

SOCIETÀ BILANCIO e CONTABILITÀ

rivista di pratica societaria, commerciale e fiscale

Finanziamento dei soci
La scissione societaria
Associazioni culturali: uno statuto tipo
Il premio di assunzione in contabilità

Sped. abb. postale / 50% Milano



DeLilloEditore

Milano - Via Mecenate, 76/3

MENSILE

anno XVI - ottobre 1994
ISSN 0394-3631

10

L'ESPANSIONE DELLE ATTIVITÀ IMPRENDITORIALI ALL'ESTERO

di Alessandro Adelchi Rossi

1 - Premessa

Per molti anni le scelte di investimento delle aziende e degli imprenditori italiani sono state vincolate da un contesto valutario molto sfavorevole.

La presenza, infatti di una legge valutaria molto restrittiva ha generato un forte impatto negativo sulla vocazione degli imprenditori italiani all'internazionalizzazione. I vincoli spesso difficili da comprendere di una normativa di questo tipo, infatti, non potevano che scoraggiare le iniziative imprenditoriali verso l'estero.

Di conseguenza l'imprenditore italiano, specie di medie dimensioni, non ha considerato la variabile dell'espansione delle proprie attività all'estero come un elemento portante del suo disegno strategico; si pensi ai vantaggi derivanti dalla internazionalizzazione della propria attività in termini di distribuzione, assistenza tecnica alla clientela, possibilità di avvalersi di manodopera specializzata o diversificazione degli investimenti a seconda delle esigenze individuali dei diversi operatori economici.

Ma la situazione è cambiata in senso favorevole. È noto, infatti, che una profonda modifica della legislazione in materia ha determinato di fatto una vera e propria liberalizzazione valutaria ed economica con ciò aprendo le porte ad una reale possibilità per tutti gli imprenditori italiani di pensare in prospettiva internazionale e di strutturarsi conseguentemente.

2 - Aspetti giuridici, societari e fiscali

L'imprenditore residente dispone di diversi strumenti per esercitare la propria attività all'estero; si va, infatti, dalla semplice istituzione di un ufficio di rappresentanza privo del potere di spendita del nome, fino alla costituzione di vere e proprie società figlie, autonome giuridicamente, anche se generalmente in stretto collegamento finanziario e gestionale con la casa madre.

Pertanto, per potere ben valutare l'interesse e l'ammissibilità dell'internazionalizzazione della propria impresa o del proprio patrimonio, è necessario conoscere quali sono le norme dell'ordinamento giuridico che regolano le attività societarie all'estero.

Una preventiva conoscenza degli obblighi e dei diritti provenienti da questo insieme di norme è infatti di fondamentale importanza per dare inizio in maniera appropriata ad una politica di espansione all'estero della propria attività.

Contestualmente all'analisi delle norme interne, l'imprenditore dovrà altresì valutare le diverse caratteristiche dei diritti dei singoli Paesi della Comunità europea e non, per scegliere il luogo di investimento che meglio si adatti alle sue esigenze, oppure per individuare quelle zone che facilitano, all'interno di un singolo Paese, gli investimenti stessi, o che comunque permettano di conseguire dei vantaggi, anche fiscali, importanti.

L'imprenditore, quindi, al verificarsi di uno

di questi presupposti che giustifichino o addirittura rendano obbligatori (se non altro per motivi concorrenziali) l'esercizio dell'attività anche all'estero, dovrà scegliere il tipo di struttura o di società che meglio si adatta al diritto del Paese straniero prescelto, senza dimenticare le interferenze che hanno le convenzioni internazionali tra il Paese dell'investitore e quello dove si effettua l'investimento, fino ad arrivare a determinare quale tipo di politica fiscale-societaria si debba applicare.

Successivamente, dovrà anche decidersi se finanziare la struttura direttamente con capitali sottoscritti in sede di costituzione delle società, oppure se convenga raggiungere questo scopo attraverso prestiti della casa madre, o in caso di tassi di interesse agevolati, se sia opportuno ricercare una parte dei finanziamenti in loco.

