



## **La pressione fiscale nel vecchio continente**

di **Francesco Guarnieri**

Uno dei maggiori problemi che le aziende europee riscontrano, sotto l'aspetto competitivo, con i loro competitors sparsi nelle altre zone dell'emisfero terrestre non è rappresentato solo dalla cronica deficienza dell'economia europea, ma soprattutto dall'enorme pressione fiscale che in alcuni paesi europei si registra sui redditi d'impresa.

Nonostante si registri una progressiva diminuzione delle aliquote fiscali, tale riduzione viene parzialmente compensata dall'ampliamento, in molti paesi dell'unione, della c.d. base imponibile che, in quota parte, vanifica lo sforzo di molti governi teso alla normalizzazione del sistema fiscale nazionale.

Secondo una ricerca statistica svolta dal Parlamento Europeo, dal 1999 ad oggi molti degli stati membri hanno operato significative riforme dei propri sistemi fiscali. Tutto ciò ha portato ad una diminuzione dell'aliquota di imposta media europea dal 32,4%, registrato nel 1999, al 29,32%, osservato alla fine del 2002.

Il nostro paese ha provveduto ad allinearsi alla tendenza europea inserendo la revisione delle aliquote fiscali tra i punti essenziali della c.d. riforma Tremonti. L'obiettivo dichiarato della legge delega nr. 80/2003 sarebbe quello di realizzare il più corposo e significativo decremento delle aliquote IRPEG con l'intento di detassare il reddito d'impresa rilanciando, nel contempo, gli investimenti produttivi e, di conseguenza, la competitività delle imprese italiane.

Del resto lo stesso Parlamento Europeo, nell'analisi volta ad individuare i principali punti su cui basare le raccomandazioni verso i vari stati membri, tese a migliorare la qualità del sistema fiscale del vecchio continente, ha pubblicato un documento i cui contenuti evidenziano i recenti sviluppi fatti in questo delicato settore, ponendo l'attenzione soprattutto su tematiche quali: tassazione delle società e del risparmio; andamento della politica fiscale negli Stati Uniti; aree sensibili di tassazione nei settore energia, veicoli a motore e bevande alcoliche e dulcis in fundo le azioni dell'OCSE contro i paradisi fiscali.

Un fisco leggero, insomma, tra i paesi dell'Unione allo scopo di controbilanciare la tendenza di molte aziende europee di cercare la via dei c.d. paradisi fiscali o luoghi simili ove la pressione fiscale se non nulla è almeno ragionevole, permettendo di cogliere quelle economie di scala che talvolta possono rappresentare la sopravvivenza delle società.

Tabella n. 1

Paese	1999	2002	Var. %
Austria	34	34	0,00
Belgio	39	30	- 23,08
Danimarca	32	30	- 6,25
Finlandia	29	29	0,00
Francia	33,3	33,3	0,00
Germania	40	25	- 37,50
Grecia	40	35	- 12,50
Irlanda	10	10	0,00
Italia	37	34	- 8,11
Lussemburgo	30	22	- 26,67
Olanda	35	34,5	- 1,43
Portogallo	34	30	- 11,76
Spagna	35	35	0,00
Svezia	38	28	0,00
Regno Unito	30	30	0,00
Media UE	32,42	29,32	- 9,56

Guerra annunciata ai paradisi fiscali: è questo quanto emerge dal documento “Taxation in Europe: recent development”. Il documento, oltre a porre l’accento, per l’ennesima volta, sull’importanza di limitare la fuga di imprese europee verso stati a bassa fiscalità, funge da pietra miliare per la lotta all’elusione fiscale.

L’OCSE individua, infatti, quattro condizioni affinché possa identificarsi come “paradiso” un certo stato a bassa fiscalità:

- nessuna tassazione, ovvero livello di tassazione effettivo solo nominale;
- assenza di un concreto scambio di informazioni con altri stati;
- mancanza assoluta di trasparenza;
- assenza di disposizioni interne che attribuiscono rilevanza all’effettività dell’attività svolta.

In considerazione di detti *criteria*, l’OCSE ha sviluppato e redatto una nuova black list, che a differenza di quella stilata nel 2001, comprensiva di 47 paesi, oggi ne include solo 7, definiti paradisi fiscali non cooperativi (Andorra, Liechtenstein, Liberia, Monaco, Isole Marshall, Nauru e Vanuatu)<sup>1</sup>.

Nonostante l’OCSE abbia limitato a soli sette paesi la lista dei paradisi fiscali, ogni stato membro è libero di valutare se l’imposizione prevista in un dato territorio risulti appropriata con il sistema fiscale adottato dal proprio ordinamento fiscale interno.

