

Assoholding 24

Periodico d'informazione dell'Associazione delle holding italiane - Anno XIV - N. 1

Gennaio 2024

LA VIRTÙ DI UN FISCO A BASE INTERNAZIONALE

di Gaetano De Vito - Presidente Assoholding

Il 2024 sarà senz'altro ricordato per l'importante cambio di passo del diritto tributario internazionale. Con l'entrata in vigore della Global minimum tax (GMT), a cui hanno aderito 140 paesi nel mondo, il legislatore fiscale è ora internazionale e non più nazionale poiché le disposizioni sulla GMT sono dettate dall'OCSE mentre per la prima volta in assoluto i soggetti d'imposta a livello internazionale sono i gruppi e non le singole imprese.

Un cambiamento questo che oltre a livellare la tassazione minima al 15 per cento del reddito con lo scopo di evitare la corsa al ribasso e la concorrenza fiscale tra paesi dovrebbe essere abbinato con il grande cambiamento sulla sostenibilità secondo i criteri ESG. A ben guardare infatti l'attrazione fiscale dei paesi aderenti non è sparita ma cambia per perseguire percorsi virtuosi. Se non è più possibile attirare le imprese sulla base di aliquote fiscali minimali è invece possibile attrarle attraverso tax credit su investimenti virtuosi come a esempio

quello che potrebbe essere attribuito su investimenti in ricerca per l'ambiente e a esempio per impianti di energia rinnovabile. Con il grande vantaggio di poter alimentare la sostenibilità soprattutto a favore delle PMI che tutte insieme rappresentano il maggior tessuto industriale, non solo del nostro paese che ne è leader, ma anche di tutti i paesi del mondo aderenti alla GMT; rappresentando così la vera differenza per un futuro sostenibile secondo gli obiettivi 2030 e 2050.



L'imposta globale sia d'aiuto alla ricerca

Presenza di posizione di Assoholding dopo l'entrata in vigore della GMT

C'è già chi parla di una nuova era della fiscalità d'impresa. L'avvento della Global Minimum Tax di sicuro è destinato a lasciare un segno nel sistema che regola il prelievo fiscale su scala globale. L'omogeneità nei regimi di imposizione previsti dalle nuove regole investe più di 140 paesi e segna uno spartiacque rispetto alla speculazione derivante da fenomeni di dumping fiscale. L'imposta minima del 15% è entrata in vigore da gennaio di quest'anno su impulso di un accordo internazionale stipulato nel 2021. La Global Minimum Tax italiana è stata oggetto di approfondimento anche nel mondo delle holding che, tramite il Presidente dell'Associazione di categoria Gaetano De Vito, hanno messo in risalto le ripercussioni dell'imposizione per le società madri.

Presidente De Vito, un riassetto del sistema fiscale senza precedenti...

“La convergenza degli stati sulla Global Minimum Tax costituisce un importante passo avanti. Assoholding propone di canalizzare risorse derivanti dall'introito erariale sul fronte delle imprese secondo gli obiettivi ESG 2030-2050”.

Il centro studi di Assoholding ha elaborato una stima sul valore delle possibili entrate attese?

“Le entrate da GMT per ogni paese sono al momento incerte. Si tratta infatti di un'imposta “apolide” perché a seconda dell'organizzazione dei gruppi può essere prelevata indifferentemente in un paese o in un altro. Molto dipenderà dalla residenza della capogruppo generalmente destinata a pagare il cosiddetto top up tax per raggiungere il

tetto del 15% in tutte le giurisdizioni dove insistono le partecipate”.

Pensa che la Global Minimum Tax possa rappresentare un driver di attrazione delle imprese verso l'Italia?