Peraltro, come anticipato, un'analisi di questo tipo deve necessariamente partire da un attento studio della normativa in materia esistente nel nostro Paese sia dal punto di vista societario che fiscale.

3 - Costituzione di sedi secondarie, succursali, filiali, uffici di rappresentanza

Sebbene le norme contenute nel capo IX del codice civile (Delle società costituite all'estero od operanti all'estero) non contengano una definizione espressa, ai fini della disciplina loro applicabile, della società nazionale o della società straniera, tali concetti sono però ricavabili dalle norme medesime, nel senso che sono considerate società nazionali innanzitutto le società costituite in Italia anche se l'oggetto dell'attività è all'estero, ed in secondo luogo le società costituite all'estero che abbiano in Italia la sede dell'amministrazione e l'oggetto principale dell'impresa.

Viceversa, sono da considerarsi società straniere le società che non abbiano in Italia né la sede amministrativa (intesa come il lu-

go in cui viene in concreto esercitata l'attività amministrativa) né l'oggetto principale (inteso come l'attività concreta svolta nel mondo economico).

Più precisamente, l'articolo 2509 c.c. sancisce il principio della territorialità: «Le società che si costituiscono nel territorio dello Stato, anche se l'oggetto della loro attività è all'estero, sono soggette alle disposizioni della legge italiana».

Tale principio viene derogato dall'articolo 2505 c.c. che comprende tra le società soggette alla normativa italiana anche quelle che, pur essendo costituite all'estero, hanno in Italia la sede dell'amministrazione o il loro oggetto principale.

Questa prima distinzione è importante ai fini della diversa disciplina applicabile: infatti, le società nazionali sono assoggettate in tutto e per tutto alla legge italiana, mentre le società straniere sono ad essa assoggettate nei limiti previsti dall'articolo 2506 c.c. e seguenti.

3.1 - LA SEDE SECONDARIA ALL'ESTERO

Le società nazionali, come sopra individuate, sono sottoposte alla legge italiana anche per quanto riguarda la pubblicità delle sedi secondarie all'estero.

Pertanto, nell'ipotesi di società semplici, non vi è obbligo di pubblicità; al contrario, le società di persone e di capitali hanno due obblighi particolari:

- devono inserire nell'atto costitutivo l'apertura della sede secondaria a norma dell'articolo 2295 c.c.;
- entro e non oltre trenta giorni dalla costituzione della sede secondaria all'estero devono darne comunicazione all'Ufficio del registro delle imprese nella cui circoscrizione si trova la sede principale.

In particolare per le società di capitali è bene ricordare che la deliberazione di istituzione di sede secondaria costituisce modifica dell'atto costitutivo e pertanto deve essere

omologata. Di conseguenza, è stato osservato che sarebbe illegittima la clausola, contenuta nell'atto costitutivo, che attribuisca agli amministratori il potere di istituire sedi secondarie giacché l'articolo 2328 c.c. attribuirebbe implicitamente detto potere soltanto all'assemblea; in tal senso, infatti, sebbene trattasi di questione controversa, si è pronunciato il tribunale di Milano in data 18 gennaio 1985.

3.2 - LA SUCCURSALE

Per succursale si intende una sede secondaria con rappresentanza stabile mancante di autonomia giuridica.

La succursale è parte dell'impresa e non è concepibile una distinzione tra questa e quella che non sia meramente amministrativa e contabile.

Generalmente il concetto di succursale si equipara a quello di sede secondaria elaborato da codice civile secondo il quale la sede secondaria, pur essendovi ricollegato un potere di rappresentanza stabile, non è impresa autonoma: tra sede secondaria e impresa si ha una dipendenza economica e amministrativa per cui l'attività della sede secondaria deve far capo al medesimo imprenditore e deve essere esercitata sotto la stessa denominazione sociale.

