro;*
- *in caso di soluzione affermativa della suddetta questione, se un’imposta di liquidazione, che include le plusvalenze degli elementi patrimoniali della società trasferiti dallo Stato membro di provenienza a quello ospitante, come valutati al momento del trasferimento della sede, senza possibilità di differimento né di prendere in considerazioni future minusvalenze, sia contraria al concetto di libertà di stabilimento;*
- *se la soluzione della questione che precede dipenda anche dalla circostanza che l’imposta di liquidazione finale considerata riguarda un profitto intervenuto nella circoscrizione fiscale olandese, mentre detto profitto non può essere evidenziato nello Stato ospitante ai sensi del regime tributario ivi vigente”.*

²⁰ La sentenza della Corte di Giustizia UE nel caso *National Grid Indus* trae origine dalla controversia tra l’Amministrazione fiscale olandese e la società, *National Grid Indus BV*, in merito alla tassazione delle plusvalenze latenti al momento del trasferimento della sede amministrativa effettiva al di fuori del territorio dei Paesi Bassi.

La *National Grid Indus BV* è una società a responsabilità limitata di diritto olandese, la cui sede amministrativa effettiva è stata localizzata nei Paesi Bassi fino al 15 dicembre 2000. Dal 10 giugno 1996, tale società è titolare di un credito di 33.113.000 GBP, nei confronti della *National Grid Company plc*, società con sede nel Regno Unito. In seguito all’aumento del cambio della sterlina britannica rispetto al fiorino olandese, sul suddetto credito si è originato un profitto sul cambio non realizzato, equivalente, alla data del 15 dicembre 2000, a 22.128.160 NLG. In tale ultima data, la *National Grid Indus BV* ha trasferito nel Regno Unito la propria sede amministrativa effettiva. Conformemente all’art. 2, n. 4, della *Wet VPB*, la *National Grid Indus BV*, essendo stata costituita secondo il diritto olandese, è rimasta in linea di principio soggetta ad imposizione nei Paesi Bassi, senza alcuna limitazione. Tuttavia, ai fini della disciplina convenzionale (che prevale sul diritto nazionale), la *National Grid Indus BV*, dopo il trasferimento della propria sede amministrativa effettiva, doveva essere considerata residente nel Regno Unito. Difatti, in seguito al trasferimento della sede amministrativa effettiva nel Regno Unito, la *National Grid Indus BV* non disponeva più di una stabile organizzazione nei Paesi Bassi; il diritto di tassare gli utili e i profitti di tale società, dopo il suddetto trasferimento spettava esclusivamente al Regno Unito, ai sensi degli artt. 7, comma 1 e 13, comma 4 della Convenzione Regno Unito-Paesi Bassi. Per effetto dell’applicazione della disciplina convenzionale, la *National Grid Indus BV* non realizzava pertanto alcun reddito imponibile nei Paesi Bassi; di conseguenza, ai sensi dell’art. 16 della *Wet IB* e dell’art. 8 della *Wet VPB*, si rendeva necessaria la liquidazione finale delle plusvalenze latenti esistenti al momento del trasferimento della sede della società. A tal fine, l’Amministrazione finanziaria olandese ha provveduto alla tassazione, sul cambio esistente in data 15 dicembre 2000 (data del trasferimento nel Regno Unito della sede amministrativa effettiva della società), per un importo pari a 22.128.160 NLG. Il provvedimento è stato impugnato dalla ricorrente dinanzi all’autorità giudiziaria.

La Corte di Giustizia UE, con la sentenza in commento, ha fissato i principi destinati a rivestire un ruolo fondamentale nella pianificazione delle imprese che operano a livello internazionale. In particolare:

- una società costituita secondo il diritto di uno Stato membro, che trasferisce in un altro Stato membro la propria sede amministrativa effettiva, senza che tale trasferimento di sede incida sul suo *status* di società del primo Stato membro, può invocare l'art. 49 TFUE al fine di mettere in discussione la legittimità di un'imposta ad essa applicata dal primo Stato membro in occasione di tale trasferimento di sede;
- la previsione della tassazione immediata delle plusvalenze latenti alla data del trasferimento della sede in un altro Stato membro costituisce, in via generale, una restrizione della libertà di stabilimento. Una simile tassazione comporterebbe “*uno svantaggio finanziario*” per le società olandesi che intendono trasferire la propria sede amministrativa effettiva fuori dal territorio dello Stato rispetto ad una società analoga che mantenga la propria sede amministrativa effettiva nei Paesi Bassi^{21 22}.

Il trasferimento della sede amministrativa effettiva di una società da uno Stato membro ad un altro non implica che lo Stato membro di provenienza debba rinunciare al diritto di assoggettare ad imposta una plusvalenza generata nell'ambito della sua competenza fiscale prima del suddetto trasferimento. A tal proposito, la Corte di Giustizia UE ha stabilito che “*uno Stato membro, sulla base di tale principio di territorialità fiscale, associato a un elemento temporale, vale a dire la residenza fiscale del contribuente sul territorio nazionale durante il periodo in cui le plusvalenze latenti si sono originate, ha il diritto di tassare tali plusvalenze al momento del trasferimento all'estero del suddetto contribuente*”.

Pertanto, secondo la Corte, la tesi dell'illegittimità dell'imposta sostenuta dalla *National Grid Indus BV* deve essere respinta. Al contrario, i giu-

²¹ Difatti, se la *National Grid Indus BV* avesse trasferito la propria sede amministrativa effettiva all'interno del territorio olandese non sarebbe stata soggetta ad alcuna tassazione, dal momento che il profitto sul cambio cui si riferisce la controversia è relativo ad una plusvalenza latente che non ha dato origine ad alcun reddito a vantaggio della *National Grid Indus BV*.

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, Ipsoa, 2014, p. 112 ss..

²² Secondo la Corte di Giustizia UE, una restrizione alla libertà di stabilimento può essere ammessa solo se giustificata da motivi di interesse generale. Anche in tale ipotesi, però, la sua applicazione “*dovrebbe essere idonea a garantire il conseguimento dello scopo in tal modo perseguito e non eccedere quanto necessario per raggiungerlo*”. Tale principio risulta da una giurisprudenza costante della Corte di Giustizia UE. In tal senso, cfr. sentenze 13 dicembre 2005, causa C-446/03, *Marks & Spencer*, Racc. pag. I-10837, punto 35; 12 settembre 2006, causa C-196/04, *Cadbury Schweppes e Cadbury Schweppes Overseas*, Racc. pag. I-7995, punto 47; 13 marzo 2007, causa C-524/04, *Test Claimants in the Thin Cap Group Litigation*, Racc. Pag. I-2107, punto 64, 18 giugno 2009, causa C-303/07, *Aberdeen Property Fininvest Alpha*, Racc. pag. I-5145, punto 57.

dici comunitari ritengono che la riscossione dell'imposta al momento del trasferimento della sede amministrativa effettiva in un altro Stato membro violi il principio comunitario della proporzionalità, dal momento che rappresenta una misura eccessiva rispetto a quanto necessario per raggiungere lo scopo da essa perseguito (prevenzione del rischio di evasione fiscale)²³. Inoltre, la Corte di Giustizia UE, in risposta alle osservazioni poste da alcuni Governi²⁴ riguardo al rischio di evasione fiscale sottostante il trasferimento della sede all'estero senza la previsione di una *exit tax*, ribadisce un principio già affermato in precedenti sentenze²⁵, secondo il quale “*la mera circostanza che una società trasferisca la propria sede in un altro Stato membro non può fondare una presunzione generale di evasione fiscale, né giustificare una misura che pregiudichi l'esercizio di una libertà fondamentale garantita dal Trattato*”;

- lo Stato di provenienza non è tenuto a computare in diminuzione dall'imponibile le minusvalenze maturate successivamente al trasferimento. La Corte di Giustizia UE, al punto 59 della sentenza in esame, stabilisce che “*l'imposta dovuta sulle plusvalenze latenti è infatti determinata nel momento in cui il potere impositivo dello Stato membro di provenienza nei confronti della società interessata cessa di esistere, nel caso di specie nel momento del trasferimento della sede di tale società. Sia la considerazione da parte dello Stato membro di provenienza di un profitto sul cambio sia la considerazione di una perdita di cambio successive al trasferimento della sede amministrativa effettiva rischierebbero non solo di mettere in discussione la ripartizione equilibrata del potere impositivo tra gli Stati membri, ma anche di portare a doppie imposizioni o a doppie deduzioni di perdite*”. Essa conclude sul tema affermando, al punto 64, che “*l'art. 49 TFUE non osta ad una normativa di uno Stato membro ai sensi della quale l'importo del prelievo sulle plusvalenze latenti relative agli elementi patrimoniali di una società è fissato in via definitiva – senza tener conto delle minusvalenze né delle plusvalenze che possono essere realizzate successivamente – nel momento in cui la società, a causa del trasferimento della propria sede amministrativa effettiva in un al-*

²³ Secondo i giudici comunitari, “*la riscossione differita di tale imposta, non metterebbe infatti in discussione il nesso esistente, nella normativa olandese, tra, da un lato, il vantaggio fiscale rappresentato dall'esenzione concessa alle plusvalenze latenti relative agli elementi dell'attivo fintantoché una società percepisca utili tassabili nello Stato membro interessato e, dall'altro, la compensazione di tale vantaggio con un onere fiscale determinato nel momento in cui la società interessata cessa di percepire utili di tal genere*”.

²⁴ Cfr. punto 83, sentenza C-371/10, “*I Governi tedesco, spagnolo, portoghese, finlandese, svedese, nonché del Regno Unito fanno valere un rischio di evasione fiscale per giustificare la normativa nazionale di cui trattasi*”.

²⁵ In tal senso, sentenze 20 settembre 2000, causa C-478/98, Commissione/Belgio, Racc. pag. I-7587; 21 novembre 2002, causa C-346/00, X e Y, Racc. pag. I-10829, punto 62; 4 marzo 2004, causa C-334/02, Commissione/Francia, Racc. pag. I-2229, punto 27; 12 settembre 2006, causa C-196/04, Cadbury Schweppes e Cadbury Schweppes Overseas, Racc. pag. I-7995, punto 50.

tro Stato membro, cessa di percepire utili tassabili nel primo Stato membro”. L’imposta sulle plusvalenze latenti deve essere calcolata sulla differenza tra il valore di mercato degli elementi patrimoniali alla data del trasferimento e il loro costo fiscalmente riconosciuto, e non sarà modificabile successivamente²⁶;

- dovrebbero essere utilizzati i meccanismi di assistenza reciproca tra le autorità degli Stati membri al fine di consentire allo Stato membro di provenienza di effettuare un controllo della veridicità delle dichiarazioni delle società che hanno optato per il pagamento differito dell’imposta sulle plusvalenze latenti alla data del trasferimento della sede all’estero.

Più di recente, la Corte comunitaria è intervenuta sul tema con la sentenza C-164/12 del 23 gennaio 2014, *DMC*, relativa all’interpretazione dell’art. 49 TFUE²⁷, sostenendo che “nell’ambito del trasferimento della sede di direzione effettiva di

²⁶ Con tale sentenza, in merito alla possibilità di tener conto delle minusvalenze che possono intervenire successivamente, la Corte di Giustizia si discosta da quanto affermato nella sentenza C-470/04, *N*, dove ha affermato che “l’art. 43 TCE deve essere interpretato nel senso che esso osta a che uno Stato membro istituisca un regime impositivo sulle plusvalenze, nel caso di trasferimento di residenza di un contribuente al di fuori di tale Stato membro, come quello di cui alla causa principale, il quale condizioni la sospensione del pagamento di tale imposta alla costituzione di garanzie e non tenga interamente conto delle riduzioni di valore che possono intervenire successivamente al cambio di residenza dell’interessato e che non sono state considerate dallo Stato membro ospitante”.

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, Ipsoa, 2014, p. 112 ss..

²⁷ Sino al 28 agosto 2001, la società *DMC KG* era una società in accomandita semplice con sede in Germania, la cui compagine sociale era formata:

- dalla società *K-GmbH* (socio accomandante), società di diritto austriaco;
- la società *S-GmbH*, già Hubert Schillhuber (di seguito “*HS*”), società di diritto austriaco (socio accomandante);
- *DMC GmbH* (socio accomandatario) società di diritto tedesco, le cui quote erano detenute, sino al 28 novembre 2000, al 50% dalla società *K-GmbH* ed al 50% dalla società *HS*.

In data 28 novembre 2000, la società *HS* ha conferito le proprie quote detenute nella *DMC GmbH* e nella *DMC KG* alla società *S-GmbH*. A seguito dell’operazione, si è provveduto all’aumento del capitale sociale della *DMC GmbH* mediante il conferimento in natura delle quote detenute dalle società *K-GmbH* e *S-GmbH* nella società *DMC KG*. A titolo di corrispettivo della cessione delle suddette quote, le società *K-GmbH* e *S-GmbH* hanno ricevuto quote societarie del capitale della società *DMC GmbH*. Essendo state trasferite tutte le quote della società *DMC KG* alla *DMC GmbH*, la società in accomandita semplice è stata sciolta.

Nel corso di una verifica fiscale, il *Finanzamt* ha proceduto alla determinazione della base imponibile della società *DMC KG* per il periodo di imposta 2000.

Rilevando che i soci accomandanti della *DMC KG* non disponevano più di uno stabilimento sul territorio tedesco a seguito dello scioglimento della *DMC KG*, il *Finanzamt* ha ritenuto che, per effetto dell’art. 7 della *DBA 1954*, la Repubblica federale di Germania non fosse più legittimata alla tassazione delle plusvalenze derivanti dalla cessione delle quote societarie nella

una società da uno Stato membro ad un altro, che, conformemente al principio di territorialità fiscale associato ad un elemento temporale, vale a dire la residenza fiscale del contribuente sul territorio nazionale nel periodo in cui le plusvalenze latenti sono emerse, il primo Stato è legittimato a tassare le plusvalenze medesime al momento della loro emigrazione. Una misura di tal genere è infatti volta a prevenire situazioni idonee a pregiudicare il diritto dello Stato membro di origine ad esercitare la propria competenza fiscale con riguardo alle attività realizzate sul proprio territorio e può quindi essere giustificata da motivi inerenti al mantenimento della ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri?

Tuttavia, l'obiettivo di mantenimento della ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri può giustificare una normativa (tedesca) come quella oggetto della sentenza in commento solamente a condizione, che, *“segnatamente, lo Stato membro sul territorio del quale i redditi siano stati generati risulti effettivamente impedito nell'esercizio del proprio potere impositivo sui redditi medesimi?”*²⁸.

Con riferimento specifico alla riscossione dell'imposta dovuta sulle plusvalenze latenti, la Corte di Giustizia ha affermato che è necessario garantire al contribuente la scelta tra:

- l'assolvimento immediato del pagamento dell'imposta sulle plusvalenze latenti;
- l'assolvimento differito del pagamento dell'imposta medesima, accompagnato, eventualmente, da interessi, ai sensi della normativa nazionale applicabile al riguardo.

Nel caso di specie, la possibilità di differire il versamento dell'imposta dovuta prima dell'effettiva realizzazione delle plusvalenze latenti su cinque periodi di imposta²⁹ costituisce una misura adeguata e proporzionata per realizzare

DMC GmbH effettuata a titolo di corrispettivo del conferimento delle quote detenute dalle società K-GmbH e S-GmbH nella DMC KG. Conseguentemente, in applicazione dell'art. 20, paragrafo 3, dell'UmwStG 1995, il *Finanzamt* ha determinato il valore delle quote conferite dalla K-GmbH e dalla S-GmbH nella DMC GmbH al loro valore di stima e non al loro valore nominale, con conseguente imposizione delle plusvalenze latenti relative alle quote nella società DMC KG.

La società verificata ha impugnato dinanzi al giudice del rinvio l'avviso di accertamento, invocando l'incompatibilità con il diritto dell'Unione europea dell'art. 20, paragrafo 3, dell'UmwStG 1995.

²⁸ *“Orbene, nella specie, non emerge incontrovertibilmente dai fatti del procedimento principale che la Repubblica federale di Germania perda effettivamente qualsiasi potere impositivo sulle plusvalenze latenti inerenti alle quote di una società di persone qualora queste ultime vengano scambiate con quote di una società di capitali. Infatti, non sembra escluso che tali plusvalenze latenti relative alle quote conferite nel patrimonio aziendale della società di capitali possano essere prese in considerazione nella fissazione dell'imposta sulle società di cui sarebbe debitrice, in Germania, la società di capitali subentrante, nella specie la DMC GmbH, accertamento che compete al giudice nazionale?”*

²⁹ *“Nella specie, il combinato disposto degli articoli 20, paragrafo 6, e 21, paragrafo 2, dal terzo al sesto periodo, dell'UmwStG 1995, consentono al contribuente di ripartire su cinque annualità, senza applicazione di inte-*

l'obiettivo di tutelare la ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri. Essa ha poi concluso statuendo:

“L'articolo 63 TFUE dev'essere interpretato nel senso che l'obiettivo di mantenimento della ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri può giustificare la normativa di uno Stato membro che imponga la fissazione del valore degli attivi di una società in accomandita semplice conferiti nel capitale di una società di capitali con sede sul territorio dello Stato membro medesimo al loro valore di stima, con conseguente imponibilità, prima della loro effettiva realizzazione, delle plusvalenze latenti relative a tali attivi generati sul territorio dello Stato stesso, qualora detto Stato membro si trovi effettivamente nell'impossibilità di esercitare il proprio potere impositivo su tali plusvalenze al momento della loro effettiva realizzazione, accertamento che spetta al giudice nazionale.

Una normativa di uno Stato membro che preveda l'imponibilità immediata delle plusvalenze latenti generate sul proprio territorio non va al di là di quanto necessario per conseguire l'obiettivo di mantenimento della ripartizione del potere impositivo tra gli Stati membri sempreché, qualora il contribuente opti per il differimento del versamento, l'obbligo di costituzione di una garanzia bancaria venga imposto in funzione del rischio reale di mancato recupero dell'imposta”.

2.4 Le novità introdotte dall'art. 11 del Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015

Il rispetto dei principi del diritto comunitario in tema di trasferimento di sede ed *exit tax* si individua nelle norme introdotte dal Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015, contenente *“Disposizioni recanti misure per la crescita e l'internazionalizzazione delle imprese”* (pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 220 del 22 settembre 2015 e in vigore dal 7 ottobre 2015).

Le tematiche affrontate a livello OCSE nel contesto del Progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*³⁰), ed avallate dalle istituzioni comunitarie con interventi specifici e raccomandazioni agli Stati membri, hanno offerto alcuni importanti spunti per il Legislatore italiano, in particolare, quello della riforma fiscale in attuazione della Legge delega del 2014 (Legge 11 marzo 2014, n. 23).

Il Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015, approvato in attuazione della suindicata Legge delega, ha introdotto strumenti importanti a sostegno dell'attività internazionale delle imprese³¹.

ressi, l'assolvimento dell'imposta dovuta sulle plusvalenze derivanti dalla cessione di quote societarie dal medesimo detenute”.

³⁰ Per approfondimenti sul Progetto BEPS cfr. Valente P., *Elusione Fiscale Internazionale*, IPSOA, 2014, p. 1895 ss..

³¹ Di particolare rilievo è la disposizione in tema di accordi preventivi per le imprese con attività internazionale, di cui all'art. 31-ter del D.P.R. n. 600 del 1973, in relazione alla quale si rileva come il comma 4 (*“in base alla normativa comunitaria, l'amministrazione finanziaria invia copia dell'ac-*

In tema di trasferimento di sede all'estero rileva, in particolare, l'art. 11 (“*Sospensione della riscossione della tassazione in caso di trasferimento all'estero*”), che inserisce la seguente previsione:

“3. *Le disposizioni recate dall'articolo 166, comma 2-quater³², si interpretano nel senso che esse sono applicabili anche al trasferimento, da parte di un'impresa non residente nel territorio dello Stato, di una parte o della totalità degli attivi collegati ad una stabile organizzazione, aventi ad oggetto un'azienda o un ramo d'azienda, verso altro Stato appartenente all'Unione europea ovvero aderente all'Accordo sullo Spazio economico europeo*”³³.

La norma in commento chiarisce che:

- il regime sospensivo trova applicazione anche con riferimento ai trasferimenti intracomunitari di una parte o totalità degli attivi collegati ad una stabile organizzazione di un'impresa non residente, a condizione che i suddetti trasferimenti abbiano ad oggetto un'azienda o un ramo di azienda;
- il beneficio su base opzionale del *tax deferral* trova applicazione in tutti i casi in cui il trasferimento dell'impresa commerciale verso Paesi membri dell'UE o Stati aderenti all'Accordo SEE sia l'effetto di operazioni straordinarie transfrontaliere, disciplinate dalla direttiva 2009/133/CEE (cd. *direttiva fusioni*).

2.5 Le novità in materia di *exit tax* introdotte in ambito comunitario

cordo all'autorità fiscale competente degli Stati di residenza o di stabilimento delle imprese con le quali i contribuenti pongono in essere le relative operazioni?”) risponda all'esigenza di adeguare la disciplina italiana interna ai più recenti orientamenti dell'UE in materia di *tax ruling*, espressi nella proposta di modifica della direttiva 2011/16/UE sulla cooperazione amministrativa (contenuta nel cd. *Tax Transparency Package* del 18 marzo 2015) (successivamente approvata).

Sempre con riguardo agli accordi preventivi, il comma 2 dell'art. 31-ter del D.P.R. n. 600 del 1973 prevede che qualora l'accordo concluso ai sensi del comma 1 consegua ad altri accordi sottoscritti con le autorità competenti di Stati esteri, a seguito delle procedure amichevoli previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni, la decorrenza del periodo di validità dell'accordo medesimo non può essere antecedente al periodo di imposta in corso alla data di presentazione della relativa istanza da parte del contribuente.

Per approfondimenti cfr. Valente P., *Manuale del Transfer Pricing*, IPSOA, 2015, p. 1802 ss..

³² “2-quater. I soggetti che trasferiscono la residenza, ai fini delle imposte sui redditi, in Stati appartenenti all'Unione europea ovvero in Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto emanato ai sensi dell'articolo 168-bis, comma 1, con i quali l'Italia abbia stipulato un accordo sulla reciproca assistenza in materia di riscossione dei crediti tributari comparabile a quella assicurata dalla direttiva 2010/24/UE del Consiglio, del 16 marzo 2010, in alternativa a quanto stabilito al comma 1, possono richiedere la sospensione degli effetti del realizzo ivi previsto in conformità ai principi sanciti dalla sentenza 29 novembre 2011, causa C-371-10, *National Grid Indus BV*”.

³³ Essa completa l'art. 166 del TUIR, ed è in linea con le statuizioni della Corte di Giustizia delle Comunità europee nel caso *National Grid Indus B.V.*, 26 novembre 2011, causa C-371/10, in tema di *exit tax*.

La Commissione europea, in linea con le direttive OCSE espresse nel contesto del Progetto BEPS, ha avanzato precise proposte normative dirette ad introdurre modifiche ai regimi fiscali degli Stati membri, negli ambiti che maggiormente danno adito a fenomeni di abuso³⁴.

In siffatto ordine di azioni si inserisce il recente intervento che mira a definire le misure che a tal fine, a livello nazionale (oltre che comunitario), dovrebbero essere adottate.

La proposta di direttiva [COM(2016)26] presentata dalla Commissione europea nell'ambito del *pacchetto antielusione* del 28 gennaio 2016³⁵ contiene disposizioni con riferimento alla deducibilità degli interessi, all'*exit tax*, alla clausola di *switch-over* (poi eliminata), alla norma generale antiabuso, alla disciplina CFC e agli strumenti ibridi.

La previsione di una imposizione in uscita (*exit tax*), alle condizioni previste dalla proposta di direttiva in commento, ha l'obiettivo di prevenire l'erosione della base imponibile nello Stato di origine quando le plusvalenze non realizzate sono trasferite al di fuori di detto Stato³⁶.

³⁴ Sulle misure di contrasto all'elusione fiscale, adottate a livello comunitario, cfr. Valente P., *Elusione Fiscale Internazionale*, IPSOA, 2014, p. 639 ss..

³⁵ Il *pacchetto antielusione* persegue tre obiettivi fondamentali:

1. garantire l'effettiva tassazione nell'UE;
2. migliorare la trasparenza fiscale;
3. assicurare condizioni di concorrenza uniformi.

