

Assoholding 24

Periodico d'informazione dell'Associazione delle holding italiane - Anno IX - N. 3

Settembre 2019

TRIBUTI, PERCHÈ SERVE UN NUOVO TESTO UNICO

di Gaetano De Vito - Presidente Assoholding

Testi unici tributari innovativi, emanati in base a una delega legislativa che dia al prossimo Governo la facoltà di modificare, integrare e coordinare le norme vigenti. È questa la proposta di Assoholding nell'ambito del progetto, denominato C30, che richiama la vecchia "Commissione dei 30" composta da 15 deputati e 15 senatori, che all'epoca fornì pareri su schemi di decreti legislativi, tra cui anche quello sull'Irap, e che già entro il 31 dicembre 2001 avrebbe dovuto ottenere la delega per la scrittura di Testi unici tributari. Oltre alla ricostruzione testuale di discipline che si sono stratificate nel tempo, per effetto di reiterati interventi legislativi, il Testo unico dovrebbe essere suddiviso in Titoli, avuto riguardo alla ripartizione classica dei tributi tra imposte, tasse, contributi e loro reciproci presupposti. Rendendo così incontestabile non solo la modificazione del testo delle norme vigenti, che sarebbero di conseguenza abrogate, ma anche il ripristino del rapporto circolare fra testo e volontà del legislatore. In particolare il nuovo testo dovrebbe essere ispirato ai più avanzati principi di decentramento fiscale, oltre i confini del territorio dello Stato e di quelli delle regioni. Servirebbero la modifica delle basi imponibili e dei loro presupposti d'imposta, che interagiscono tra imposte dirette e indirette, così come si potrebbero sostituire aliquote progressive con proporzionali laddove consentito. Infine il sistema sanzionatorio dovrebbe essere ispirato al contrasto delle più avanzate tecniche di evasione ed elusione nazionale e internazionale.

Marcia compatta sulla web tax

Molti Paesi europei lanciano sistemi provvisori mentre a guidare è il modello USA

Le tensioni tra Francia e America circa l'istituzione della web tax a partire dal 2019 sono sfociate in una di minaccia degli Stati Uniti di applicare



un dazio sui vini francesi. Il risultato è stato quello di assicurare agli Usa che in Francia questa tassa sia da considerarsi provvisoria e che una volta raggiunto l'accordo a livello internazionale la stessa sarà oggetto di rimborso o compensazione con la nuova imposta. Oramai tutti concordano che sul prelievo per i big del web serve prima di tutto una strategia comune. Ne è convinto anche Gaetano De Vito che da esperto tributarista mette in guardia sugli effetti negativi derivanti da una applicazione non omogenea della tassazione che potrebbero manifestarsi anche in Italia. Il nostro Paese ha infatti adottato la digital tax anche se la stessa non è ancora applicabile per via dell'assenza dei decreti attuativi. La parola d'ordine sembra quindi essere cooperazione internazionale con sostegno ai due pilastri" richiamati dall'Ocse per la riforma del fisco internazionale. Il primo riguarda il modo in cui tassare le società del digitale che dovrebbero versare imposte nei paesi dove producono i profitti e non dove hanno la propria residenza fiscale, mentre il secondo è legato alla creazione di un'imposta minima sugli utili. E se nel primo pilastro si richiamano le nexus rules che dovrebbero aiutare a individuare i paesi in cui tassare i profitti realizzati dalle società che operano globalmente, nell'ambito del secondo pilastro c'è una novità, del tutto diplomatica, che prevede di partire dallo schema Gilti (global intangible low-taxed income) introdotto proprio dagli Stati Uniti che intendono condurre la strategia. Il modello di prelievo attivato dall'amministrazione del Governo guidato da Donald Trump prevede una imposizione fiscale che colpisce il valore della proprietà intellettuale detenuta dalle aziende fuori dagli USA. Tecnicamente la Gilti diretta ai big sul web colpisce i cosiddetti "red-

