

FISCO E TRANSNAZIONALITA' FRA PRESENTE E FUTURO

«IL LIBERO PROFESSIONISTA E LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE»

Martedì 27 settembre 2022

Dott. Andrea Savino - Osservatorio Internazionale dell'ODCEC di Torino

SOMMARIO

1. *INTRODUZIONE*
2. *LA FIGURA DEL DOTTORE COMMERCIALISTA*
3. *IL SUPPORTO ALLA IMPRESE INTERNAZIONALI*
4. *ANDARE ALL'ESTERO: BRANCH vs SUBSIDIARY*
5. *IL TRANSFER PRICING NEI RAPPORTI INFRAGRUPPO*
6. *SUPPORTO ALLA FINANZA AGEVOLATA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE*
7. *CONCLUSIONI*

1. INTRODUZIONE

Con “internazionalizzazione” si intendono i processi attraverso i quali le imprese investono in Paesi esteri, per aumentare la penetrazione commerciale, presidiare da vicino i nuovi mercati o per combinare con più efficienza i fattori produttivi.

I vantaggi quali sono?

- La diversificazione del rischio: la presenza di un’azienda su più mercati ripartisce il rischio e ripara l’impresa da eventuali contrazioni del mercato interno.
- L’accrescimento del know-how aziendale,
- Il rafforzamento della struttura produttiva e finanziaria.

2. LA FIGURA DEL DOTTORE COMMERCIALISTA

- Sia nell'internazionalizzazione inbound (in entrata), per la quale gli investitori stranieri sbarcano in Italia, sia nell'internazionalizzazione outbound (in uscita), ovvero quando si accompagnano i clienti italiani su mercati esteri, i commercialisti devono affrontare una prima difficoltà legata alla tipologia della nostra professione.
- La prima difficoltà risiede proprio nel far comprendere agli interlocutori quali sono le competenze della professione, in quanto si aspetteranno di trattare alcuni aspetti dell'operazione con l'avvocato, ed altri con il contabile. Questo perché all'estero di norma vi è una netta separazione tra le competenze giuridiche e fiscali.

3. SUPPORTO ALLE IMPRESE INTERNAZIONALI

Le modalità con cui l'impresa italiana può aprirsi ad un altro Paese sono molteplici, ovvero attraverso:

- distributori,
- con un ufficio di rappresentanza,
- oppure scegliere di avere una rete commerciale propria,
- oppure ancora con un insediamento produttivo.

Propria la sensibilità e la preparazione del dottore commercialista può aiutare l'imprenditore nella scelta più opportuna in relazione alle specifiche esigenze.

3. SUPPORTO ALLE IMPRESE INTERNAZIONALI (2)

Pertanto, il commercialista può essere un'utile alleato dell'imprenditore o del manager, supportandolo, anzitutto, nelle questioni da affrontare preliminarmente allo sbarco nel Paese straniero ovvero:

- L'autonanalisi preliminare delle potenzialità dell'azienda;
- La scelta del tipo di soggetto giuridico;
- Obblighi fiscali specifici e relativa compliance;
- Scelta della struttura di governance e della reportistica;
- Aspetti contrattuali specifici;
- La scelta dei consulenti locali.

4. ANDARE ALL'ESTERO: BRANCH vs SUBSIDIARY

- Una delle prime scelte che si pone davanti all'imprenditore riguarda la scelta dell'entità giuridica con la quale accedere al mercato estero.
- La principale decisione è relativa alla decisione relativa alla costituzione di una stabile organizzazione estera («branch») oppure di una vera e propria filiale («subsidiary»).
- Con la prima scelta infatti l'imprenditore opta per la via più semplice e meno onerosa mentre con la seconda predilige una maggiore autonomia rispetto alla casa madre.
- Nel proseguo dell'intervento sono quindi esposte le principali caratteristiche di ognuna, con una tabella di riepilogo di principali vantaggi/svantaggi.

4. STABILE ORGANIZZAZIONE

- Definizione

L'art. 162 del TUIR designa, quale "stabile organizzazione" (S.O.), una sede fissa di affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita, in tutto o in parte, l'attività in Italia. In aggiunta ai suddetti requisiti, l'Amministrazione finanziaria ritiene necessario che la struttura italiana sia dotata di autonomia funzionale rispetto alla casa madre.

- Costituzione

Le società con sedi secondarie devono indicare nell'atto costitutivo, oltre alla sede della società, anche le eventuali sedi secondarie.

Un estratto dell'atto costitutivo deve essere depositato per l'iscrizione presso l'ufficio del Registro delle imprese del luogo in cui la società istituisce sedi secondarie con rappresentanza stabile, entro trenta giorni dall'istituzione delle medesime.

4. STABILE ORGANIZZAZIONE

Peculiarità del bilancio della S.O.