In generale, l'imposta sulle società si fonda sull'assoggettamento ad imposizione nel luogo in cui sono generati i profitti. Sono noti, però, i casi di società multinazionali che, dopo aver generato profitti su un dato territorio nazionale, successivamente li spostano verso Stati dove il carico fiscale è minore, o i casi di società che procedono al rimpatrio di dividendi realizzati in Paesi terzi e mai tassati o, ancora, i casi di società che sfruttano le norme sulla deducibilità degli interessi. Da qui la proposta di direttiva antielusione – COM(2016)26 – contenente misure giuridicamente vincolanti per contrastare i sistemi più diffusi di elusione fiscale, allo scopo di rendere effettivo il principio per cui ogni società paga le imposte dove realizza i profitti.

Cfr. Valente P., "Misure di contrasto all'elusione: prospettive future e impatto per il regime tributario italiano", in *Il fisco*, n. 2/2016; Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, IPSOA, 2016, Commento all'art. 1.

³⁶ Secondo l'art. 5 della proposta di direttiva, "Un contribuente è soggetto ad imposta per un importo pari al valore di mercato degli attivi trasferiti, al momento dell'uscita, meno il loro valore a fini fiscali, in una delle seguenti situazioni:

- (a) un contribuente trasferisce attivi dalla sua sede centrale alla sua stabile organizzazione situata in un altro Stato membro o in un paese terzo;
 - (b) un contribuente trasferisce attivi dalla sua stabile organizzazione situata in uno Stato membro alla sua sede centrale o a un'altra stabile organizzazione situata in un altro Stato membro o in un paese terzo;
 - (c) un contribuente trasferisce la sua residenza fiscale in un altro Stato membro o in un paese terzo, ad eccezione degli attivi che rimangono effettivamente collegati a una stabile organizzazione situata nel primo Stato membro;
 - (d) un contribuente trasferisce la sua stabile organizzazione al di fuori di uno Stato membro.
- (...)"

Le disposizioni in materia di *exit tax* rispondono all'esigenza di contrastare quelle pratiche in virtù delle quali i contribuenti cercano di ridurre l'onere fiscale trasferendo la propria residenza fiscale e/o i propri *assets* in una giurisdizione a bassa fiscalità³⁷.

Se è vero che il contribuente è assoggettato ad imposizione in uscita, è altrettanto vero che a questi è tuttavia offerta la possibilità, in virtù di quanto previsto dalla proposta di direttiva della Commissione europea, di dilazionare il pagamento dell'imposta su un certo numero di anni e di versare il saldo mediante pagamenti successivi e suddivisi in più *tranche*.

Il Consiglio Ecofin del 17 giugno 2016 ha raggiunto l'accordo politico sulla proposta di direttiva in commento, la quale entrerà in vigore dal 1° gennaio 2019, con l'eccezione della misura sulla tassazione in uscita dei beni di impresa che andrà applicata a partire dal 1 gennaio 2020.

Sarà compito del Legislatore italiano rivedere ed adeguare al regime comunitario previsto dall'art. 5 della direttiva, la disciplina nazionale contenuta nell'art. 166 del TUIR, tenendo altresì conto della possibilità del contribuente di dilazionare il pagamento dell'imposta dovuta.

3. Il trasferimento in Italia della sede di una società estera

3.1 Cenni sulla disciplina tributaria del trasferimento in Italia di società estera

L'operazione di trasferimento in Italia di sede sociale di società estera rileva per i soggetti residenti sotto il profilo dell'imposizione diretta ed indiretta.

Ai fini IReS, è importante innanzitutto verificare il momento di acquisizione della residenza fiscale di una società e definire il concetto di periodo d'imposta, atteso che vanno considerati residenti le società e gli enti che per la maggior parte del periodo d'imposta hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato³⁸.

Al riguardo, si ricorda che l'art. 76, comma 2 del TUIR sancisce che “(i)l periodo di imposta è costituito dall'esercizio o periodo di gestione della società o dell'ente, determinato dalla legge o dall'atto costitutivo. Se la durata dell'esercizio o periodo di gestione non è determinato dalla legge o dall'atto costitutivo o è determinata in due o più anni il periodo di imposta è costituito dall'anno solare”. Dalla predetta disposizione si ricava che la durata del periodo d'imposta è determinata dalla legge e/o dall'atto costituti-

³⁷ Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, IPSOA, 2014, p. 117 ss..

³⁸ Per approfondimenti cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, IPSOA, 2016, Commento all'art. 4.

vo, il quale non può, comunque, prevedere una durata dell'esercizio in due o più anni.

Dal combinato disposto dell'art. 73, comma 3, del TUIR e dell'art. 76, comma 2, del TUIR si ricava che l'acquisto della residenza in Italia può dirsi pienamente compiuto da parte di società quando, in particolare, la sede legale o amministrativa permanga nel territorio dello Stato per la maggior parte del periodo d'imposta.

Ciò vale anche per l'ipotesi di trasferimento di sede in Italia, nel presupposto che il periodo d'imposta della società nazionalizzata abbia durata di dodici mesi e che:

- i) l'esercizio sociale abbia una durata pari a dodici mesi per espressa previsione nell'atto costitutivo; ovvero
- ii) operi la norma suppletiva fiscale che considera pari ad un anno il periodo d'imposta in assenza di previsioni nell'atto costitutivo circa la durata dell'esercizio sociale³⁹.

Con la risoluzione 17 gennaio 2006, n. 9/E⁴⁰, l'Agenzia delle Entrate ha precisato che, nell'ipotesi di trasferimento di una società da uno Stato estero in Italia, ai fini della verifica della sua soggettività passiva IReS occorre considerare la data di cancellazione della medesima dal Registro delle imprese nello Stato estero di provenienza.

Nel caso esaminato dall'Agenzia, la cancellazione è intervenuta nella prima parte dell'esercizio e, pertanto, per detto esercizio la società è soggetta ad IReS in Italia⁴¹.

Tutto quanto sopra esposto, peraltro, non esclude che l'ente non divenuto residente non possa considerarsi soggetto passivo IReS. A norma dell'art. 73,

³⁹ Conseguentemente, nel caso in cui la società abbia trasferito la sede successivamente al 183° giorno dell'anno, non potrebbe considerarsi residente in Italia, in quanto per la maggior parte del periodo d'imposta (*id est*, dodici mesi) non ha avuto nel territorio dello Stato italiano la sede legale, o quella dell'amministrazione, ovvero l'oggetto principale.

Per approfondimenti cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, IPSOA, 2016, Commento all'art. 4.

⁴⁰ La società istante “*che ha trasferito la propria sede legale dalla Spagna all'Italia (...) chiede di conoscere se debba o meno essere considerata residente fiscalmente in Italia per il periodo di imposta 1 gennaio - 31 dicembre 2004 e se, quindi, per il medesimo periodo di imposta sia soggetta ad imposizione sui redditi ovunque prodotti o unicamente sui redditi prodotti nel territorio dello Stato. Chiede di conoscere, inoltre, se sia soggetta agli obblighi previsti dal DPR 29 settembre 1073, n. 600, per i sostituti di imposta (effettuazione e versamento delle ritenute e/o imposte sostitutive, dichiarazione modello 770)*”.

⁴¹ Secondo l'Amministrazione finanziaria, considerare, quale momento rilevante ai fini dell'acquisto della residenza, la formale costituzione della sede sociale in Italia porterebbe, per quell'esercizio, la società a non essere soggetta ad imposizione né in Italia né all'estero, posto che tale costituzione interviene soltanto nella seconda parte del periodo d'imposta.

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, IPSOA, 2014, p. 78 ss..

comma 1, lett. d), del TUIR, infatti, sono soggetti all'IReS *“le società e gli enti di ogni tipo, con o senza personalità giuridica, non residenti nel territorio dello Stato”*.

Va, peraltro, precisato che la tassazione di tali soggetti è limitata ai redditi prodotti in Italia (art. 151 del TUIR), in assenza di convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni, che escludono la tassazione di specifiche componenti di reddito realizzate sul territorio italiano.

Al riguardo occorre distinguere l'ipotesi in cui il soggetto non residente non abbia una stabile organizzazione da quella in cui sia configurabile una *branch* in Italia.

Nel primo caso (artt. 151, comma 2, e 152, comma 2, del TUIR⁴²) si considerano prodotti in Italia i redditi indicati nell'art. 23 del TUIR, tenendo conto, per i redditi d'impresa, anche delle plusvalenze e delle minusvalenze dei beni destinati o comunque relativi alle attività commerciali esercitate nel territorio dello Stato, ancorché non conseguite attraverso stabili organizzazioni.

Risultano, inoltre, imponibili in Italia gli utili distribuiti da società di capitali ed enti, che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di un'attività commerciale (art. 73, comma 1, lett. a) e b), del TUIR) nonché le plusvalenze derivanti dalla cessione a titolo oneroso di partecipazioni in società residenti, con esclusione delle plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni non

⁴² L'art. 151 del TUIR dispone:

“1. Il reddito complessivo delle società e degli enti commerciali non residenti di cui alla lettera d) del comma 1 dell'articolo 73 è formato soltanto dai redditi prodotti nel territorio dello Stato, ad esclusione di quelli esenti dall'imposta e di quelli soggetti a ritenuta alla fonte a titolo di imposta o ad imposta sostitutiva.

2. Si considerano prodotti nel territorio dello Stato i redditi indicati nell'articolo 23, tenendo conto, per i redditi d'impresa, anche delle plusvalenze e delle minusvalenze dei beni destinati o comunque relativi alle attività commerciali esercitate nel territorio dello Stato, ancorché non conseguite attraverso le stabili organizzazioni, nonché gli utili distribuiti da società ed enti di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'articolo 73 e le plusvalenze indicate nell'articolo 23, comma 1, lettera f)”.

L'art. 152 del TUIR dispone:

“1. Per le società e gli enti commerciali con stabile organizzazione nel territorio dello Stato, eccettuate le società semplici, il reddito complessivo è determinato secondo le disposizioni della sezione I del capo II del titolo II, sulla base di apposito conto economico relativo alla gestione delle stabili organizzazioni e alle altre attività produttive di redditi imponibili in Italia.

2. In mancanza di stabili organizzazioni nel territorio dello Stato, i redditi che concorrono a formare il reddito complessivo sono determinati secondo le disposizioni del Titolo I, relative alle categorie nelle quali rientrano. Dal reddito complessivo si deducono gli oneri indicati alle lettere a) e g) del comma 1 dell'articolo 10. In caso di rimborso degli oneri dedotti ai sensi del presente articolo, le somme corrispondenti concorrono a formare il reddito complessivo del periodo d'imposta nel quale l'ente ha conseguito il rimborso. Si applicano le disposizioni dell'articolo 101, comma 6.

3. Dall'imposta lorda si detrae, fino alla concorrenza del suo ammontare, un importo pari al 19 per cento degli oneri indicati alle lettere a), g), b), b-bis), i), i-bis) e i-quater) del comma 1 dell'articolo 15. In caso di rimborso di oneri per i quali si è fruito della detrazione l'imposta dovuta per il periodo nel quale la società o l'ente ha conseguito il rimborso è aumentata di un importo pari al 19 per cento dell'onere rimborsato.

4. Per le società commerciali di tipo diverso da quelli regolati nel codice civile si applicano le disposizioni dei commi 1 e 2”.

qualificate (art. 67, lett. c-*bis*, del TUIR) e, più, in generale di quelle derivanti da contratti derivati e prodotti finanziari (art. 67, lett. c-*ter*, c-*quater* e c-*quinquies*, del TUIR).

Nel caso, invece, in cui il soggetto non residente disponga in Italia di una stabile organizzazione⁴³ (art. 162 del TUIR), i redditi realizzati nel territorio dello Stato sono imponibili a titolo di reddito d'impresa (art. 23, lett. f), del TUIR), sulla base di apposito conto economico relativo alla gestione della predetta stabile organizzazione (art. 152, comma 2, del TUIR).

Una particolare questione riguarda i valori di riferimento dell'intero patrimonio sociale dai quali partire per la successiva determinazione del reddito d'impresa della società trasferita.

La determinazione del valore fiscalmente riconosciuto di beni “*introdotti*” dalla società trasferita nella sfera impositiva italiana è rilevante per una corretta misurazione degli incrementi e dei decrementi, la cui somma algebrica concorre a determinare il reddito. Il valore fiscalmente riconosciuto consente di calcolare gli ammortamenti e di determinare le plusvalenze e le minusvalenze, le perdite su crediti, le sopravvenienze attive e passive e, più in generale, la maggior parte dei componenti attivi e passivi del reddito imponibile di periodo.

Sul punto, appare interessante quanto chiarito dall'Agenzia delle Entrate nella risoluzione n. 345 del 5 agosto 2008, avente ad oggetto le modalità di verifica dei requisiti per l'applicazione della *participation exemption* ai sensi dell'art. 87 del TUIR, in caso di trasferimento di sede in Italia di *holding* lussemburghese⁴⁴.

Per quanto qui di interesse, nella risoluzione in argomento si precisa che:

- il valore fiscale da attribuire alle partecipazioni deve essere il “*costo storico*”, in quanto nel caso di specie non si verificano atti di natura traslativa né la tassazione di plusvalenze latenti;

⁴³ Per approfondimenti in materia di stabile organizzazione, cfr. Valente P., *Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni*, op. cit., Commento all'art. 5; Valente P., Vinciguerra L., *Stabile organizzazione occulta: profili applicativi nelle verifiche*, Ipsoa, 2013.

⁴⁴ Con la risoluzione n. 345 del 5 agosto 2008, l'Agenzia delle Entrate chiarisce che, ai fini della *participation exemption*, il trasferimento in Italia della sede di una società lussemburghese (*holding* del 1929) comporta che:

- l'*holding period* (art. 87, comma 1, lett. a), del TUIR) non decorre dalla data di trasferimento della sede in Italia, ma dalla data di acquisto delle partecipazioni da parte della società estera;
- la condizione che la partecipazione risulti iscritta nella categoria delle immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il periodo di possesso (art. 87, comma 1, lett. b), del TUIR) è soddisfatta se le partecipazioni sono iscritte come tali in un bilancio redatto secondo gli schemi CEE o, in alternativa, nel rispetto dei principi contabili internazionali.

- le perdite maturate in Lussemburgo non possono essere portate in deduzione dai futuri redditi eventualmente conseguiti in Italia, in quanto le stesse sono maturate secondo la disciplina dell'art. 167 del TUIR⁴⁵.

Sul piano dell'imposizione indiretta e, in particolare, ai fini dell'imposta di registro, il trasferimento in Italia di società estera è disciplinato dall'art. 4 del D.P.R. n. 131/1986, secondo il quale l'operazione è da assoggettare a registrazione se:

- a) lo Stato di provenienza è comunitario, oggetto del trasferimento è la sede amministrativa, ma nel suddetto Stato non è stata assolta l'imposta sui conferimenti di cui alla direttiva CEE 17 luglio 1969, n. 335 (art. 4, lett. c), cit.);
- b) lo Stato di provenienza è comunitario, in esso non è stata assolta l'imposta sui conferimenti di cui alla direttiva CEE 17 luglio 1969, n. 335 e oggetto del trasferimento è la sede legale mentre la sede amministrativa è situata in territorio extracomunitario (art. 4, lett. c), cit.);
- c) lo Stato di provenienza è extracomunitario, qualora né la sede legale né quella amministrativa si trovano all'interno dell'Unione Europea (art. 4, lett. c), cit.).

Si ricava così il principio per cui l'imposizione in Italia si realizza solo nell'ipotesi in cui la società abbia scontato un'imposta indiretta sui conferimenti all'atto della sua costituzione. Sul punto l'Amministrazione finanziaria italiana, in due risoluzioni⁴⁶, si è mostrata dell'avviso che l'atto mediante il quale si trasferisce in Italia la sede legale di una società, che abbia già versato l'imposta sui conferimenti nello Stato di provenienza, non è soggetto all'obbligo di registrazione⁴⁷.

⁴⁵ L'orientamento del Consiglio Nazionale del Notariato, espresso con lo studio n. 152-2008/T del 24 settembre 2008, diverge da quello evidenziato dall'Agenzia delle Entrate nella risoluzione n. 345/E/2008, la quale ritiene che l'ingresso nell'ordinamento italiano dei beni al valore normale sarebbe subordinato alla presenza, nella legislazione estera, di norme che prevedono la tassazione (cd. *exit tax*) al valore normale dei beni ricompresi nell'azienda della società che trasferisce la sua sede nel territorio di altro Stato. In caso contrario, vale a dire in assenza di una *exit tax*, il criterio di valorizzazione indicato dall'Amministrazione è quello del costo storico. La questione è stata oggetto di un recente intervento da parte del Legislatore italiano (cfr. *infra*). Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, IPSOA, 2014, p. 78 ss..

⁴⁶ Ris. Min., 30 gennaio 1988, Prot. 301046; Ris. Min., 18 dicembre 1978, Prot. 251434.

⁴⁷ Si è sostenuto, tuttavia, che l'atto di trasferimento, per produrre effetti per l'ordinamento giuridico italiano, deve essere depositato presso un notaio ivi residente; pertanto, appare necessario verificare se l'atto di deposito rilevi agli effetti dell'imposta di registro. Tale atto di deposito è soggetto a registrazione ancorché venga assoggettato ad imposta in misura fissa (euro 200,00).

Per approfondimenti cfr. Valente P., Rizzardi R., *Delocalizzazione, migrazione societaria e trasferimento sede*, IPSOA, 2014, p. 87 ss..

Nel caso in cui nello Stato comunitario di provenienza non sia stata pagata un'imposta sui conferimenti al momento della costituzione della società, l'atto di trasferimento di sede – come pure il conseguente atto di deposito presso il notaio italiano – sconterà l'imposta in misura fissa.

Infine, si rileva che il trasferimento di sede non determina alcuna fattispecie traslativa o costitutiva di diritti reali su immobili, che, per effetto del predetto trasferimento, rimangono sempre nel patrimonio della società trasferita.

Il Consiglio Nazionale del Notariato è dell'avviso di ritenere assoggettata ad imposta fissa (euro 200,00) l'operazione in esame solamente nel caso in cui la società trasferita sia titolare di immobili in Italia.

Ne consegue che l'operazione in commento non rileva agli effetti delle imposte catastali ed ipotecarie quando la società non possiede beni immobili in Italia⁴⁸.

3.2 Le novità introdotte dall'art. 12 del Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015

Sulla questione della determinazione del valore dei beni “*introdotti*” dalla società trasferita – di cui al paragrafo che precede – è intervenuto di recente, anche al fine di superare le posizioni contrastanti registratesi sul tema, il Legislatore italiano con la norma *ex art. 12* (“*Trasferimento della residenza nel territorio dello Stato*”) del Decreto legislativo n. 147 del 14 settembre 2015⁴⁹.

Essa disciplina il trasferimento della residenza nel territorio dello Stato da parte di soggetti non residenti esercenti imprese commerciali.

In particolare, la norma prevede – quale criterio generale – il riconoscimento del valore normale delle attività e delle passività trasferite, anche in assenza dell'applicazione di un'*exit tax* da parte dello Stato di provenienza, a condizione che il soggetto che trasferisce la residenza in Italia presenti apposita istanza ai sensi dell'art. 31-*ter* del D.P.R. n. 600 del 1973.

⁴⁸ Cfr. Studi n. 51/2001/T e 152/2008/T.

⁴⁹ La norma ha introdotto nel TUIR l'art. 166-*bis*, secondo il quale:

“1. I soggetti che esercitano imprese commerciali provenienti da Stati o territori inclusi nella lista di cui all'articolo 11, comma 4, lettera c), del decreto legislativo 1° aprile 1996, n. 239, che, trasferendosi nel territorio dello Stato, acquisiscono la residenza ai fini delle imposte sui redditi assumono quale valore fiscale delle attività e delle passività il valore normale delle stesse, da determinarsi ai sensi dell'articolo 9.

2. Nei casi di trasferimento da Stati o territori diversi da quelli di cui al comma 1, il valore delle attività e delle passività è assunto in misura pari al valore normale di cui all'articolo 9, così come determinato in esito all'accordo preventivo di cui all'articolo 31-*ter* del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600. In assenza di accordo, il valore fiscale delle attività e passività trasferite è assunto, per le attività, in misura pari al minore tra il costo di acquisto, il valore di bilancio e il valore normale, determinato ai sensi dell'articolo 9, mentre per le passività, in misura pari al maggiore tra questi.

(...)”.

Trattasi di disposizioni che, nell'intento di agevolare l'internazionalizzazione delle imprese e gli investimenti, si presentano in linea con i principi comunitari in tema di *exit tax* e con il principio di libera concorrenza per quanto riguarda il riconoscimento del valore delle attività e delle passività trasferite.

Con la risoluzione n. 69/E del 5 agosto 2016, l'Agenzia delle Entrate ha fornito alcuni chiarimenti sull'applicazione del nuovo art. 166-*bis* del TUIR.

In primo luogo, si precisa che quest'ultimo non riguarda solo le società che esercitano effettivamente attività di impresa ma anche quelle “*senza impresa*”, vale a dire le società di partecipazione.

In secondo luogo, si chiarisce che l'articolo in commento si applica qualora l'operazione si sostanzi in un trasferimento nel territorio dello Stato della società estera (nel caso affrontato dall'Agenzia delle Entrate, si tratta di una società lussemburghese) a seguito e per effetto di operazione di fusione⁵⁰ con una società italiana, con le stesse conseguenze che avrebbe un trasferimento di sede della medesima società nell'ambito del territorio italiano⁵¹.

Infine, il valore normale può essere riconosciuto anche nei casi di operazioni straordinarie e, quindi, in ipotesi di fusioni, scissioni, conferimenti e trasferimenti non regolati dalla direttiva 2009/133/CE⁵².

⁵⁰ L'operazione di fusione transnazionale si distingue dal trasferimento di sede. Quest'ultimo presuppone la continuità del soggetto, la quale viene invece meno nel caso di fusione per incorporazione, posto che la fusione è “*un'operazione con la quale una o più società, tramite uno scioglimento senza liquidazione, trasferiscono ad un'altra l'intero patrimonio attivo e passivo mediante l'attribuzione agli azionisti della o delle società incorporate di azioni della società incorporante e, eventualmente, di un conguaglio in denaro non superiore al dieci per cento del valore nominale delle azioni attribuite*”.

⁵¹ Tale regime, infatti, fa riferimento ai soggetti che, trasferendo la sede nel territorio dello Stato, acquisiscono la residenza ai fini delle imposte sui redditi.

⁵² Le argomentazioni dell'Agenzia delle Entrate, nella risoluzione n. 69/E del 5 agosto 2016, si basano sulla considerazione secondo cui l'operazione di incorporazione, dal punto di vista dei “*valori di ingresso*”, è “*sostanzialmente*” analoga al trasferimento di sede. La necessità di trattare egualmente le due situazioni è stata fatta discendere dalla *ratio* dell'art. 166-*bis* del TUIR e dal generale principio di eguaglianza.

*Scambio di informazioni tra Stati:
l'impatto sull'accertamento*

Dott. Stefano Massarotto
Dottore Commercialista in Milano

I “trust” discrezionali e lo scambio automatico di informazioni finanziarie

di Stefano Massarotto (*) e Vincenzo Maiese (**)

Lo scambio automatico di informazioni costituirà un importante **presidio informativo** per le Amministrazioni fiscali dei Paesi aderenti al “**Common Reporting Standard**” dell’OCSE con riferimento a **patrimoni** detenuti in **trust**, che, in passato, potevano **non** essere oggetto di alcun **monitoraggio**. Gli obblighi di “reporting” riguarderanno anche il “**settlor**” e i **beneficiari discrezionali** di trust amministrati in un Paese partecipante al CRS. Molto dipenderà tuttavia dall’effettiva implementazione del CRS e dal coordinamento delle disposizioni dei diversi ordinamenti statali.

Negli ultimi anni, l’esigenza di contrastare la frode e l’evasione fiscale internazionale ha portato i Paesi più avanzati a coordinare l’attività repressiva rafforzando la cooperazione fiscale internazionale attraverso lo sviluppo di modelli di collaborazione basati sullo scambio automatico delle informazioni.

Si è così giunti, nell’ambito dell’Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), alla elaborazione di uno “*Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*”, la cui versione completa, approvata nel settembre del 2014 (1), prevede:

- (i) un Modello di accordo intergovernativo (“*Common Reporting Standard*”, c.d. CRS);
- (ii) un Commentario contenente i chiarimenti interpretativi; e
- (iii) un set di regole tecniche che disciplinano la trasmissione delle informazioni.

In linea generale, lo *Standard* OCSE prevede l’obbligo, in capo alle Amministrazioni fiscali

dei Paesi aderenti (2), di scambiarsi automaticamente i dati dei “conti finanziari” (3) relativi a soggetti non residenti ad esse trasmessi dalle Istituzioni finanziarie (banche, fondi comuni, assicurazioni, ecc...) (4) localizzate nel loro territorio.

