

ZOOM EUROPA

DAL 1° GENNAIO 2002 È PARTE INTEGRANTE DELL'UNIONE MONETARIA

# Il Lussemburgo, un Granducato che brilla di luce propria

Efficienza, stabilità istituzionale e posizione geografica tra i fattori di successo



Luxembourg tourist city office

Il Lussemburgo divenuto nel 1815 Granducato ha ottenuto nel 1867 dalla conferenza di Londra il riconoscimento dell'indipendenza. Nel 1947 ha costituito con Paesi Bassi e Belgio il Benelux e due anni più tardi è entrato ufficialmente a far parte della Nato. Tra il 1951 e il 1957 sono stati raggiunti altri tre importanti traguardi: l'ingresso nella Ceca (1951), nella Ueo (1954) e nella Cee (1957). Dal 1° gennaio 2002 ha aderito all'Unione Economica e Monetaria e ha adottato quale moneta di riferimento l'euro. Confinante a nord e ad ovest con il Belgio, a sud con la Francia e ad est con la Germania, è considerato attualmente un punto di riferi-

mento per le attività finanziarie. Posizione geografica centrale, efficienza dell'amministrazione, accesso ai mercati valutari europei e stabilità del governo sono alcuni dei punti di forza che hanno contribuito alla sua rapida affermazione nel panorama economico e istituzionale europeo.

## Il fisco e le imprese

Il sistema fiscale lussemburghese prevede per le società di capitali tre tipi di imposte dirette: l'imposta sui redditi societari (Impôt sur le revenu des collectivités o I.R.C.), la sovrainposta sull'imposta sui redditi societari (Contribution au fonds pour l'emploi), l'impo-

sta municipale sulle attività d'impresa (Impôt commercial communal o I.C.C.). Il reddito imponibile delle società lussemburghesi è determinato sulla base degli utili realizzati al netto delle spese e delle perdite riportate dagli esercizi precedenti. Attualmente le società pagano complessivamente un'imposta sui redditi del 30,38 per cento. Oltre all'imposta sui redditi societari del 22 per cento, cui va applicata una maggiorazione del 4 per cento per il fondo a sostegno della disoccupazione, ogni società deve versare un'imposta municipale sulle attività produttive, detraibile dall'imposta sui redditi societari, con applicazione di un'aliquota effettiva del 7,5 per cento. Per le società con un reddito imponibile annuo non superiore ai 15 mila euro si applica l'aliquota del 22 per cento e del 26 per cento sui redditi eccedenti. Al momento della distribuzione ai soci, salvo specifici casi di esenzione, gli utili sono generalmente assoggettati ad una ritenuta alla fonte nella misura del 20 per cento.

## La tassazione sulle persone fisiche

Le persone fisiche sono considerate fiscalmente residenti in Lussemburgo quando il domicilio o luogo di residenza abituale è situato nel territorio dello Stato. I soggetti residenti sono tassati per tutti i redditi ovunque prodotti mentre quelli non residenti soltanto per i redditi prodotti in Lussemburgo. Per individuare il regime fiscale applicabile, i contribuenti sono stati suddivisi in tre categorie di appartenenza. Nella prima (categoria 1) rientrano i contribuenti di età inferiore ai 65 anni, single, separati o divorziati, senza figli a carico, per i quali le aliquote previste sono applicate sul totale

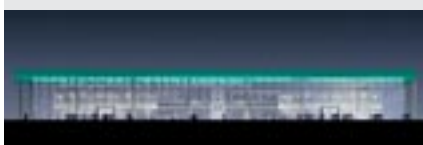
del reddito imponibile netto. Nella seconda (categoria 1a) figurano i vedovi, i celibi/nubili, i divorziati con figli a carico e i contribuenti con più di 65 anni di età a cui è concessa un'indennità che diminuisce con l'aumentare del reddito imponibile. Nella terza (categoria 2), infine, rientrano le coppie, coniugate o divorziate da meno di tre anni, che sono tenute alla dichiarazione congiunta anche se ad ogni coniuge è attribuita la metà del reddito imponibile per usufruire di aliquote d'imposta inferiori. Le aliquote d'imposta sono applicate secondo un sistema progressivo a scaglioni di reddito fino ad un massimo del 33,34 per cento per i soggetti che possiedono un reddito imponibile annuo superiore a 140 mila euro. È inoltre prevista una sovrainposta del 2,5 per cento in favore del fondo di disoccupazione.

Guerrino Sozza



## IL TEMA DEL MESE

**Le operazioni di riorganizzazione societaria in Lussemburgo**



PAGG. 2-3

## QUADERNI GIURIDICI

-CORSO DI DIRITTO TRIBUTARIO INTERNAZIONALE

PAG. 4

## DIRITTO E DIRITTI

-OSSERVATORIO GIURISPRUDENZIALE  
-DALL' UNIONE EUROPEA  
-NORMATIVA ANTIELUSIONE

PAGG. 4-5

## OLTRE CONFINE

**-Il ritorno dei Samurai**

**-Il modello Agenzia: una lente di ingrandimento per "occhi a mandorla"**



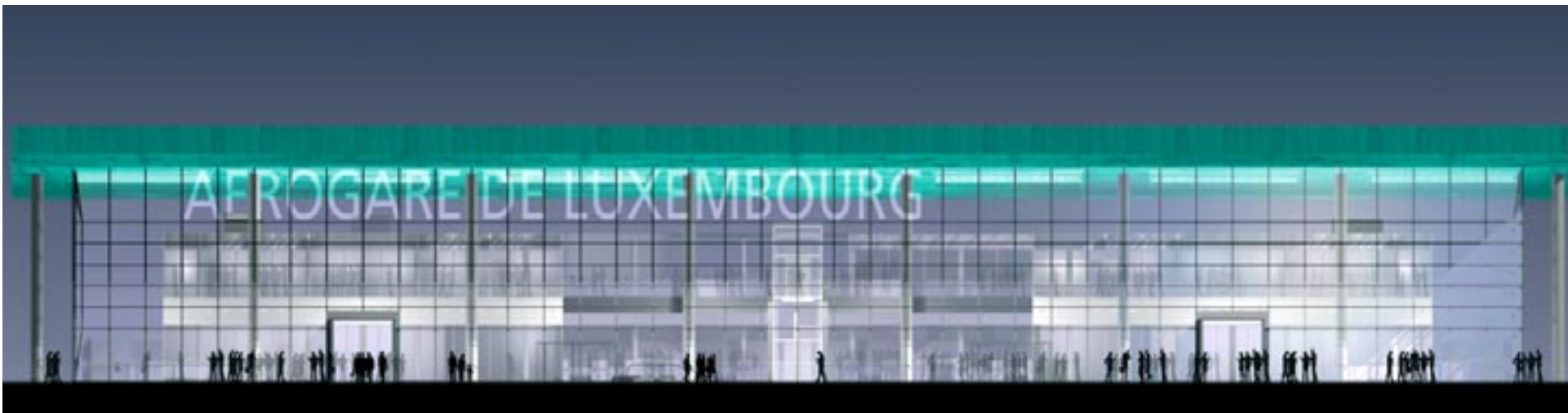
PAGG. 6-7

## LUSSEMBURGO

Monarchia Costituzionale  
SUPERFICIE: 2.586 Km<sup>2</sup>  
POPOLAZIONE: 437.389 abitanti  
CAPITALE: Lussemburgo  
LINGUA: lussemburghese, francese  
MONETA: euro