“Gli incentivi per far rientrare in Italia le holding sono assenti mentre quelli per attrarre le produzioni, consentendo il dimezzamento dell'Ires e dell'Irap, risultano inefficaci. Ires e Irap insieme valgono il 30% circa e dimezzare vuol dire attestarsi proprio su quel 15% rappresentato dalla GMT, un livello di imposizione che sotto il profilo fiscale rende la scelta su dove stabilire i siti produttivi indifferente”.

Quali misure possono favorire il rientro di società che hanno delocalizzato?

“Finché non si aggiungeranno tax credit su ricerca e investimenti sostenibili l'impatto dell'imposizione non avrà effetti rilevanti, per questo non ipotizziamo un rientro importante delle produzioni dall'estero. A nostro avviso è indispensabile spingere sulla fiscalità di vantaggio e la ricerca, non esistono altre vie percorribili”.

IN QUESTO NUMERO

- Nuovo regolamento rating ESG **pag.2**
- Focus Delta Holdings **pag.2**
- Intervista ambasciatore Costa Rica **pag.3**
- Approfondimento cessioni d'impresa **pag.4**

Delta Holdings avanza sulla rotta internazionale

Aperti due nuovi hub per la ricerca sui temi ESG e di governance d'impresa

ESG e best practices direzionali corrono sul canale dell'internazionalità. È con un occhio ai mercati globali che Delta Holdings, spin off internazionale di Assoholding, sta consolidando un osservatorio dedicato alla governance d'impresa. Intanto l'advisory board della struttura consulenziale, galassia dell'Associazione delle società madri, riunitosi a fine dello scorso anno, ha definito i principali ambiti di impegno a sostegno alla ricerca aziendale.

Snodo centrale della piattaforma programmatica la ricerca sul mondo ESG nelle pratiche della rendicontazione d'impresa. In parallelo il board associativo ha lanciato dei tavoli di lavoro in ordine alle norme relative alla "patent box" e ai crediti d'imposta legati alle attività di ricerca e sviluppo anche alla luce dell'introduzione della GMT. "La nostra strategia di crescita internazionale attuata tramite la prossima nuova sede di Miami e l'hub di Londra - ha sottolineato il Presidente di Delta

Holdings Edoardo De Vito - consente una trilaterazione efficace tra i mercati europei e il sistema dei capitali dell'anglosfera. La governance sostenibile a supporto dei criteri ESG, i rischi aziendali riconducibili all'impatto della Global Minimum Tax sulle subsidiary e sulle branch offices in UK e in Paesi extra Ue, il vantaggio tariffario negli scambi reciproci, sono solo alcune delle questioni fondamentali che vogliamo affrontare per sostenere le imprese nella loro crescita globale".

Nuove regole per i fornitori di rating Esg

In fase di definizione il regolamento comunitario a tutela degli investimenti sostenibili

Il 2024 si annuncia risolutivo per il regolamento comunitario sui rating Esg che, dopo la proposta della Commissione Ue nel giugno dello scorso anno e l'approvazione del mandato negoziale da parte del Consiglio nel mese di dicembre appena trascorso, si trova ora nella fase più delicata, quella dei negoziati interistituzionali, in vista dell'approvazione finale attesa entro giugno.

La regolamentazione proposta ha come scopo principale quello di aumentare la trasparenza e, conseguentemente, la fiducia degli investitori nei confronti degli investimenti classificati come sostenibili. Ciò significa anche rendere i rating più comparabili e prevenire potenziali conflitti di interesse, scongiurando l'effetto giungla che può scaturire dalla continua moltiplicazione dei soggetti e dei criteri di riferimento. Per questo la proposta della Commissione ha previsto che i fornitori di rating Esg dovranno essere autorizzati dall'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati (Esma), essere soggetti alla sua vigilanza e rispettare obblighi di trasparenza, in particolare per quanto

riguarda la metodologia utilizzata e le fonti di informazione. I fornitori saranno inoltre soggetti a misure specifiche al fine di prevenire e gestire i conflitti di interesse.