diti intangibili globali a bassa tassazione" che si avvantaggiano di regimi fiscali di favore presenti in Paesi offshore. Stop in questo modo a tassazioni "light" o azzeramento

del carico fiscale in favore di un prelievo minimo negli USA. Le società di capitali possono avvantaggiarsi di una deduzione forfettaria del 50% con l'applicazione di una tassazione sul reddito pari al 10,5% (aliquota del 21% abbattuta alla metà, ndr). Inoltre il meccanismo prevede poi un recupero di imposte pagate all'estero per mantenere una tassazione ridotta. "Gilti - chiarisce De Vito - va considerata una interessante base normativa, magari da rendere più flessibile e rivisitabile che possa raggiungere un compromesso tra una tassa minima richiesta dagli Usa sulle digital company e una web tax europea che non vada di conseguenza ad annullare ogni prelievo degli Usa sui profitti europei". Che Gilti sia una piattaforma di partenza per l'adozione della web tax su scala globale è confermato dalle divergenze ancora forti presenti tra le autorità di tutto il mondo. Il risultato di questa frammentarietà d'intenti ha prodotto una divisione netta rispetto alla tassazione da applicare a giganti del web come Facebook. L'Ocse da parte sua ha dettato l'agenda imponendo un allineamento dei Paesi entro il 2020 con una tappa intermedia di aggiornamento entro fine del 2019. "L'istituzione di una tassa transitoria sulle grandi web-company è un primo passo - conclude De Vito - che va visto con attenzione e perseguito con coraggio poiché sono queste iniziative a dare il giusto impulso utile ad arrivare a una tassa ben definita in tutta Europa. Un prelievo che deve guardare a maggiori certezze sia sotto il profilo della base imponibile, per la quantificazione della quale si ritiene non sia modificabile il valore della produzione in ogni paese, sia dell'imposta e dell'aliquota che all'inizio potrebbero essere previste in acconto salvo conguaglio attraverso la cooperative compliance".

La entry tax sdogana la exit tax

La normativa assicura il principio di libertà di stabilimento nei paesi della Unione Europea

I nuovi articoli 166 e 166 bis del Tuir, aggiornati con la normativa Atad (Dlgs 142/2018), offrono ora le migliori garanzie di mobilitazione delle imprese in ambito Ue. Un obiettivo, questo, già presente fin dal Trattato di Maastricht.



Gaetano De Vito
Presidente Assoholding

“ Il nuovo sistema fiscale esclude doppie tassazioni e può diventare un importante modello di attrattività ”

Infatti se il trasferimento di sede di una società può comportare il pagamento di una exit tax sui plusvalori stimati al momento del trasferimento, compreso l'avviamento, è ora chiaro che il paese ospitante deve applicare la cosiddetta entry tax sui medesimi plusvalori, compreso l'avviamento, assicurando in tal modo l'assenza di doppie tassazioni, anche parziali e quindi la libertà di stabilimento. Tecnicamente la entry tax non è una tassa ma un “tax shelter” operato attraverso gli ammortamenti fiscali delle medesime plusvalenze oggetto di exit tax nel paese di provenienza.

Va peraltro ricordato che con il decreto internazionalizzazione del 2015 il nostro paese ha reso la entry tax anche uno strumento virtuoso di attrattività delle imprese straniere posto che gli ammortamenti fiscali sui plusvalori si applicano anche se il paese di provenienza non prevede la exit tax.

La regola generale comporta comunque l'eccezione secondo cui il trasferimento all'estero dell'impresa non costituisce realizzo al valore di mercato, dei componenti dell'azienda situata in Italia, qualora gli stessi confluiscono in una stabile organizzazione che mantenga la residenza ai fini delle imposte sui redditi. Il decreto estende inoltre l'ambito oggettivo di applicazione anche ad altri aspetti come l'introduzione del concetto di valore di mercato, in sostituzione del valore normale, ai fini della determinazione della plusvalenza in uscita, la riduzione da 6 a 5 del nu-

mero delle rate in caso di rateizzazione delle imposte e l'eliminazione della possibilità di fruire della sospensione del versamento delle imposte.