# Le operazioni di riorganizzazione societaria in Lussemburgo

## Recepita la direttiva UE che modifica il regime impositivo introdotto nel 1967



progetto per la realizzazione della nuova aerostazione

Con una legge del 21 dicembre 2001, entrata in vigore il 1° gennaio 2002, il legislatore lussemburghese ha dato attuazione alla Direttiva CEE n.434 del 1990, che disciplina, sotto l'aspetto tributario, le operazioni di riorganizzazione dei gruppi in ambito transnazionale. Tale provvedimento è intervenuto modificando la legge sull'imposta sui redditi delle società del 1967 (*Loi générale des impôts*) con l'introduzione di alcuni nuovi articoli, nei quali si detta il regime impositivo per fusioni, scissioni, scambi azionari e conferimenti d'attivo che coinvolgono società residenti in altri Stati membri. È tuttavia necessario evidenziare come queste operazioni non siano "effettivamente" realizzabili. Allo stato attuale, infatti, la legge sulle società commerciali del 1915 dispone espressamente che queste operazioni possono essere realizzate soltanto tra società di diritto lussemburghese, in quanto il progetto di legge n. 4992 del 2000, che prevede l'abrogazione di tale limite, giace ancora oggi in Parlamento dal 10 luglio 2002. Nelle more dell'approvazione definitiva dell'attesa riforma di diritto commerciale è necessario ricorrere a soluzioni alternative che consentano di modificare l'assetto proprietario all'interno del gruppo. Così, ad esempio, l'incorporazione di una società italiana da parte di una società lussemburghese può essere realizzata attraverso atti preventivi che consentano tale procedimento ai sensi dell'articolo 257 della legge sulle società commerciali<sup>1</sup>. L'analisi della disciplina fiscale si rivela nondimeno di pregnante attualità in vista della prossima entrata in vigore del Regolamento CE n.2157 del 2001, relativo allo statuto della Società Europea (nel seguito SE). Il Regolamento comunitario, pur prevedendo le varie modalità per la costituzione di una SE, non definisce il trattamento fiscale, che deve pertanto essere determinato con riferimento alla normativa interna dei singoli Stati membri interessati. In questo contesto è opportuno esaminare le disposizioni tributarie relative alle operazioni transnazionali di fusione, conferimento d'attivo e scambio azionario con cui, a prescindere dall'approvazione del citato progetto di riforma del diritto commerciale, sarà in ogni modo possibile pervenire alla costituzione di una Società Europea. Fatta eccezione per la scissio-

ne, che non è prevista nell'ambito del Regolamento CE, le regole impositive che verranno analizzate si intendono applicabili anche alle operazioni transnazionali di ristrutturazione "ipoteticamente" realizzabili a seguito della modifica della normativa lussemburghese.

### L'operazione di fusione

Il primo caso in esame riguarda la fusione con cui una società per azioni lussemburghese (*Société anonyme* = SA), a causa e all'atto dello scioglimento senza liquidazione, trasferisce la totalità del proprio patrimonio ad un'altra società per azioni, preesistente o di nuova costituzione, fiscalmente residente in un altro

Stato membro<sup>2</sup>. Nel dettaglio si possono identificare due diverse operazioni:

1) la fusione c.d. per incorporazione (Fig. 1), con cui la società lussemburghese "A" trasferisce il proprio patrimonio ad un'altra società già esistente "B" che, a norma dell'articolo 17, comma 2, lett.a), Reg. CE n.2157 del 2001, assume la forma di "SE"; i soci della società "A" ricevono le nuove azioni della "SE" in sostituzione delle partecipazioni precedentemente detenute. 2) la fusione c.d. propria (Fig. 2), contemplata dall'articolo 17, comma 2, lett.b), prevede invece lo scioglimento di due società per azioni "A" e "B" situate in due diversi Stati UE, i cui patrimoni confluiscono in una Società

Europea "SE" di nuova costituzione, allocata in un terzo Stato membro; i soci delle società "A" e "B" acquistano le azioni della nuova "SE" in cambio delle partecipazioni annulate.

In entrambe le ipotesi, l'articolo 170-bis della Legge lussemburghese sull'imposta sui redditi delle società (abbreviata in LIR) stabilisce l'applicabilità dello stesso regime fiscale previsto per le fusioni in ambito nazionale dall'articolo 170. In virtù di tale richiamo, il trasferimento del patrimonio di una società lussemburghese a favore di una società europea non rileva ai fini dell'imposta sui redditi (c.d. neutralità fiscale) quando ricorrono le seguenti condizioni:

a) la società beneficiaria è pienamente assoggettata ad imposizione sui redditi nel proprio paese di residenza e quindi non gode di un regime di esenzione rispetto al sistema ordinario di tassazione;

b) i soci della società fusa ricevono in cambio azioni della società beneficiaria ed, eventualmente, un saldo in denaro che non superi il 10 per cento del valore nominale, o, in mancanza, della parità contabile dei titoli assegnati. Nel caso di fusione per incorporazione a favore della società madre, le azioni della società incorporata sono annulate;

c) il patrimonio della società fusa, comprensivo delle riserve in sospensione d'imposta, permane, sotto forma di stabile organizzazione, nel territorio lussemburghese;

d) i beni e le attività della stabile organizzazione mantengono, ai fini fiscali, gli stessi valori indicati nella contabilità della società fusa.

Nell'ambito della fusione la prevista "trasformazione" della società "A" in una stabile organizzazione di una Società Europea consente di mantenere il "collegamento con il territorio", rilevante per la soggettività passiva ai fini dell'imposta sui redditi. In base a quanto stabilito dagli articoli 156 e seguenti LIR, la stabile organizzazione è assoggettata ad imposizione per tutti i redditi prodotti in Lussemburgo secondo le stesse regole previste per la determinazione della base imponibile e con applicazione della stessa aliquota delle società con personalità giuridica propria.

### La tassazione dei beni

I beni oggetto di fusione che, diversamente, non permangono nel territorio lussemburghese-

Fig 1 Fusione per incorporazione



Fig 2 Fusione propria



<sup>1</sup> Attualmente la fusione può essere effettuata solo tra due società per azioni. <sup>2</sup> La creazione di una SE mediante fusione può avvenire soltanto su iniziativa di società per azioni che rivestono una delle forme indicate dall'allegato I al Regolamento comunitario.



se, sono assoggettati a tassazione secondo le regole di tassazione previste nel caso di liquidazione. Le plusvalenze latenti sulle attività trasferite alla Società Europea sono date dalla differenza tra il valore contabile iscritto nell'ultimo bilancio e il valore normale alla data del trasferimento.

Il comma 3 dell'articolo 170-bis concede, inoltre, l'esenzione sulle Plusvalenze relative a stabili organizzazioni della società lussemburghese oggetto di fusione situate in altri Stati membri con cui è in vigore una convenzione contro le doppie imposizioni.

A tale proposito, è interessante osservare come l'articolo 10, comma 2, della Direttiva comunitaria n. 434 del 1990 conceda agli Stati membri, che contemplano nel proprio ordinamento il principio di tassazione su base mondiale, la possibilità di tassare le plusvalenze latenti inerenti alle stabili organizzazioni estere delle società soggette alla fusione. E questo "a condizione che (si) ammetta la deduzione dell'imposta che, in assenza delle norme della presente Direttiva, avrebbe colpito tali utili o plusvalenze nello Stato membro in cui è situata la stabile organizzazione e che ammetta questa deduzione nello stesso modo e per lo stesso importo che avrebbe ammesso se l'imposta fosse stata veramente stabilita e pagata".

Quando, anteriormente alla fusione, lo Stato della società madre assoggetta ad imposizione gli utili prodotti all'estero per mezzo delle sue stabili organizzazioni, per effetto dell'operazione di riorganizzazione queste ultime si trasformano in stabili organizzazioni della società beneficiaria della fusione, sottraendosi così alla potestà impositiva dello Stato in cui era situata la società fusa.

