



FISCO

Dalla branch exemption un rimedio ai rischi di esteroinvestizione

Opzione irrevocabile che coinvolge la totalità delle S.O. estere e che esclude la tassazione delle stesse in Italia

/ Ennio VIAL e Vita POZZI

L'art. 14 del DLgs. 147/2015 (decreto internazionalizzazione) ha introdotto nel TUIR il nuovo art. 168-ter, che prevede la c.d. "branch exemption" per le stabili organizzazioni estere di imprese italiane.

L'introduzione di un **regime opzionale** per l'esenzione degli utili e delle perdite delle stabili organizzazioni estere si inserisce tra gli importanti interventi di riordino della materia fiscale contenuti nel decreto legislativo sulla crescita e l'internazionalizzazione delle imprese.

Questo nuovo istituto è volto a migliorare la **competitività** delle imprese italiane nei mercati stranieri, non solo per il fatto che consente di sterilizzare il livello più basso di tassazione previsto dal Paese estero, ma anche perché combatte il fenomeno dell'esteroinvestizione.

Per quanto concerne il primo aspetto, si ricorda come la stabile organizzazione sita all'estero non rappresenti un soggetto giuridico autonomo, quanto piuttosto un'**articolazione** della **casa madre** presente sul territorio straniero; tale circostanza determina l'immediata attribuzione dei redditi (o delle perdite) della stessa in capo alla casa madre.

Di conseguenza, fino all'emanazione del recente decreto legislativo, operare attraverso una stabile organizzazione non presentava opportunità di risparmio fiscale nel Paese dove era collocata la S.O. Il reddito veniva, infatti, imputato alla casa madre italiana, la quale poteva beneficiare di un **credito** per le imposte pagate all'estero. I vantaggi si sono sempre presentati se la stabile generava delle perdite; le stesse, infatti, erano acquisite immediatamente nel reddito della casa madre italiana.

Il nuovo regime, che segue il principio c.d. "all in all out", offre interessanti opportunità per la stabile organizzazione che genera utili.

I vantaggi, tuttavia, non finiscono qui. La stabile organizzazione risolve anche alla radice il problema dell'**esteroinvestizione**, ossia il problema della dissociazione tra la sede legale di una società e la sede dell'amministrazione effettiva della stessa. Si tratta di una situazione patologica che si verifica ogniqualvolta la società estera è gestita nella sostanza da amministratori che operano in Italia.

Le conseguenze sono dirompenti, perché la società estera viene trattata in Italia alla stregua di un **evasore totale**.

Nel caso della stabile organizzazione all'estero il problema non si pone, in quanto si tratta di un ramo dell'attività che per definizione non può avere una gestione del tutto autonoma.

Anche in passato la stabile poteva essere vista come la soluzione a questi problemi, ma il **prezzo** da pagare era particolarmente alto, in quanto era richiesta la tassazione dei redditi della stabile estera con le aliquote italiane anche se veniva concesso un credito a fronte delle imposte pagate all'estero.

Il prezzo era sostanzialmente rappresentato dall'assoggettamento a tassazione del reddito della stabile con l'**aliquota più elevata** dei due Paesi. Il regime della *branch exemption* risolve di fatto questo sgradevole "effetto collaterale".

Agevolate le operazioni di ristrutturazione dei gruppi

Le imprese a vocazione multinazionale saranno quindi orientate a **riorganizzare** il proprio gruppo valutando il passaggio da società a stabile organizzazione. Le operazioni possibili per andare in questa direzione sono sostanzialmente due. Da un lato si può ipotizzare la **fusione transnazionale**, con cui la controllante italiana fonde la controllata straniera. L'effetto pratico è proprio l'emersione della stabile all'estero. In alternativa si può ipotizzare il **trasferimento** in Italia della sede della società estera con la successiva fusione **domestica**, dove la controllante domestica incorpora la neotrasferita.

Peraltro, l'incertezza in merito alla valutazione dei beni della società che giunge in Italia è stato finalmente gestito dall'art. 12 del DLgs. 147/2015, che ha introdotto nel TUIR il nuovo art. 166-bis.

Se la società proviene da Stati o territori inclusi nella *white list*, infatti, si assume quale valore fiscale "di partenza" delle attività e delle passività il **valore normale** delle stesse, da determinarsi ai sensi dell'art. 9 del TUIR.

Per le società provenienti da altri Paesi, o si definisce il valore normale con l'accordo preventivo con l'Agenzia delle Entrate di cui all'art. 31-ter del DPR 600/73, oppure per le attività si considera il **minore** tra il costo di acquisto, il valore di bilancio e il valore normale, mentre per le passività si considera il **maggiore** tra questi.