Nell'intesa sul mandato negoziale intervenuta a dicembre, da parte sua, il Consiglio europeo ha chiarito l'ambito di applicazione del regolamento e le possibili esenzioni applicabili. In particolare, è stato introdotto un regime di registrazione semplificato, temporaneo e facoltativo, nel limite di tre anni, per i piccoli fornitori di rating Esg esistenti e per i nuovi entranti che siano classificabili come fornitori di piccole dimensioni. Questi piccoli fornitori di rating Esg che optano per il regime semplificato non dovranno pagare i contributi per le attività di vigilanza dell'Esma, ma solo rispettare alcuni principi generali di organizzazione e di governance, nonché obblighi di trasparenza nei confronti del pubblico e degli utenti. Saranno in ogni caso sempre soggetti al potere dell'Esma di richiedere informazioni e di condurre indagini e ispezioni in loco.

Per quanto riguarda la separazione delle attività commerciali, il Consiglio ha

introdotto la possibilità per i fornitori di rating Esg di non disporre di un soggetto giuridico distinto, a condizione che vi sia una chiara separazione tra le attività e che siano messe in atto misure per evitare conflitti di interesse. La deroga non sarà applicabile alle attività di consulenza o di audit fornite ai soggetti valutati. Gli analisti di rating, i dipendenti e le altre persone che partecipano alla fornitura dei servizi non potranno partecipare a negoziati inerenti a contributi o pagamenti con i soggetti valutati o con persone direttamente o indirettamente collegate agli stessi. Sono inoltre previsti divieti di acquisto o vendita di strumenti finanziari emessi dai soggetti valutati, ad eccezione delle partecipazioni in regimi di investimento collettivo. I fornitori di rating stabiliti al di fuori dell'Ue, infine, potranno operare sul mercato europeo nel quadro dei regimi di equivalenza e riconoscimento già esistenti.

Se la fase dei negoziati interistituzionali si concluderà, come tutto lascia intendere, con l'adozione del testo definitivo, il regolamento dovrà essere applicato dagli Stati membri a partire da sei mesi dopo la sua entrata in vigore.

"Cooperiamo per rafforzarci"

Intervista all'ambasciatore del Costa Rica in Italia Istvan Alfaro Solano

È l'ultima espansione internazionale e apre un fronte commerciale ad ovest. Assoholding sigla un patto con l'Ambasciata del Costa Rica. L'asse commerciale rientra nel progetto globale avviato dalle società madri tramite Delta Holdings. Del progetto ci parla in questa intervista l'Ambasciatore del Costa Rica in Italia Istvan Alfaro Solano.

Quali sono i primi obiettivi che ha fissato in agenda per il suo mandato?

"Il Costa Rica è interessato ad approfondire le relazioni bilaterali con l'Italia. I due Paesi godono storicamente di solidi rapporti di collaborazione.

Intendiamo migliorare ulteriormente i nostri scambi in diversi settori come la cultura, il turismo, il commercio e l'attrazione di investimenti. Puntiamo sulle consultazioni politiche bilaterali e lo sviluppo di una maggiore cooperazione che si avvalga delle opportunità offerte dai programmi presentati dall'IILA, l'Organizzazione Internazionale Italo-Latinoamericana".

Negli ultimi anni si è visto un attivismo del Paese nel settore elettronico e hi-tech. È un indicatore che secondo lei traccia un orientamento sistemico dell'economia interna del Paese?

"Il nostro Paese negli ultimi 30 anni ha visto affermarsi un cambiamento strutturale che rappresenta un indiscusso salto di qualità. I limiti economici di un modello imperniato esclusivamente sull'agroalimentare hanno consentito al Paese di puntare sull'integrazione nei mercati internazionali; in concomitanza sono intervenuti degli accordi di libero scambio che hanno dato una spinta propulsiva all'intero ecosistema.

Il privato, in forte espansione, dominato dallo sviluppo di colossi come la Intel, ha contribuito a migliorare la ricerca tecnologica, parallelamente i governi hanno investito in sanità e istruzione".