In quest’ambito, anche il *trust* viene coinvolto nel meccanismo dello scambio automatico di informazioni; e, in particolare, quando:

- i) il *trust* si qualifica come una “Istituzione finanziaria tenuta alle comunicazioni” (“*Reporting Financial Institution*”, c.d. RFI); ovvero
- ii) il *trust*, viceversa, si qualifica come una “Entità non finanziaria passiva” (“*Passive Non Financial Entity*”, c.d. *Passive NFE*) e detiene un conto finanziario in una giurisdizione aderente al CRS presso un intermediario finanziario tenuto alle comunicazioni.

Tuttavia, proprio in funzione di questa duplice classificazione vi sono diversi effetti non solo sugli obblighi di *reporting* in capo al *trust*, ma anche sul tipo di informazioni e sui soggetti

(*) *Dottore Commercialista - Studio Tributario Associato Facchini Rossi & Soci*

(**) *Avvocato - Studio Tributario Associato Facchini Rossi & Soci*

(1) Lo *standard* OCSE è disponibile al sito <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/common-reporting-standard/>. Gli Stati dell’Unione Europea, allo scopo di fornire una base giuridica per l’attuazione dello *standard* OCSE, hanno adottato la Direttiva 2014/107/UE del Consiglio del 9 dicembre 2014, con la quale è stato ampliato l’ambito di applicazione della Direttiva 2011/16/UE, relativa alla cooperazione amministrativa in ambito fiscale. L’Italia ha reso operativi gli impegni internazionali in tema di scambio di informazioni con la Legge 18 giugno 2015, n. 95 e il successivo D.M. 28 dicembre 2015.

(2) Attualmente, i Paesi aderenti sono 101: l’Italia figura tra

i 55 Paesi c.d. *early adopters*, per i quali lo scambio automatico di informazioni troverà applicazione già a partire dal 2017 (con riferimento al 2016), mentre per i rimanenti 46 Paesi - tra cui Svizzera, Panama e Monaco - lo scambio automatico troverà invece applicazione nel 2018 (con riferimento al 2017). Per un elenco delle giurisdizioni che forniranno le informazioni all’Italia, cfr. l’Allegato D al citato Decreto del 28 dicembre 2015.

(3) Per la definizione di “*Financial account*”, cfr. CRS, Sez. VIII, par. C, n. 1.

(4) Le categorie di intermediari interessate dallo scambio di informazioni sono rappresentate dalla “Istituzione di custodia”, dalla “Istituzione di deposito”, dall’“Entità di investimento”, dall’“Impresa di assicurazioni specificata”. Cfr. CRS, Sez. VIII, par. A.

correlati - disponente, guardiano e beneficiari - oggetto di scambio. Soprattutto con riferimento ai c.d. *trust* discrezionali.

La soggettività del trust ai fini del CRS

Preliminarmente evidenziamo che il *trust*, sebbene riconosciuto comunemente come un mero rapporto giuridico privo di una propria capacità giuridica di diritto comune, ai fini del CRS, tuttavia, lo stesso rappresenta un autonomo soggetto destinatario di specifici obblighi (5).

Il riconoscimento di tale soggettività, tra l'altro, avviene a prescindere dal tipo e dalle caratteristiche del *trust* e, quindi, non solo nel caso di *trust* "irrevocabile" ma altresì in quello di *trust* "revocabile" (6). Ai fini del CRS, dunque, non rilevano i "poteri" posseduti dai diversi attori coinvolti (quali, ad esempio, il disponente, il *protector*, l'*advisor*, i beneficiari), che potrebbero di fatto comportare una limitazione sostanziale di quelli del *trustee*, con un potenziale disconoscimento - almeno dal punto di vista fiscale - dell'istituto stesso (7).

Inoltre, un *trust* è soggetto alla giurisdizione del Paese ove il *trustee* è considerato residente ai fini fiscali (8); così, la legge regolatrice di un *trust* - ad esempio, Jersey - ha una importanza marginale, se il *trustee* non è anch'esso fiscal-

SOLUZIONI OPERATIVE

Soggettività del trust ai fini del CRS

Il *trust*, sebbene riconosciuto comunemente come un mero rapporto giuridico privo di una propria capacità giuridica di diritto comune, ai fini del "Common Reporting Standard", tuttavia, rappresenta un autonomo soggetto destinatario di specifici obblighi. Il riconoscimento di tale soggettività, tra l'altro, avviene a prescindere dal tipo e dalle caratteristiche del *trust* e, quindi, non solo nel caso di "*trust* irrevocabile", ma altresì in quello di "*trust* revocabile". Ai fini del CRS, dunque, non rilevano i "poteri" posseduti dai diversi attori coinvolti (quali, ad esempio, il disponente, il "protector", l'"advisor", i beneficiari), che potrebbero di fatto comportare una limitazione sostanziale di quelli del "trustee", con un potenziale disconoscimento - almeno dal punto di vista fiscale - dell'istituto stesso.

mente residente in detta giurisdizione (perché residente, ad esempio, in Svizzera).

In presenza di più *trustees* - ciascuno residente in una diversa giurisdizione aderente al CRS - il *trust*, in linea di principio, è soggetto agli obblighi di comunicazione nella giurisdizione di ogni singolo *trustee* (9).

Il trust come "Istituzione finanziaria tenuta alle comunicazioni"

Come detto, il *trust* può costituire una "Reporting Financial Institution" ovvero una "Passive Non Fi-

nancial Entity".

Lo scenario più verosimile in cui il *trust* assume il ruolo di RFI si verifica quando lo stesso è riconducibile nel novero delle "Entità di investimento" di cui alla Sez. VIII, par. A, n. 6, lett. b) del CRS, ovvero sia quando ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni:

a) il reddito lordo del *trust* è attribuibile principalmente ad investimenti, reinvestimenti, o negoziazione di attività finanziarie (c.d. *gross income test*) (10); e

b) il *trust* è professionalmente gestito da una Istituzione finanziaria (il c.d. *managed by test*).

Quanto alla prima condizione, è evidente che un *trust* la cui fonte di reddito è costituita principalmente da beni diversi dalle "attività finanziarie" (11) - come è il caso di beni im-

(5) Cfr. CRS, Sez. VIII, par. E, n. 3, secondo cui "*The term 'Entity' means a legal person or a legal arrangement, such as a corporation, partnership, trust, or foundation*".

(6) Cfr. CRS *Implementation Handbook*, par. 200.

(7) Cfr., *ex multis*, circolare dell'Agenzia delle entrate n. 61/E del 27 dicembre 2010.

(8) Cfr. CRS *Commentary on Section VIII*, par. n. 4.

(9) Viene comunque riconosciuta la possibilità, nel rispetto di determinate condizioni, che i predetti obblighi possano essere assolti una sola volta dal *trust* nella giurisdizione ove lo stesso è considerato residente ai fini fiscali. Cfr., sul punto, CRS *Implementation Handbook*, par. n. 210 e n. 211, nonché i

chiarimenti forniti dal Segretariato dell'OCSE all'associazione STEP (*Society of Trust and Estate Practitioners*) riportati nel documento *STEP Guidance Note: Common Reporting Standard*, ottobre 2015.

(10) In particolare, il reddito derivante da tale attività deve essere pari o superiore al 50% del reddito complessivo del triennio precedente all'anno oggetto di valutazione (o del minore periodo durante il quale l'entità è esistita).

(11) Sebbene la definizione di attività finanziarie (cfr. CRS, Sez. VIII, par. A, n. 7) non contempli espressamente la liquidità monetaria, ma solo titoli e altri strumenti finanziari, il Commentario, al paragrafo n. 23, parrebbe fugare ogni dubbio in

mobili, opere d'arte, *yachts*, collezioni di gioielli - non è idoneo a superare il *gross income test* e non può, dunque, assumere la qualifica di RFI (12). Inoltre, nel caso di *trust* con un patrimonio diversificato (o che subisce variazioni nella sua composizione nel corso degli anni) che comprenda *assets* finanziari e non finanziari, eventuali variazioni nella composizione del reddito possono incidere sul *gross income test* e produrre, nel corso degli anni, effetti diversi e opposti tra loro a seconda della tipologia di reddito (finanziario o non finanziario) che si rivela prevalente durante il periodo di monitoraggio triennale. Così, in alcuni anni ad un *trust* potrebbe essere preclusa la qualifica di Istituzione finanziaria, mentre in altri anni lo stesso *trust* potrebbe invece soddisfare le condizioni per rientrare in tale categoria.

Quanto alla seconda condizione (*managed by test*), la stessa è superata quando (13):

- una Istituzione finanziaria svolge quale attività economica principale, per conto di terzi (*i.e.* del *trust*), una delle attività individuate nella Sez. VIII, par. A, n. 6, lett. a) del CRS, ovvero: (i) negoziazione di attività finanziarie; (ii) gestione individuale e collettiva di portafoglio; (iii) altre forme di investimento, amministrazione o gestione di attività finanziarie o denaro per conto terzi; ed inoltre

SOLUZIONI OPERATIVE

Trust come "Istituzione finanziaria tenuta alle comunicazioni"

Il *trust* può costituire una "Reporting Financial Institution" o una "Passive Non Financial Entity". Lo scenario più verosimile in cui il *trust* assume il ruolo di RFI si verifica quando lo stesso è riconducibile nel novero delle "Entità di investimento", ovvero sia quando ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni:

- il **reddito lordo** del *trust* è attribuibile principalmente ad **investimenti, reinvestimenti, o negoziazione di attività finanziarie** ("gross income test"); e
- il *trust* è professionalmente **gestito da una Istituzione finanziaria** ("managed by test").

- l'Istituzione finanziaria ha un potere, in tutto o in parte, di gestione discrezionale sugli *assets* del *trust*.

In quest'ambito, il *managed by test* potrebbe essere superato laddove il ruolo di *trustee* sia svolto - come avviene tipicamente nella pratica - da una *trustee company*. Quest'ultima, infatti, svolge l'attività di *trustee* a titolo professionale, ritraendo la maggior parte dei propri redditi dall'attività di amministrazione e gestione di attività finanziarie per conto di terzi (*i.e.* il *trust*) (14).

Peraltro, a prescindere dal tipo di *trustee* - e, quindi, anche quando il *trustee* è una persona fisica che, in quanto tale, non può costituire una Istituzione finanziaria ai fini del CRS (15) - , il *managed by test* potrebbe comunque essere superato laddove gli *assets* finanziari del *trust* vengano affidati in gestione ad una Istituzione finanziaria, quale una banca (16).

Se il *trust* non è una Istituzione finanziaria, sarà qualificato come Entità non finanziaria: si pensi, ad esempio, come visto poc'anzi, al *trustee* persona fisica, o ai casi in cui non sono soddisfatti il *gross income test* e il *managed by test*.

Il trust come "Entità non finanziaria passiva"

In particolare, come chiarito dall'*Implementation Handbook* (17), il *trust* normalmente si

merito, chiarendo che per tali si intendono "any assets that may be held in an account maintained by a Financial Institution". Si veda, al riguardo, il documento predisposto, nel febbraio 2016, dall'associazione STEP, "CRS - is cash a 'Financial Asset'?".

(12) Diverso sarebbe il caso in cui il *trust* detenga una partecipazione in una società che possiede i detti beni (ad esempio, una società immobiliare): la partecipazione, infatti, costituisce una attività finanziaria ed il relativo reddito rileva ai fini del *gross income test*. Cfr., in tal senso, CRS - Related Frequently Asked Questions, Sez. VIII, par. A, n. 4. Il CRS non affronta, peraltro, il tema della qualificazione dei veicoli societari utilizzati per la detenzione indiretta della *trust property*, i quali potrebbero, a loro volta, rientrare nel novero delle RFI o delle *Passive NFE*: ciò rende le valutazioni in merito agli obblighi di

reporting più complesse, dovendo tenere conto di due livelli, quello del *trust* e quello dell'*underlying company*.

(13) Cfr. CRS Commentary on Section VIII, par. n. 17.

(14) Cfr. CRS - Related Frequently Asked Questions, Sez. VIII, par. A, n. 3. In merito alle problematiche di inquadramento delle *private trust companies*, istituite per gestire un solo *trust* o un numero limitato di *trust* nell'ambito della stessa famiglia, cfr. STEP Guidance Note: Common Reporting Standard, ottobre 2015.

(15) Cfr. CRS Commentary on Section VIII, par. n. 22, es. n. 5.

(16) Cfr. CRS Commentary on Section VIII, par. n. 22, es. n. 2; CRS - Related Frequently Asked Questions, Sez. VIII, par. A, n. 5.

(17) Cfr. CRS Implementation Handbook, par. n. 206 e 207.

qualifica come “*Passive Non Financial Entity*”, categoria residuale rispetto alle Entità non finanziarie attive, che comprende quelle entità che realizzano in prevalenza *passive income* (ad esempio, dividendi, interessi, canoni e *royalties*) (18).

La categoria delle “*Passive NFE*” comprende inoltre il *trust* che, da un lato, è una Istituzione finanziaria (in quanto ha soddisfatto il *gross income test* e il *managed by test*), ma, dall’altro, il *trust* medesimo (*rectius*, il suo *trustee*) risulta residente ai fini fiscali in una giurisdizione non aderente al CRS (19).

Gli obblighi di “reporting”

Dall’inquadramento del *trust* in termini di *Reporting Financial Institution* o di “*Passive Non Financial Entity*” discendono significative differenze con riferimento sia al profilo soggettivo che all’ambito oggettivo dello scambio di informazioni.

Orbene, il *trust* che è una “*Reporting Financial Institution*” deve assoggettare alle procedure di adeguata verifica i propri conti finanziari, rappresentati dalla partecipazione nel capitale di debito (c.d. *debt interest*) e nel capitale di rischio (c.d. *equity interest*) (20).

Con riferimento al *debt interest*, lo stesso, costituito tipicamente dai crediti erogati nei con-

SOLUZIONI OPERATIVE

Trust come “Entità non finanziaria passiva”
Se il *trust* non è una Istituzione finanziaria, sarà qualificato come Entità non finanziaria. In particolare, come chiarito dal “*CRS Implementation Handbook*”, il *trust* normalmente si qualifica come “**Passive Non Financial Entity**”, categoria residuale rispetto alle Entità non finanziarie attive, che comprende quelle entità che realizzano in prevalenza “**passive income**” (ad esempio, dividendi, interessi, canoni e “*royalties*”). La categoria delle “*Passive NFE*” comprende inoltre il *trust* che, da un lato, è una **Istituzione finanziaria** (in quanto ha soddisfatto il “*gross income test*” e il “*managed by test*”), ma, dall’altro, il *trust* medesimo (“*rectius*”, il suo “*trustee*”) risulta **residente** ai fini fiscali in una **giurisdizione non aderente al CRS**.

fronti dell’entità, dovrebbe avere un ruolo marginale nel caso di *trust* (21). L’*equity interest*, invece, è detenuto da qualsiasi persona fisica (22) considerata come “*settlor or beneficiary of all or a portion of the trust, or any other natural person exercising ultimate effective control over the trust*” (23), ovvero:

- il disponente o il beneficiario (o i beneficiari) di tutto o di una parte del *trust*; o
- qualsiasi altra persona che, in ultima istanza, esercita il controllo effettivo sul *trust*.

Inoltre, con riferimento ai beneficiari del *trust*, viene precisato che:

- una persona fisica è considerata un beneficiario di un *trust* se ha diritto di ricevere una distribuzione obbligatoria o può ricevere una distribuzione discrezionale (24);
- la qualifica di beneficiario di un *trust* è presa in considerazione per le comunicazioni relative all’anno solare (o altro periodo di rendicontazione) in cui la distribuzione è effettuata o è effettuabile (25).

Ciò significa che un beneficiario discrezionale (c.d. *discretionary beneficiary*) - ossia un beneficiario che non ha un diritto, tutelabile in sede giurisdizionale, a ricevere una distribuzione dal *trust* -, ovvero un *contingent beneficiary* - il cui diritto alla distribuzione diventa azionabile in

(18) Cfr. *CRS Commentary on Section VIII*, par. da 121 a 126.

(19) Cfr. CRS, Sez. VIII, par. D, n. 8. Tale ipotesi potrebbe, ad esempio, verificarsi nel caso di un *trust* gestito da un *trustee* residente negli Stati Uniti che, attualmente non costituiscono una giurisdizione partecipante al CRS (in quanto hanno già implementato il Modello FATCA). Cfr. i chiarimenti forniti dal Segretariato dell’OCSE riportati nel documento *STEP Guidance Note: Common Reporting Standard*, ottobre 2015.

(20) Cfr. CRS, Sez. VIII, par. C, n. 1, lett. a).

(21) *CRS Implementation Handbook*, par. n. 213.

(22) Se il *settlor*, i beneficiari - o altra persona che esercita il controllo sul *trust* - non sono persone fisiche ma entità, occorre applicare il *look-through approach* e identificare le persone

che esercitano il controllo sulle medesime (cfr. *CRS Implementation Handbook*, par. n. 214).

(23) Cfr. CRS, Sez. VIII, par. C, n. 4.

(24) Cfr. CRS, Sez. VIII, par. C, n. 4: “*A reportable Person will be treated as being a beneficiary of a trust if such reportable Person has the right to receive ... a mandatory distribution or may receive... a discretionary distribution from the trust*”.

(25) Così si esprime il *CRS Commentary on Section VIII*, par. n. 70: “*a beneficiary who may receive a discretionary distribution from the trust only will be treated as a beneficiary of a trust if such person receives a distribution in the calendar year or other appropriate reporting period (i.e. either the distribution has been paid or made payable)*”.

sede giurisdizionale solo al verificarsi di un determinato evento - è considerato titolare dell'*equity interest* solo nel periodo di imposta in cui viene effettuata la distribuzione (o questa diventa effettuabile) (26).

Pertanto, in caso di *discretionary trust*, l'identità dei beneficiari resta ignota alle Autorità fiscali fino a quando non viene effettuata una distribuzione a loro favore: solo in questo caso, dunque, vengono adempiuti gli obblighi di *reporting*.

Quanto alla posizione del disponente e degli altri soggetti correlati al *trust*, quali il *trustee* e l'eventuale guardiano, secondo una interpretazione letterale, l'utilizzo, nella definizione di partecipazione al capitale di rischio di un *trust*, della congiunzione con valore disgiuntivo "or", potrebbe essere intesa nel senso che - a differenza di quanto vedremo per le *Passive NFE* - la condizione del "controllo effettivo sul *trust*" assume il carattere di criterio unitario di identificazione dei soggetti possessori dell'*equity interest*; sì che, ad esempio, un disponente costituirebbe un soggetto da identificare e comunicare in caso di *trust* revocabile, mentre potrebbe non esserlo in ipotesi di *trust* irrevocabile (27).

Dall'altro lato, tuttavia, ci pare che la definizione di "persona che esercita il controllo" debba essere interpretata in conformità alla Raccomandazione n. 10 (e alla relativa Nota Interpretativa) adottata nel febbraio 2012 dal Gruppo d'Azione Finanziaria Internazionale (GAFI), che prevede una definizione molto

SOLUZIONI OPERATIVE

Beneficiari discrezionali nel "discretionary trust"

Nell'ipotesi di "discretionary trust":

- nel caso di "**Passive Non Financial Entity**", i beneficiari discrezionali sono **identificati e comunicati ogni anno**, indipendentemente da qualsiasi distribuzione ricevuta;
- nel caso di *trust* che si qualifica "**Reporting Financial Institution**", lo **scambio delle informazioni** relative ai beneficiari discrezionali è meramente **eventuale** e avviene solo se essi hanno ricevuto distribuzioni nel corso dell'anno.

ampia tale da ricomprendere tutti i soggetti correlati al *trust* - disponente, guardiano, *trustee*, beneficiari - a prescindere dal fatto che gli stessi possano esercitare (o meno) un controllo effettivo sul *trust* (28).

Il punto è delicato e meriterebbe un chiarimento.

In ogni caso, ai fini della individuazione delle persone che esercitano il controllo sul *trust*, una Istituzione Finanziaria di

una giurisdizione partecipante al CRS utilizzerà le informazioni raccolte in conformità alle proprie procedure di adeguata verifica della clientela previste dalle disposizioni in tema di prevenzione del riciclaggio. Ne consegue che la definizione contenuta nelle Raccomandazioni emanate dal GAFI nel 2012 potrebbe risultare più ampia rispetto a quella attualmente adottata dalle Istituzioni finanziarie di un determinato Paese ai sensi dell'attuale contesto normativo e regolamentare, che dovrà essere quindi adeguato ai più recenti *standard* concordati a livello internazionale (29).

Per quanto attiene invece all'ipotesi di un *trust* che si qualifica come "*Passive Non Financial Entity*", il *trust* medesimo è oggetto della procedura di *due diligence* da parte dell'intermediario finanziario (ad es., una banca) presso cui è detenuto un "conto finanziario" (ad es., una relazione bancaria).

In particolare, l'intermediario deve applicare il c.d. *look-through approach*, identificando le persone che esercitano il controllo (c.d. *controlling persons*) sul *trust* (30).

(26) Cfr. *CRS Implementation Handbook*, par. n. 203.

(27) Sul punto, peraltro, il *CRS Implementation Handbook* (cfr. par. 213), precisa che "*the reference to any other natural person exercising ultimate effective control over the trust, at a minimum, will include the trustee as an Equity Interest Holder*".

(28) In questo senso, il documento *CRS - Related Frequently Asked Questions*, sezione VIII, par. D, n. 5, precisa che il *protector*, se esistente, deve essere oggetto di *reporting* a prescindere dal fatto che lo stesso eserciti un controllo effettivo

sul *trust*.

(29) In ambito europeo, le Raccomandazioni adottate dal GAFI nel febbraio 2012 sono state recepite nella Direttiva 2015/849 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 maggio 2015, relativa alla prevenzione dell'uso del sistema finanziario a fini di riciclaggio (cfr. in particolare, l'art. 3, punto 6, lett. b).

(30) Cfr. *CRS Commentary on Section VIII*, par. n. 123.

Sul punto, osserviamo che il termine “controlling persons” corrisponde al termine “beneficial owner” previsto nella citata Raccomandazione n. 10 adottata dal GAFI ed è rappresentato dal “settlor (s), the trustee (s), the protector (s) (if any), the beneficiary (ies) or class (es) of beneficiaries, and any other natural person (s) exercising ultimate effective control over the trust” (31).

Peraltro, a prescindere dall’attuazione, nei diversi Paesi partecipanti allo scambio automatico di informazioni, delle citate Raccomandazioni del GAFI, sia il Commentario al CRS sia l’*Implementation Handbook* chiariscono che (32):

- in ogni caso, il disponente, il trustee, il guardiano (se esistente) e i beneficiari (o la classe dei beneficiari) devono sempre essere considerati quali “controlling persons” del trust, indipendentemente dal fatto che essi esercitino (o meno) il controllo effettivo sul trust medesimo;

- rispetto all’ipotesi di trust qualificato come RFI, i beneficiari formano sempre oggetto di comunicazione, anche se discrezionali (33).

È evidente, a questo punto, la differenza di informazioni ricevute dalle Autorità fiscali in caso di *discretionary trust*:

- nel caso di “Passive Non Financial Entity”, infatti, i beneficiari discrezionali sono identificati e comunicati ogni anno, indipendentemente da qualsiasi distribuzione ricevuta; mentre

- nel caso di *trust* che si qualifica “Reporting Financial Institution” lo scambio delle informazioni relative ai beneficiari discrezionali è meramente eventuale e avviene solo se essi hanno ricevuto distribuzioni nel corso dell’anno (34).

Considerazioni conclusive

Lo scambio automatico di informazioni tra Autorità fiscali è divenuto il nodo cruciale per garantire un’efficace azione di contrasto all’evasione fiscale avente carattere transnazionale. Lo *standard* dell’OCSE potrebbe, dunque, costituire un adeguato presidio informativo per le Amministrazioni fiscali dei diversi Paesi con riferimento a patrimoni detenuti in *trust* che, in passato, potevano non essere oggetto di alcun monitoraggio (35). È solo in caso di *discretionary trust* che si qualificano come “Reporting Financial Institution” (o di giurisdizioni che trattano i beneficiari di *trust* che si qualificano NFE al pari di una RFI) che i beneficiari restano “ignoti” per un certo periodo. Ma questo, peraltro, vale fintanto che i beneficiari non ricevono alcuna distribuzione dal *trust*: una volta avvenuta, anche i beneficiari discrezionali saranno oggetto di *reporting* alle Amministrazioni fiscali (36).

Resta inteso, tuttavia, come anche chiarito dall’OCSE (37), che un’effettiva implementazione dello scambio automatico di informazioni

(31) Cfr. CRS, Sez. VIII, par. D, n. 6.