- Le S.O. non sono dotate di un vero e proprio capitale sociale, bensì di un "fondo di dotazione" conferito dalla casa madre. A differenza del capitale sociale, **il fondo di dotazione non assume rilevanza per i creditori sociali e può subire modificazioni senza che sia necessario il ricorso a particolari formalità, se non eventualmente quelle di natura valutaria.**
- I corrispettivi delle operazioni effettuate tra casa madre e S.O. sono iscritti tra i ricavi e i costi d'esercizio.
- Per quanto riguarda il deposito del bilancio, l'interpretazione ormai condivisa degli artt. 2508 e 2509 c.c. va nel senso che sia oggetto di deposito presso il Registro delle imprese italiano il bilancio della casa madre estera (che incorpora, naturalmente, i conti della sezione estera)

4. STABILE ORGANIZZAZIONE

S.O. quale entità distinta dalla casa madre

Sotto il profilo delle imposte dirette, l'art. 152 del TUIR prevede che:

- che la S.O. si considera (naturalmente ai fini fiscali) entità separata e indipendente dalla casa madre;
- che il fondo di dotazione è determinato in base ai criteri OCSE, tenendo conto delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni utilizzati (ciò può quindi determinare l'indeducibilità di parte degli interessi passivi relativi ai prestiti erogati dalla casa madre, qualora il fondo di dotazione sia insufficiente rispetto a quello "virtuale" previsto in sede OCSE);
- che ogni transazione con la casa madre debba seguire le regole del transfer pricing previste dall'art. 110 co. 7 del TUIR.

4. STABILE ORGANIZZAZIONE

Altri aspetti fiscali

- IVA

Nella misura in cui la stabile organizzazione effettivamente "partecipi" alle operazioni realizzate dalla casa madre estera, debitore dell'IVA è in ogni caso (a prescindere dalla natura del destinatario dell'operazione), la S.O. nazionale del soggetto estero, la quale dovrà, quindi, assolvere a tutti gli obblighi (fatturazione, registrazione, dichiarazione) previsti ai fini impositivi.

Diversamente, vale a dire laddove la stabile organizzazione non "partecipi", nel senso sopra indicato, alle operazioni effettuate dalla casa madre, tutti gli obblighi relativi alle cessioni di beni e alle prestazioni di servizi rese nei confronti di soggetti passivi stabiliti in Italia dovranno essere adempiuti dai cessionari o dai committenti attraverso il meccanismo del "reverse charge" ai sensi dell'art. 17 co. 2 del DPR 633/72.

4. STABILE ORGANIZZAZIONE

Altri aspetti fiscali

- Accordi preventivi con l'Amministrazione finanziaria

L'art. 31-ter del DPR 600/73 disciplina la procedura di ruling internazionale per la valutazione preventiva circa la sussistenza in Italia di una stabile organizzazione di un'impresa estera.

- Stabile organizzazione occulta

Secondo la circ. Guardia di Finanza n. 1/2018, nel momento in cui la casa madre eserciti nei confronti di una controllata estera una "pervasività" tale da poter considerare che questa rappresenti, in realtà, un suo "ramo", privo di fatto anche di autonomia giuridica, la controllata potrebbe essere considerata quale una sua stabile organizzazione occulta all'estero.

4. SUBSIDIARY

La costituzione di una società estera rappresenta una delle soluzioni utilizzate dagli imprenditori italiani che vogliono avviare un insediamento all'estero per estendere i propri affari oltreconfine.

A spingere verso la costituzione di una società all'estero possiamo individuare una serie di elementi valutativi importanti, come:

- la limitazione sotto il profilo giuridico della responsabilità sociale;
- l'autonomia contabile e fiscale della subsidiary;
- l'applicazione in caso di società residente in uno stato UE della direttiva madre-figlia (esenzione dei dividendi distribuiti direttamente dalle controllate comunitarie) e interessi/royalties (esenzione delle ritenute su interessi e canoni).

4. BRANCH VS SUBSIDIARY

	VANTAGGI	SVANTAGGI
BRANCH	1. Minori oneri da sostenere per l'apertura	1. Minore autonomia rispetto alla casa madre
	2. Assenza di capitale minimo da versare	2. Maggiore difficoltà di definizione dei prezzi di trasferimento
	3. Immediata rilevazione dei risultati della SO in capo all'impresa estera	3. Minore visibilità sul mercato

4. BRANCH VS SUBSIDIARY

	VANTAGGI	SVANTAGGI
SUBSIDIARY	1. Maggiori possibilità di ottenere capitale di finanziamento da terzi	1. Maggiori oneri di costituzione e mantenimento
	2. Maggiore autonomia nei rapporti contrattuali con i terzi	2. Struttura meno flessibile in caso di cessazione
	3. Maggiore semplicità nella gestione dei rapporti infragruppo	3. Possibili difficoltà di consolidamento

5. IL TRANSFER PRICING NEI RAPPORTI INFRAGRUPPO

L'articolo 110 comma 7 del Tuir prevede espressamente come la valutazione dei componenti di reddito derivanti da operazioni con società del gruppo non residenti nel territorio dello Stato, stabilendo quale regola per tali operazioni il **valore di mercato**.