Tuttavia le novità più attese, contenute nel decreto Atad, hanno riguardato: da una parte l'estensione del concetto di trasferimento “in entrata” alle operazioni di fusione, scissione o conferimento e dall'altra il riconoscimento, sempre in entrata, del valore dell'avviamento calcolato a valore di mercato, sempreché i beni trasferiti costituiscano un complesso aziendale. Circa il primo aspetto l'art. 166-bis del Tuir, nella versione originale, non recava infatti alcun riferimento al trasferimento di residenza in Italia attuato mediante operazioni straordinarie. Invero, anche se parzialmente, l'Agenzia, con la Risoluzione n. 69/E del 5 agosto 2016, aveva già trattato questi aspetti anticipando quanto contenuto nella nuova disciplina Atad circa l'applicazione della entry tax anche nel caso in cui il trasferimento nel territorio dello Stato si fosse verificato per effetto della fusione per incorporazione con una società italiana; sempreché la fusione comporti la perdita della residenza fiscale nello Stato di origine della società incorporata e che tutti gli asset della medesima confluiscono nel patrimonio dell'incorporante. In tali casi, infatti, la fusione si sostanzia in un trasferimento di residenza in Italia, con le stesse conseguenze che avrebbe un trasferimento di sede nel nostro paese.

Tuttavia se le conclusioni dell'Agenzia potevano, in linea di principio, essere estese anche alla scissione di un soggetto estero in una società italiana permaneva ancora il dubbio circa l'applicazione della entry tax anche ai conferimenti di azienda con un conferitario residente e aventi ad oggetto aziende situate all'estero, ora pertanto risolto alla radice.

Con riferimento invece all'avviamento va preso atto come l'impianto normativo estenda l'interpretazione dell'Agenzia delle Entrate fornita con la Risoluzione n. 69/E, per la quale il costo di avviamento sia da intendere ricompreso tra le attività e le passività esclusivamente nell'ipotesi in cui sia stato acquisito dalla società trasferenda a titolo oneroso e che, conseguentemente, non si possa dedurre la relativa quota di ammortamento se non in tali casi. Ciò in quanto non solo è ormai conclamato che il presupposto della entry come quello, già accettato per la exit tax, non è rappresentato dal pagamento di un prezzo bensì dal semplice trasferimento della sede fiscale ma anche che la simmetria tra i due istituti doveva comunque essere assicurata. Discostandosi da tale principio si eluderebbe infatti il divieto di doppia imposizione sancito dall'Unione Europea, il che genererebbe un'inevitabile disparità di trattamento tra gli Stati, nonché ulteriori violazioni alle regole sancite dall'Autorità Antitrust. Resta solo il nodo legato a quanto confermato dalla stessa Agenzia nel corso di Telefisco 2019 allorché, in presenza di un badwill nell'impresa trasferita, la minusvalenza non è stata ritenuta deducibile proprio perché non realizzata. A tal fine va comunque detto che in tal caso nulla si paga di exit e nulla si deduce di entry e le perdite realizzate possono essere dedotte qualora nello Stato di provenienza resti una stabile organizzazione.

Il metodo olandese che piace alle big

Aumentano le holding che scelgono di trasferire la sede nei Paesi Bassi. A premiare un sistema snello e certezza del diritto

Un Fisco amico, regole societarie snelle, certezza del diritto. Su questi tre cardini l'Olanda ha costruito nel tempo una solida reputazione internazionale, che ne fa una delle sedi privilegiate del grande capitale globale. Nei Paesi Bassi hanno stabilito il quartier generale europeo multinazionali del calibro di Google, Facebook, Apple, Cisco, Nike, Ikea. Anche le holding italiane non mancano: Exor ed Fca hanno trasferito ad Amsterdam la sede amministrativa, pur mantenendo quella fiscale in Gran Bretagna, mentre Mediaset ha recentemente creato in Olanda Mfe-MediaForEurope, cassaforte che potrebbe diventare il perno di future alleanze internazionali. Quali sono i segreti di tanto successo? La fiscalità vantaggiosa (si vedano gli altri articoli in pagina) non può bastare a spiegare del tutto il fe-