La scelta compiuta dal legislatore lussemburghese di non assoggettare ad imposta il trasferimento delle attività inerenti alle stabili organizzazioni estere viene giustificata dal fatto che, sebbene il principio adottato dai residenti sia quello della tassazione su base mondiale nell'ambito delle convenzioni contro le doppie imposizioni sottoscritte, il Lussemburgo concede generalmente l'esenzione dal pagamento di imposte sugli utili già tassati nell'altro Stato<sup>3</sup>. L'imposizione sui beni già situati all'estero al momento della fusione avrà pertanto luogo soltanto in casi limitati, cioè quando la società lussemburghese possiede una stabile organizzazione in uno dei Paesi ammessi all'Unione Europea dal 1° maggio 2004 e che non hanno ancora sottoscritto alcun accordo in materia fiscale con il Lussemburgo: Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania. In base a quanto stabilito dalla normativa lussemburghese e in conformità alla Direttiva n.434 del 1990, la neutralità fiscale dell'operazione di fusione (che consente la creazione di una Società Europea) comporta per quest'ultima il divieto di utilizzare ai fini fiscali il disavanzo emerso in sede di concambio. Questo divieto si sostanzia nell'onere di mantenere gli stessi valori contabili con cui i beni conferiti erano stati precedentemente iscritti nel bilancio della società lussemburghese. In questo modo il Lussemburgo salvaguarda la propria potestà impositiva sui beni confluiti nella stabile organizzazione. All'atto dell'effettivo realizzo le plusvalenze saranno infatti determinate in base al costo d'acquisto originariamente sostenuto dalla società lussemburghese.

Sulla base della stessa ratio è previsto l'ulteriore obbligo di ricostituire nel bilancio della stabile organizzazione le riserve in sospensione d'imposta senza variazioni, così come risultavano dal bilancio della società incorporata.

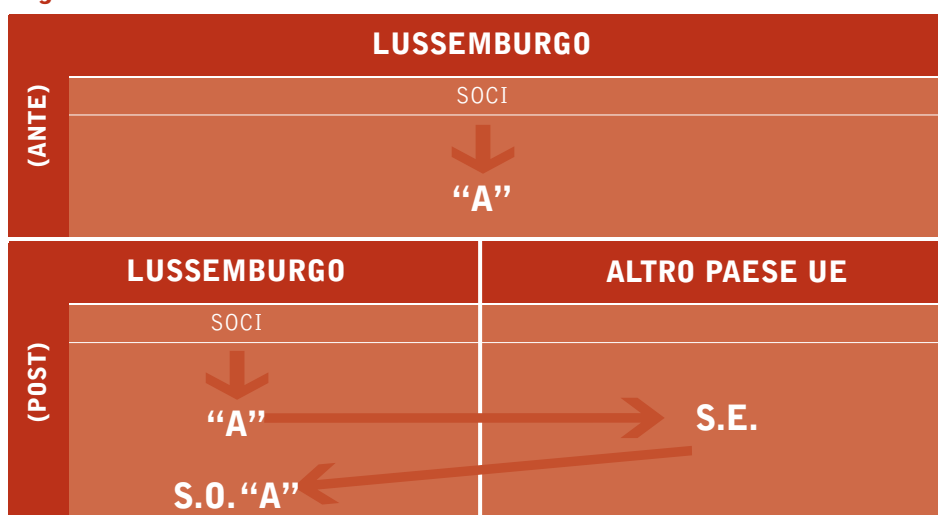
### Lo scambio azionario

A norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del Regolamento n. 2157 del 2001, la seconda

Fig 3 Scambio azionario



Fig 4 Conferimento d'azienda



operazione di ristrutturazione che consentirà la creazione di una Società Europea consiste nello scambio azionario con cui i soci di due società "A" e "B", aventi la forma giuridica di società per azioni o di società a responsabilità limitata, conferiscono le proprie partecipazioni di controllo in una società di nuova costituzione (c.d. Società Europea holding), ottenendo in cambio azioni di nuova emissione.

La normativa comunitaria prevede che lo scambio azionario potrà essere effettuato sia quando almeno due delle società promotrici sono soggette alla legge di Stati membri diversi ovvero quando hanno, da almeno due anni, un'affiliata o una succursale situata in un altro Stato membro. Ai fini della nostra analisi prendiamo in considerazione soltanto il primo caso, ipotizzando che lo scambio azionario avvenga tra una società lussemburghese e una società di un altro Stato membro (Fig.3).

L'articolo 22-bis e il 102, comma 10, LIR, introdotti nell'ambito della riforma fiscale del 2001, dispongono che lo scambio non implica per i soci della società lussemburghese "A" alcuna tassazione delle plusvalenze né delle minusvalenze, sulle quote o azioni ricevute, a condizione che:

- lo scambio sia effettuato a favore di una società residente in un altro Stato membro e pienamente assoggettata a tassazione;
- la società beneficiaria del conferimento acquisti il controllo della società cui si riferiscono i titoli scambiati ovvero la maggioranza dei diritti di voto esercitabili in assemblea;
- i soci non ricevano in cambio un conguaglio in denaro superiore al 10 per cento del valore nominale o, in mancanza, della parità contabile dei titoli assegnati.

L'irrelevanza fiscale dell'operazione in capo al socio conferente implica, anche in questo caso, l'obbligo di continuità dei valori fiscalmente riconosciuti. L'ultimo comma dell'articolo 22-bis dispone infatti che, alla data dello scambio,

il costo d'acquisto dei titoli ricevuti corrisponda al costo d'acquisto dei titoli conferiti.

Questo regime fiscale deve ritenersi valido soltanto con riferimento ai soci fiscalmente residenti in Lussemburgo. Secondo le regole del diritto tributario internazionale, sancite dalle convenzioni contro le doppie imposizioni, la tassazione delle plusvalenze avviene generalmente nello Stato in cui risiedono i soci e non nello Stato in cui è situata la società. Ne deriva che il regime impositivo per i soci esteri che conferiscono partecipazioni di una società lussemburghese deve essere determinato con riferimento alla normativa dello Stato in cui essi risiedono.

Nel caso in cui l'operazione sia posta in esse-

re da soggetti fiscalmente residenti in Italia si applicano le disposizioni di cui all'articolo 179, quarto comma, del Tuir. Lo scambio di partecipazioni, mediante permuta o conferimento, effettuato a favore di una società residente in altro Stato membro che soddisfa i requisiti di cui alla Direttiva n. 434 del 1990<sup>4</sup> non comporta "realizzo di plusvalenze o di minusvalenze sulle azioni o quote date in cambio, il cui valore fiscale viene assunto dalle azioni o quote ricevute, ripartendosi tra tutte in proporzione dei valori alle stesse attribuiti ai fini della determinazione del valore di cambio". L'eventuale conguaglio in denaro corrisposto deve essere dichiarato dal percettore come reddito imponibile per la parte che eccede il prezzo pagato per l'acquisto o la sottoscrizione delle azioni o quote conferite. In tal caso si ammette che i soci possano comunque beneficiare del regime di esenzione sulle plusvalenze se la partecipazione conferita risulta essere "qualificata" a norma degli articoli 58 o 87 del Tuir.

### Conferimento di ramo d'azienda

Nell'ambito di un gruppo multinazionale la Società Europea può rivestire il ruolo di "sussidiaria", o "affiliata" secondo la terminologia utilizzata dal Legislatore comunitario. In questo caso la costituzione deve essere promossa da almeno due società residenti in due paesi membri diversi o, se residenti nello stesso Stato, che abbiano da almeno due anni un'affiliata o una succursale in un altro Stato membro. Infine l'operazione deve avvenire mediante conferimento di denaro o altri beni. Ai fini della presente analisi, incentrata sulla disciplina fiscale delle operazioni di riorganizzazione in ambito comunitario, ci limiteremo a prendere in considerazione il caso del conferimento d'azienda effettuato da una società lussemburghese (Fig. 4). A norma del combinato disposto degli articoli 59 e 59-bis LIR, anche in questa ipotesi se l'azienda conferita viene fatta confluire in una stabile organizzazione e i suoi componenti permangono così nel territorio lussemburghese, l'operazione è considerata fiscalmente neutrale ai fini dell'imposta sui redditi. Analogamente a quanto previsto dall'articolo 170-bis in tema di fusione, il comma 3 dell'articolo 59-bis stabilisce che il soggetto conferente assuma, quale costo fiscale della partecipazione nella SE, l'ultimo costo fiscale dei beni ad essa conferiti.