Questo è uno dei motivi per i quali l’Italia ha pubblicato una lunga lista di stati considerati a bassa fiscalità<sup>2</sup>, includendo anche gli Emirati Arabi Uniti, per i quali le restrizioni di cui al D.M., citato in nota, non si applicano alle società che svolgono attività di esplorazione, estrazione, e raffinazione nel settore petrolifero.

### **Investire nel regno dell’islam**

Localizzare un investimento produttivo in un paese a bassa fiscalità, come gli Emirati Arabi Uniti, può rappresentare un interessante obiettivo di sviluppo per imprenditori stranieri, soprattutto se questi provengono da stati con un’elevata pressione fiscale.

<sup>1</sup> Dati OCSE aprile 2002 -

<sup>2</sup> Decreto Ministeriale del 24 aprile 1992 – pubblicato G.U. n. 104 del 6 maggio 1992 – black list in vigore fino al 18 febbraio 2002

Nel complesso, oggi più di ieri, si è complicata la procedura di espatrio di aziende italiane verso gli Emirati Arabi, dopo che il nostro Ministero dell'economia ha inserito il paese islamico fra quelli a bassa fiscalità.

Purtroppo, nonostante il mercato mediorientale ed in particolare quello dell'area del golfo persico rappresenti un'area importante di sbocco per l'export italiano, oggi attuare politiche di delocalizzazione in zone come quella degli Emirati Arabi è sempre più complesso e soggetto al consenso delle autorità fiscali del nostro paese.

Tuttavia, le ragioni del successo degli Emirati Arabi Uniti, ove tutt'ora sono localizzate molte aziende italiane, possono sostanzialmente riassumersi nell'assenza assoluta di lungaggini burocratiche e nella piena efficienza del sistema amministrativo del paese.

La possibilità per imprenditori stranieri di investire negli Emirati Arabi Uniti si distingue in due differenti tipologie: le società costituite in zone franche a completo capitale straniero e le società c.d. miste, ove la partecipazione di investitori locali è una conditio sine qua non per ottenere il nulla osta dalle autorità amministrative di questo paese.

### **Zone franche o società miste: due alternative ispirate alla massima redditività dell'investimento**

La diffusione negli Emirati Arabi delle c.d. "free zone" non rappresenta certo una novità; presenti soprattutto nelle vicinanze dei grandi insediamenti urbani del paese, esse si caratterizzano per i benefici e gli incentivi offerti agli imprenditori stranieri.

Nessun dazio sulle operazioni di import/export di beni e macchinari; possibilità di trasferire i profitti realizzati all'interno della zona franca verso l'estero senza alcuna limitazione; presenza di un mercato di sbocco florido e in linea con i trend di crescita delle economie occidentali.

Questi sono solo alcuni dei benefici che le autorità amministrative delle zone franche riservano agli imprenditori stranieri, a cui va aggiunta l'assoluta efficienza del sistema amministrativo posto al governo della free zone.

Appare del tutto evidente che l'investimento in una free zone può essere considerato una pratica elusiva ed in contrasto con la normativa italiana di riferimento in materia di controlled foreign company. Pur tuttavia il successo di queste zone franche dipende proprio da questo approccio spregiudicato verso gli aspetti fiscali e amministrativi che regolamentano la zona franca. Infatti, solo in queste aree le aziende ivi costituite possono essere detenute interamente da investitori stranieri, beneficiare di una esenzione fiscale – corporate tax - per 50 anni, concessione che può essere rinnovata dalle autorità fiscali degli Emirati, nonché non subire alcuna pressione fiscale sui dividendi distribuiti ai soci, persone fisiche o giuridiche.

Anche se l'aspetto fiscale e valutario sembra generare il maggiore appeal verso questa tipologia di investimento, l'effettivo interesse economico a localizzare società nell'area del medio oriente, non è da trascurare l'assoluta recettività del mercato che, con i suoi due miliardi circa di consumatori, rappresenta una importante valvola di sfogo per le aziende di tutto il mondo.

Uno degli adempimenti più importanti per l'investitore straniero è quello del rilascio da parte delle autorità della free zone di una licenza ad operare. Questa viene emessa in base alla tipologia delle attività esercitate ed ha un costo contenuto. La stessa viene rilasciata per consentire le attività a suo tempo dichiarate e di fatto consente di svolgere le stesse solo all'interno della zona franca; inoltre, l'investitore straniero deve rispondere ai requisiti imposti dalla legislazione Municipale e federale applicabile nella free zone.

Altra tipologia di investimento è quella delle c.d. società miste, ovvero realtà giuridiche localizzate al di fuori delle zone franche, la cui costituzione prevede, in questo caso, delle limitazioni per gli investitori stranieri.