(32) Cfr. CRS *Commentary on Section VIII*, par. 134 e CRS *Implementation Handbook*, ove, in particolare, al par. 229 viene precisato che “A settlor is reported regardless of whether it is a revocable or irrevocable trust. Likewise, both mandatory and discretionary beneficiaries are included within the definition of controlling persons. Unlike the case of an equity interest in a trust that is a reporting Financial Institution, discretionary beneficiaries would be reported regardless of whether a distribution is received in a given year”.

(33) Nel caso, peraltro, in cui i beneficiari siano individuati non per nome ma come classe, gli obblighi di *reporting* dovrebbero nascere quando il beneficiario riceve una distribuzione dal *trust* o intende esercitare i propri diritti (*vested rights*) sui beni di proprietà del *trust* (cfr. CRS *Implementation Handbook*, par. n. 228).

(34) Peraltro, il CRS (Cfr. CRS *Commentary on Section VIII*, par. 134) riconosce alle giurisdizioni aderenti la possibilità di rendere equivalenti gli obblighi di *reporting* relativamente ai beneficiari discrezionali di *trust Passive NFE* a quelli dei *trust RFI*. Ove tale opzione venga esercitata, le informazioni relative ai beneficiari discrezionali di un *trust Passive NFE* formerebbero oggetto di comunicazione solo in presenza di una eventuale distribuzione.

(35) A nostro avviso, comunque, lo scambio di informazioni

imporrebbe particolare attenzione da parte delle Amministrazioni fiscali, onde evitare un “automatico” effetto espansivo delle disposizioni antiriciclaggio ai fini fiscali, incorrendo nell’equivoco di equiparare il “titolare effettivo” ai fini antiriciclaggio con il possessore del reddito (e della sua fonte). Cfr. sul punto, circolare del consorzio studi e ricerche fiscali del gruppo Intesa San Paolo del 23 ottobre 2013, n. 3, par. 1.2 e, volendo, S. Massarotto e M. Altomare, “Il monitoraggio fiscale degli investimenti all’estero e delle attività estere di natura finanziaria”, in *Temi di fiscalità nazionale ed internazionale*, CEDAM, 2014, pag. 874.

(36) Anche in assenza di distribuzione ai beneficiari discrezionali, resta comunque ferma la possibilità, per le Autorità fiscali, di ottenere - in linea di principio - informazioni su detti beneficiari, inoltrando una richiesta di informazioni alla giurisdizione in cui il *settlor* o il *trustee* sono fiscalmente residenti, a condizione che tra gli Stati sia in vigore una Convenzione contro le doppie imposizioni contenente il nuovo art. 26 del Modello di Convenzione OCSE del 17 luglio 2012. Cfr., ad esempio, la recente Legge 4 maggio 2016, n. 69, di ratifica ed esecuzione del Protocollo che modifica la Convenzione per evitare le doppie imposizioni tra la Repubblica italiana e la Confederazione svizzera.

(37) Cfr. CRS *Implementation Handbook*, par. n. 39.

richiederà il superamento di quelle differenze legislative (ad esempio, in tema di adeguata verifica della clientela ai fini antiriciclaggio), di mezzi, ecc.... - ancora oggi esistenti tra i di-

versi ordinamenti statali, oltreché di adeguate disposizioni antiabuso (al fine di contrastare l'utilizzo improprio delle disposizioni previste dalla *standard* OCSE (38)).

(38) Potrebbe essere il caso, ad esempio, dei *nominee agreement* aventi la mera denominazione di *trust* (in cui il *trustee* è privo di poteri sostanziali sul fondo in *trust*, essendo te-

nuto a seguire le istruzioni dei mandanti), ma dove, almeno "formalmente" nessun soggetto, né il *settlor* né i beneficiari, vantano alcun diritto.

IRAN:
opportunità per le imprese italiane

Dott. Pier Luigi d'Agata
*Segretario Generale Camera di Commercio
e Industria Italo Iraniana*



IRAN: le opportunità per le imprese

Gardone Riviera (BS), 15 Ottobre 2016



Chi siamo

La *Camera di Commercio e Industria Italo-Iraniana (CCL)*
è l'unica business community in Italia specializzata sull'Iran,
ufficialmente riconosciuta dal Ministero dello Sviluppo Economico,
che fin dal 1999 svolge a favore delle imprese italiane associate
un servizio di assistenza e consulenza specifico



ITALO
IRANIANA
CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA

IRAN DEAL



14 luglio 2015
Firma del "Joint Comprehensive
Plan of Action" – JCPOA
(o **Accordo di Vienna**)

16 gennaio 2016
Implementation Day
dell'**Accordo di Vienna**



E in Italia esplode

**IRAN
MANIA**

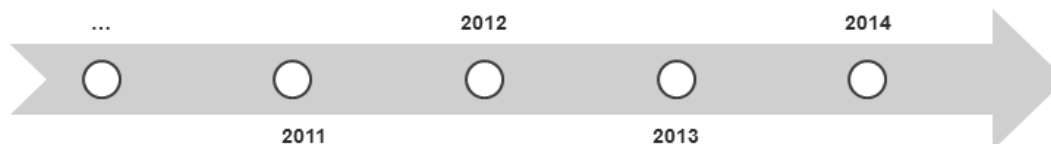


= Iran sentito
come
"nuovo Eldorado"



ITALO
IRANIANA
CAMERA DI COMMERCIO E INDUSTRIA

Ma prima?



Le imprese italiane, anche e soprattutto PMI,
hanno continuato a lavorare con l'Iran !





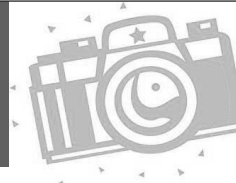
L'Implementation Day dell'Accordo di Vienna
ha **portata storica** ed apre **scenari notevoli**
nei rapporti **politici** ed **economici** con l'Iran



IL COMMERCIO CON L'IRAN E' LIBERO

- **SALVO** BENI CON SPECIFICHE CARATTERISTICHE
- **SALVO** SPECIFICI PARTNER IRANIANI

Indicati in Regolamenti dell'Unione Europea

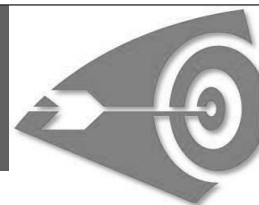


- ✓ **seconda economia** della regione MENA (dopo l'Arabia Saudita) in termini di PIL, stimato nel 2015 in 394 miliardi di \$
- ✓ **crescita** del PIL reale : 4,4% nel 2016, 4,9% nel 2017 (fonte World Bank)
- ✓ **contenuto indebitamento** pubblico (circa 30% del PIL)/estero (circa 1,5% del PIL)

- ✓ **popolazione**: circa 80 milioni di abitanti (circa 60% di età < 30 anni)
- ✓ livello **qualitativo** degli indicatori sociali elevato rispetto agli standard regionali
- ✓ **urbanizzazione**: circa il 70% della popolazione vive in città
- ✓ tasso di **scolarizzazione** molto elevato, soprattutto tra le donne

- ✓ **hub per la circolazione di prodotti e beni di consumo nella regione** (mercato di circa 350 milioni di persone)

Programmazione economica



basata su piani di sviluppo ventennali,
declinati in piani quinquennali

3 pilastri del Piano di Sviluppo 2016-2021

- ✓ sviluppo di un'**economia** forte e flessibile
- ✓ avanzamenti nel campo **scientifico e tecnologico**
- ✓ promozione dell'**eccellenza culturale**



Obiettivi economici prioritari

- ✓ crescita nel quinquennio **+8%**
- ✓ implementazione di riforme basate sui principi dell'**economia di mercato** (es. abolizione dei sussidi sulle utenze, privatizzazione di banche e imprese statali) e di stimolo alla crescita del **settore privato** e dell'**occupazione**
- ✓ gestione delle riserve petrolifere



... molto dipende anche
dal rientro in Iran
dei capitali all'estero



Primo Semestre 2016

EXPORT Italia **+17,4%** rispetto al primo semestre 2015
In crescita 8 su 10 dei principali prodotti esportati dall'Italia

Principali prodotti (ATECO3)	2015	2015	Variazione (%)
	Gen-Giu	2016 Gen-Giu	
Altre macchine di impiego generale	114.044	140.816	23,5
Macchine di impiego generale	93.110	117.156	25,8
Altre macchine per impieghi speciali	82.050	81.848	-0,2
Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	25.966	34.352	32,3
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	15.584	20.537	31,8
Cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo	12.854	17.074	32,8
Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili	14.140	14.281	1,0
Strumenti e forniture mediche e dentistiche	11.103	14.179	27,7
Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione, orologi	9.461	12.373	30,8
Articoli in materie plastiche	10.631	12.296	15,7
Totale esportazioni Italia	564.283	662.534	17,4

Valori in migliaia di Euro - Fonte Istat



Primo Semestre 2016

IMPORT Italia **-21,9%** rispetto al primo semestre 2015

Principali prodotti (ATECO3)	2015	2015	Variazione (%)
	Gen-Giu	2016 Gen-Giu	
Prodotti della siderurgia	139.457	85.551	-38,7
Petrolio greggio	28.297	39.191	38,5
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	31.563	16.768	-46,9
Prodotti di colture permanenti	11.152	12.467	11,8
Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	11.475	10.841	-5,5
Altri prodotti in metallo	9.027	8.791	-2,6
Animali vivi e prodotti di origine animale	4.224	5.132	21,5
Pietra, sabbia e argilla	4.947	4.409	-10,9
Apparecchi per uso domestico	3.006	4.217	-40,3
Fibre sintetiche e artificiali	315	1.585	402,8
Totale importazioni Italia	251.680	196.624	-21,9

Valori in migliaia di euro - Fonte Istat



PRO

- L'Italia vanta un **rapporto privilegiato** e di lunga data con l'Iran, che riconosce l'affidabilità dei prodotti e la flessibilità delle soluzioni proposte dalle imprese italiane
- Maggiore **fluidità finanziaria** (disponibilità di valuta pregiata e fine regime autorizzativo)
- L'Italia potrà tornare ad essere un forte importatore di **petrolio iraniano**
- Le numerose **forniture** italiane del passato hanno bisogno di **ricambi e manutenzione** e l'Iran potrà avviare un percorso di **upgrading tecnologico** del proprio tessuto produttivo



CONTRO

- Aumento della **concorrenza** internazionale (anche USA)
- **Rischio eccessiva "leggerezza" nell'approccio al mercato**

NO al “fai da te”:

Continuare ad operare od inserirsi sul mercato iraniano nella fase attuale richiede:



- ✓ un’attenta **selezione delle controparti**
- ✓ un costante impegno su più fronti (**legale, amministrativo, finanziario ed operativo**), in ragione di un **quadro normativo in mutamento**, in materia di scambi commerciali
- ✓ conoscere gli aspetti più significativi della **cultura** e del modo di fare affari in Iran

More on:

Road Show:
I Commercialisti verso i mercati esteri

*Iniziativa della Commissione “Internazionalizzazione delle imprese”
del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili*

Sessione introduttiva

Coordina:

Dott. Alberto Perani

Dottore Commercialista in Brescia

Intervengono:

Dott. Giovanni Gerardo Parente

*Consigliere del Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili*

Dott. Giorgio Sganga

*Presidente della Fondazione
Nazionale dei Commercialisti*

Tavola rotonda: “Il ruolo delle Istituzioni italiane nei processi di internazionalizzazione delle imprese e la collaborazione con i Commercialisti”

Modera:

Dott. Filippo Maria Invitti

Dottore Commercialista in Roma

Intervengono:

Min. Plen. Nicola Lener

Capo ufficio Internazionalizzazione, Direzione generale per la promozione del Sistema Paese del MAECI

Dott. Gennaro Scarpato

Responsabile sportello MISE Milano

Dott. Pietro Goglia

Funzionario Ufficio Servizi alle imprese ICE-Agenzia

Ing. Marco Rosati

Responsabile SIMEST Ufficio di Milano

Dott. Giuseppe Marino

Responsabile Lombardia Est, Rete Domestica SACE

Dott. Federico Donato

Vice Presidente ASSOCAMERESTERO

Min. Plen. Nicola Lener
*Capo ufficio Internazionalizzazione,
Direzione generale per la promozione
del Sistema Paese del MAECI*

**IL SISTEMA PAESE A SOSTEGNO
DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE:
IL RUOLO DELLA DIPLOMAZIA ECONOMICA**



NICOLA LENER



**ROAD SHOW
I COMMERCIALISTI
VERSO I MERCATI ESTERI**

**Gardone Riviera (BS)
15 ottobre 2016**

 **Farnesina**
Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

**QUALE SISTEMA
PAESE?**



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Rafforzato
coordinamento al
centro

2012
2016

Cabina
di Regia

Linee guida e indirizzo strategico in
materia di promozione all'estero e
internazionalizzazione del sistema
produttivo italiano
Co-presidenza MAECI e MiSE

Risorse addizionali

Piano straordinario Made
in Italy e attrazione IDE:
**ca. 300 mln €
2015-2017**

Canalizzazione delle risorse su un unico ente

Agenzia ICE

Ri-orientamento rete estera

Ambasciate
Consolati
Uffici ICE

Focus mercati

Individuazione
mercati
prioritari

PAESI MATURI AD ALTO POTENZIALE: Nord America, principali mercati UE, Giappone, Corea e Australia
PAESI EMERGENTI: Cina, ASEAN, Golfo, Iran, Kazakhstan, Alleanza del Pacifico
NUOVI MERCATI: in particolare Africa Sub - Sahariana

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



CABINA DI REGIA PER L'ITALIA INTERNAZIONALE

MAECI

Supporto istituzionale
Orientamento generale ai mercati
Market intelligence

MEF

CDP – SACE - SIMEST

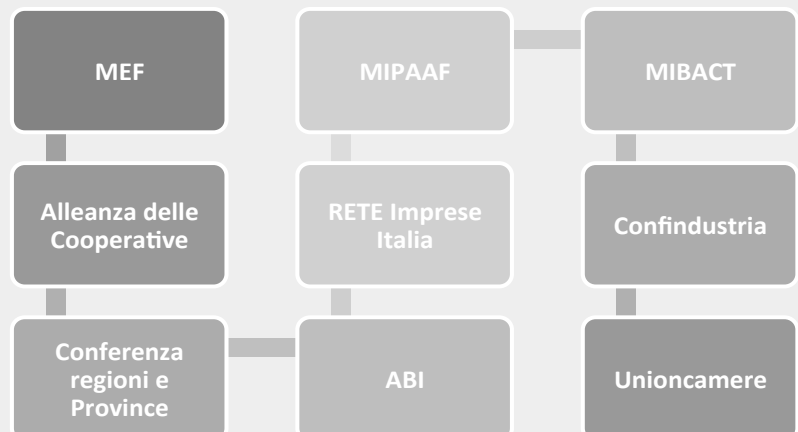
Servizi e Strumenti finanziari
alle imprese

MISE

Risorse Finanziarie/Promozione

AGENZIA ICE

Informazione specialistica e Formazione
Promozione
Consulenza e Assistenza



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Quale diplomazia per le imprese?

Fare rete
ISTITUZIONI



Intercettare i mutamenti dello scenario internazionale e i rischi geopolitici

Capacità di riorientare le strategie in funzione dei «nuovi mercati»

«Preparare il terreno» con azioni di sistema



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Fare rete
ISTITUZIONI



126
AMBASCIAE



79
CONSOLATI



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane
1926 90 2016

81
UFFICI AGENZIA ICE
(di cui 31 integrazioni logistiche)



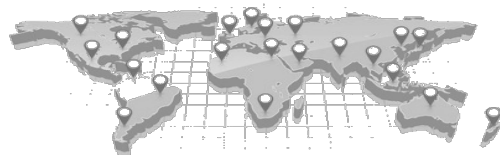
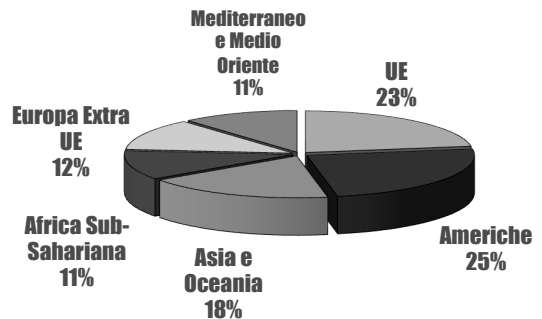
10
UFFICI SACE



Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero

76
CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

Distribuzione geografica Ambasciate/Consolati



UNA RETE INTEGRATA AL SERVIZIO DEL SISTEMA PAESE

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



ISTITUZIONALE

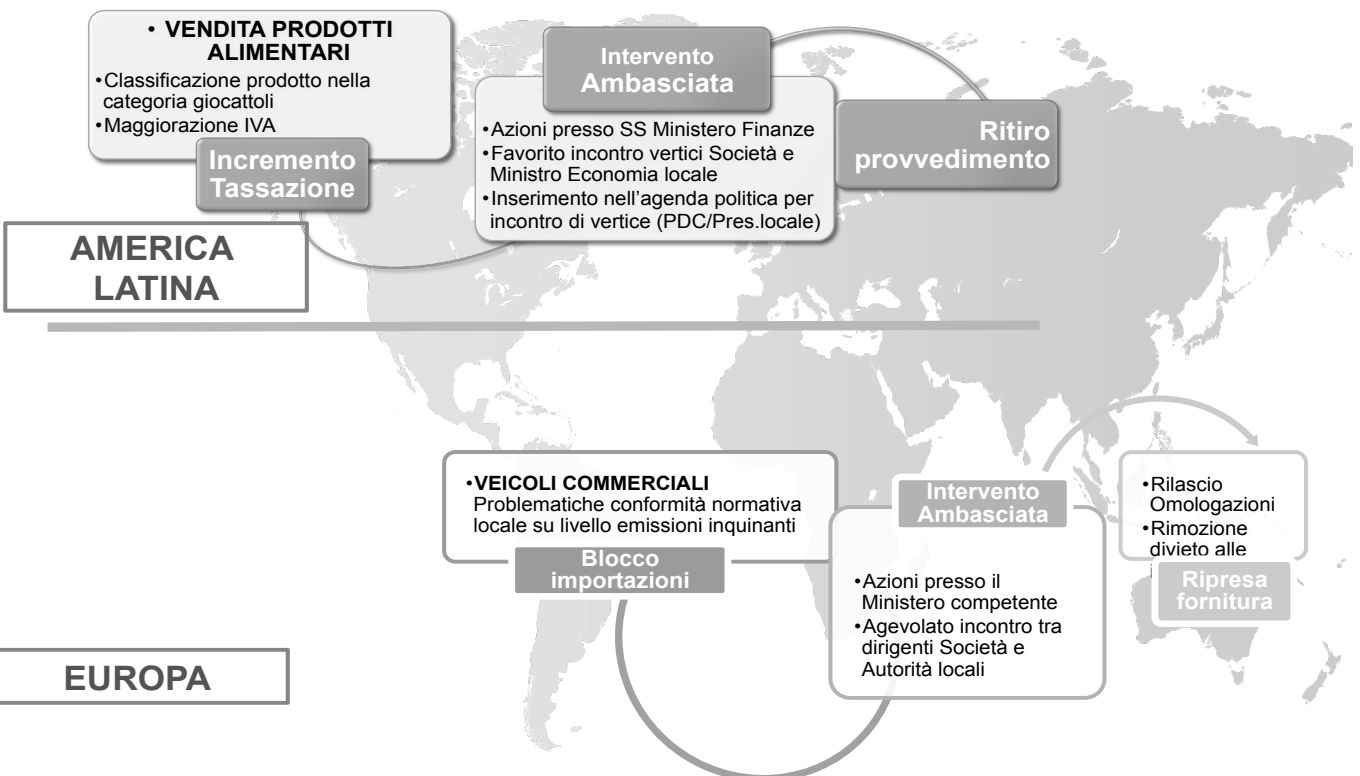
- Facilitazione **contatti per inserimento** nel mercato locale
- Interventi con Amministrazioni tecniche (*Dogane, autorità sanitarie...*) per la **rimozione di ostacoli** all'ingresso nel mercato
- Supporto in occasione della **partecipazione a gare**
- Azioni a tutela della **proprietà intellettuale**
- Risoluzione **contenziosi** con autorità locali

Quale supporto può fornire alle aziende la Rete diplomatico-consolare?

INFORMATIVO

- **Orientamento generale** su andamento **mercati** (interessi, sicurezza, presenza italiana)
- **Market intelligence** sulle opportunità di business

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



125 Paesi online

Analisi e scouting di Ambasciate, Consolati, Unità dell'Agenzia ICE, ENIT, Camere di Commercio italiane all'estero
www.infoMercatiEsteri.it

infoMercatiEsteri

<http://www.infomercatiesteri.it/>

AFRICA		
Angola	Kenya	Sud Africa
Benin	Mauritania	Sudan
Camerun	Mozambico	Tanzania
Costa d'Avorio	Nigeria	Uganda
Eritrea	Rep. Dem. del Congo	Zambia
Etiopia	Senegal	Zimbabwe
Ghana	Seychelles	
Guinea	Somalia	

Quadro economico e politico, cosa vendere e dove investire, business climate, presenza italiana e rapporti bilaterali

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



EXTENDER

gare d'appalto internazionali

Extender

fare impresa non è più un'impresa

in collaborazione con
Agenzia ICE, Sistema Camerale,
Confindustria
<http://extender.esteri.it>

**Opportunità di business legate al mercato degli appalti internazionali
Gare d'appalto - Early Warning**

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Newsletter online Diplomazia Economica Italiana

Newsletter con notizie ed approfondimenti di attualità economica internazionale, con particolare attenzione ai riflessi per gli operatori economici italiani che operano sui mercati esteri



www.esteri.it



TECNOLOGIA, MODA, GUSTO. L'ITALIAN WAY OF LIFE CONQUISTA GLI USA



Indice

INTERVISTA ad Armando Vianello, Ambasciatore d'Italia a Washington	2
L'ESPANSIONE PROSEGUE Consumi e lavoro alimentare la locomotiva Usa	4
PIANO PROMOZIONALE USA 70 milioni per promuovere il Made in Italy negli Usa	6
FOCUS SETTORI Energia e infrastrutture, opportunità da cogliere	8
FOCUS PAESE L'ABC degli Stati Usa	14

Gli Stati Uniti sono storicamente il Paese nei cui confronti l'Italia vanta il maggiore surplus commerciale, con esportazioni che si concentrano in particolare nei comparti dei macchinari, dei mezzi di trasporto, dei prodotti legati al sistema moda/persona e naturalmente del settore agroalimentare. E' anche per rinsaldare ulteriormente questo legame che lo scorso anno è stata varata un'imponente campagna in terra americana per promuovere i progetti italiani di qualità tra cui spiccano proprio quelli del comparto agroalimentare: primo obiettivo del progetto è infatti quello di contrastare il fenomeno dell'Italian sounding - ossia la commercializzazione di cibi con nomi che richiamano l'Italia ma che nulla hanno a che fare con il nostro Paese. Una pratica piuttosto diffusa che, secondo stime del MISE, origina un giro d'affari annuo da 54 miliardi di euro e produce all'Italia danni d'immagine e mancati introiti. Altri settori che verranno sostenuti con un investimento complessivo di quasi 70 milioni di euro destinato a proseguire fino a fine 2017 (ci sono già i primi ottimi riscontri) sono il comparto della meccanica e le filiere moda/arredo e produzione di gioielli. L'Italia è anche attivamente impegnata a sostenere la Commissione Europea nei negoziati per l'accordo Ttip tra UE e USA, la cui cancellazione potrebbe aprire grandi prospettive di crescita degli scambi e degli investimenti tra i due lati dell'Atlantico.

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



**Investire nel capitale umano
per aprirsi a nuovi mercati**

INVEST YOUR TALENT IN ITALY

MERCATI TARGET
Turchia, Indonesia,
Vietnam, Colombia, Perù,
Messico, Etiopia, Ghana,
Kazakhstan, Azerbaijan

22 Università italiane
130 corsi di laurea
600 candidature di
studenti stranieri
all'edizione 2016-2017
55 borse di studio
assegnate

Formazione in aula - stage in azienda
Borse di studio come incentivo



<http://investyourtalent.esteri.it>

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Unità di Crisi

Fare impresa all'estero in sicurezza



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

I Servizi dell'Unità di Crisi

Viaggiare Sicuri

DL 7/2015 art. 19-bis "Le conseguenze dei viaggi all'estero ricadono nell'esclusiva responsabilità individuale di chi assume la decisione di intraprendere o organizzare i viaggi stessi".

La Farnesina raccoglie informazioni frutto di un qualificato lavoro di analisi e le mette a disposizione dei cittadini affinché operino scelte consapevoli e responsabili.