Guerrino Sozza



Luxembourg tourist city office

<sup>3</sup>In tal senso, si veda l'articolo 24, punto 1, della Convenzione sottoscritta con l'Italia il 3 giugno 1981. <sup>4</sup>I requisiti imposti dall'art.178 T.U.I.R. in relazione alle società residenti in altri Stati membri sono che: a) non si considerano residenti al di fuori della Comunità sulla base delle vigenti convenzioni contro le doppie imposizioni con Stati terzi; b) appartengano alle categorie indicate nell'allegato A alla Direttiva n.434/90, escludendosi pertanto le società holding del 1929; c) siano assoggettati ad una delle imposte indicate nell'Allegato B alla stessa Direttiva senza possibilità di opzione.

**QUADERNI GIURIDICI**
**DIRITTO TRIBUTARIO INTERNAZIONALE**

A cura di Tamara Gasparri

Parte il primo corso di diritto tributario internazionale. Da questo numero MEMOentrate dedica uno spazio di approfondimento ai temi della fiscalità internazionale.



Se la sovranità impositiva è, in ogni ordinamento nazionale, limitata al territorio dello Stato, perché e quando si pone

il problema del diritto tributario internazionale o del diritto internazionale tributario?

La globalizzazione dei mercati e l'internazionalizzazione delle imprese moltiplicano le fattispecie che presentano elementi di extraterritorialità, con riferimento sia alla collocazione dei soggetti che della ricchezza, oppure, delle attività svolte, e che quindi interessano più Stati.

In tutti questi casi sono individuabili al medesimo tempo profili di collegamento e di estraneità rispetto al territorio di uno o più Stati, come quando un soggetto residente esercita attività all'estero oppure gode i frutti di cespiti collocati oltre frontiera.

Tali fenomeni sono disciplinati ricorrendo ad un intreccio di norme interne, che costituiscono il cosiddetto diritto tributario internazionale, e di accordi internazionali, fondanti il diritto internazionale tributario.

Con riferimento all'insieme delle norme con cui l'ordinamento regola i rapporti con l'estero in tema di fiscalità, è stato osservato come i vari ordinamenti escludono da imposizione i fenomeni che sono del tutto estranei al proprio territorio, sia sotto il profilo soggettivo che oggettivo, e limitano la tassazione a quelle fattispecie transnazionali che presentano ragionevoli elementi di collegamento.

È controverso se in ciò sia ravvisabile una norma consuetudinaria di diritto internazionale che ciascuno Stato osserva come se stesse adempiendo ad un obbligo o se ciò

avenga semplicemente, come ritengono i più, in virtù di una autolimitazione unilaterale della sfera impositiva, attribuibile a motivi di opportunità e ragionevolezza.

Ciò che tuttavia è rilevante è che tale delimitazione non riesce ad evitare conflitti e doppia imposizione, il presentarsi di casi in cui i presupposti impositivi si sovrappongono, verificandosi contestualmente in più Stati.

All'origine dei problemi, la coesistenza dei criteri di residenza e di territorialità, per cui i residenti sono tassati in base al reddito mondiale ed altresì sono tassati i non residenti per i redditi prodotti nel territorio dello Stato. Al collegamento personale si unisce il collegamento reale secondo uno schema che si ripete pressoché in ogni ordinamento.

Ne consegue che un medesimo soggetto, sui redditi prodotti all'estero, è tassato sia nello Stato della residenza che nello Stato, cosiddetto, della fonte. Inoltre i molteplici criteri di individuazione della residenza delle persone fisiche (iscrizione anagrafica, domicilio o dimora abituale) e delle società ed enti (sede legale, sede amministrativa o oggetto principale) provocano fenomeni di doppia residenza, quando l'uno o l'altro presupposto si verifica contemporaneamente in più Stati. Né si presenta più semplice l'individuazione del luogo in cui un determinato reddito si considera prodotto, specialmente in riferimento a redditi per loro natura "volatili" o laddove le norme interne riconducano a tassazione anche attività commerciali esercitate "cross border" senza stabile organizzazione o con strutture di incerta qualificazione.

Altri problemi nascono quando l'ordinamento individua il collegamento soggettivo non tanto nella residenza - che richiede un legame duraturo con il territorio da verificare in concreto in ciascun periodo di imposta -

bensì nella cittadinanza, per le persone fisiche, o nell'originario luogo di costituzione per le società e gli enti. Per dirimere gli inevitabili conflitti e sovrapposizioni, la fiscalità internazionale è dunque regolata, oltre che da norme interne, da norme che hanno origine in accordi bilaterali o multilaterali. Tra di essi, le convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni che mirano a ripartire le sfere di sovranità impositiva tra lo Stato di residenza del beneficiario e lo Stato della fonte del reddito. Convenzionalmente, e in relazione alle diverse fattispecie transnazionali, la potestà può essere attribuita in via esclusiva ad un unico Stato, se l'altro acconsente a rinunciare alle proprie pretese. Diversamente, l'esercizio del potere concorrente richiederà che si predispongano i rimedi per superare o limitare la doppia imposizione. Dalle convenzioni internazionali, che si basano sul consenso dei singoli Stati, derivano dunque precisi limiti all'esercizio della sovranità in campo fiscale. Ma come si inseriscono, in questo contesto, altre importanti problematiche di fiscalità internazionale, quali quelle relative ai prezzi di trasferimento e alla disciplina CFC?

Si è detto che il principale criterio di collegamento di un reddito con un determinato territorio è quello personale, normalmente costituito dalla residenza. Ne consegue che laddove un unico soggetto economico decida di articolarsi in più Stati con strutture giuridiche autonome, ciascuna di esse è assoggettata alla potestà impositiva del rispettivo Stato di residenza, nonostante concorra con le altre alla produzione di un reddito tendenzialmente unitario. Da qui le particolari disposizioni sui prezzi di trasferimento che individuano nel prezzo di libera concorrenza il criterio di imponibilità delle operazioni intragruppo, al

fine di ripartire tra gli ordinamenti interessati la quota di utile di impresa da considerare realizzata in ciascun territorio.

I prezzi di trasferimento si basano sul principio di autonomia e separazione giuridica delle entità di un medesimo gruppo, da cui discende la determinazione separata dell'utile in base al valore normale delle transazioni. Tale principio entra, tuttavia, in crisi e potrebbe favorire arbitraggi e fenomeni di doppia esenzione quando si rompe la simmetria per la quale ciò che costituisce componente negativo di reddito in un paese è considerato componente positivo di reddito tassato. Da qui la normativa CFC, raccomandata dall'Ocse a tutti gli Stati aderenti. Essa ricomponde, a determinate condizioni, l'unità del soggetto economico.

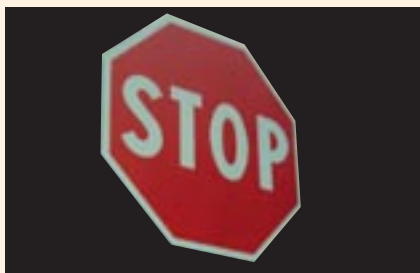
Di fronte ad ordinamenti che anziché rivendicare potere impositivo, offrono regimi fiscali privilegiati per favorire fenomeni di delocalizzazione di soggetti economicamente legati ad altri territori, molti paesi - e tra di essi l'Italia - hanno introdotto norme specifiche per tassare in capo al soggetto che detiene partecipazioni di controllo o di collegamento il reddito della controlled foreign company.

In tal modo, la normativa CFC oltrepassa i tradizionali limiti che i vari ordinamenti si sono dati, consentendo che sia tassato in uno Stato un reddito, prodotto all'estero, da parte di un soggetto giuridico non residente. Si valorizzano legami con il territorio più labili, da individuare nel filo che lega l'entità non residente al soggetto che detiene il controllo o una partecipazione di collegamento. Diventa rilevante la residenza del soggetto economico, che viene considerato unitariamente per contrastare gli effetti patologici - di doppia esenzione - che la sua suddivisione in più soggetti giuridici potrebbe favorire.