Tale disciplina si applica sia con riferimento anche per le stabili organizzazioni in virtù del rimando dell'articolo 152 comma 3 del TUIR.

Pertanto, in caso di rapporti di natura commerciale e/o finanziaria infragruppo risulta consigliabile la predisposizione di un apposito set documentale che confermi come le operazioni infragruppo si siano svolte alle normali condizioni di mercato.

La predisposizione della suddetta documentazione secondo quanto stabilito dai Provvedimenti dell'Agenzia delle Entrate consente alla società di beneficiare della c.d. **penalty protection** in caso di verifiche fiscali.

5. IL TRANSFER PRICING NEI RAPPORTI INFRAGRUPPO

Per beneficiare della penalty protection occorre:

1. Predisporre la documentazione sulla base di quanto contenuto nel Provvedimento dell'Direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 360494 del 23 novembre 2020 e nella Circolare 15/E del 2021;
2. Sottoscriverla digitalmente con marca temporale entro il termine della dichiarazione relativa al periodo d'imposta a cui si riferisce;
3. Comunicare il possesso della documentazione nell'apposito quadro RS 106 del modello Redditi.

Prezzi di trasferimento	RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Componenti negativi
		A	B	C	4	5 ,00	6 ,00

5. IL TRANSFER PRICING NELLE STABILI ORGANIZZAZIONI

Nel Report «Attribution of profit to permanent establishment» l'OCSE affronta il tema della tassazione delle SO. In particolare viene chiarito come l'analisi per la determinazione del profitto allocabile in capo alle SO debba essere determinato seguendo i seguenti passaggi logici:

1. **Significant People Function:** l'analisi deve cominciare con l'individuazione dei soggetti che svolgono le funzioni coinvolte nello svolgimento del business;
2. **Key Entrepreneurial Risk-Taking function analysis:** tra le funzioni individuate nello step precedente è necessario individuare quelle che hanno maggiore rilevanza nel processo di assunzione dei rischi;
3. **Risk follows functions:** Una volta individuate le diverse funzioni coinvolte e aver determinato quali sono considerabili funzioni KERT vanno allocati i relativi rischi.
4. **Capital attribution:** sulla base delle funzioni e dei rischi attribuiti ai diversi soggetti coinvolti nel business analizzato deve essere conseguentemente allocato il capitale necessario per – FONDO DI DOTAZIONE -

6. SUPPORTO ALLA FINANZA AGEVOLATA

Tra le attività svolte dal dottore commercialista, vi è l'assistenza nell'individuazione fonti di finanziamento dell'iniziativa, valutando eventuali garanzie richieste, a seconda della sua bancabilità.

Tra le principali si segnalano le agevolazioni SIMEST per l'internazionalizzazione.

SIMEST è una società Finanziaria a partecipazione Mista (Pubblico / Privata) con focus su innovazione, digitalizzazione, patrimonializzazione e t.e.m;

Svolge principalmente due ATTIVITA' :

1. Finanza Agevolata, mediante gestione dei Fondi 394 (finanziamenti a Tasso Agevolato per l'export) e 295 (sostegno all'accesso al credito per l'internazionalizzazione)

2. Affiancamento con ingresso nel capitale (socio fino al 49%) capitale che non entra nella Governance;

6. SUPPORTO ALLA FINANZA AGEVOLATA (2)

Esempio di settembre 2022

SIMEST ha contribuito al progetto di espansione di Cornaglia partecipando all'aumento di capitale sociale nella controllata brasiliana ed acquisendone così il 36%.

L'investimento congiunto di SIMEST e del Fondo di Venture Capital del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale pari a 2,6 milioni di euro, supporterà il piano di investimenti mirato ad un rafforzamento nel Paese, ritenuto strategico alla luce dell'atteso aumento della domanda di veicoli agricoli nei prossimi anni.

7. CONCLUSIONI

Le attività del dottore commercialista sulla fiscalità internazionale sono in continuo aggiornamento.

Nel corso dell'ultimo periodo le questioni relative alla fiscalità internazionale hanno riguardato tra gli altre le seguenti novità:

- Le tematiche di residenza fiscale in presenza di smart-working
- La ridefinizione della catene del valore dei gruppi multinazionali a seguito degli eventi geopolitici mondiali e della pandemia con il c.d. fenomeno del reshoring (rientro a casa delle aziende che in precedenza avevano delocalizzato).

Pertanto, la nostra professione dovrà dimostrare di essere sempre al passo con i tempi per poter fornire il supporto necessario alle imprese in un mercato sempre più globalizzato.