A differenza delle società operanti nelle free zone, il capitale sociale di quelle miste deve essere controllato per il 51% da soggetti residenti: questa forte limitazione che non dà nessuna garanzia di stabilità societaria ad investitori stranieri è uno dei motivi per i quali molte società optano per le zone franche piuttosto che rischiare su partnership con investitori locali.

Tuttavia, la tutela giuridica riservata agli investitori stranieri è sicuramente garantita da un sistema legale tra i migliori e più progrediti del mondo arabo.

Nel caso di società miste il livello di tassazione dei redditi d'impresa è sensibilmente più basso rispetto a quello attuato nel nostro paese ed in alcuni casi specifici la tassazione risulta inesistente.

L'unico vantaggio che potrebbe indurre un imprenditore straniero ad investire in una società c.d. mista potrebbe essere rappresentato dall'esistenza di una eventuale valida ragione economica a giustificazione della joint venture creata con la società/persona fisica residente: questo comporterebbe, nel caso in cui esista realmente una giustificazione economico-operativa all'investimento de quo, una minore vulnerabilità della posizione dell'imprenditore italiano nei confronti delle autorità fiscali del nostro paese, verso le quali lo stesso potrebbe eccepire le concrete scelte strategiche operate nel caso di specie. Cosa diversa appare invece l'investimento nella zona franca, ove le strategie di localizzazione non si basano tanto sulle ragioni economiche dell'investimento quanto sulla attuazione di rapporti di controllo societario che rendono inefficace l'applicazione della disciplina sulle C.F.C.

È comunque da osservare che l'OCSE non ha inserito nella black list gli Emirati Arabi Uniti, in quanto il paese è uno di quei territori strategici per lo sviluppo dell'economia occidentale e, soprattutto, perché le autorità fiscali degli Emirati Arabi pongono in essere quelle attività di cooperazione e di scambio di informazioni alla base dell'attuale sistema di contrasto agli investimenti elusivi occidentali in paesi a bassa fiscalità.

Una critica va mossa al Ministero dell'Economia – Agenzia delle Entrate – che proprio di recente ha inserito nella lista dei paradisi fiscali anche gli Emirati Arabi Uniti, costringendo molti degli investitori italiani interessati a sviluppi imprenditoriali in questo paese ad attuare la procedura di interpello onde evitare il disconoscimento dell'investimento in questione.

### **Le strutture societarie e l'investimento di capitale straniero in società localizzate negli United Emirates: patti parasociali e implicazioni operative**

La scelta di investire in una zona franca o quella di creare una società mista non è solo legata ai vantaggi derivanti dal differente trattamento fiscale, ma soprattutto alla maggiore stabilità societaria che la prima delle due opzioni conferisce all'imprenditore straniero.

Infatti, nel caso di società miste, ove, si ricorda, la maggioranza del capitale deve essere detenuto da soggetti residenti, la creazione di una struttura societaria che si fondi su solide basi rappresenta un requisito essenziale per evitare ogni genere di disputa.

Lo shareholder agreement dovrà infatti contenere numerose clausole di limitazione del potere del socio di maggioranza, riducendo la figura di quest'ultimo a mero *silent partner*. Il governo della neo costituita società dovrà essere affidato in *toto* al socio straniero, ove altre considerazioni non suggeriscano un diverso approccio al problema.

Più complessa appare, invece, la partnership con soggetti residenti per lo sfruttamento di opere dell'ingegno o proprietà intellettuali. A parte i trattati internazionali che mirano a tutelare la proprietà intellettuale, la legislazione negli EAU è fundamentalmente affidata a tre provvedimenti legislativi<sup>3</sup> e ad un sistema giurisdizionale di provata efficacia ed efficienza.

Anche in questo caso le procedure di registrazione presso le autorità amministrative delle c.d. opere dell'ingegno dovranno essere attuate dal soggetto straniero non residente (persona fisica o giuridica) il quale concederà, successivamente, lo sfruttamento di detta esclusiva alla società costituita in joint venture con maggioranza di capitale domestico.

---

<sup>3</sup> UAE Trademark Law N° 37 of 1992; Copyright Law N° 40 of 1992; Patent and design Law N° 44 of 1992 da International Business Lawyer, vol 31 February 2003

## **Gli utili delle imprese residenti all'estero nelle convenzioni internazionali e la disciplina denominata Controlled Foreign Company**

Nel caso di localizzazione di imprese italiane negli Emirati Arabi Uniti una delle principali problematiche da affrontare è quella di evitare la doppia imposizione dei redditi di impresa, soprattutto, nell'ipotesi in cui l'amministrazione finanziaria non riconosca la validità economica dell'investimento in questione.