nomeno. L'Olanda è diventato il primo Paese in Europa per investimenti esteri diretti, con un ammontare di 927 miliardi a gennaio di quest'anno, pari al 124% del Pil. Le pressioni di Unione europea e Ocse hanno recentemente indotto il governo olandese a limitare fortemente i casi di tax ruling, rendendo obbligatoria la dichiarazione di "economic status" che presuppone una reale presenza nell'economia nazionale. Eppure il trend non si arresta, come confermano le cronache finanziarie degli ultimi mesi. Una parte di merito si deve indubbiamente alla disciplina sul voto multiplo che, in tema di corporate governance, consente ai soci di controllo di moltiplicare il peso delle proprie quote, mantenendo così la presa sui gruppi societari anche nel caso di alleanze con diluizione delle partecipazioni. Altri importanti fattori di attrattivi-

tà sono il quadro giuridico chiaro e in linea con il diritto anglosassone, prevalente in materia di business; la contrattualistica tutta in lingua inglese; la disciplina fallimentare rapida e non penalizzante per chi non sia riuscito a raggiungere gli obiettivi.

Il risultato è che l'Olanda figura al quarto posto assoluto nell'annuale graduatoria di Forbes sui Paesi più attrattivi per gli investimenti esteri, mentre nella classifica "Doing Business" della Banca mondiale si colloca al 32esimo posto, ma al primo per apertura ai mercati internazionali e al settimo per la rapidità di risoluzione delle crisi aziendali. I fattori di successo, soprattutto per le holding, sono dunque destinati a persistere, nonostante le crescenti pressioni comunitarie per una maggiore armonizzazione, soprattutto sul terreno fiscale.

Svolta sostenibile con il voto plurimo

L'associazione Roundtable Business lancia la sfida etica della responsabilità delle aziende associate

Roundtable Business, la più importante associazione della "Corporate America", con oltre 180 imprese che impiegano dieci milioni di dipendenti, tra cui Google, Facebook, Amazon, Coca Cola e JP Morgan, ha impresso una svolta storica nei propri valori che porta al centro il concetto di responsabilità. Una nuova carta etica che riequilibra la missione a favore del sociale senza alterare il principio di economicità che deve ispirare ogni impresa. Roundtable Business è diventato un sistema azienda pilota nel percorso di affermazione della CSR, in grado di dimostrare quanto l'attenzione verso gli stakeholders non sia mai in contrasto con la go-

vernace degli azionisti. L'associazione statunitense in questo percorso non ha mai contrastato l'esercizio del voto plurimo che, nel tempo, ha avuto anche l'occasione di difendere. Il modello azionario adottato da Roundtable Business supera l'orientamento dalla SEC che in passato aveva deciso di non ammettere la creazione di azioni a voto multiplo o inferiore a quello di cui erano fornite le altre azioni ordinarie in occasione di una offerta pubblica di scambio. E' stata proprio la Roundtable Business nei primi del '90 ad impugnare questa impostazione e consentirne l'abrogazione del provvedimento. Oggi sono moltissime le società americane

che hanno emesso azioni a voto plurimo a partire da Facebook, nella quale Mark Zuckerberg, con il 18% delle azioni, ha un diritto di voto in assemblea che pesa per il 57% dei voti esercitabili, Google, i cui soci fondatori Larry Page e Sergey Brin detengono azioni non negoziabili che conferiscono 10 voti ciascuna tanto da controllare la società attraverso il 56% dei voti in assemblea dei soci. Una dimostrata attenzione del sistema USA verso soci di riferimento, capaci e visionari, a cui il mercato riconosce un valore creativo e strategico che giustifichi il suo ruolo di guida e che oggi propongono di far partecipare ai valori aziendali anche gli stakeholders.