**DIRITTO E DIRITTI**
**NORMATIVA ANTIELUSIONE**

A cura di Saverio Cinieri

Il Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antielusive, previsto dall'articolo 21 della legge n. 413 del 1991, è un organo posto alle dirette dipendenze del ministro dell'Economia e delle Finanze. A questa struttura è demandato il compito istituzionale di emettere pareri, corredati da massime, in ordine alla correttezza degli adempimenti contabili che il contribuente intende porre in essere in occasione di determinate operazioni potenzialmente elusive. MEMOentrate, pertanto, pubblica una sintesi dei pronunciamenti emanati recentemente in materia di fiscalità internazionale.


**Comitato Antielusione. Parere n. 3 del 25 marzo 2004**

Il Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antielusive, rispondendo ad una richiesta di parere avanzata da una società che ha affidato ad una export company residente in uno dei paesi a fiscalità privilegiata un appalto per la lavorazione dei capi di abbigliamento, ha concesso il termine di 45 giorni alla società istante per proseguire nell'esercizio del suo onere probatorio in ordine alla validità delle condizioni economiche. Nel caso specifico si è trattato di una contraente estera che esercita

prevalentemente ed effettivamente attività commerciale nel suo Paese. Secondo quanto esposto dalla società, il rapporto commerciale con la contraente presenta valide ragioni economiche tenuto conto che i corrispettivi praticati per la lavorazione dei capi d'abbigliamento sono mediamente inferiori del 33 per cento rispetto a quelli praticati da analoghi fornitori nazionali. La società ha specificato che la validità delle ragioni economiche starebbe nel fatto che i prezzi d'acquisto dei capi d'abbigliamento permettono alla società di praticare sul mercato prezzi di rivendita contenuti ed inferiori rispetto a quelli praticati dalla concorrenza.

A tale proposito, però, il Comitato sostiene che per quanto si versi in un quadro di "valutazione preventiva dell'operazione prospettata" dal contribuente, è ragionevole configurare un ben più ampio ed apprezzabile ventaglio di idoneità probatorie suscettibili di essere articolate dal medesimo contribuente. Il contribuente deve documentare non soltanto il confronto differenziale tra i prezzi di vendita,

alla produzione, delle unità di prodotto realizzate nel Paese estero in questione e in Italia, ma soprattutto (a titolo di mero esempio) l'analisi di tutti i costi intermedi, di cui si ricaricano progressivamente gli originari prezzi alla produzione all'estero (il trasporto, il deposito e l'assicurazione), e che valgono effettivamente a rappresentare la differenza (ove esistente) tra i prezzi dei prodotti che si intendono acquistare all'estero e quelli che si acquisterebbero in Italia, nel caso in cui l'operazione (della cui deducibilità dei costi si tratta) non fosse posta in essere.

**Comitato Antielusione. Pareri n. 5 e n. 8 del 25 marzo 2004**

Il comma 10 dell'articolo 110 del Tuir prevede che non sono ammessi in deduzione le spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse tra imprese residenti ed imprese domiciliate fiscalmente nei paradisi fiscali. Tale regola, secondo quanto previsto dal comma 11 dello stesso articolo, non si applica

quando le imprese residenti in Italia forniscano la prova che le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva, ovvero che le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico e che le stesse hanno avuto concreta esecuzione.

Secondo il Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antielusive, ai fini dell'applicazione di tale ultima disposizione, non è sufficiente la prova dell'esistenza "formale" dell'impresa residente in un paese a fiscalità privilegiata se manca la dimostrazione documentale che la stessa svolge prevalentemente un'attività commerciale effettiva. Inoltre la semplice dichiarazione che l'operazione prospettata abbia un effettivo interesse economico, non è sufficiente a esonerare dalla dimostrazione documentale prevista dal comma 11 dell'articolo 110 del Tuir della logica economica sottesa all'effettuazione di un'operazione commerciale con un fornitore residente in un Paese a fiscalità privilegiata.



DIRITTO E DIRITTI

OSSERVATORIO GIURISPRUDENZIALE

A cura di Rosanna Acierno

Nella rubrica sono mensilmente riprodotte le recenti decisioni della Corte di Giustizia Europea relative a tematiche fiscali di attualità, accompagnate dalle note di riferimento al contenzioso che ne facilitano la reperibilità.



**LIMITAZIONE FORFETARIA DEL DIRITTO DI DETRAZIONE IVA SU AUTOVEICOLI**

Sentenza della Corte (Quinta Sezione) 29 aprile 2004 - procedimento C-17/01: "Sesta direttiva Iva - Artt. 2 e 3 della decisione 2000/186/CE - Limitazione forfetaria del diritto di detrazione dell'Iva su veicoli che non sono utilizzati esclusivamente a fini professionali - Autorizzazione con effetto retroattivo di una disposizione tributaria nazionale".

La detrazione forfetaria del 50 per cento dell'Iva sui veicoli non utilizzati esclusivamente a fini professionali, così come stabilita dalla decisione 2000/186/CE non è contraria agli obiettivi né ai principi della sesta direttiva Iva. Secondo la Corte, in particolare, l'impossibilità per i contribuenti, che utilizzano il proprio veicolo a fini professionali in misura superiore al 50 per cento, di detrarre l'Iva in misura pari a quella gravante sull'acquisto dello stesso, deve essere considerata inerente alla misura di semplificazione della riscossione del tributo in questione.

Una misura di semplificazione implica, infatti, per sua natura, un approccio più generale, e non corrisponde quindi necessariamente all'esatta situazione di ogni soggetto passivo. Pertanto consentire ad ogni soggetto passivo che possa dimostrare di utilizzare il suo veicolo a fini professionali in misura superiore al 50 per cento, di detrarre l'Iva in misura pari a quella che ha gravato sull'acquisto del proprio veicolo, annullerebbe gli effetti di semplificazione perseguiti. Tale approccio farebbe sorgere, infatti, per tutte le persone che sostengano di utilizzare il loro veicolo in tal modo, i problemi legati alla complessità di una corretta determinazione della proporzione dell'uso privato o professionale di veicoli, alla difficoltà di controllare l'esattezza delle dichiarazioni, nonché al rischio di frode ed evasione fiscale.

**ARMONIZZAZIONE DELLE STRUTTURE DELLE ACCISE**

Sentenza della Corte (Sesta Sezione) 29 aprile 2004 - Causa C-240/01: "Inadempimento di uno Stato - Accise sugli oli minerali - Direttiva 92/81/CEE - Oli minerali usati come combustibile"

Secondo il parere dei giudici della Corte, il legislatore comunitario, con la direttiva 92/81/CEE ha stabilito, a livello comunitario, e in modo uniforme, quali siano le utilizzazioni degli oli minerali che danno luogo alla riscossione di un'accisa e che generano, quindi, tale imposta, al fine di contrastare distorsioni di concorrenza nel commercio intracomunitario. Alla luce di questo principio, dunque, non è possibile dedurre che la mancata

definizione delle utilizzazioni degli oli minerali da parte dello stesso legislatore comunitario consenta agli Stati membri il compito di definire dette utilizzazioni, come sostiene, invece, il governo tedesco. Un'eventualità del genere comporterebbe, infatti, il rischio di portare a definizioni divergenti, il che pregiudicherebbe la determinazione uniforme del presupposto dell'accisa. Pertanto applicando la legge tributaria tedesca sugli oli minerali la Repubblica federale di Germania è venuta meno agli obblighi imposti dall'art. 2, n. 2, prima frase, della direttiva del Consiglio 19 ottobre 1992, 92/81/CEE e s.m. in quanto essa non ha assoggettato alle accise tutti gli oli minerali destinati ad essere utilizzati come combustibile.

