

CONFRONTO TRA STABILE ORGANIZZAZIONE, SOCIETA' E UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

L'attuale contesto economico, sempre più caratterizzato da una concorrenza di tipo internazionale e da mercati globali, spesso impone all'imprenditore di allargare la propria area strategia d'affari oltre i confini nazionali. Misurarsi con la normativa e la burocrazia di un altro paese, oltre che con un nuovo mercato, comporta però notevoli difficoltà che possono scoraggiare anche la più forte delle motivazioni.

Generalmente l'imprenditore che desidera oltrepassare i confini nazionali ha di fronte a sé diverse opzioni, ognuna delle quali risponde ad esigenze strategiche specifiche, e ognuna delle quali comporta problematiche diverse.

Prendendo, ad esempio, in esame il caso di un imprenditore intenzionato, non solo ad entrare in un mercato straniero con i propri prodotti, ma a stabilire una propria presenza fisica oltreconfine, si può concentrare l'analisi sulle seguenti tre possibilità:

1. Istituzione di un ufficio di rappresentanza;
2. Costituzione di una società di diritto locale.
3. Costituzione di una stabile organizzazione;

1. L'UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

L'ufficio di rappresentanza rappresenta la soluzione più veloce, semplice e meno costosa per stabilire una minima presenza oltreconfine. Non presenta criticità o problematiche particolari, né dal punto di vista normativo né dal punto di vista operativo; esso infatti non gode di autonomia giuridica, neanche dal punto di vista fiscale. Ciò significa che esso non è soggetto al pagamento di imposte nel Paese in cui viene stabilito. Perché una presenza in territorio straniero sia qualificabile come ufficio di rappresentanza, però, è bene ricordare che esso non può esercitare alcuna attività di tipo gestionale, industriale o commerciale; esso deve limitare la propria operatività all'ambito promozionale, informativo e, per l'appunto, di rappresentanza; esso potrà, ad esempio, mostrare i prodotti ai potenziali clienti, ma non potrà concludere contratti.

A tal proposito si è soliti dire che l'ufficio di rappresentanza può solo svolgere attività di natura ausiliaria e preparatoria rispetto all'attività svolta dalla casa madre.

Come si evince dalla breve disamina l'ufficio di rappresentanza costituisce il primo passo possibile per l'imprenditore che voglia stabilire oltreconfine una propria presenza per meglio promuovere le vendite dei propri prodotti e rappresentare la propria azienda all'estero, senza tuttavia trasferire parte dell'attività produttiva, amministrativa o commerciale, limitando così l'entità dell'investimento ed evitando ulteriori obblighi tributari nel Paese in cui stabilisce l'ufficio di rappresentanza.

2. LA SOCIETA' DI DIRITTO LOCALE

La costituzione di una società di diritto locale rappresenta sicuramente la soluzione più radicale per l'imprenditore che desideri estendere i propri affari oltreconfine. La società di diritto locale, controllata dalla casa madre estera, ha ovviamente piena soggettività giuridica e tributaria nel Paese in cui viene costituita; essa cioè rappresenta un soggetto giuridico totalmente distinto dalla casa madre, ed in quanto tale pienamente soggetta alla normativa locale.

Ciò significa che prima di poter trasferire la ricchezza prodotta, sottoforma di dividendi alla controllante estera, dovrà assolvere pienamente a tutte le obbligazioni tributarie del Paese in cui è stabilita, compresa l'eventuale imposizione sui dividendi in uscita. Il dividendo trasferito all'estero, poi, scontrerà la tassazione secondo la normativa tributaria del Paese di destinazione, il quale potrà concedere un credito per le imposte pagate all'estero su tale dividendo.

Nella quantificazione degli aspetti fiscali relativi alla distribuzione di dividendi dalla società straniera alla madre italiana, si dovranno considerare, oltre alle norme interne dei due Paesi interessati, anche l'eventuale presenza di una Convenzione contro le doppie imposizioni sottoscritte dai due Paesi e l'eventuale applicabilità della c.d. Direttiva Madre-Figlia, la quale trova applicazione per i rapporti tra paesi UE allo scopo di eliminare la doppia imposizione sui dividendi transazionali.

Come risulta evidente la costituzione di una società di diritto locale rappresenta il livello più avanzato e strutturato per stabilire la propria presenza oltreconfine e può essere la soluzione ideale per l'imprenditore che ha già cominciato a conoscere e ad operare nel mercato estero, e che ha incrementato progressivamente la propria struttura e la propria presenza fino a necessitare di una vera e propria società in tutto e per tutto autonoma a presidio dell'attività nel Paese estero.

3. LA STABILE ORGANIZZAZIONE (BRANCH)

La stabile organizzazione viene definita dalla normativa tributaria italiana, derivata a sua volta dalla normativa convenzionale OCSE, come una sede fissa di affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività sul territorio dello stato.

La stabile organizzazione, quindi, può essere costituita, ad esempio, da una sede direzionale, una succursale, o anche da uno stabilimento produttivo, situato in un Paese diverso dal Paese di residenza dell'impresa.

Da un punto di vista giuridico la stabile organizzazione non costituisce un soggetto autonomo dalla "casa madre"; a tal proposito si dice che la stabile organizzazione non ha personalità giuridica.