**Istvan Alfaro Solano,
ambasciatore del Costa Rica in Italia**

In prospettiva l'orizzonte di uno sviluppo economico forte non ha mai messo in secondo piano la cura di un ambiente inclusivo e sempre più diversificato.

"Le prospettive economiche del Paese per i prossimi anni sono confortanti. Nel rapporto dell'ufficio del commercio estero, per la prima metà del 2023, risulta che le esportazioni nazionali sono cresciute del 24%, accompagnate da una affermazione dei principali settori: le attrezzature mediche e di precisione sono cresciute del 40%, l'agricoltura del 14%, i prodotti farmaceutici del 32%, le apparecchiature elettriche ed elettroniche del 38%. Anche comparti diversi dall'agricoltura e dalla tecnologia hanno registrato una forte espansione: le esportazioni di servizi sono aumentate del 28%, tra cui viaggi, servizi alle imprese, informatica e telecomunicazioni, trasporti e servizi finanziari. Nel 2023 la crescita attesa è del 4,2%".

L'Italia è il sedicesimo mercato di destinazione delle esportazioni del Costa Rica e copre una quota di mercato pari all'1% del totale delle esportazioni costaricensi. Ritiene che

ci sia la possibilità di potenziare ulteriormente la partnership commerciale tra i due Paesi?

"Senza dubbio. In ambito economico l'Italia è stata un importante partner commerciale per l'America Latina e per il Costa Rica. Esiste un grande potenziale per espandere e diversificare ulteriormente i nostri scambi commerciali ed economici, soprattutto in settori come l'innovazione tecnologica, le energie rinnovabili, i progetti di agricoltura sostenibile e il turismo. Siamo a buon punto con un accordo bilaterale sui servizi aerei e vogliamo promuovere il turismo degli italiani in Costa Rica. Il nostro Paese beneficia di stabilità politica, di uno sviluppo rispettoso della natura e di un'ampia varietà di scelte come parchi nazionali, vulcani, avventura, relax e spiagge".

In ambito di politiche migratorie Costa Rica e Italia sono accomunate da una complessa gestione dei flussi diretti verso gli Stati Uniti e il Mediterraneo...

"Il Costa Rica ha una lunga storia di accoglienza e ospitalità di migranti, rifugiati e richiedenti asilo che risale a molti decenni fa. Tuttavia, negli ultimi dieci anni il fenomeno migratorio è aumentato notevolmente ed è massiccio tanto da superare la capacità nazionale. Ci sono più di 250 mila richiedenti asilo e rifugiati, il che genera una grande pressione per fornire un'attenzione adeguata a chi ha bisogno di protezione. Abbiamo dovuto fare appello alla solidarietà internazionale, allo stesso tempo, stiamo realizzando un corridoio umanitario per il transito sicuro, ordinato e disciplinato di oltre 3 mila migranti al giorno tra Costa Rica e Panama. Di recente si è cercato di ricorrere a finanziamenti dagli uffici delle Nazioni Unite nel Paese, dall'Unione Europea e dall'Organizzazione degli Stati Americani".

Verso la semplificazione delle cessioni d'azienda

Il Consiglio notarile di Milano abilita la possibilità di un passaggio d'azienda diretto nel patrimonio d'impresa