**SOPPRESSIONE DELL'IVA SU LOCAZIONE DI IMMOBILI**

Sentenza della Corte (Quinta Sezione) 29 aprile 2004 - procedimenti riuniti C-487/01 e C-7/02: "Imposte sulla cifra d'affari - Sistema comune di imposta sul valore aggiunto - Art.17 della sesta direttiva 77/388/CEE - Deduzione dell'imposta versata a monte - Modifica della legislazione nazionale che sopprime la possibilità di optare per l'imposizione della locazione di beni immobili - Rettifica delle deduzioni - Applicazione ai contratti in corso"

Nessun principio di diritto comunitario si oppone al fatto che uno Stato membro possa modificare il regime Iva relativo alla locazione degli immobili, sebbene privi il proprio erario della possibilità di continuare a percepire l'imposta nei confronti dei conduttori di

tali immobili. Tuttavia tale Stato membro, nel modificare la normativa nazionale in materia di assoggettabilità ad Iva della locazione di beni immobili, è tenuto a rispettare, in ossequio ai principi della certezza del diritto e del legittimo affidamento, il diritto alla detrazione acquisito dai locatori di immobili in virtù di tale normativa.

**IVA SULLA CESSIONE DI IMMOBILE**

CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE DÁMASO RUIZ-JARABO COLOMER 4 maggio 2004 - Causa C-284/03 - "Sesta direttiva IVA - Esenzioni - Affitto e locazione di beni immobili - Nozione di affitto di beni immobili - Cessione, a titolo precario, e senza assegnazione specifica di superficie, dell'uso e del godimento di un edificio da parte di un'impresa a tre società, tutte e quattro appartenenti allo stesso gruppo, in corrispettivo di un prezzo fissato in funzione dei metri quadrati, nonché del volume d'affari e del numero di dipendenti di ciascuna cessionaria"

La sesta direttiva Iva consente che gli Stati membri, oltre alla locazione di immobili, esonerino ai fini Iva anche lo sfruttamento a fini di lucro di immobili? Secondo il parere dell'Avvocato generale, la risposta è negativa. L'intento del legislatore comunitario, infatti, è quello di assoggettare ad Iva tutti i trasferimenti di beni e le prestazioni di servizi realizzati in ogni Stato membro, per favorire coloro che sviluppano le attività economiche, incluso lo sfruttamento di un bene materiale o immateriale.

DIRITTO E DIRITTI

DALL' UNIONE EUROPEA

A cura di Saverio Cinieri



**Commissione UE, Regolamento 6 aprile 2004, n. 707/2004 (G.U.U.E. 17 aprile 2004, L111)**

La Commissione Europea, al fine di agevolare la transizione ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS), ha adottato un regolamento che modifica la disciplina che omologa le interpretazioni adottate dallo Standing Interpretation Committee con cui viene recepito il nuovo International Financial Reporting Standard (IFRS 1), conforme alle condizioni di adozione ed in particolare all'obbligo di contribuire all'interesse pubblico europeo. A tale proposito va ricordato che

il 29 settembre 2003 la Commissione ha adottato il regolamento (CE) n. 1725/2003 che omologa le interpretazioni adottate dallo Standing Interpretation Committee (SIC). Una di tali interpretazioni è la SIC-8 (Prima applicazione degli IAS come sistema contabile di riferimento), secondo cui, nell'esercizio in cui gli IAS sono per la prima volta applicati pienamente come sistema contabile di riferimento principale, il bilancio dell'impresa deve essere preparato e presentato come se fosse sempre stato preparato in conformità ai principi e alle interpretazioni in vigore nell'esercizio della prima applicazione. Perciò i principi e le interpretazioni vigenti nell'esercizio di prima applicazione devono essere applicati retrospettivamente nella maggior parte dei casi. Per agevolare la transizione ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS), l'International Accounting Standards Board (IASB) ha deciso di sostituire la SIC-8 con l'IFRS 1 (Prima adozione degli International Financial Reporting Standard) secondo cui un'impresa che applica gli IAS per la prima volta deve conformarsi a ciascuno IAS e a ciascuna interpretazione in

vigore al momento della prima applicazione.

**Commissione UE, Comunicazione 21 aprile 2004, COM (2004) 297**

La Commissione UE, con la Comunicazione n. (2004) 297, ha proposto l'adozione, da parte degli Stati membri, di un apposito codice di condotta in materia di "transfer pricing". Tale proposta è nata dall'esigenza di affrontare le questioni sollevate dalla Convenzione d'arbitrato (90/436/CEE del 23 luglio 1990). Partendo dallo studio "Company Taxation in the Internal Market" (Commission staff working paper, SEC(2001) 1681 23 ottobre 2001), la Commissione Europea ha esaminato se le attuali modalità di tassazione delle società comportino delle inefficienze economiche che impediscono agli operatori di sfruttare al massimo i vantaggi del mercato interno. Il predetto studio è una risposta al mandato, dato alla Commissione nel luglio 1999 dal Consiglio dei Ministri, di valutare l'impatto dei diversi livelli di tassazione delle società negli Stati membri sull'ubicazione delle atti-

vità economiche e degli investimenti e l'impatto delle disposizioni fiscali che costituiscono un ostacolo alle attività economiche transfrontaliere nel mercato interno, individuando delle soluzioni per gli eventuali problemi riscontrati.

La proposta contenuta nella Comunicazione, pertanto, suggerisce l'adozione, mediante risoluzione del Consiglio, di un codice di condotta privo di effetti vincolanti che, nelle disposizioni generali, prevede conformemente agli orientamenti dell'OCSE, l'applicazione del principio della libera concorrenza senza tenere conto delle conseguenze fiscali immediate per qualche singolo Stato contraente. I casi sono risolti il più rapidamente possibile tenendo conto della loro complessità. In tal senso devono essere presi in considerazione tutti i mezzi indispensabili per giungere ad un accordo il più rapidamente possibile, compresi i confronti diretti e se necessario, l'impresa deve essere invitata a illustrare il caso alla sua autorità competente.

OLTRE CONFINE

PIL AL 4 PER CENTO NEL 2003 E INVESTIMENTI IN CRESCITA

# Il ritorno dei Samurai

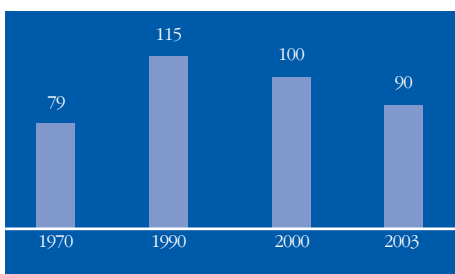
Gli ultimi indicatori economici confermano la "renaissance" del Sol Levante



Dopo la sbornia degli anni '80 - un Pil da corsa come una fuoriserie per dieci anni, disoccupazione derubricata a questione marginale e investimenti record - il Giappone è scivolato nel corso degli anni '90 in una sorta di glaciazione economica. Dimenticati gli anni dei primati, per la società e per l'economia nipponica si è aperta una lunga pausa di riflessione. Declino dei consumi, imprese superindebitate, sistema bancario vicino al collasso e poteri pubblici incapaci di individuare l'antidoto alla deflazione - per alcuni economisti male peggiori dell'inflazione perché difficile da contrastare - hanno in pratica costretto all'immobilità la seconda più grande economia nazionale dopo gli Stati Uniti. Una stasi che, naturalmente, ha avuto effetti disastrosi per la crescita dei Paesi asiatici, geograficamente contigui, e, più in generale, per l'economia globale. Ora però diversi segnali, alcuni davvero convincenti altri meno, indicano una sostanziale ripresa del gigante nipponico. Il passo dell'economia è tornato ad essere più agile, la disoccupazione sembra per ora imbrigliata, il Pil è di nuovo a livelli accettabili, intorno al 4 per cento nell'ultima parte del 2003 e anche gli investimenti, soprattutto quelli diretti provenienti dall'estero, sono tornati a far la fila e a bussare alle porte del principale mercato asiatico. Insomma, dopo anni di congiuntura debole, Tokyo sembra essere pronta a far la sua parte nella ripresa mondiale che tutti oramai si attendono.