3.3 - LA FILIALE

Viceversa, per filiale si intende una società o un altro ente fornito di una completa autonomia giuridica.

La dottrina distingue le filiali dalle sedi secondarie e molte convenzioni definiscono con il termine filiale quelle società giuridicamente autonome controllate da una società madre.

Pertanto anche per quanto riguarda gli aspetti contabili e fiscali, le filiali costituiscono degli organismi completamente indipendenti.

3.4 - L'UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

La circolare ministeriale n. 2929/C del 15 dicembre 1982 assimilava gli uffici di rappresentanza ad unità locali, precisando che «le unità locali possono essere considerate sedi secondarie dell'impresa solo se organizzate con una rappresentanza stabile. Quindi uno stabilimento, un ufficio, un negozio, ecc., se non la rappresentano nei confronti dei terzi non possono essere dichiarati sedi secondarie».

È bene sottolineare che con il termine rappresentanza stabile all'estero, si richiede la presenza di una persona munita del potere di rappresentanza sostanziale e processuale, che stabilmente e non occasionalmente gestisca gli affari delle società straniera.

Tale rappresentanza stabile va intesa quindi come quella con preposizione institoria ex art. 2203 c.c. Di conseguenza, non costituisce sede secondaria il cosiddetto ufficio di rappresentanza, sicuramente lo strumento più diffuso ed immediato per una prima introduzione nei mercati esteri.

Essendo assimilati dalla citata circolare alle unità locali, tali uffici, per essere costituiti, richiedono solamente l'iscrizione nel registro delle ditte presso la Camera di commercio senza ulteriori formalità.

Sotto il profilo patrimoniale, l'ufficio di rappresentanza dispone di un fondo di dotazione attribuito dalla sede centrale ed è soggetto alla disciplina prevista per tali forme di attività nell'ordinamento ospitante.

Dal punto di vista fiscale esso non costituisce una stabile organizzazione ma solo un centro di un costo non idoneo alla produzione di reddito; l'attività svolta dall'ufficio di rappresentanza è pertanto irrilevante ai fini fiscali.

4 - La stabile organizzazione all'estero

Se la normativa civilistica ha definito per legge il concetto di sede secondaria con rap-

presentanza stabile, altrettanto non è stato fatto dalla normativa fiscale con riferimento al concetto di stabile organizzazione per cui nasce l'esigenza, per l'operatore economico residente in Italia che intende esercitare all'estero attività commerciale, di ricostruire la fattispecie al fine di una pianificazione anche fiscale delle proprie operazioni.

Infatti, sebbene l'espressione stabile organizzazione venga adottata in numerose disposizioni dell'ordinamento tributario italiano, il legislatore non ha dato una definizione compiuta della nozione stessa.

Questa lacuna determina problemi non solo in sede di applicazione della legge a fattispecie concrete che nascono da problematiche relative all'ordinamento interno, ma anche per l'interpretazione di disposizioni contenute nelle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni.

Ed anzi, per rinvenire un fondamento risolutivo ai fini della definizione di stabile organizzazione all'estero di soggetto residente, è necessario affidarsi proprio al diritto convenzionale ed in particolare alla definizione di stabile organizzazione contenuta nell'articolo 5 del modello Ocse del 1977. Secondo questa norma, l'espressione stabile organizzazione designa una sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività; tale espressione comprende, in particolare, una sede di direzione, una succursale, un ufficio, una officina, un laboratorio. Nonostante queste disposizioni, non si considera che vi sia una stabile organizzazione se:

- si fa uso di una base all'estero ai soli fini di deposito, di esposizione o di consegna di beni o di merce appartenenti all'impresa;
- le merci appartenenti all'impresa sono immagazzinate ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa;
- una sede fissa di affari è utilizzata ai soli fini di acquistare merci o di raccogliere informazioni per l'impresa;

- una sede fissa di affari è utilizzata dall'impresa ai soli fini di pubblicità, per fornire informazioni, per ricerche scientifiche o attività analoghe che abbiano carattere preparatorio o ausiliario. Con il termine «preparatorio» si vuole intendere che l'attività posta in essere dalla sede fissa di affari, per non essere considerata stabile organizzazione, non deve costituire una parte fondamentale dell'attività globale dell'impresa, mentre con il termine «ausiliario» si vuole intendere che tale attività non deve rivolgersi esclusivamente all'impresa stessa.