Il rebus fiscale delle merchant bank

Assoholding lancia un approfondimento sul regime di esclusione dalle holding a partecipazione non finanziaria

È il casus fiscale delle merchant bank a tenere banco sui tavoli tecnici di Assoholding. Tributaristi e legal dell'Associazione di categoria alla ripresa delle ferie stanno mettendo a punto un documento di analisi sul nuovo inquadramento societario di queste entità giuridiche anche al fine di individuare gli adempimenti fiscali richiesti. Il casus merchant bank è collegato alla revisione del Testo Unico bancario che ha escluso queste ultime dal raggruppamento delle holding a partecipazione non finanziaria, superando in via definitiva l'inquadramento della vecchia normativa che le assimilava agli intermediari finanziari per i quali era prevista l'iscrizione ad un apposito elenco. La Banca d'Italia non ha infatti più ritenuto le merchant bank, come le finanziarie di marca, soggetti a rischio sistemico sotto il profilo "bancario". Il cambio di rotta ha determinato la fuoriuscita di queste due tipologie di società dalle regole del Testo unico bancario. Ne è conseguito che la redazione



del bilancio come la determinazione del reddito imponibile seguono ora le regole delle società commerciali e non più quelle delle società finanziarie. "È chiaro - puntualizza il Presidente di Assoholding Gaetano De Vito - che ci troviamo di fronte a soggetti che oggi non vengono assimilati formalmente alle holding di partecipazione non finanziarie pur svolgendo, al pari di queste ultime, attività di controllo verso soggetti non finanziari. Nel caso delle merchant bank non si partecipa al capitale sociale per un investimento durevole ma per una attività di smobilizzo nel breve periodo". In sostanza pur confermando la natura operativa assimilabile ad una holding da partecipazione il legislatore nel caso delle merchant bank ha voluto valutare la collocazione esclusivamente in base al rischio sistemico bancario, considerato molto basso. "Questi elementi di valutazione - aggiunge De Vito - non appaiono meritevoli di considerazione ai fini di una loro fuoriuscita dal settore delle holding non finanziarie come previsto dal decreto Atad il quale per la loro definizione richiama la stratificazione delle norme primarie riconducibili al vecchio Tub". I tecnici ne fanno anche una questione di eccessiva semplificazione che considera la "semplice detenzione di partecipazioni tra la finalità dell'in-

vestimento stabile e non valuta invece la previsione di successivi smobilizzi". "Le partecipazioni - rilancia ancora De Vito - svolte dalle merchant bank sono distinguibili non solo con riferimento a successivi smobilizzi ma anche, come rappresentato nel Decreto del Ministro del tesoro del 6 luglio 1994, dalla considerazione secondo cui la caratteristica della merchant fosse quella di sviluppare la propria attività attraverso le plusvalenze conseguite anche dopo le ristrutturazioni finanziarie rispetto a quella delle holding volta a sviluppare l'attività delle partecipate attraverso l'immissione di capitali nel loro ciclo produttivo". In parallelo dall'Associazione delle capogruppo rilevano che il nuovo testo del comma 10 articolo 10 del Dlgs 141/2010 si riferisce anche agli enti che svolgono attività di assunzione di partecipazioni in via esclusiva laddove nella versione originale si faceva riferimento esclusivamente all'attività prevalente. "In sostanza - conclude De Vito - sono venute meno alcune interpretazioni secondo cui le merchant bank, che generalmente svolgono attività di assunzione di partecipazioni in via esclusiva, non siano da considerarsi enti assimilati alle holding di partecipazione non finanziarie così come inquadrate dalla normativa Atad.

FOCUS

INVESTIMENTI IN LIQUIDITÀ

Gli investimenti di liquidità attuati, tanto dalle merchant bank quanto dalle holding, tramite assunzioni di partecipazioni in società quotate, sono da ritenersi esclusi dal calcolo della prevalenza.

Le holding propongono che l'estromissione operi almeno per tutte le partecipazioni per cui non sia scattato l'obbligo di comunicare alla Consob per le partecipazioni in misura superiore al 3%, o al 5% in caso di emittente Pmi.