## I numeri del mini-boom

Lo score peggiore dell'economia giapponese è stato, negli ultimi anni, quello relativo ai passivi del sistema corporate, ovvero, ai debiti delle imprese. Nel 1996 si è raggiunto il punto più alto. Le aziende hanno infatti contabilizzato in quell'anno un indebitamento complessivo pari al 125 per cento del Pil nazionale. Nel corso del ciclo successivo le imprese sono riuscite a diminuire il livello della loro esposizione che, nel 2003, si è stabilizzato intorno al 90 per cento del Pil. Dunque una riduzione significativa. In pratica, le aziende hanno dirottato circa 1.800 miliardi di dollari sul fronte dei debiti, raggiungendo, in parte, l'obiettivo di un graduale rientro delle passività a livelli accettabili.



\*Livello dell'indebitamento delle aziende giapponesi in percentuale del Pil nazionale dal 1970 al 2003. Fonte: Merrill Lynch.

Il miglioramento dello stato di salute delle aziende nipponiche trova conforto nel trend dei fallimenti che, dal 2002 al 2003, ha invertito per la prima volta una tendenza negativa che sembrava oramai consolidata. Nel corso dell'ultimo anno fiscale infatti il numero dei fiaschi imprenditoriali "irrecuperabili" è sceso da 19 mila a 16 mila, in pratica registrando un calo del 14 per cento rispetto all'anno prima e realizzando la migliore performance degli ultimi anni. Crescono, con le prospettive delle imprese giapponesi, anche i profitti. Si tratta però di un rimbalzo meno sostanzioso e questo a causa della situazione di partenza di molte aziende, soprattutto quelle di grandi dimensioni, il cui indebitamento aveva raggiunto negli anni novanta altezze record.

## Gli investimenti nel 2003

Nel corso dell'ultimo anno anche i capitali hanno ricominciato a correre, in entrambe le direzioni, ovvero, sia in entrata che in uscita. Da aprile a settembre del 2003 per esempio, gli investimenti esteri giapponesi in altri Paesi, soprattutto in quelli asiatici e negli Usa, sono cresciuti del 24 per cento rispetto al medesimo periodo del 2002, raggiungendo la cifra di oltre 21 miliardi di dollari.



\*FDI in entrata e in uscita, aprile-settembre 2003. I valori sono espressi in miliardi di dollari. Fonte: Japanese external trade organization.

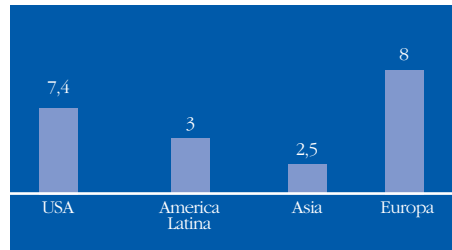
Sul fronte opposto, l'iniezione dei Foreign direct investment (FDI) nel corpo dell'economia nipponica ha fatto registrare un balzo del 60 per cento rispetto allo stesso periodo del 2002, oltrepassando la soglia degli 8,3 miliardi di dollari.

## FDI in uscita: Usa, Cina e, a sorpresa, il Brasile, le mete preferite

Due, come già accennato, le mete geografiche più appetibili per i capitali giapponesi in libera uscita: gli Stati Uniti, che hanno assorbito il 34 per cento del valore complessivo e la Cina. Una singolarità riguarda invece il trasferimento di risorse nipponiche verso l'America Latina. In questo settore infatti si è registrato un aumento del 26 per cento, frutto di un improvviso innamoramento delle aziende di Tokyo per le prospettive economiche latinoamericane, in particolare, per quelle brasiliane, dato che il Brasile risulta il maggior bacino di concentrazione degli FDI giapponesi diretti in Sud America.

Tra i settori industriali che maggiormente hanno attratto le imprese nipponiche all'estero vi sono quello manifatturiero, cinese in particolare, elettronico e chimico. In tale quadro, il capitolo minerario merita un breve focus.

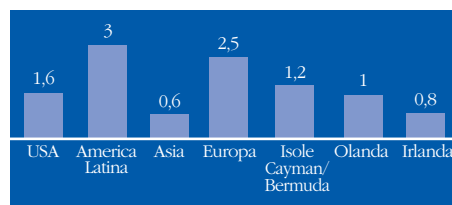
In quest'area infatti il livello degli investimenti all'estero è salito di ben quattro volte rispetto agli anni precedenti, riflettendo la decisione di numerosi gruppi transnazionali giapponesi di acquisire diritti di proprietà e di sfruttamento di importanti bacini ricchi di risorse naturali. Si tratta in questo caso di una necessità più che di una strategia data la taglia dell'economia giapponese e il bisogno continuo di materie prime, ora trasferite soprattutto dalla Cina, domani, chissà, dal Sud America.



\*Distribuzione degli FDI, aprile-settembre 2003, per area geografica. Valori in miliardi di dollari.

## FDI in entrata: l'Europa scommette sulla ripresa nipponica

Le aziende europee riscoprono il fascino dell'economia nipponica e negli ultimi sei mesi corrono ad investire nel settore manifatturiero, nel mercato immobiliare, nella chimica e, soprattutto, nella macchina dell'alta finanza e dei servizi finanziari.



\*FDI in entrata, aprile-settembre 2003, in miliardi di dollari e per macro aree geografiche.

Nella corsa l'Europa è più avanti di tutti. Nell'ultimo semestre fiscale del 2003 gli FDI europei sono infatti saliti fino a quota 2,5 miliardi di dollari, quadruplicando in pratica il flusso di risorse rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. Per un continente che arranca e fa fatica ad intercettare la ripresa mondiale è un dato incoraggiante. Le imprese europee non rinunciano a pensare in grande, non tagliano, fin dove possono, i loro piani di espansione e di internazionalizzazione. E' un buon segno.

Tra i Paesi dell'area euro più impegnati nella riscoperta dell'economia nipponica si fa largo, a sorpresa, l'Olanda che investe a Tokyo quasi un miliardo di dollari in sei mesi, in pratica doppiando per sette volte il livello degli FDI del 2002, naturalmente nel medesimo arco di tempo. Subito dietro si classifica la tigre celtica che da mercato ospitante oramai si è trasformato in sorgente di FDI in cerca di buoni affari. Nel 2002 Dublino si era tenuta alla larga dalle falene giapponesi. Sul finire del 2003 invece vi ha investito quasi 800 milioni di dollari. Partendo praticamente da zero si tratta di un balzo significativo, per magnitudine e per valore strategico. La tigre, sicura in casa propria, comincia ad allungare le ambizioni dei propri profitti su altri mercati più promettenti. E' un segno di maturità per un'economia che, soltanto vent'anni or sono, faceva fatica a centrare gli indici minimi dello sviluppo economico e sociale. Anche l'America Latina raddoppia il suo impegno finanziario in Giappone. Nell'ultimo semestre del 2002 gli FDI non erano andati oltre 1,5 miliardi di dollari, nel 2003 invece sono vicini a 3 miliardi. È una storia di amore contraccambiato, Sud America e Giappone, un caldo "coast to coast" da una riva all'altra dell'Oceano, ma c'è un però, come purtroppo in molte storie d'amore accade di consueto. La quota maggiore degli FDI latinoamericani proviene infatti dalle Isole Caymans e dalle Bermuda. Non sono soldi sudamericani. Sono capitali statunitensi, che lasciano i cassieri offshore per

conquistarsi nuovi profitti sfruttando la ripresa del gigante asiatico. Peccato!!

## Sul Giappone, ombre cinesi

La ripresa dell'economia giapponese c'è, lo dicono i numeri. Sulla sua consistenza, ovvero sulla sua intensità reale, i pareri tornano a dividersi. Innanzitutto, anche se la deflazione ora viene contrastata dalla Banca centrale con politiche più coerenti e lungimiranti - in pratica battendo più moneta e acquistando dollari - la svolta monetaria di Tokyo non ha ancora restituito il segno + di fronte all'indice dei consumi. L'inflazione giapponese infatti, continua ad essere negativa: - 0,4 per cento secondo le ultime rilevazioni e gli stessi responsabili della Banca centrale ammettono che la cura avrà tempi lunghi prima di sortire effetti decisivi. Per il momento siamo quindi in fase di transizione ma la strada per uscire dall'emergenza-deflazione è ancora lunga e tortuosa. Un secondo fattore di incertezza riguarda invece il miglioramento dei dati economici di base in mancanza però di riforme significative, quelle che in Europa chiameremmo "strutturali". Il fisco non è cambiato, il sistema d'impresa nemmeno, almeno sotto il profilo giuridico, e il settore pubblico non esibisce mutamenti degni di nota. Insomma, il Giappone di dieci anni or sono non è poi tanto distante da quello di oggi, eppure l'economia è in netta risalita.