Da un punto di vista tributario, invece, la stabile organizzazione costituisce un vero e proprio soggetto passivo di imposta, del tutto autonomo dalla "casa madre", tenuto al pagamento delle imposte nel paese in cui è presente.

Ciò significa che un'impresa non residente che eserciti la sua attività nel territorio dello Stato italiano per mezzo di una sede fissa di affari sarà tenuta al pagamento delle imposte per i redditi prodotti in Italia.

Analogamente, l'imprenditore italiano che stabilisce una sede fissa d'affari in territorio straniero per l'esercizio della sua attività dovrà innanzitutto verificare se la normativa del paese estero disciplina il concetto di stabile organizzazione ed in quale modo la assoggetta a tassazione. Come precedentemente detto, la norma italiana ha ereditato il concetto di stabile organizzazione dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni (Modello OCSE), mantenendo, però, alcune importanti differenze; per questo motivo è sempre di fondamentale importanza, prima di costituire una stabile organizzazione, verificare eventuali differenze tra la normativa interna ed estera e l'eventuale presenza di una Convenzione contro le doppie imposizioni sottoscritta dai due Stati; in quest'ultimo caso, è bene ricordare, la norma convenzionale prevale sulle norme interne. Prendendo a riferimento la normativa italiana ed il Modello OCSE la stabile organizzazione presente in uno Stato è la condizione necessaria perché tale Stato possa tassare il reddito prodotto sul suo territorio da un'impresa non residente; ciò significa che nessuno Stato che abbia sottoscritto una Convenzione contro le doppi imposizioni (Modello OCSE) può tassare i redditi prodotti sul proprio territorio da un'impresa non residente senza stabile organizzazione.

IL CONFRONTO TRA LE DIVERSE IPOTESI

A titolo esemplificativo immaginiamo una società di capitali italiana che realizzi un reddito di 10.000 euro¹ in Cina, secondo le tre ipotesi seguenti:

1. avvalendosi di un proprio ufficio di rappresentanza che svolge attività promozionale;
2. avvalendosi di una stabile organizzazione che oltre all'attività promozionale contratta e conclude contratti con i clienti;
3. attraverso una vera e propria società di diritto cinese, controllata al 100%, che svolge tutte le attività necessarie alla commercializzazione dei prodotti realizzati dalla società madre italiana.

¹ Per semplicità l'analisi viene condotta considerando l'euro come unica valuta, trascurando, quindi, le differenze di cambio euro – renminbi.

Si considera, inoltre, che l'unico reddito prodotto dalla società italiana sia costituito dal reddito prodotto in Cina.

	Ufficio di rappresentanza	Stabile organizzazione	Società estera
CINA			
Reddito estero		10.000	10.000
Imposta estera (25%) ²		2.500	2.500
Ritenuta sui dividendi in uscita (10%) ³			750
ITALIA			
Reddito di fonte estera imponibile	10.000	10.000	375 ⁴
IRES (27,5%)	2.750	2.750	103,13
Credito di imposta		2.500	37,5 ⁵
Imposta da versare in Italia	2.750	250	65,62

L'esempio evidenzia come la combinazione di norma interna, norma straniera e Convenzione contro le doppie imposizioni possa comportare notevoli differenze sul piano fiscale, a seconda delle soluzioni che si intende adottare.

Tralasciando il caso dell'ufficio di rappresentanza che come detto non ha alcun riflesso fiscale, appare evidente come la decisione di "approdare" su nuovi mercati stranieri non possa prescindere da una preventiva e approfondita analisi della normativa tributaria domestica, straniera e convenzionale al fine di tenere in debita considerazione, accanto ai profili organizzativi e strategici, anche le implicazioni di carattere fiscale.

² Aliquota ordinaria prevista per le società residenti in Cina a partire dal 1/1/ 2008, non considerando, quindi, eventuali aliquote agevolate per le imprese di piccole dimensioni o ad elevato contenuto tecnologico.

³ Ritenuta stabilita dalla Convenzione contro le doppie imposizioni Italia – Cina.

Nei rapporti Italia – Cina, chiaramente, non trova applicazione la Direttiva Madre – Figlia.

⁴ Il reddito imponibile in Italia è pari al 5% dei dividendi da distribuire, pari a 7.500 euro (Regime di esclusione del 95% dei dividendi riservato ai soggetti di cui all'art. 73 TUIR)

⁵ Il credito di imposta usufruibile è pari al 5% della ritenuta subita sui dividendi in uscita, pari 750 euro.

DISCLAIMER

Il calcolo delle imposte riportato nell'articolo è da considerarsi valido solo ed esclusivamente alla data di pubblicazione del presente articolo e alle sole ipotesi descritte; il variare della natura giuridica dei soggetti coinvolti, del paese estero considerato e di ogni altra informazione considerata alla base dei calcoli, può comportare, non solo aliquote e ritenute e crediti di imposta differenti, ma anche un sistema di tassazione del tutto diverso.

Dottori Commercialisti
e Revisori Contabili

GIANNI FARDIN
ROBERTO GOMIRATO
MASSIMILIANO FARDIN
ENRICO FARDIN

Avvocato

DOMENICO PIOVESANA

Piazza Martiri della Libertà, 16
30035 Mirano (VE)
T. 041 431622 F. 041 5702223
segreteria@studiofardingomirato.it
www.studiofardingomirato.it
CF/ PI 03891930277