Le schede Paese presenti sul sito forniscono:

- Informazioni generali
- Informazioni di sicurezza
- Informazioni sanitarie
- Contatti della rete diplomatico-consolare
- Focus specifici su grandi eventi (olimpiadi etc) o epidemie (zika virus, etc)
- Raccomandazioni e avvertenze

Dove siamo nel Mondo

Il servizio di registrazione non costituisce garanzia di tutela ma è elemento necessario per rendere più efficaci gli interventi di assistenza dell'Unità di Crisi.

Il sito offre:

- Sezioni dedicate a singole categorie (imprese, media, ONG etc);
- Servizio di registrazione dei dati del viaggio/presenza all'estero
- Contatto operativo con l'Unità di Crisi
- Specifiche raccomandazioni di sicurezza (per telefono, e-mail, sms etc)
- Sostegno e consiglio in caso di difficoltà

I doveri del Datore di Lavoro

D.lgs. 81/2008 Dovere di Protezione del Datore di Lavoro

Safety

Security

Centralità del Datore di lavoro nell'attività di valutazione rischi e della mitigazione della minaccia

Il Datore di Lavoro ha un generale dovere di protezione nei confronti dei dipendenti e deve adottare misure idonee per la loro sicurezza

Nomina di un responsabile alla sicurezza

Istruzione e formazione del personale

Dotazioni di sicurezza adeguate



Farnesina

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

Il sistema tra pubblico-privato

Fare rete
PUBBLICO
PRIVATO

CONOSCENZA

UTILIZZO (*)

	CONOSCENZA	UTILIZZO (*)
ISTITUTI DI CREDITO	62	56
ASSOCIAZIONI INDUSTRIALI	59	41
ENTI FIERA	57	58
CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO	55	49
SISTEMA DELLE CCIAA/UNIONCAMERE	52	50
SOC. DI CONSULENZA, STUDI LEGALI, COMMERCIALISTI	49	54
MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE	47	33
ENTI REGIONALI DI PROMOZIONE/SPORELLI REG.	46	49
CASSA DEPOSITI E PRESTITI	43	35
AGENZIA ICE	41	42
CONSORZI EXPORT	41	49
SIMEST	31	51
SACE	30	48

Funziona?



Doxa

2.028 PMI intervistate
1.107 internazionalizzate
921 non internazionalizzate

(*) Base: imprese internazionalizzate che conoscono l'ente

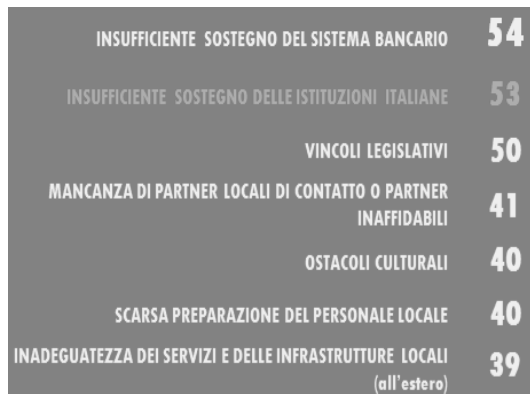


Fare rete
PRIVATI

Problemi interni



Problemi esterni



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



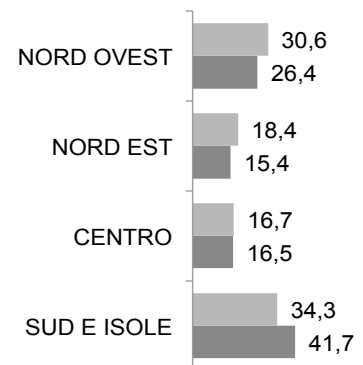
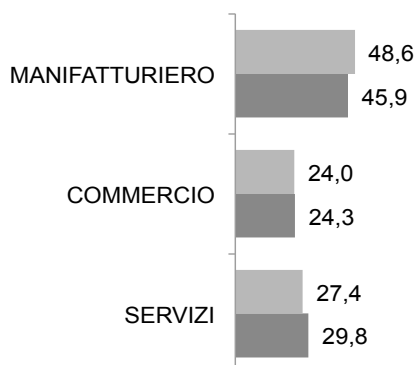
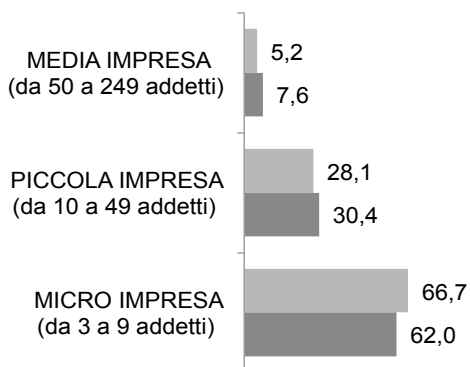
Quali imprese si rivolgono al MAECI/ Ambasciate e Consolati?

- TOTALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE
- IMPRESE CHE SI SONO RIVOLTE AL MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

NUMERO DI ADDETTI

SETTORE DI ATTIVITA'

TERRITORIO



Valori %

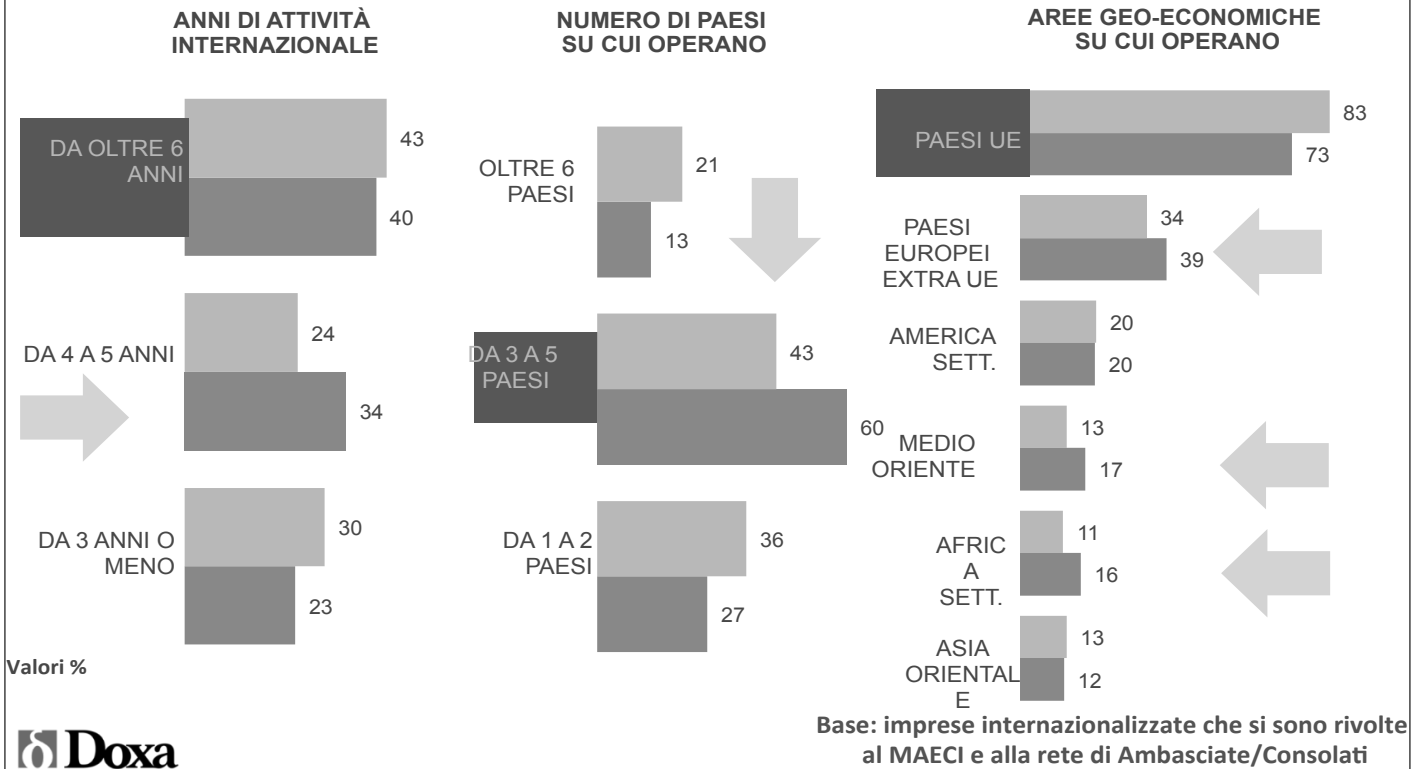


Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Quali imprese si rivolgono al MAECI, Ambasciate e Consolati?

■ TOTALE IMPRESE INTERNAZIONALIZZATE
■ IMPRESE CHE SI SONO RIVOLTE AL MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

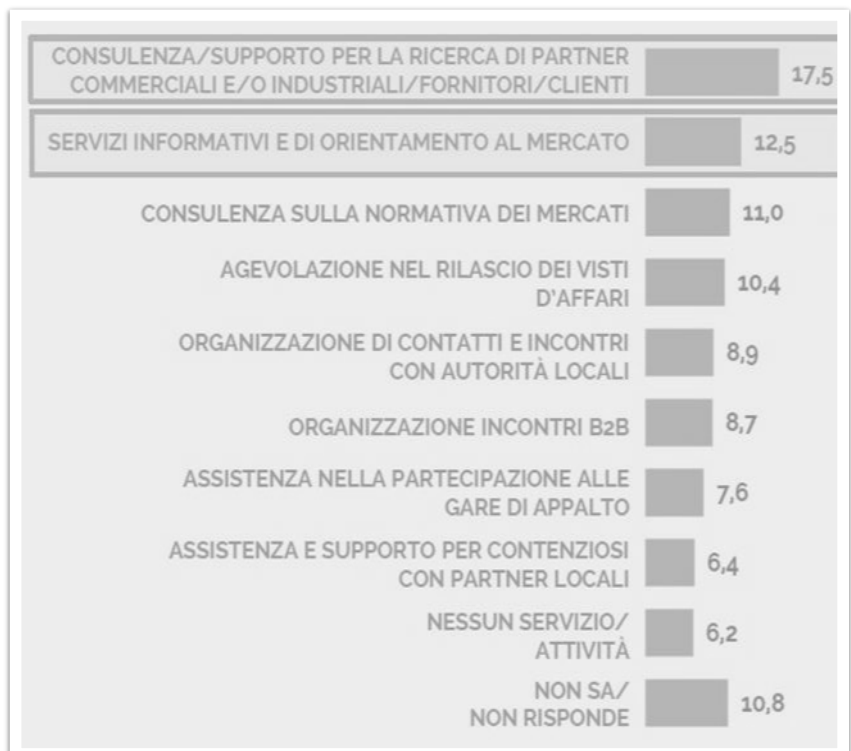


Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Le PMI hanno difficoltà ad individuare chi fa cosa

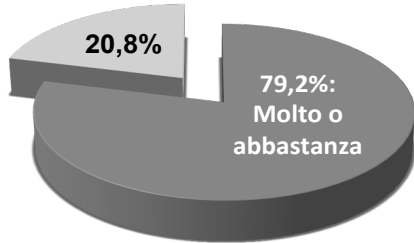
Quali aspettative nei confronti dei servizi che la Farnesina dovrebbe potenziare?



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016

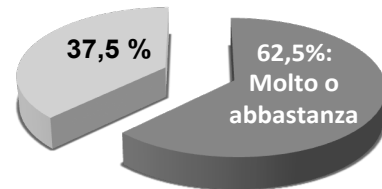


Quanto ha inciso la Farnesina sulla sua decisione di internazionalizzazione ?**



** Aziende internazionalizzate che hanno utilizzato i servizi della Farnesina

Ritiene utile il ruolo della Farnesina per l'internazionalizzazione ?*



* Aziende che intendono internazionalizzarsi nei prossimi 3 anni



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



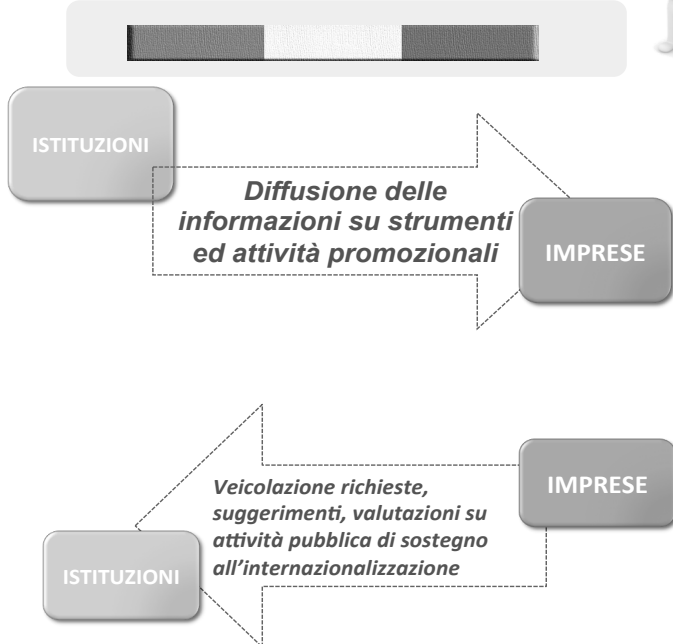
LA COLLABORAZIONE CON I DOTTORI COMMERCIALISTI

Il contatto diretto con le imprese



Identificazione forme innovative di raccordo

IN ITALIA

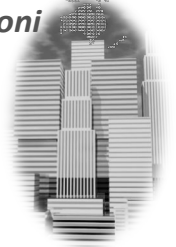


ALL'ESTERO

Inclusione nel perimetro del Sistema Paese
(con il coordinamento delle Ambasciate)

Ultimo miglio

Accompagnamento
individuale dell'impresa
in raccordo con le
Istituzioni



Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016



Nicola Lener

Capo Ufficio Internazionalizzazione
Direzione Generale per la
Promozione del Sistema Paese

**Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale**

P.le della Farnesina, 1 - Roma

Tel: + 39.0636912686

dgsp1@esteri.it

www.esteri.it

Gardone Riviera (BS), 15 ottobre 2016

Dott. Gennaro Scarpato
Responsabile sportello MISE Milano



Ministero dello Sviluppo Economico

Road Show: I Commercialisti verso i mercati esteri

Gardone Riviera, 15 ottobre 2016

Direzione Generale per le Attività
Territoriali
Sportello MISE Lombardia - Milano
Dott. Gennaro Scarpato



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

***La Pubblica Amministrazione
al servizio di aziende e cittadini***

Direzione Generale per le Attività Territoriali



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

Lo Sportello che informa

Organo della Direzione Generale per le Attività Territoriali , operativo da maggio 2015

Principale funzione: fornire assistenza agli operatori sui servizi di competenza del MISE

3



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

Lo Sportello dà informazioni immediate

In tema di:

- **Bandi R&S**
- **Incentivi per aziende**
- **Misure a sostegno di Start Up**
- **Strumenti finanziari per l'internazionalizzazione**
- **Agevolazioni fiscali**
- **Programmi per la creazione di imprese giovanili e femminili**

4



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

Alcuni esempi di misure attuate dal MISE a sostegno dei processi produttivi:

➤ **NUOVA SABATINI**

(incentivi per l'acquisto di nuovi macchinari, impianti, attrezzature)

➤ **FONDO CENTRALE DI GARANZIA**

(microcredito per piccole e medie imprese)

➤ **SMART & START**

(finanziamenti per Start up innovative dell'economia digitale)

➤ **PATENT BOX**

(Agevolazioni fiscali per opere dell'ingegno, marchi, brevetti)

5



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

➤ Lo Sportello MISE partecipa con propri Info Point a manifestazioni, Road show e Grandi Eventi in tutta Italia (Expo Milano , Fiera del Levante, Salone Nautico di Genova)

➤ Promuove anche seminari, workshop e giornate di approfondimento con ingresso libero, di propria iniziativa o in collaborazione con Associazioni imprenditoriali e professionali

➤ Realizza partnership e protocolli di intesa per meglio espletare le sue funzioni.

6



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

Vetrina *on the road* del MISE



Strumento che garantisce una adeguata visibilità all'esterno delle molteplici attività del MISE

7



Ministero dello Sviluppo Economico

Sportello MISE per l'Impresa

Rete Sportelli MISE n. 17

ANCONA
BARI
BOLOGNA
BOLZANO
CAGLIARI
FIRENZE
GENOVA
MILANO
NAPOLI

PALERMO
PERUGIA
PESCARA
REGGIO C.
ROMA
TORINO
TRIESTE
VENEZIA



Le sedi degli sportelli MISE per l'impresa

8



Ministero dello Sviluppo Economico

MISE E PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Sovrintende :

- **politiche commerciali;**
- **politiche di internazionalizzazione, promozione e scambi.**

9



Ministero dello Sviluppo Economico

**Sostegno pubblico
all'internazionalizzazione
delle imprese**





Ministero dello Sviluppo Economico

Piano Straordinario Made in Italy

Piano per la promozione straordinaria del Made in Italy e l'Attrazione degli investimenti in Italia per il quale sono stati stanziati

260 milioni di euro
(2015-2017)



Rafforzare la competitività internazionale del sistema produttivo italiano

11



Ministero dello Sviluppo Economico

Piano Straordinario Made in Italy



12



Ministero dello Sviluppo Economico

Piano Straordinario Made in Italy



13



Ministero dello Sviluppo Economico

VOUCHER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

- Il Voucher per l'internazionalizzazione si è caratterizzato come una delle iniziative promozionali più innovative contenute nel Piano Straordinario per il Made in Italy e l'attrazione degli investimenti
- Contributo a fondo perduto 10 mila euro , a copertura dei servizi erogati per almeno 6 mesi, a quelle PMI che intendono assumere una figura specializzata: *Temporary Export Manager- TEM*
- Obiettivo: acquisire competenze manageriali alle PMI al fine di ridurre le loro difficoltà di accesso ai mercati internazionali.



Ministero dello Sviluppo Economico

VOUCHER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

- Dotazione finanziaria anno 2015: 18 milioni di euro, interamente utilizzata
- Numero di domande presentate: 4.146 PMI
- Numero di domande accolte: 1790 PMI

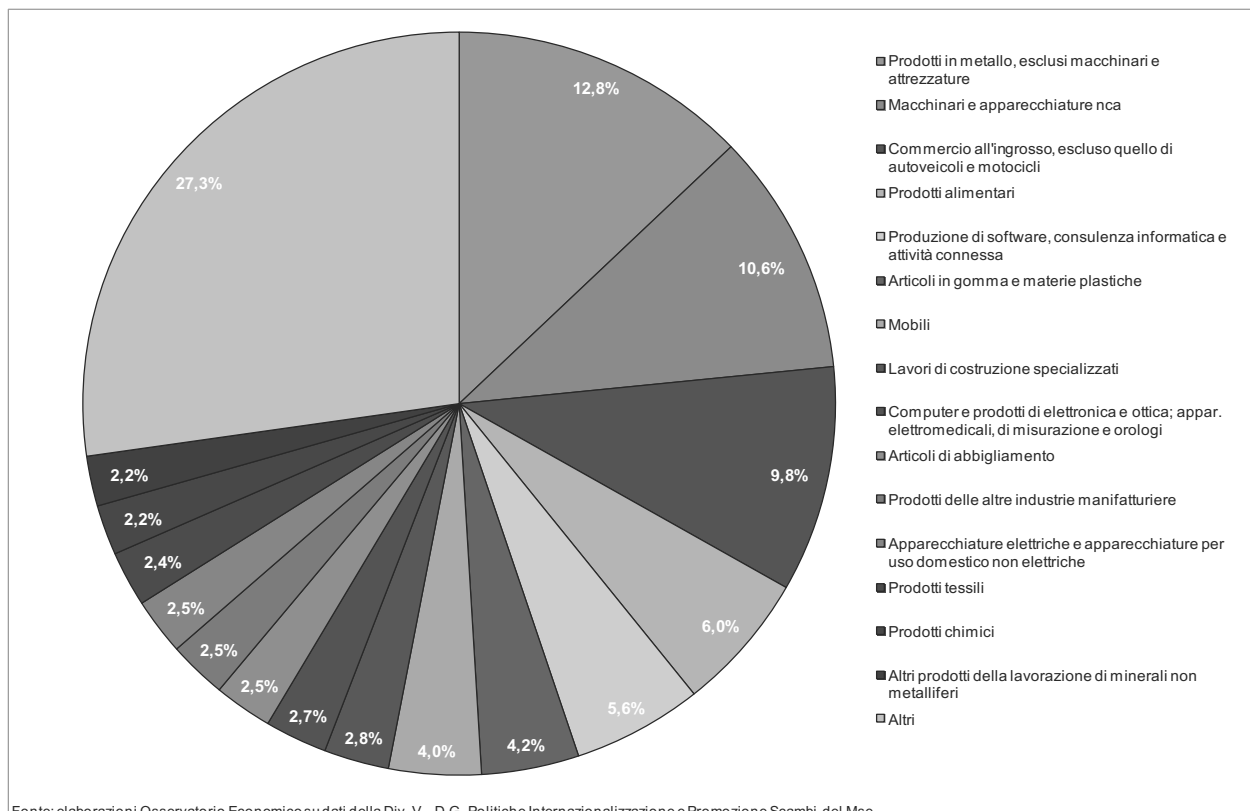


Ministero dello Sviluppo Economico

Ripartizione territoriale / Regione	N° imprese	Peso %
Italia nord occidentale	578	32,3
Piemonte	114	6,4
Valle d'Aosta		-
Lombardia	447	25,0
Liguria	17	0,9
Italia nord orientale	512	28,6
Trentino Alto Adige	22	1,2
Veneto	249	13,9
Friuli Venezia Giulia	72	4,0
Emilia Romagna	169	9,4
Italia centrale	380	21,2
Toscana	121	6,8
Umbria	50	2,8
Marche	137	7,7
Lazio	72	4,0
Mezzogiorno	320	17,9
Abruzzo	38	2,1
Molise	12	0,7
Campania	94	5,3
Puglia	68	4,9
Basilicata	7	0,4
Calabria	20	1,1
Sicilia	49	2,7
Sardegna	12	0,7
Totale	1.790	100,0

Fonte: elaborazioni su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Distribuzione settoriale delle imprese beneficiarie dell'export temporary voucher.



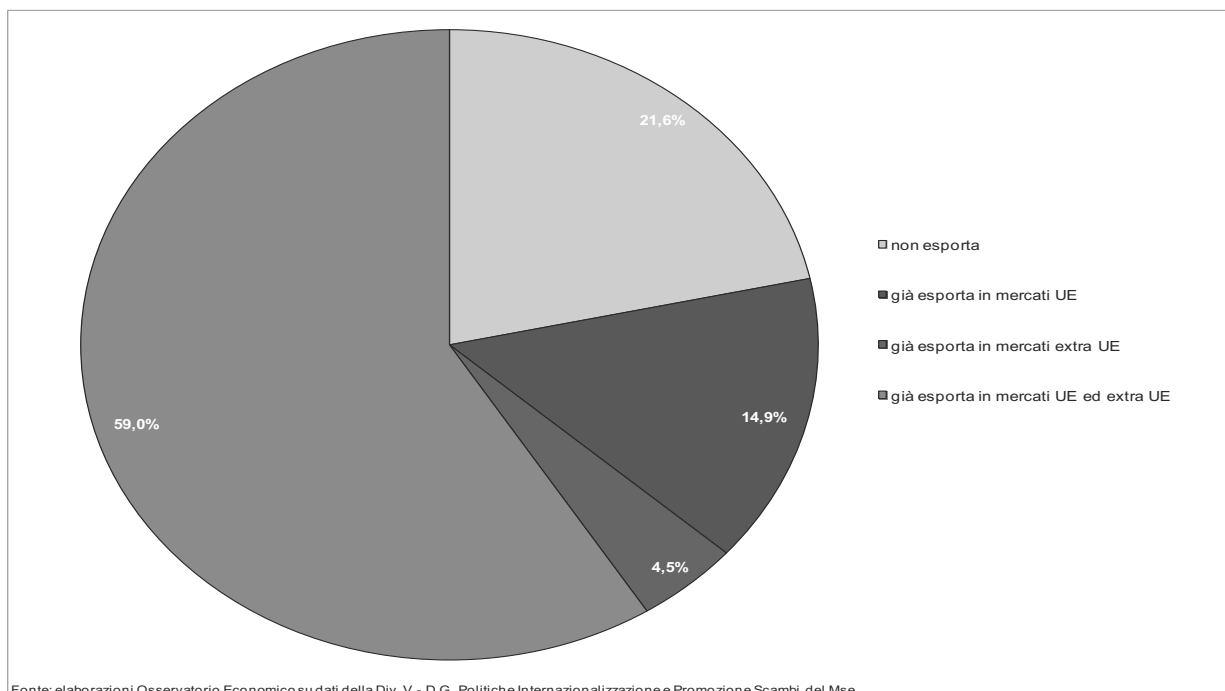
Ministero dello Sviluppo Economico

Dimensione aziendale delle imprese beneficiarie dell'export temporary voucher.