Per fare un esempio, verrebbe considerata stabile organizzazione, nel primo caso una sede fissa di affari che fornisca parti di ricambio alla clientela per la riparazione e la manutenzione del macchinario rivenduto dalla stessa, nel secondo caso l'erogazione, da una sede fissa di affari, di servizi ad altre imprese.

Non costituiscono stabili organizzazioni, bensì entità locali autonome, le società residenti in uno Stato controllate da società residenti in altro Stato.

5 - Aspetti fiscali della stabile organizzazione all'estero

Le modalità attraverso le quali il legislatore italiano sottopone a imposizione il reddito prodotto all'estero da una stabile organizzazione di un soggetto residente è manifestazione tipica del principio della worldwide taxation, per effetto del quale sono tassati in Italia tutti i redditi - compresi, cioè, quelli prodotti all'estero - facenti capo ad un soggetto residente (quest'ultimo a sua volta individuato con i criteri degli articoli 2 e 87 del T.U. a seconda che si tratti di persona fisica o giuridica).

Questo principio subisce un temperamento laddove tra l'Italia ed il Paese prescelto dal soggetto residente per lo svolgimento dell'attività estera esista una convenzione contro le doppie imposizioni; la presenza di una tale convenzione, soprattutto se stipulata secondo il citato modello predisposto dall'Ocse, ten-

de infatti a sottoporre a tassazione il reddito estero nel Paese di produzione dello stesso e non in quello di destinazione (come invece impone la legge italiana). Il regime fiscale della stabile organizzazione all'estero di soggetti residenti, così come è individuato dal Testo Unico, è riportato di seguito.

5.1 - ILLOR

L'articolo 117 del Testo Unico considera da assoggettare all'imposta i redditi derivanti da attività commerciali esercitate all'estero senza una stabile organizzazione il che significa, al contrario, che laddove il soggetto residente sia titolare di una stabile organizzazione all'estero il reddito da essa prodotto non è soggetto ad Ilor, e ciò in ossequio al principio della territorialità dell'imposta.

Il fatto di assoggettare ad Ilor i redditi prodotti all'estero senza stabile organizzazione non può certo considerarsi una manifestazione di equità giuridica; infatti, con o senza una stabile organizzazione, il reddito è stato prodotto fuori del territorio nazionale e non andrebbe, per coerenza logica, assoggettato all'Ilor che è una imposta territoriale.

Tuttavia, in questo caso ha prevalso l'esigenza di rendere coincidenti la base imponibile Ilor ed Irpef (o Irpeg) presenti nel nostro ordinamento.

5.2 - IRPEG E IRPEF

L'articolo di legge con le conseguenze più importanti in materia di stabile organizzazione è l'articolo 14 del D.P.R. 600/73. Il quinto comma di tale articolo, infatti, dispone che le società e gli imprenditori «che esercitano attività commerciali all'estero mediante stabili organizzazioni... devono rilevare nella contabilità distintamente i fatti di gestione che interessano le stabili organizzazioni, determinando separatamente i risultati dell'esercizio relativi a ciascuna di esse. Ciò significa che la stabile organizzazione all'estero di un sogget-

to residente deve possedere una contabilità separata sezionale, con un piano dei conti separato nelle voci patrimoniali e reddituali afferenti alla stabile organizzazione, in maniera del tutto analoga a quanto è reso obbligatorio dal codice civile in materia di società controllate e collegate, in questo modo, il bilancio della casa madre presenterà in maniera perfettamente distinguibile i valori riguardanti la stabile organizzazione all'estero, così consentendo la determinazione del risultato economico in maniera separata.