Nel modello OCSE del 1977<sup>4</sup>, la norma contenuta nell'art. 7, rubricato "utili delle imprese", contiene le nozioni riguardanti:

1. estensione della nozione di utili delle imprese;
2. il luogo di imposizione degli utili delle imprese;
3. la forza di attrazione della stabile organizzazione.

Va premesso che la nozione di utile dell'impresa non è espressamente definita nel modello OCSE, ma il commentario allo stesso documento precisa che il termine "utile" ha nella convenzione un significato estensivo che comprende qualsiasi reddito derivante dall'esercizio di un'impresa.

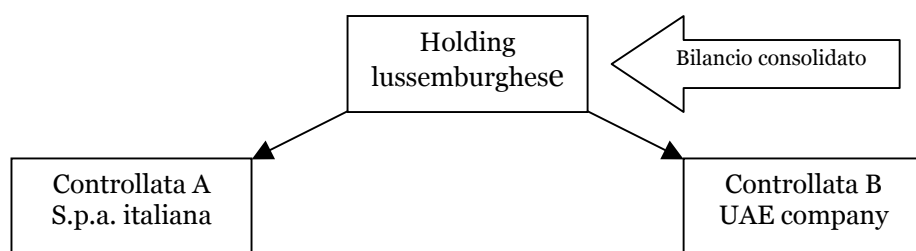
Tuttavia, l'importanza dell'art.7, paragrafo 1 del modello OCSE è testimoniata dalla definizione resa dal predetto documento circa il luogo di imposizione degli utili. Questi, infatti, sono imponibili soltanto nello stato di residenza dell'impresa stessa. Tuttavia, se questa svolge una qualsivoglia attività in altro Stato per mezzo di una stabile organizzazione, gli utili attribuibili a detto soggetto saranno da considerarsi tassabili nell'altro Stato.

La doppia imposizione è di fatto evitata con l'applicazione nello Stato di residenza di uno dei metodi – credito d'imposta o esenzione – previsti dall'art. 23 A e 23 B del modello di convenzione internazionale, proposto proprio dall'OCSE.

La creazione di una stabile organizzazione negli Emirati Arabi Uniti, secondo l'interpretazione diffusa della Convenzione OCSE sopra citata, comporterebbe, proprio per la provata difficoltà di investire in paesi a fiscalità privilegiata la negazione del principio secondo il quale gli utili di un'impresa residente in Italia dovrebbero essere tassati negli E.A.U. se e nella misura in cui detta società eserciti ivi una attività per mezzo di una stabile organizzazione.<sup>5</sup>

Appare di tutta evidenza che il disconoscimento dell'investimento produttivo nel paese arabo, senza la giusta autorizzazione dell'amministrazione finanziaria italiana, permetterebbe a quest'ultima di attrarre i redditi d'impresa prodotti negli Emirati Arabi Uniti nell'alveo del sistema fiscale nazionale e, dunque, tassarli.

La trasparenza dell'investimento potrebbe essere facilmente neutralizzata se e nella misura in cui la localizzazione di una "branch" negli Emirati Arabi Uniti possa essere preceduta da una ristrutturazione societaria del Gruppo interessato all'investimento. Infatti, per rendere più snello ed efficace il rapporto di collaborazione con investitori locali, nel caso di società miste (si veda paragrafo precedente) l'accordo tra i differenti soggetti interessati alle sinergie industriali dovrà finalizzarsi nella costituzione di una holding, di preferenza localizzata in paesi europei, a cui affidare l'investimento in aree a bassa fiscalità, come ad esempio gli Emirati Arabi Uniti.



<sup>4</sup> si veda anche la bozza revisionata del 1992, in Guida alla Fiscalità Internazionale, Marco Piazza, il Sole 24 ore

<sup>5</sup> secondo un principio giuridico di reciprocità questa regola è espressa anche nel T.U.I.R. all'art. 113, si veda in proposito Marco Piazza Guida alla Fiscalità Internazionale ed. il sole 24

In conclusione, il rapporto di controllo instaurato da una holding lussemburghese quale società madre in un ipotetico organigramma, ove le controllate italiane e arabe siano società produttive di beni e servizi, servirà a schermare la struttura societaria creata e, inoltre, ad evitare l'imputazione al soggetto italiano di redditi effettivamente prodotti negli Emirati Arabi Uniti. Tuttavia, la struttura societaria appena descritta dovrà prevedere:

1. uno shareholder agreement che racchiuda in sé delle valide ragioni economiche;
2. un bilancio consolidato in capo alla controllante che comprenda anche i redditi prodotti nel paese a bassa fiscalità;
3. una reale attività produttiva di beni e servizi delle aziende controllate.

In ossequio a tali canoni di condotta l'applicazione della disciplina c.d. Controlled Foreign Company non troverebbe applicazione per il soddisfacimento dei requisiti oggettivi e soggettivi da questa richiesti.