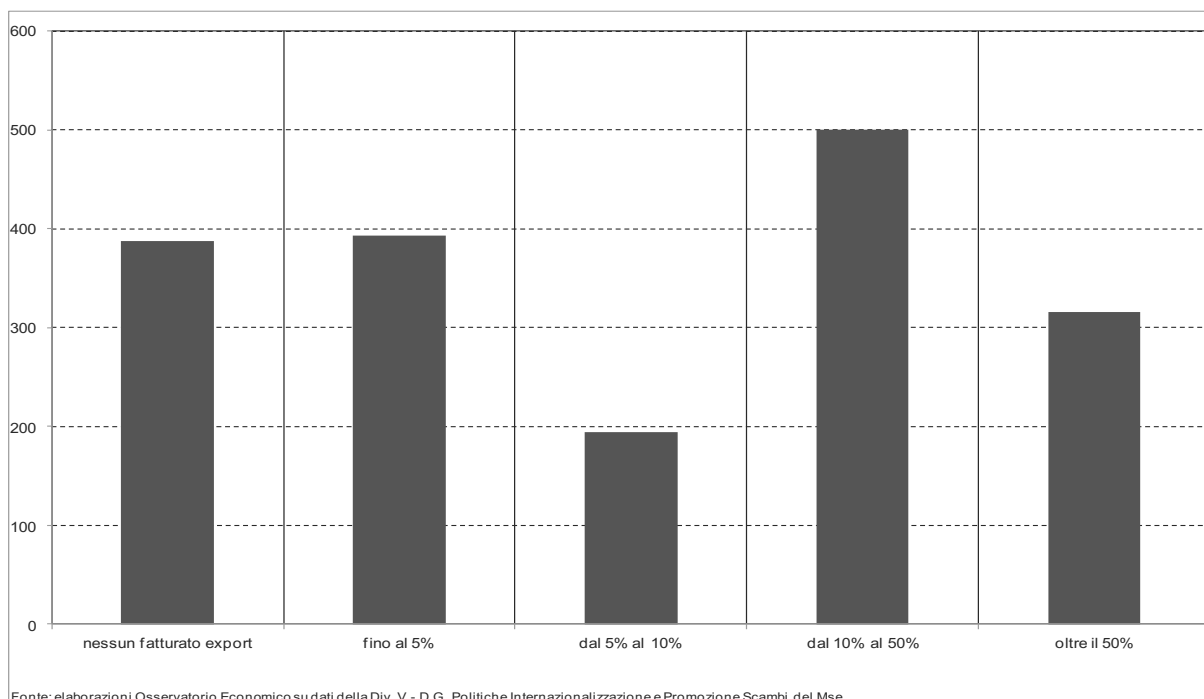
Dimensione aziendale	N° imprese	Peso %
micro impresa	462	25,8
piccola impresa	976	54,5
media impresa	352	19,7
Totale	1.790	100,0

Fonte: elaborazioni su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Valutazione del grado di internazionalizzazione delle imprese beneficiarie dell'export temporary voucher.



Classi di fatturato proveniente dall'export delle imprese beneficiarie dell'export temporary voucher.





STRUMENTI DI SOSTEGNO FINANZIARIO

Contributi a favore di Associazioni, enti, istituti e camere di commercio italo-estere (D.L.83/2012)

Contributi alle Camere di Commercio italiane all'estero (L.518/70)

Contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione (D.L.83/2012)

Voucher per l'internazionalizzazione
FIGURA DEL TEMPORARY MANAGER
Piano Straordinario *Made in Italy*



CONTRIBUTI AI CONSORZI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE (DL n. 83/2012 - art. 42, convertito dalla Legge n.134/2012 - DM 22.11.2012)

- Attività promozionali nei mercati esteri, importi di spesa non inferiori a 50.000 euro e non superiori a 400.000 euro
- Almeno cinque PMI consorziate provenienti minimo tre regioni italiane, appartenenti allo stesso settore o alla stessa filiera (fanno eccezione Sicilia e Valle d'Aosta)
- Risorse finanziarie: 9 milioni di euro stanziati dalla Legge stabilità 2015 per il triennio 2015-2017 (3 mln per ciascuna annualità)
- Anno 2015: 56 iniziative approvate
- Regioni che hanno beneficiato di contributi più consistenti: Toscana, Lombardia, Sicilia e Puglia
- Area del Mezzogiorno: la Campania ha beneficiato di contributi per un importo complessivo di 700 mila euro



Ministero dello Sviluppo Economico

CONTATTI

Direzione Generale per le Attività Territoriali .
Roma, Viale America, 101
Direttore Generale, Dr. Pietro Celi
dgat.segreteria@mise.gov.it

Sportello MISE per l'Impresa Lombardia
Ispettorato Territoriale Lombardia
Milano, Via Cordusio 4 - 20123.
sportello.mise.lombardia@mise.gov.it
Dr. Gennaro Scarpato

Ufficio Coordinamento Sportello MISE
Direzione Generale per le Attività Produttive
Roma, Via Molise 2
Dr.ssa Maria Rosa Sanfilippo
mariarosa.sanfilippo@mise.gov.it



Ministero dello Sviluppo Economico

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

www.mise.gov.it

Dott. Pietro Goglia
Funzionario Ufficio Servizi alle imprese ICE-Agenzia

Ufficio Servizi alle Imprese

Roma, 4 ottobre 2016

ICE-AGENZIA AL CONVEGNO

IL NUOVO RAPPORTO TRA FISCO E CONTRIBUENTI NELLA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

**Sessione Road Show “I Commercialisti verso i mercati esteri”
Gardone Riviera (Brescia) 15 ottobre 2016**

a cura di Pietro Goglia dell’Ufficio Servizi alle Imprese

Ai pregiatissimi Dottori e Convenuti Tutti al Roadshow “I Commercialisti verso i Mercati Esteri” di Gardone Riviera,

Premessa: l’accordo quadro CNDCEC-ICE Agenzia

con il programma di formazione e collaborazione CNDCEC-ICE Agenzia partito quest’anno i professionisti dell’Ordine, e per il loro tramite le aziende clienti, sono invitati a proporre ambiti tematici formativi e progetti che richiedono servizi reali all’internazionalizzazione per essere supportati nello sviluppo della capacità consulenziale del professionista e della capacità di operare all’estero delle aziende.

L’obiettivo è la crescita internazionale nel suo complesso dell’elevato numero di studi professionali esistente sul territorio e delle loro aziende clienti, un fitto tessuto di 116.000 professionisti raggruppati in 144 ordini territoriali che possa funzionare da grid strategica per la diffusione della cultura e della pratica dell’internazionalizzazione di impresa.

Certo l’assetto capillare e organizzato in Ordini territoriali è una potenzialità che consente ad ICE Agenzia e CNDCEC di porre al centro del nostro accordo quadro la funzione pubblica di sostegno all’impresa a vocazione internazionale mentre la dimensione molto contenuta degli studi professionali viceversa costituisce un limite oggettivo allo sviluppo delle competenze specifiche per competere sul mercato internazionale.

Gli ambiti della collaborazione professionale con ICE Agenzia: fiscalità internazionale, dogane, finanza, diritto societario e commerciale

Il percorso dei roadshow da Verona a Caserta è stimolante perchè si incontrano oltre alle best practice già avviate all’estero le potenzialità di proiezione internazionale. L’impresa è al

centro dei nostri sforzi congiunti ed il contesto di approfondimento delle problematiche fiscali connesse all'internazionalizzazione che ha portato il roadshow a Gardone Riviera è di importanza strategica per il Sistema Paese, che deve favorire tanto le aziende italiane che operano con l'estero quanto le imprese straniere che investono in Italia.

In un rinnovato rapporto tra fisco e contribuenti nella fiscalità internazionale, il professionista fiscalista, che ha uno stretto legame consulenziale con le aziende, svolge un ruolo di avvicinamento e familiarizzazione con sistemi giuridici stranieri in un contesto di crescente integrazione e globalizzazione dell'economia. Ruolo fondamentale nel processo di competizione internazionale tra sistemi paese che per attrarre gli investimenti fanno leva su modelli di regime fiscale aperti a pratiche di interazione con il contribuente costruttive, che tendono alla sburocratizzazione dell'imposizione tributaria.

Le competenze in materia di fiscalità internazionale sono strategiche tanto in Italia quanto all'estero ed il Sistema Italia con le sue Ambasciate ed Uffici ICE-Agenzia a rappresentarlo ha estremamente necessità di potersi avvalere di figure professionali consulenziali specializzate, che contribuiscono a fare la differenza nell'aggiudicazione delle migliori opportunità d'affari all'estero.

Questo ruolo di affiancamento all'ICE-Agenzia nel processo di internazionalizzazione delle imprese italiane da parte dei professionisti commercialisti consulenti è oggetto di questo mio intervento a Gardone Riviera, che spero di portare personalmente. Qualora non mi sarà possibile al presente contributo associo la disponibilità a rimanere in contatto con ciascun Dottore che voglia presentarci il suo progetto di internazionalizzazione scrivendo a ICE Agenzia, Ufficio Servizi alle Imprese, Dr Pietro Goglia servizi.imprese@ice.it telefono 06 59929481.

Insieme vedremo il ruolo di ICE-Agenzia a sostegno di ogni proposta nell'ambito di appositi incontri individuali di approfondimento. Nel frattempo spero che con il presente intervento possano giungere informazioni utili sulle opportunità di collaborare con ICE-Agenzia in qualità di partner delle imprese italiane in quelle attività che richiedono anzitutto l'impiego di risorse professionali specializzate in fiscalità internazionale, costituzione societaria come in fiscalità internazionale, per restare al tema del convegno.

Il servizio di consulenza per l'investimento all'estero è il primo tra questi. Prevede le seguenti fasi correlate

a) Analisi preliminare

- orientamento in base alla situazione economica e normativa del Paese selezionato e valutazione conclusiva con redazione di un sintetico rapporto;

b) Ricerca controparti

- realizzazione di una ricerca presso le potenziali controparti;
- invio all'azienda del rapporto finale;

c) Verifica di prefattibilità

- assistenza nell'avvio e nella fase intermedia delle trattative con il partner scelto;
- informazioni riservate sull'affidabilità del partner;
- consulenza, anche tramite professionisti, per la predisposizione di una lettera di intenti.;
- consulenza contrattuale, anche ricorrendo all'ausilio di professionisti specializzati;

- espletamento delle procedure richieste dalle norme locali anche ricorrendo all'ausilio di professionisti specializzati (ad es. per la costituzione di una joint-venture);
- ricerca di personale locale e immobili per l'avvio dell'attività.

Sulla scorta di informazioni aggiornate raccolte in www.infomercatiesteri.it, il bollettino del MAECI sviluppato insieme ad ICE, SACE e SIMEST, si fornisce un ausilio informativo all'investitore italiano in merito al quadro macroeconomico aggiornato e fruibile dalle pagine paese del portale www.ice.gov.it. L'Ufficio ICE Agenzia presente sul mercato di riferimento fornisce in maniera personalizzata un sintetico rapporto che compendia le informazioni principali sul paese che il precipuo progetto di investimento da supportare in primo luogo richiede. Quindi realizza una ricerca presso potenziali controparti e può assistere l'avvio delle trattative con il partner prescelto sul quale si cercano di acquisire anche informazioni finanziarie riservate sulla sua affidabilità a mezzo società di rating internazionale con ICE-Agenzia convenzionata.

Un investimento estero in partnership richiede le debite verifiche di due diligence sulla controparte, la consulenza contrattualistica nella predisposizione della lettera di intenti, la conoscenza e l'espletamento delle procedure imposte dalla normativa locale. Occorrono pertanto consulenti e professionisti in loco accreditati dal nostro Ufficio ICE-Agenzia e dalla nostra Ambasciata attorno ai quali gravitano rendendosi disponibili nei confronti dei newcomers italiani cui forniscono libera professione in diritto societario, fiscalità e contabilità. L'Ufficio ICE-Agenzia in loco può aiutare, inoltre, nella localizzazione del sito in free zone, aree attrattive dal punto di vista fiscale o infrastrutturale, nella ricerca di personale locale manageriale amministrativo e tecnico e dell'immobile.

Un altro primario ambito di collaborazione dei professionisti con ICE-Agenzia è la consulenza e assistenza nella partecipazione a gare:

- reperimento bandi di gara;
- consulenza, anche tramite professionisti, per compilare le domande di partecipazione ai bandi;
- informazioni sulle aziende aggiudicatarie, ove possibile;
- possibilità di organizzazione incontri con le aziende aggiudicatarie;
- assistenza, anche tramite professionisti, nella fase di stipula degli accordi per una corretta strutturazione degli stessi, sulla base di norme e consuetudini locali.

Le attività di supporto vanno dal reperimento dei bandi alla compilazione delle domande di partecipazione, dal monitoraggio delle precedenti analoghe gare della stessa stazione appaltante estera al reperimento delle informazioni sulle aziende aggiudicatarie, dalla promozione di occasioni di incontro con il main contractor all'assistenza nella preparazione dell'accordo di subfornitura sulla base delle norme e delle consuetudini locali.

Anche in questo caso la sinergia con il professionista di fiducia e la nostra Ambasciata permette di organizzare incontri con autorità locali, promuovere presentazioni e networking con decision makers presso aziende pubbliche locali appaltanti che molto servono a fare lobby in favore degli operatori italiani meglio strutturati e preparati a competere nel canale del procurement.

Nell'assistenza per favorire le condizioni più propizie alla partecipazione di aziende italiane in anteprima l'Ufficio ICE Agenzia all'estero individua e pubblica su

<http://extender.esteri.it/sito/> notizie di investimenti e gare, ed insieme al professionista di fiducia può svolgere una funzione di mediazione nell'espletamento delle procedure richieste dalle norme italiane e locali, nei rapporti con i soggetti italiani, pubblici e privati, che sono coinvolti nella realizzazione dell'investimento o della gara costituendo un insostituibile supporto strategico alla buona riuscita dell'acquisizione dell'affare in corso.

Ancora, gli interventi per questioni legali, doganali e fiscali attraverso professionisti in loco tentano di risolvere quest'ordine di problematiche che possono presentarsi agli operatori italiani. L'Ufficio ICE-Agenzia all'estero apre dossier per favorire le iniziative che richiedono assistenza nella presentazione di domande per il rimborso delle tasse locali, a eccezione dell'IVA nel territorio comunitario, oppure composizione di controversie in via amicale con operatori locali, o ancora questioni urgenti di blocco merci in dogana che richiedono contatti con le autorità doganali locali.

Ho scelto di menzionare anzitutto le sopra accennate attività in quanto erogabili e messe a disposizione delle aziende italiane nella misura in cui tutte le risorse e competenze consulenziali italiane riescono a "fare sistema" all'estero. Questo spiega l'indispensabile stretto raccordo che l'Ufficio deve creare con la business community italiana nel paese estero di riferimento per riuscire ad assistere il più compiutamente possibile l'azienda italiana nel nuovo contesto istituzionale, economico, amministrativo e sociale del paese instaurando un rapporto di fiducia con i professionisti legali, fiscali ed esperti di diritto societario che meglio di altri sono riusciti a radicarsi e più di altri possono entrare in un rapporto consulenziale privato con l'azienda italiana che vuole investire e che necessariamente avrà necessità di dotarsi di un professionista commercialista.

La funzione di accompagnamento dell'azienda all'estero: gli ambiti Formazione, Informazione, Assistenza e Promozione

ICE-Agenzia può erogare un menù di servizi reali per loro natura e definizione riconducibili al marketing internazionale, vale a dire tutto ciò che aiuta concretamente ad avvicinare un'azienda con il suo prodotto/servizio al mercato estero di riferimento. Non occorre in questa sede enumerarli tutti in quanto per loro natura devono essere personalizzabili e calzare a misura della pianificazione di ciascuna azienda. Basterà accennare alla suddivisione in servizi di Formazione Informazione Assistenza Promozione con l'intesa di considerarli utili, principalmente se ad usufruirne sono PMI e se rientrano in un mix di offerta integrata.

In altre parole, ogni azienda, soprattutto se piccola e modestamente strutturata e che intenda affacciarsi per la prima volta sui mercati esteri o che già esporta ma punta su mercati per essa nuovi, potrebbe aver bisogno di richiedere ad ICE-Agenzia servizi ricompresi in tutti e quattro gli ambiti.

Formazione ha le seguenti linee di intervento (per saperne di più www.expotraining.ice.it)

- Formazione per le Imprese che sono all'inizio dei processi di internazionalizzazione;
- Formazione Giovani che diventano Junior Export Manager da destinare alle aziende in cerca di giovani specializzati e motivati;
- Formazione Internazionale che seleziona giovani talenti stranieri con interesse a costruire con l'azienda italiana un ponte verso i mercati; garantisce approfondimenti

tecniche su specifici settori merceologici e sui mercati di sbocco; aiuta nella tutela all'estero dei prodotti e delle idee; affianca e prepara una piena realizzazione delle azioni commerciali all'estero.

Informazione sono in primo piano nel nostro portale www.ice.gov.it/home le rubriche

- Newsletter Commercio Estero News Agenda
- Elaborazioni statistiche
- Studi e rapporti
- Portali settoriali
- Biblioteca

Assistenza nella ricerca di potenziali partner con i quali investire in un paese estero (come abbiamo detto prima) oppure di nuovi potenziali canali di importazione tra importatori distributori agenti ed in tanti altri aiuti reali da parte l'Agenzia ICE sul posto (per saperne di più www.ice.it/servizi e www.catalogo.ice.it).

In tutti i casi ci riferiamo a servizi reali all'internazionalizzazione che, insieme alla famiglia dei servizi finanziari di Simest e di assicurazione ai crediti di Sace, rientrano tra le attività operative vigilate dal Ministero dello Sviluppo Economico che ha competenza sui finanziamenti e le agevolazioni nel comparto del commercio estero (per saperne di più www.mise.gov.it/index.php/it/per-i-media/pubblicazioni/2034271-handbook-agevolazioni-per-le-imprese).

Promozione, di fondamentale importanza per il consolidamento della presenza italiana sui mercati esteri, realizzata dall'Agenzia ICE a favore delle aziende esportatrici in collaborazione con Associazioni ed Enti locali. Gli obiettivi dell'azione riguardano, in generale, la valorizzazione delle qualità della produzione italiana ed in particolare l'incremento delle vendite sui mercati selezionati, la costituzione di reti di rappresentanza e di centri di commercializzazione dei prodotti, la collaborazione commerciale e industriale anche in collegamento con organismi internazionali.

Ogni anno l'ICE organizza oltre 400 iniziative promozionali: partecipazioni a fiere, seminari, incontri tra operatori, ricerche di mercato, campagne di comunicazione per promuovere il Made in Italy nel mondo. Attraverso il sito ed in particolare alle rubriche agenda, newsletter e, in generale, il motore di ricerca, è possibile consultare il Programma promozionale che l'ICE organizza sui mercati.

Se le vostre aziende clienti intendono partecipare in collettiva con altre aziende italiane a giornate di incontri B2B, degustazioni eno-gastronomiche (per aziende agroalimentari), fiere estere internazionali di settore, mostre autonome, saloni ed eventi di immagine, insieme potremo individuare l'iniziativa più indicata.

Grazie della vostra attenzione e a presto!

Pietro Goglia

Ufficio Servizi Imprese

Ing. Marco Rosati
Responsabile SIMEST Ufficio di Milano

SIMEST

INGEGNO ITALIANO NEL MONDO



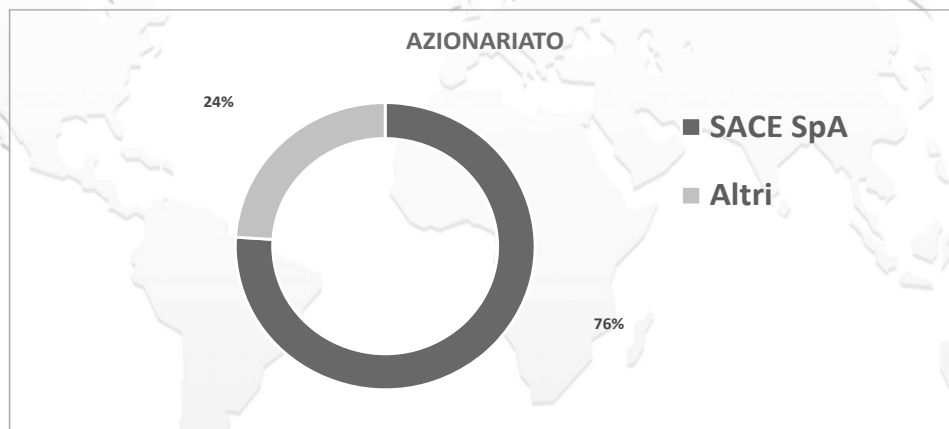
SIMEST

INGEGNO ITALIANO NEL MONDO



MISSIONE E AZIONARIATO

SIMEST è la società del Gruppo CDP il cui obiettivo è favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane



TUTTI GLI AZIONISTI DI SIMEST

SACE S.p.A. (76%) - Azionisti privati: Unicredit S.p.A. • Intesa Sanpaolo S.p.A. • Banca Popolare di Vicenza S.c.p.a. • Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. • BNL S.p.A. • Isveimer S.p.A. in Liquidazione • Banco Popolare Soc. Coop. • Banca Popolare di Sondrio S.c.p.a. • UBI Banca - Unione di Banche Italiane S.c.p.a. • ICCREA BANCA S.p.A. • ENI S.p.A. • Associazione I.R.S.I. • CONFCOOPER Soc. Coop. a r.l. • Consorzio Cooperativo Finanziario per lo Sviluppo S.c.a. r.l. CONFINDUSTRIA • Unindustria Bologna • Associazione Nazionale Costruttori Edili - ANCE • Unione Industriale Torino • FEDEREXPORT • Unione degli Industriali e delle Imprese di Roma • Associazione Industriale Bresciana • Confindustria Trento • Associazione Industriali Provincia di Trento • Confindustria Veneto - Federazione Reg. le Ind. del Veneto • Confindustria Friuli Venezia Giulia - Federaz. Reg. le Ind. Friuli Venezia Giulia • Confindustria Avellino - Unione Industriali Provincia di Avellino • Unione Nazionale Industria Conciaria • Confindustria Firenze - Associazione degli Industriali della Provincia di Firenze • Federazione ANIE • Associazione Industriali Pistoia • Confindustria Modena - Associazione Industriali Modena • Ass imprenditori Alto Adige • Confindustria Belluno Dolomiti - Associazione Industriali Provincia di Belluno • UCIMU - Sistemi per produrre • SISTEMA MODA ITALIA • Confindustria Bergamo • Unione Industriali della Provincia di Bergamo

KEY FIGURES 2015



PORTAFOGLIO PROGETTI

al 31.12.2015 (*)



POLO EXPORT E INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL GRUPPO CDP



AL CENTRO DEL NETWORK DELLO SVILUPPO

Lavorare con SIMEST significa anche avere come partner...