Con riferimento alla disposizione di legge in questione, si osserva che l'orientamento della dottrina è quello di ritenere accettabile la tenuta di un unico libro giornale con separazione sezionale a livello di piano dei conti. A maggior ragione, è stato notato che le esigenze dell'amministrazione finanziaria sarebbero soddisfatte qualora si optasse per la procedura seguita per le aziende divise, ossia istituire un libro giornale per ogni divisione e riunire in un unico libro giornale le singole scritture sezionali. In sostanza, comunque, quel che effettivamente rileva dal punto di vista dell'accertabilità fiscale dei procedimenti contabili adottati è che si possa determinare il reddito della stabile organizzazione senza ulteriori elaborazioni e che la contabilità ad essa relativa (in qualsiasi modo tenuta) sia di immediata lettura.

Sempre con riguardo alla determinazione del reddito fiscale della stabile organizzazione, l'articolo 76, secondo comma, del Testo Unico dispone che «la conversione in lire dei saldi di conto delle stabili organizzazioni all'estero si effettua secondo il cambio alla data di chiusura dell'esercizio e le differenze rispetto ai saldi di conto dell'esercizio precedente non concorrono alla formazione del reddito». Il contenuto di tale norma evidenzia la volontà del legislatore di considerare unitariamente la struttura casa madre/stabile organizzazione.

Dal momento che la stabile organizzazione, allo stato attuale della legislazione, non può considerarsi come autonomo soggetto di

imposta (in quanto il reddito da essa proveniente confluisce ai fini Irpef e Irpeg, ma non Ilor, come si è detto nel reddito complessivo della casa madre ed è soggetto a tassazione in maniera indistinta con il reddito totale di quest'ultima), c'è allora da chiedersi quali siano i motivi per cui la legge impone la tenuta di una contabilità sezionale. Il primo motivo va individuato nella necessità di determinare la base imponibile ai fini Ilor senza tener conto del reddito prodotto dalla stabile organizzazione che, come più volte ripetuto, non è soggetto ad Ilor. In secondo luogo, ciò risulta di decisiva importanza ai fini del riconoscimento del credito di imposta sui redditi prodotti all'estero di cui all'articolo 15 del Testo Unico. Infatti la stabile organizzazione sarà presumibilmente soggetto passivo di imposta nel Paese dove svolge la sua attività.

Ora, in presenza di una convenzione contro le doppie imposizioni, la tassazione del reddito avverrebbe effettivamente nel Paese della sua produzione. Se, al contrario, la convenzione non dovesse esistere, ovvero pur esistendo non fosse applicabile, lo stesso reddito sarebbe viceversa soggetto ad imposta in Italia e nel Paese straniero, in ciò verifican-

dosi l'ipotesi dell'articolo 15. Il credito, peraltro, potrebbe essere fatto valere solo ed esclusivamente qualora risultino soddisfatti i requisiti di trasparenza della contabilità sezionale cui si faceva cenno.

6 - Conclusioni

In un contesto economico sempre più europeo, l'entrata in altri mercati non risponde solamente a criteri di semplice convenienza, fiscale, bensì anche ad una esigenza di natura concorrenziale, diventando di fatto una componente integrante e strategica della gestione di un'impresa. Non è un mistero, infatti, che le aziende italiane sono da sempre poco orientate ad uno sviluppo delle proprie attività all'estero scontando, così, il notevole ritardo conoscitivo ed operativo nella competizione internazionale.

Alla luce di queste considerazioni, non rimane altro che prendere atto dell'ampia e totale libertà di scelta adesso a disposizione dell'imprenditore per colmare queste lacune e conseguire così una maggiore competitività in tutte le funzioni dell'azienda.