Il Consiglio Notarile di Milano apre un varco alle operazioni di scissione per incorporazione. La novità è la possibilità di avviare modifiche societarie straordinarie di questo tipo anche in favore di società esistenti. La pronuncia che arriva dal mondo delle professioni approfondisce i termini dell'ex art. 2506.1 del codice civile, base normativa di riferimento per la regolamentazione delle cessioni di rami d'azienda. Stando a quanto diffuso dal Consiglio Notarile del capoluogo lombardo le azioni o quote oggetto di cessione passano direttamente nel patrimonio sociale e non dai soci. Quella che parrebbe una tecnicità giuridica in verità rappresenta un elemento dirimente nei processi di trasformazione societaria. A chiarire questo aspetto sono i tecnici di Assoholding all'interno della circolare recentemente diramata agli associati. "E' quanto mai necessario – si legge nella nota stilata dai tecnici – valutare la composizione del capitale sociale delle società beneficiarie. L'operazione di scissione mediante scorporo, secondo la recente pronuncia, può essere eseguita con l'assegnazione di qualsiasi componente del patrimonio della scissa". I termini applicativi delle nuove linee d'indirizzo saranno definiti dai chiarimenti degli enti competenti, nel frangente l'Associazione della società madri ha voluto fornire un primo approfondimento tecnico alle associate.

ASPETTI CIVILISTICI

Il Codice civile prevede che la società beneficiaria di una scissione debba essere necessariamente di nuova costituzione, ciò impone di non avere una partecipazione al capitale sociale. Le holding in proposito affermano la necessità di una valutazione specifica per ciascuna operazione straordinaria che consenta di imputare eventuali disavanzi allo stato patrimoniale e al patrimonio netto delle società partecipanti alla fusione. La flessibilità nell'analisi di ciascuna singola operazione a detta degli



esperti di Assoholding, è confermata dalla natura di funzione informativa, giuridico ed economica del bilancio che consente di derogare a una impostazione rigida delle tipologie di avanzi e disavanzi.

AMBITI OPERATIVI DI BILANCIO

Il Codice civile definisce lo schema di redazione del primo bilancio successivo alla scissione. Il focus contenuto nel paper di Assoholding rimanda tuttavia alla necessità di fare emergere eventuali differenze di scissione. In tal caso risulterebbe necessario la perizia di stima a tutela in primis dei creditori. L'emersione di plusvalori latenti degli asset trasferiti risulta essere ancora più evidente nell'ipotesi in cui oggetto dello scorporo sia un patrimonio il cui valore contabile risulti negativo anche per evitare quello che il Consiglio Notarile di Milano ha definito il "rischio disavanzo da concambio".

OSSERVAZIONE DEI TECNICI DELLE HOLDING

Il board tecnico delle società madri rileva che l'esigenza di applicare la normativa sulle differenze è maggiormente avvertita in caso di patrimoni che si aggregano per effetto della fusione o si disaggregano in caso di scissione. Le casistiche riportano la sostanza propria di tutte le operazioni a questi due ambiti, a prescindere dalla sostituzione delle partecipazioni prima detenute

e poi annullate. In questi termini, scrivono gli esperti, può probabilmente proporsi, nell'ambito degli istituti della fusione e della scissione, una visione più armonizzata della disciplina sulle differenze.

IMPATTI DI NATURA FISCALE

La disciplina fiscale prevede che nella scissione mediante scorporo l'operazione a valori correnti di mercato dovrebbe restare comunque neutrale, in applicazione dell'art. 173 del Tuir, poiché riferito alle operazioni di scissione in generale. L'Agenzia delle Entrate con una circolare ha tuttavia aperto agli avanzi e disavanzi anche quando non si annulla alcuna partecipazione ma una posta dell'attivo patrimoniale corrispondente alle azioni proprie. In tema di participation exemption è intervenuta anche Assonime la quale, con circolare n. 14/2023, ha statuito che nell'ambito del conferimento d'azienda la partecipazione ricevuta conserva la propria anzianità. Il focus conclusivo del paper di Assoholding è ai profili internazionali con un rimando agli articoli 166 e 166-bis del Tuir, riferiti rispettivamente alla exit tax ed alla entry tax. Il presupposto voluto dal legislatore è l'assoggettamento ad imposizione di tutti quelli che sono i plusvalori latenti relativi a beni che successivamente all'operazione di scissione non potranno essere oggetto di presupposto impositivo in Italia.