GRUPPO
CASSA
DEPOSITI
E PRESTITI

... una società del Gruppo Cassa Depositi e Prestiti, National Promotional Bank accreditata presso la UE e parte integrante del Piano Juncker



... un membro di EDFI - *European Development Finance Institutions*, che coinvolge le principali finanziarie di sviluppo europee



... una controparte che collabora con le istituzioni finanziarie multilaterali, quali EIB, EBRD, IFC, ADB, IADB, IDB, AfDB

ATTIVITA' E STRUMENTI

Nata nel 1991, SIMEST opera:

- concedendo finanziamenti a tasso agevolato;
- sostenendo le imprese esportatrici attraverso l'export credit;
- acquisendo partecipazioni in imprese italiane ed estere

Attraverso i suoi strumenti SIMEST affianca l'impresa per tutto il ciclo dell'internazionalizzazione



FINANZIAMENTI A TASSO AGEVOLATO E SUPPORTO EXPORT

EQUITY



Nuova operatività: Finanziamenti agevolati

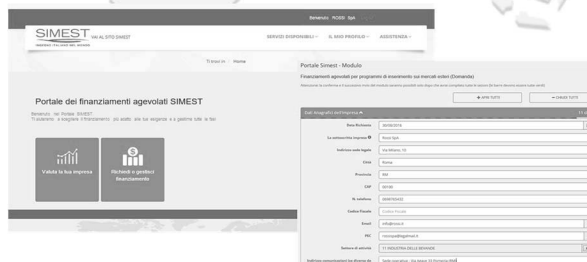
Nuove condizioni di accesso (da ottobre - novembre 2016)

- ✓ riduzione tasso di interesse agevolato (10% del tasso di riferimento UE)
- ✓ incremento importi finanziabili
- ✓ ampliamento tipologie di spesa ammesse
- ✓ riduzione garanzie richieste
- ✓ premialità per specifiche categorie di imprese

Digitalizzazione e semplificazione procedure (da febbraio 2016)

- ✓ Domanda online (paperless)

www.portalesimest.it



VALUTAZIONE MERCATO POTENZIALE

? *L'impresa vuole analizzare le opportunità offerte da un mercato extra UE*

👍 Finanziamento a tasso agevolato per **studi di fattibilità** finalizzati a valutare l'opportunità di investire all'estero

STUDI DI FATTIBILITA'

<p style="text-align: center;">A CHI È DEDICATO</p> <p>A tutte le imprese, in forma singola o aggregata</p>	<p style="text-align: center;">DURATA DEL FINANZIAMENTO (*)</p> <p>4,5 anni, di cui 18 mesi di preammortamento</p>
<p style="text-align: center;">QUOTA E TIPOLOGIA SPESE FINANZIABILI</p> <p>spese per personale, viaggi, soggiorni e consulenze, finalizzate a valutare la fattibilità di investimenti produttivi o commerciali in Paesi extra UE</p>	<p style="text-align: center;">IMPORTO FINANZIABILE (*)</p> <ul style="list-style-type: none"> ≤ € 150.000 per studi su investimenti commerciali ≤ € 300.000 per studi su investimenti produttivi ≤ 12,5% del fatturato medio dell'ultimo triennio
<p style="text-align: center;">TASSO DI INTERESSE AGEVOLATO (*)</p> <p>10% del tasso di riferimento UE</p>	<p style="text-align: center;">CONDIZIONI</p> <ul style="list-style-type: none"> lo studio deve essere relativo a un unico Paese di interesse è possibile presentare più domande per studi di fattibilità in Paesi diversi

(*) nuova operatività (da ottobre-novembre 2016)

Richiedi online il tuo finanziamento: www.portalesimest.it

11

DIFFUSIONE DEL MARCHIO

? *L'impresa vuole diffondere il proprio marchio e/o prodotto in un Paese extra UE*

👍 Finanziamento a tasso agevolato per la realizzazione di **strutture commerciali**

PROGRAMMI DI INSERIMENTO SUI MERCATI EXTRA UE

<p style="text-align: center;">A CHI È DEDICATO</p> <p>A tutte le imprese, in forma singola o aggregata</p>	<p style="text-align: center;">DURATA DEL FINANZIAMENTO</p> <p>6 anni, di cui 2 di preammortamento</p>
<p style="text-align: center;">QUOTA E TIPOLOGIA SPESE FINANZIABILI (*)</p> <p>spese per la realizzazione di un ufficio, show room, negozio o corner in un Paese extra UE e relative attività pubblicitarie, di promozione e consulenza</p>	<p style="text-align: center;">IMPORTO FINANZIABILE (*)</p> <p>≤ 25% del fatturato medio dell'ultimo triennio ≤ € 2,5 milioni</p>
<p style="text-align: center;">TASSO DI INTERESSE AGEVOLATO (*)</p> <ul style="list-style-type: none"> 10% del tasso di riferimento UE possibili ulteriori agevolazioni in termini di garanzie richieste 	<p style="text-align: center;">CONDIZIONI</p> <ul style="list-style-type: none"> può riguardare la diffusione di prodotti o servizi su nuovi mercati geografici e/o il lancio di nuovi prodotti o servizi in aree già presidiate è possibile presentare più domande per programmi in Paesi di destinazione diversi

(*) nuova operatività (da ottobre-novembre 2016)

Richiedi online il tuo finanziamento: www.portalesimest.it

12



DIFFUSIONE DEL MARCHIO



L'impresa vuole diffondere il proprio marchio e/o prodotto in un Paese extra UE



Finanziamento a tasso agevolato per la **prima partecipazione a fiere e mostre**

dedicato alle PMI - PARTECIPAZIONE A FIERE E MOSTRE

<p>A CHI È DEDICATO </p> <p>A tutte le PMI, in forma singola o aggregata</p>	<p>DURATA DEL FINANZIAMENTO (*) </p> <p>3,5 anni, di cui 18 mesi di preammortamento</p>
<p>QUOTA E TIPOLOGIA SPESE FINANZIABILI (*) </p> <p>spese per spazi espositivi, allestimenti, personale esterno, attività promozionali e consulenze legate alla partecipazione a una fiera o mostra in Paesi extra UE</p>	<p>IMPORTO FINANZIABILE (*) </p> <ul style="list-style-type: none"> • ≤ € 100.000 • ≤ 10% del fatturato dell'ultimo esercizio
<p>TASSO DI INTERESSE AGEVOLATO (*) </p> <p>10% del tasso di riferimento UE</p>	

(*) nuova operatività (da ottobre-novembre 2016)



RAFFORZAMENTO PRESENZA COMMERCIALE



L'impresa vuole rafforzare la propria presenza sul mercato estero



Supporto alle **esportazioni di beni di investimento** attraverso un **contributo in conto interessi**

CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

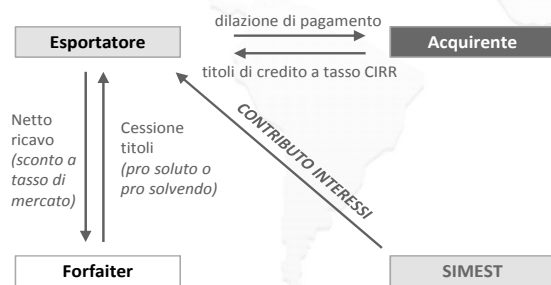
<p>A CHI È DEDICATO </p> <p>A tutte le imprese esportatrici di beni di investimento</p>	<p>CREDITO ACQUIRENTE E CREDITO FORNITORE </p> <p>Il credito all'esportazione, nella duplice forma del <i>credito acquirente</i> e del <i>credito fornitore</i>, è finalizzato a promuovere le esportazioni di beni di investimento in tutti i paesi del mondo. Grazie al contributo interessi erogato da SIMEST le imprese esportatrici italiane possono proporre agli acquirenti/committenti esteri una dilazione di pagamento a medio/lungo termine a condizioni competitive</p>
<p>QUOTA E TIPOLOGIA SPESE FINANZIABILI </p> <p>≤ 85% dell'importo della fornitura</p>	
<p>CONTRIBUTO IN CONTO INTERESSI </p> <p>A valere su finanziamenti ottenuti da banche italiane o estere su dilazioni di pagamento a medio-lungo termine al tasso di interesse commerciale di riferimento <i>CIRR</i> stabilito in sede OCSE</p>	

Focus:

CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

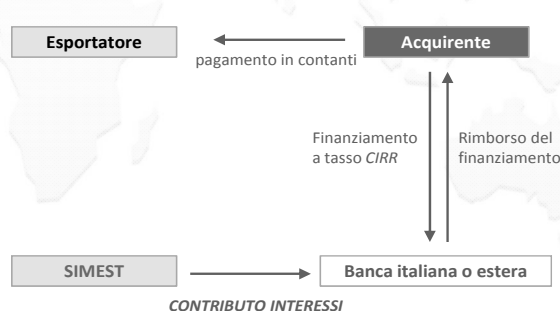
CREDITO FORNITORE

L'esportatore italiano concede all'acquirente estero una dilazione a fronte di titoli di credito scontati ad un tasso di mercato. Simest corrisponde all'esportatore un contributo anticipato in conto interessi pari alla differenza tra il netto ricavo degli effetti al tasso di mercato ed il valore attuale degli stessi al tasso pagato dall'acquirente.



CREDITO ACQUIRENTE

L'importatore estero riceve da una banca un finanziamento a tasso fisso CIRR a fronte del pagamento, da parte della stessa banca finanziatrice, della fornitura all'esportatore italiano. Simest garantisce alla banca la differenza tra il tasso fisso pagato dal debitore (stabilito in sede OCSE) e il tasso variabile di mercato



RAFFORZAMENTO PRESENZA COMMERCIALE



L'impresa vuole rafforzare la propria presenza sul mercato estero



Finanziamento a tasso agevolato a supporto della **solidità patrimoniale delle PMI**

dedicato alle PMI - PATRIMONIALIZZAZIONE PMI ESPORTATRICI

A CHI È DEDICATO

Alle PMI italiane, costituite in forma di società di capitali, che nell'ultimo triennio abbiano realizzato all'estero almeno il 35% del proprio fatturato



DURATA DEL FINANZIAMENTO (*)

7 anni, di cui 1 o 2 di preammortamento

TASSO DI INTERESSE AGEVOLATO (*)

- tasso di riferimento UE per i primi due anni; in caso di raggiungimento o superamento del livello soglia di solidità patrimoniale, negli anni successivi sarà applicato il tasso agevolato pari 10% del tasso di riferimento UE
- possibili ulteriori agevolazioni in termini di garanzie richieste



IMPORTO FINANZIABILE (*)

- ≤ € 400.000
- ≤ 25% patrimonio netto



CONDIZIONI

- la domanda di finanziamento deve essere presentata da una società di capitali
- il finanziamento deve essere finalizzato al miglioramento o mantenimento del livello di solidità patrimoniale (patrimonio netto/attivo immobilizzato)

(*) nuova operatività (da ottobre-novembre 2016)



**RAFFORZAMENTO
PRESENZA
COMMERCIALE**



L'impresa vuole rafforzare la propria presenza sul mercato estero



Finanziamento a tasso agevolato per la **formazione del personale** nelle iniziative di investimento in Paesi extra UE

PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA

<p>A CHI È DEDICATO A tutte le imprese, in forma singola o aggregata</p>	<p>DURATA DEL FINANZIAMENTO (*) 4 anni e 6 mesi, di cui 18 mesi di preammortamento</p>
<p>QUOTA E TIPOLOGIE DI SPESA FINANZIABILI spese per personale, viaggi, soggiorni e consulenze, sostenute per la formazione del personale operativo all'estero</p>	<p>IMPORTO FINANZIABILE</p> <ul style="list-style-type: none"> • ≤ € 300.000 • ≤ 12,5% del fatturato medio dell'ultimo triennio
<p>TASSO DI INTERESSE AGEVOLATO (*) 10% del tasso di riferimento UE (minimo 0,50%)</p>	<p>CONDIZIONI</p> <ul style="list-style-type: none"> • il programma deve riguardare un unico paese extra UE di interesse • è possibile presentare più domande per programmi in Paesi diversi

(*) nuova operatività (da ottobre-novembre 2016)



**ESPANSIONE
PRODUTTIVA**



L'impresa vuole costituire o rafforzare la sua società estera



Partecipazione al capitale di società estere con sede in Paesi extra UE e **contributo interessi** sulla quota di partecipazione dell'impresa italiana

PARTECIPAZIONE IN SOCIETA' EXTRA UE E CONTRIBUTO INTERESSI

<p>A CHI È DEDICATO A tutte le imprese, di qualunque dimensione</p>	<p>CONTRIBUTO INTERESSI</p> <ul style="list-style-type: none"> • agevolazione sul finanziamento per l'acquisizione della partecipazione nella società estera (a valere sul 90% della quota dell'impresa italiana e fino al 51% del capitale della società estera) • ≤ € 40mln per singolo progetto e ≤ € 80mln per gruppo economico
<p>ENTITÀ DELLA PARTECIPAZIONE Fino al 49% del capitale dell'impresa estera e comunque non superiore alla partecipazione dell'impresa italiana promotrice</p>	<p>FINANZA INTERNAZIONALE Possibilità di ottimizzare la struttura finanziaria del progetto grazie alla partnership con istituzioni finanziarie internazionali</p>
<p>DURATA DELLA PARTECIPAZIONE Fino a 8 anni (anche superiore per progetti finanziati da banche di sviluppo multilaterali)</p>	
<p>CONDIZIONI L'intervento è a condizioni di mercato</p>	

**ESPANSIONE
PRODUTTIVA**



L'impresa vuole costituire o rafforzare la sua società estera



Partecipazione aggiuntiva del **Fondo di Venture Capital** in società estere con sede in aree geografiche di interesse strategico

FONDO DI VENTURE CAPITAL

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese che realizzano investimenti in aree geografiche di interesse strategico*



* consulta le aree geografiche di interesse strategico su simest.it



DURATA DELLA PARTECIPAZIONE

Fino a 8 anni, comunque non superiore alla partecipazione diretta di SIMEST

ENTITÀ DELLA PARTECIPAZIONE

La partecipazione complessiva SIMEST + Fondo di Venture Capital può raggiungere il 49% del capitale dell'impresa estera e non può eccedere la quota dell'impresa italiana promotrice

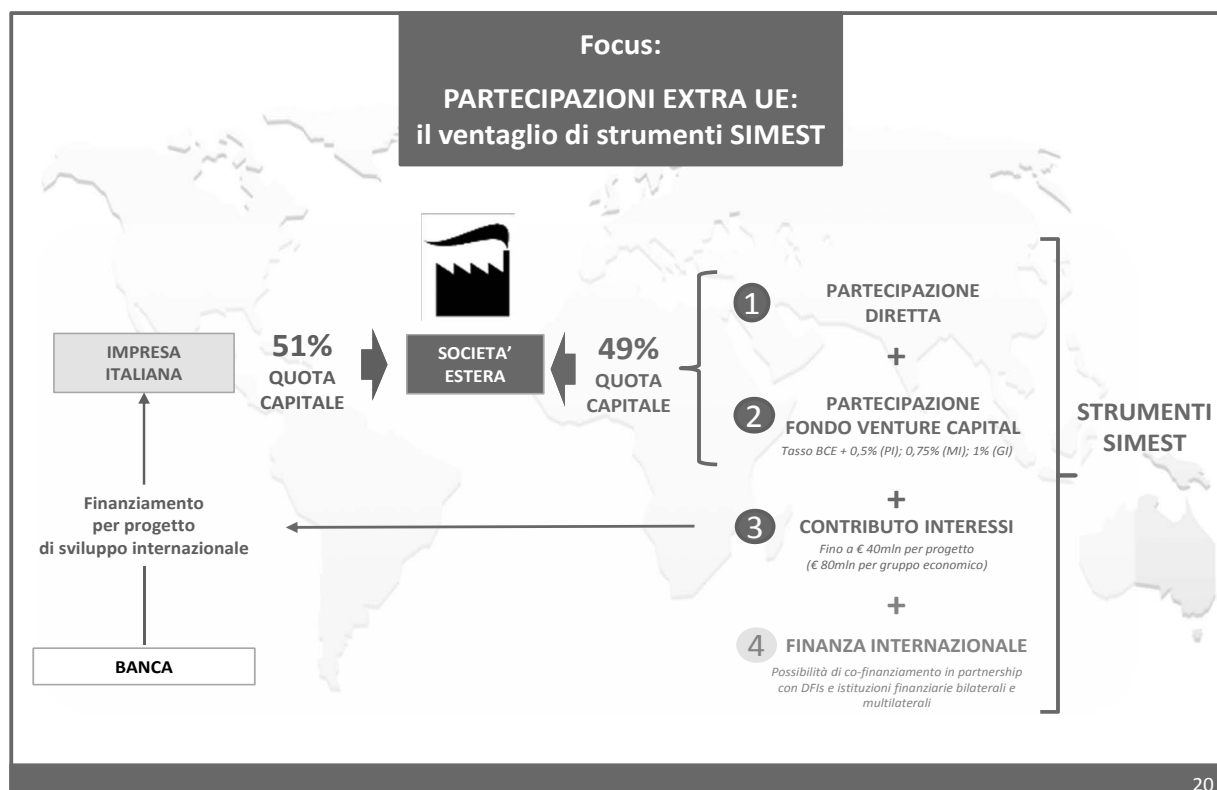


CONDIZIONI

- la partecipazione del Fondo di Venture Capital è aggiuntiva rispetto alla partecipazione diretta di SIMEST
- remunerazione pari al tasso BCE + spread (commisurato alla classe dimensionale dell'impresa)

Focus:

**PARTECIPAZIONI EXTRA UE:
il ventaglio di strumenti SIMEST**





ESPANSIONE PRODUTTIVA



L'impresa vuole costituire o rafforzare la sua società estera



Partecipazione al **capitale dell'impresa europea** con vocazione all'innovazione e all'internazionalizzazione

PARTECIPAZIONE IN SOCIETA' UE

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese che realizzano in Europa investimenti produttivi, commerciali o di innovazione tecnologica nell'ambito di un programma di sviluppo internazionale



DURATA DELLA PARTECIPAZIONE

Fino a 8 anni

ENTITÀ DELLA PARTECIPAZIONE

Fino al 49% del capitale dell'impresa italiana o avente sede all'interno dell'UE



CONDIZIONI

L'intervento è a condizioni di mercato e non sono previsti strumenti agevolativi

CI TROVI QUI



Roma

Corso Vittorio Emanuele II, 323
Tel. +39 06 68635.1



Milano

Via Aristide de Togni, 2
tel. +39 02 3232961.2



Venezia

Via Torino, 105
tel. +39 335 6950.511

www.simest.it



Dott. Giuseppe Marino
Responsabile Lombardia Est, Rete Domestica SACE



**Gli strumenti di SACE a
supporto
dell'internazionalizzazione**

Gardone Riviera 14 e 15 ottobre 2016



Indice

- 1. SACE a sostegno della competitività delle imprese*
- 2. SACE per crescere all'estero*
- 3. La Rete Commerciale di SACE*
- 4. L'offerta di prodotti del Gruppo SACE*
- 5. Country Risk Map di SACE*



Sosteniamo la competitività delle imprese

SACE è una società del Gruppo CdP attiva nell'export credit, nell'assicurazione del credito, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nelle cauzioni e nel factoring.

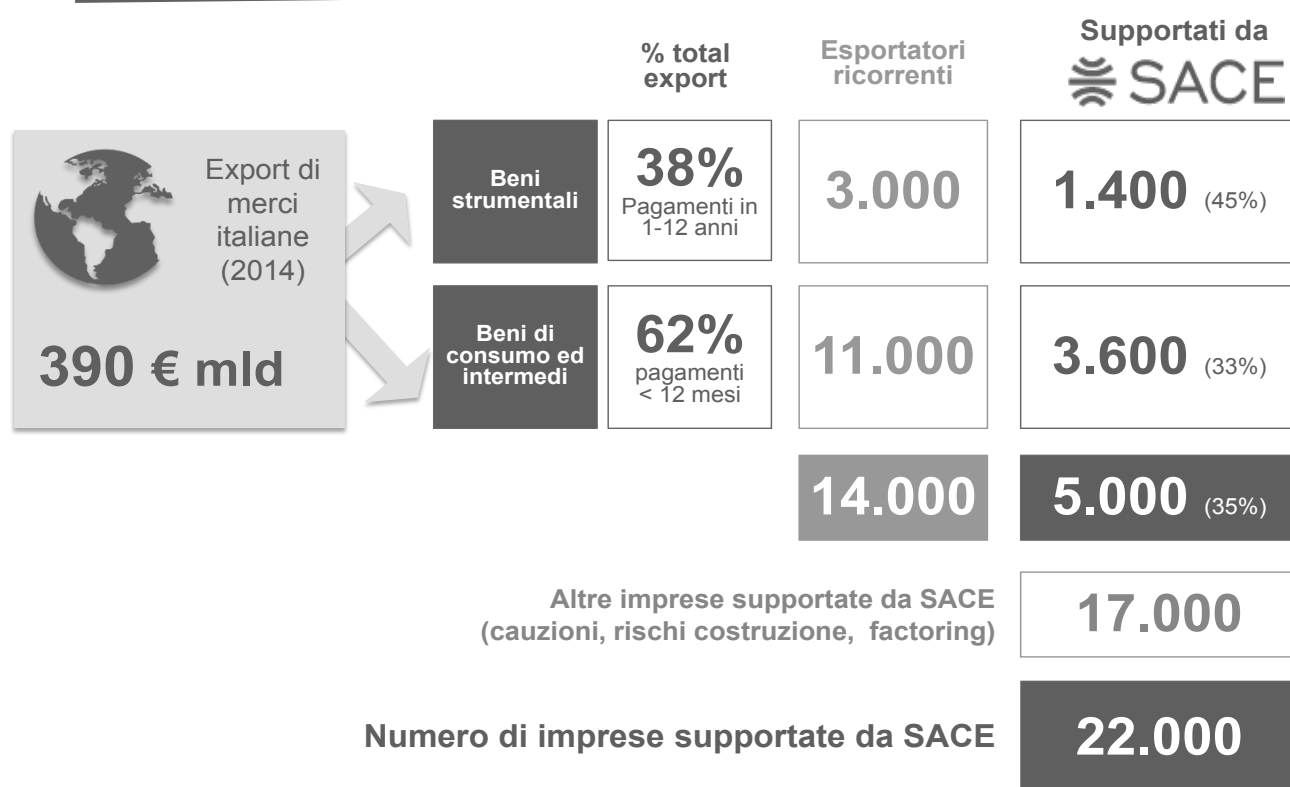
Offriamo soluzioni per la gestione integrale dei rischi commerciali e politici

- ✓ Credito all'esportazione e project finance
- ✓ Protezione degli investimenti all'estero
- ✓ Garanzie finanziarie
- ✓ Emissioni obbligazionarie
- ✓ Assicurazione del credito
- ✓ Cauzioni e rischi della costruzione
- ✓ Factoring

Esperienza	Solidità	Flessibilità
Valutiamo e assicuriamo rischi da 40 anni	€ 5,3 miliardi di patrimonio netto e rating A- (Fitch)	Con le imprese di ogni settore e dimensione in 198 Paesi



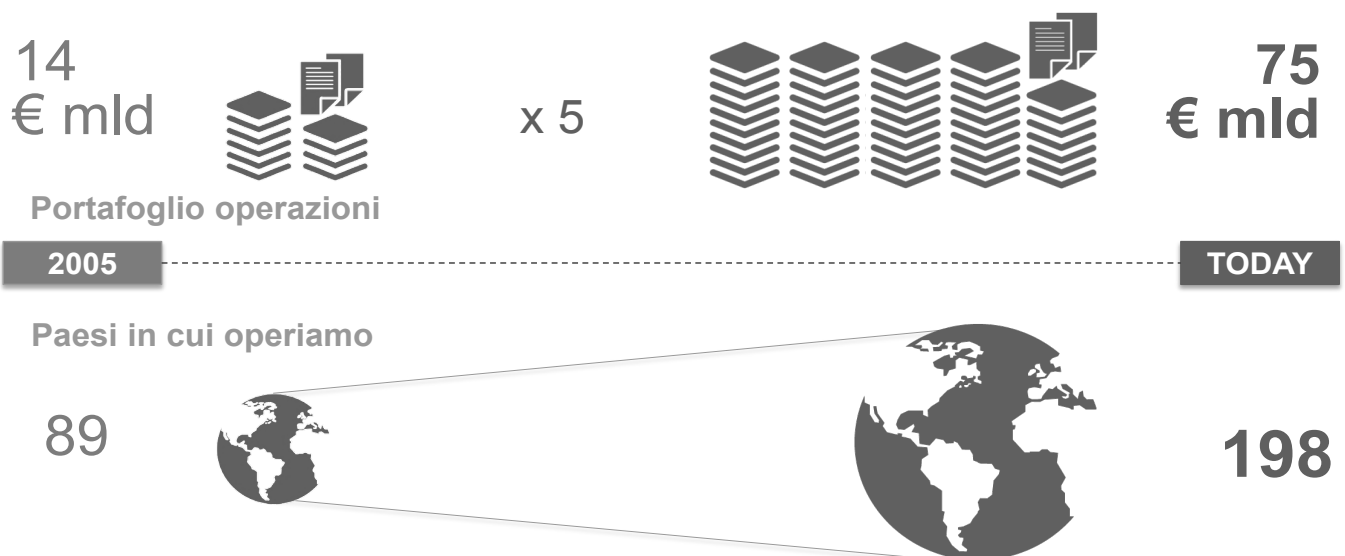
1 esportatore su 3 sceglie SACE per crescere all'estero



In 10 anni abbiamo creato un network su misura per le aziende italiane



Abbiamo aumentato di 5 volte il nostro portafoglio rischi e più che raddoppiato il numero di paesi in cui siamo attivi

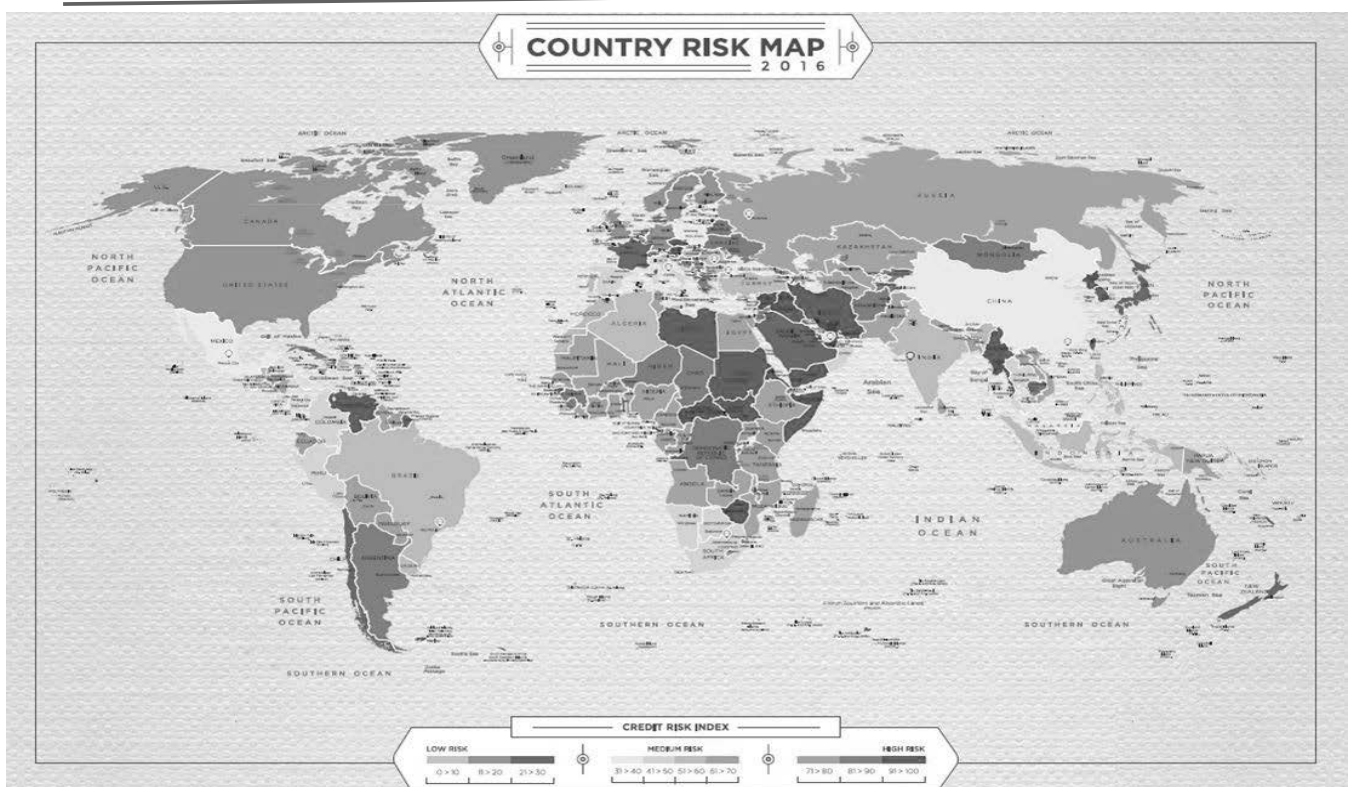


L'offerta di prodotti del Gruppo SACE

	SACE	SACE _{BT} CREDIT & SURETY	SACE _{FCT}	SIMEST INSEDERO ITALIANO NEL MONDO
GESTIONE RISCHIO DI CREDITO				
Supporto all'export e al fatturato globale	☰	☰		
CAUZIONI E PROTEZIONE IMPRESA				
Cauzioni/fidejussioni e rischi operativi	☰	☰		
FINANZIAMENTI E PROG CRESCITA				
Accesso al credito/Credit Fund con FSE	☰	☰	☰	☰
GESTIONE DELLA LIQUIDITA'				
Operatività estera	☰		☰	
SERVIZI DI ADVISORY				
Consulenza alle PMI	☰			☰
INTERVENTI NEL CAPITALE				
Capitale per supportare la crescita all'estero				☰



Country Risk Map di SACE



SACE

Piazza Poli, 37/42 • 00187 Roma
+39 06 67361
info@sace.it

SACE BT

Piazza Poli, 42 • 00187 Roma
+39 06.69.76.971
customerservice@sacebt.it

SACE FCT

Via A. De Togni, 2 • 20123 Milano
+39 02.43.44.991
info@sacefct.it

SACE SRV

Piazza Poli, 37/42 • 00187 Roma
+39 06.877.341
info@sacesrv.it

IN ITALIA

BARI
+39 080 5467763
bari@sace.it

BRESCIA
+39 030 2292259
brescia@sace.it

FIRENZE
+39 055 536571
firenze@sace.it

LUCCA
+39 0583 40071
lucca@sace.it

MILANO
+39 02 434499701
milano@sace.it

MODENA
+39 059 891240
modena@sace.it

MONZA
+39 039 3638247
monza@sace.it

NAPOLI
+39 081 5836131
napoli@sace.it

PALERMO
+39 091581100
palermo@sace.it

PESARO
+39 0721 383229
pesaro@sace.it

ROMA
+39 06 6736309
roma@sace.it

TORINO
+39 011 3997839
torino@sace.it

VENEZIA
+39 041 2905111
venezia@sace.it

VERONA
+39 045 8099460
verona@sace.it

NEL MONDO

ROMANIA, BUCHAREST
+40 21 2102183
bucharest@sace.it

MESSICO, CITTÀ DEL MESSICO
+52 55 13468813
messico@sace.it

TURCHIA, ISTANBUL
+90 2122458430/1
istanbul@sace.it

CINA, HONG KONG
+852 3187 6853
hongkong@sace.it

SUDAFRICA, JOHANNESBURG
+27 11 4635131
johannesburg@sace.it

RUSSIA, MOSCA
+7 495 2582155
mosca@sace.it

BRASILE, SAN PAOLO
+55 11 31712138
saopaulo@sace.it

INDIA, MUMBAI
+91 22 43473473
mumbai@sace.it

DUBAI, EMIRATI ARABI UNITI
+971 4 40 19164
dubai@sace.it

Contatti SACE a Brescia

SACE Brescia

Giuseppe MARINO
Responsabile Lombardia, Est,
Rete Domestica



SACE SpA
Via Cefalonia, 60 – 25124 Brescia,
Via De Togni, 2 – 20123 Milano,
Tel.: +39 02 434499753,
+39 030 22 92 259
Mob.: +39 331 57 87 239
g.marino@sace.it

Fabio GUGLIERI
Senior Account Manager
Rete Domestica



SACE SpA
Via Cefalonia, 60 – 25124 Brescia,
Via De Togni, 2 – 20123 Milano,
Tel.: +39 02 434499754,
+39 030 22 92 259
Mob.: +39 331 19 69 854
f.guglieri@sace.it

Stefano SALONI
Account Manager
Rete Domestica



SACE SpA
Via Cefalonia, 60 – 25124 Brescia,
Tel.: +39 030 22 92 259
Mob.: +39 344 06 75 855
s.saloni@sace.it

Dott. Federico Donato
Vice Presidente ASSOCAMERESTERO

CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO: COMUNITÀ DI IMPRESE AL SERVIZIO DEL *MADE IN ITALY*

Federico Donato
Vice Presidente - Assocamerestero

*Road Show «Il Nuovo Rapporto tra Fisco e Contribuenti nella Fiscalità Internazionale»
Gardone Riviera, 14-15 ottobre 2016*

SPEAKER PROFILE

INCARICHI PROFESSIONALI:

- ✓ **Akar Enterprises: CEO e Socio Fondatore**
- ✓ **Italian Chamber of Commerce in Singapore: Presidente**
- ✓ **Assocamerestero: Vice Presidente**
- ✓ **EuroCham Singapore: Membro del CdA**



Precedentemente ha ricoperto vari incarichi all'interno di gruppi bancari italiani ed internazionali tra cui: Credit Suisse, UBI Banca, Sanpalo Imi, nelle filiali di New York e Singapore.

EDUCAZIONE:

- ✓ **Università Commerciale Luigi Bocconi, Milano (1998-2003)** Laurea: Economia degli Intermediari Finanziari
- ✓ **Stern School of Business, New York University (2001-2003)** Visiting Student: Dipartimento di Finanza e Mercati Internazionali

LE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

Natura e Caratteristiche

CCIE = associazioni di imprenditori e professionisti – italiani ed esteri – ufficialmente riconosciute dalla Legge italiana (Legge n. 518/70) per favorire l'internazionalizzazione delle imprese e promuovere il *Made in Italy* nel mondo.

18MILA ASSOCIATI TRA IMPRESE E PROFESSIONISTI (L'88% LOCALI-ESTERI)

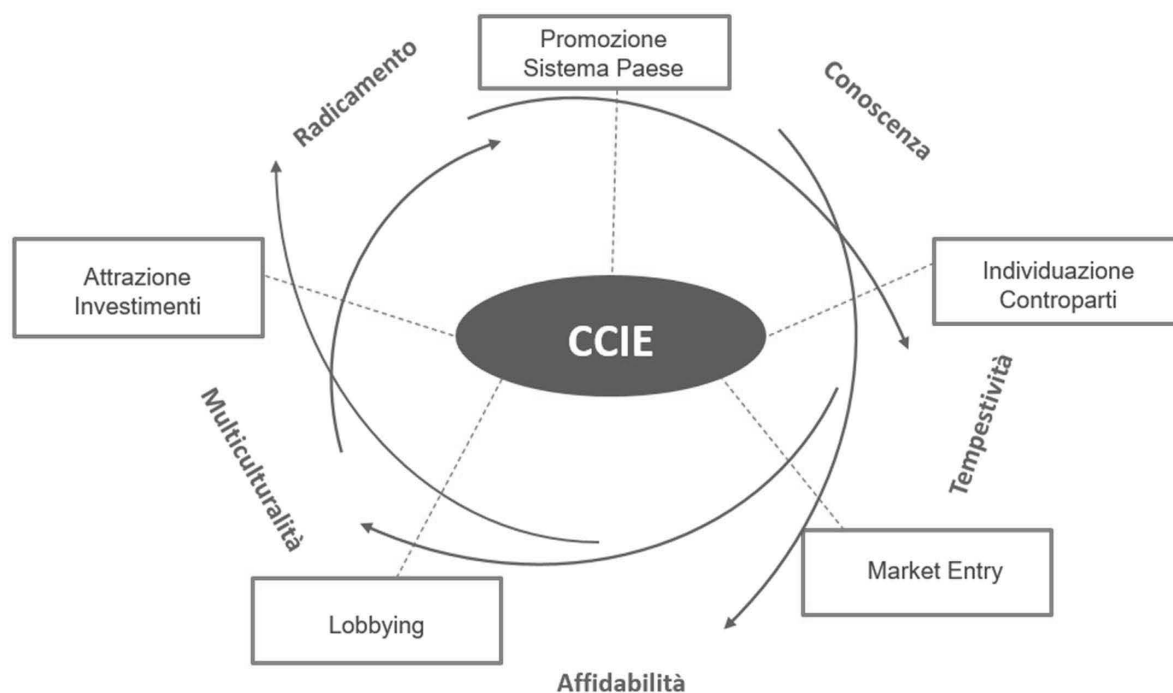
I 3 pilastri delle CCIE:

- ✓ Radicamento sui territori esteri presso istituzioni ed imprese;
- ✓ Associazioni di imprenditori al servizio di altri imprenditori;
- ✓ Competitività ed efficienza;

LE CCIE: IL POSTO GIUSTO PER IL TUO BUSINESS NEL MONDO



IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO



INTERNAZIONALIZZAZIONE...HANDLE WITH CARE!

Aiutiamo le aziende ad espandersi e radicarsi sui mercati esteri

- Analisi e comprensione delle esigenze del cliente
- Connecting business a livello multilaterale
- Supporting business: assistenza personalizzata e continuativa all'estero

30MILA AZIENDE SEGUITE NEL 2015

OLTRE 500 MISSIONI E INCONTRI B2B ORGANIZZATI

SERVIZI DELLE CCIE

ORIENTAMENTO

- Analisi e pianificazione esigenze
- Ricerche di mercato
- Normative doganali e fiscali
- Studi fattibilità

MATCHMAKING

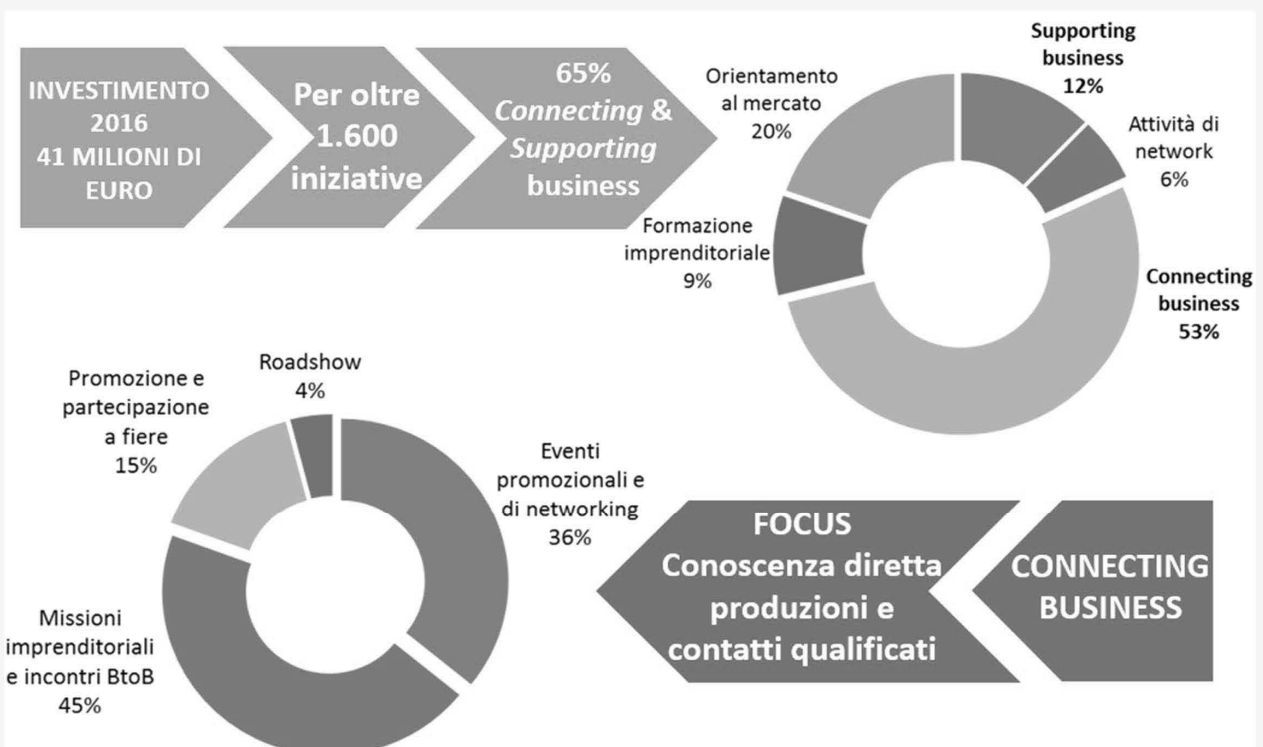
- Liste verificate potenziali partners
- Missioni incoming – outgoing e incontri B2B
- Eventi networking e brand events
- Connecting

TAILOR MADE

- Incubazione di impresa
- Partecipazione progetti europei
- Check up legale
- Assistenza fiscale, legale, finanziaria, amministrativa, doganale

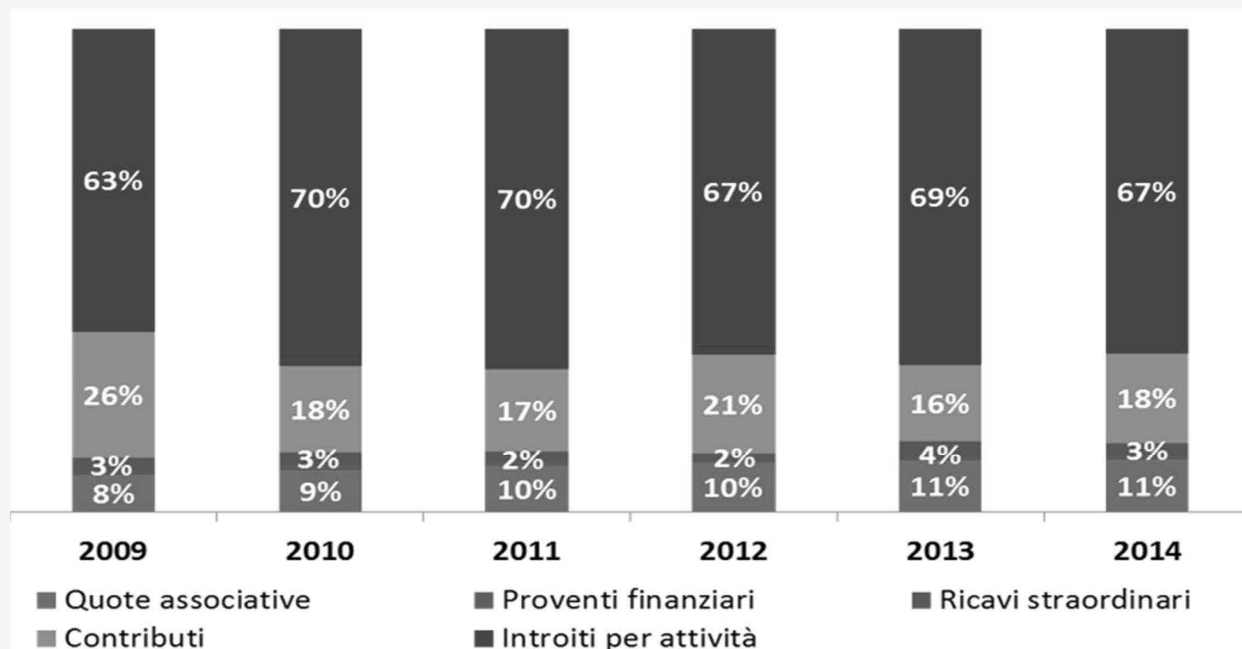
PROGRAMMA PROMOZIONALE 2016

L'ATTIVITÀ DELLE CCIE A SUPPORTO DELLE IMPRESE



LE CCIE: UN SOGGETTO DI MERCATO PER IL MERCATO

L'81% DELLE RISORSE DELLE CCIE NEL 2014 DERIVANO DA: SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE AZIENDE, PROGETTI DI PROMOZIONE REALIZZATI E QUOTE ASSOCIATIVE



L'ASSOCIAZIONE DELLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO - ASSOCAMERESTERO

Assocamerestero rappresenta e supporta le CCIE dal 1987:

Attività di informazione e comunicazione per promuovere e diffondere la conoscenza delle CCIE presso Istituzioni e Associazioni imprenditoriali italiane e locali; collaborazione con stampa e media italiani per incrementare l'esposizione mediatica del network;

Attività di Assistenza e Promozione delle CCIE per lo sviluppo di progetti e partnership; attività di lobby istituzionale; organizzazione di corsi di formazione per migliorare costantemente la qualità dei servizi offerti e per favorire nuove opportunità di business.

Grazie



Assocamerestero
Via Sardegna, 17 – 00187 Roma
Tel.: +39 06 44231314
Fax: +39 06 44231070

@: commercialisti@assocamerestero.it
Web: www.assocamerestero.it

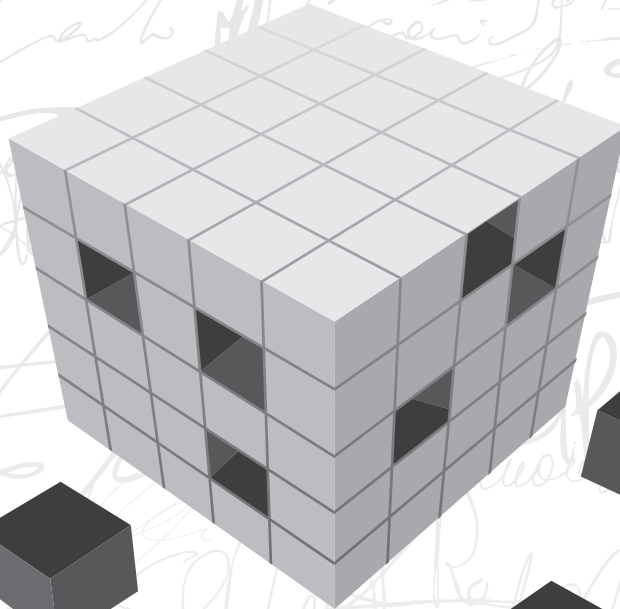
Indice degli interventi pubblicati

- “Cooperative tax compliance” e gestione del rischio fiscale nella fiscalità internazionale: un nuovo corso che si estenderà a tutti i Contribuenti?*** Pag. 1
Dott.ssa Maricla Pennesi
Dottore Commercialista in Milano
- Il nuovo ruling internazionale: gli ambiti e le modalità applicative*** Pag. 3
Prof. Avv. Benedetto Santacroce
Professore Università degli Studi Niccolò Cusano di Roma - Avvocato e Pubblicista
- Il nuovo regime delle stabili organizzazioni estere in Italia ed italiane all'estero: la branch exemption*** Pag. 13
Dott. Alessandro Furlan
Dottore Commercialista in Milano
- Mobilità transnazionale del lavoro: aspetti tributari e previdenziali*** Pag. 35
Dott. Luca Valdameri
Dottore Commercialista in Milano
- Patent box e determinazione del reddito implicito degli intangibles secondo i metodi OCSE sui prezzi di trasferimento*** Pag. 51
Dott. Federico Venturi
Dottore Commercialista in Brescia
- Novità in tema di Controlled Foreign Companies: semplificazioni o complicazioni?*** Pag. 69
Prof. Dott. Raffaele Rizzardi
Dottore Commercialista in Bergamo - Componente del Comitato Tecnico della Confédération Fiscale Européenne
- Novità e precisazioni in tema di crediti per imposte estere*** Pag. 83
Dott. Gianluca Cristofori
Dottore Commercialista in Verona
- Le novità in tema di trasferimento di sede dall'Italia all'estero e dall'estero in Italia*** Pag. 99
Prof. Dott. Piergiorgio Valente
Dottore Commercialista in Milano - Vice Chairman Taxation and Fiscal Policy Committee del BIAC presso l'OCSE
- Scambio di informazioni tra Stati: l'impatto sull'accertamento*** Pag. 125
Dott. Stefano Massarotto
Dottore Commercialista in Milano
- IRAN: opportunità per le imprese italiane*** Pag. 133
Dott. Pier Luigi d'Agata
Segretario Generale Camera di Commercio e Industria Italo Iraniana
- Tavola rotonda:**
- “Il ruolo delle Istituzioni italiane nei processi di internazionalizzazione delle imprese e la collaborazione con i Commercialisti”*** Pag. 143
Moderà: Dott. Filippo Maria Invitti
Dottore Commercialista in Roma
- Intervengono:**
- Min. Plen. Nicola Lener** Pag. 145
Capo ufficio Internazionalizzazione, Direzione generale per la promozione del Sistema Paese del MAECI
- Dott. Gennaro Scarpato** Pag. 157
Responsabile sportello MISE Milano
- Dott. Pietro Goglia** Pag. 171
Funzionario Ufficio Servizi alle imprese ICE-Agenzia
- Ing. Marco Rosati** Pag. 177
Responsabile SIMEST Ufficio di Milano
- Dott. Giuseppe Marino** Pag. 189
Responsabile Lombardia Est, Rete Domestica SACE
- Dott. Federico Donato** Pag. 195
Vice Presidente ASSOCAMERESTERO



DATEV

KOINOS



BILANCIO

**DICHIARAZIONI
FISCALI**

CONTABILITÀ

ANTIRICICLAGGIO

PAGHE

**PRATICHE
E PARCELLE**

DATEV KOINOS propone un software completo e integrato per gestire tutte le attività ed esigenze del commercialista. Molti di voi hanno scelto **DATEV KOINOS** e ci hanno messo la firma.

“

Un patrimonio è prima
di tutto un impegno.
Un impegno verso coloro
che lo hanno costruito
e verso coloro che ne
raccoglieranno il testimone.
Banca Patrimoni Sella & C.
da sempre è consapevole
di tale impegno e se ne prende
cura fedelmente nel tempo.

”



Banca Patrimoni Sella & C.

Sede e Direzione Generale
Palazzo Bricherasio
Via Lagrange 20, Torino – tel +39 011 5607111
www.bancapatrimoni.it