## La combinazione di due effetti

Il miracolo, a patto che di questo si tratti, è determinato da due condizioni eccezionalmente congiunte: la prima, gli Usa non corrono, ma la Cina sì; la seconda, il dollaro non scarica sullo yen la sua nuova natura di moneta "debole", piuttosto è l'euro che soffre per la svalutazione del biglietto verde. L'effetto combinato delle due condizioni indica che la chiave di crescita del Giappone sta nella corsa delle esportazioni di prodotti nipponici e nel legame commerciale, ora forte, con l'immenso mercato cinese, e, naturalmente, con quello asiatico, anch'esso in fase di riscossa. Ma scoperta la forza dell'economia giapponese, si rivela anche la sua debolezza. La seconda locomotiva mondiale continuerà a procedere di buona lena fino a quando lo smisurato mercato cinese richiederà nuovi prodotti, sempre più sofisticati, e sarà in grado di regalare alle aziende nipponiche risorse naturali a basso costo. Stessa storia vale per il dollaro. Se la svalutazione della divisa statunitense dovesse procedere ed investire anche lo yen, allora la bilancia commerciale di Tokyo potrebbe subire un rovescio. Medesima sorte capiterebbe se la Cina, improvvisamente, rallentasse il passo. Insomma è troppo presto per credere nella vigoria economica del Giappone. La ripresa poggia su basi fragili e incerte. Nuove e incisive riforme contribuirebbero a rendere più salda e sicura una prospettiva di medio e lungo periodo. Su questo punto il bilancio 2004, approvato recentemente, ha dimostrato che né l'esecutivo né la maggioranza dei partiti che lo sostengono hanno il coraggio sufficiente per affrontare i nodi veri e irrisolti del Paese. Nessuna grande riforma infatti, tra quelle da anni in discussione, compare nelle centinaia di pagine dell'ultimo documento contabile.

Stefano Latini



OLTRE CONFINE

LA STRUTTURA OPERA SOTTO L'EGIDA DEL MINISTERO DELLE FINANZE

# Il modello Agenzia

## Una lente di ingrandimento per "occhi a mandorla"

Uniformità e flessibilità organizzativa dal centro alla periferia

Dalla metà del 2001 il Giappone ha dovuto fare i conti con una nuova forte recessione, la terza in meno di un decennio, che ha messo a dura prova la capacità di tenuta dell'intero sistema economico. Per far fronte a questa difficile situazione e per rilanciare il sistema produttivo, il governo ha deciso di elaborare un programma di riforme che coprono diverse aree: ricerca, investimenti, ristrutturazioni del settore bancario e finanziario, politica monetaria espansiva, nuove regole fiscali e di contabilità per le imprese. Nel 2002 il ministero dell'Industria e dell'economia ha proposto di introdurre sin dall'esercizio 2003 un nuovo sistema fiscale incentrato sulla promozione degli investimenti per migliorare la produttività delle imprese. Di grande importanza sono anche i trattati fiscali bilaterali che il governo ha firmato con diversi Stati e che definiscono, attraverso clausole precise, quali sono i redditi imponibili, quelli generati da immobili e i guadagni in conto capitale, le regole per la tassazione dei dividendi, delle royalties e per lo scambio delle informazioni tra le varie autorità.

### L'amministrazione finanziaria

Un'Agenzia nazionale per l'amministrazione fiscale con un ufficio centrale, vari dipartimenti regionali e uffici locali, un Tribunale nazionale per la risoluzione delle controversie in materia tributaria e imposte ripartite su base nazionale e locale. Sono queste alcune delle caratteristiche salienti dell'organizzazione fiscale giapponese. L'Agenzia nazionale per l'amministrazione tributaria è un organismo semi-indipendente che opera nell'ambito del ministero delle Finanze. Dal punto di vista strutturale l'Agenzia può contare su una direzione centrale, 12 dipartimenti regionali e 524 uffici tributari locali che hanno competenza sulla riscossione e sull'accertamento delle imposte nazionali. Alle amministrazioni locali, che si avvalgono della collaborazione degli uffici delle Prefetture e di quelli municipali, è invece affidata la competenza sulla riscossione e l'accertamento delle imposte locali.

### La ripartizione delle imposte

In Giappone le imposte sono ripartite su base nazionale e locale. Le imposte nazionali sono suddivise in cinque grandi cate-



gorie: sul reddito e sui profitti che comprendono le trattenute, le tasse individuali e sui redditi societari; quelle sulle donazioni e sulle successioni; patrimoniali che comprendono il bollo automobilistico e quelle sui terreni; sui consumi che gravano invece su bevande alcoliche, carburanti, tabacchi e strade locali; sulle transazioni che comprendono le marche da bollo, le tariffe doganali, le registrazioni e le licenze. Anche le imposte locali sono suddivise in cinque grandi categorie ripartite rispettivamente tra imposte della Prefettura e municipali. Le imposte sul reddito e sui profitti comprendono l'imposta della Prefettura sui residenti e sui redditi d'impresa e quella municipale sui residenti; le imposte patrimoniali comprendono per la parte di competenza della Prefettura la tassa automobilistica e per la parte di competenza del

Municipio le imposte sulle immobilizzazioni, sul possesso dei terreni, sugli uffici unitamente alle tasse per la pianificazione urbana, sui veicoli leggeri e per lo sviluppo cittadino; le imposte sui consumi comprendono per la Prefettura quella locale sui consumi, sui tabacchi e la tassa per la distribuzione del gasolio mentre per il Municipio quella sui tabacchi e sulle acque; le imposte sulle transazioni comprendono invece quella della Prefettura sull'acquisto di beni immobili e dell'automobile. Infine figurano altre imposte come quella della Prefettura sulle miniere e quella municipale sui prodotti minerari.

### I redditi e la tassazione

Per un residente sono soggetti a tassazione (ritenuta fiscale del 20 per cento di cui il 15 su base nazionale e il 5 su base locale) gli

interessi su obbligazioni e depositi bancari; i dividendi che derivano da un investimento in un fondo fiduciario (trattenuta fiscale del 20 per cento di cui il 15 su base nazionale e il 5 su base locale) ad eccezione di altre categorie di dividendi che scontano una ritenuta del 35 per cento; i redditi che derivano dalla vendita di un immobile (appartamento o terreno); i redditi da lavoro autonomo (distribuzione, vendita al dettaglio, attività manifatturiera, agricoltura, pesca e redditi dei professionisti; redditi da lavoro dipendente (salari, stipendi, gratifiche al netto delle detrazioni). Le aliquote d'imposta sui redditi individuali, ad eccezione di quelli che derivano dalla vendita di legname, sono calcolate sulla base di scaglioni di reddito.

Gianluca Di Muro

### ALIQUOTE D'IMPOSTA SUI REDDITI INDIVIDUALI

REDDITO ANNUO COMPLESSIVO	PERCENTUALE DELL'ALIQUOTA	DETRAZIONI PREVISTE
Inferiore a 3.300.000 yen	10 per cento	-----
Tra 3.300.000 e 9.000.000 yen	20 per cento	330.000 yen
Tra 9.000.000 e 18.000.000 yen	30 per cento	1.230.000 yen
Oltre 18.000.000 yen	37 per cento	2.490.000 yen



## GLOSSARIO

A cura di Silvano Forte

La terminologia è sempre importante e in certe situazioni lo è ancora di più.

Da questo mese una breve panoramica di alcuni dei termini utilizzati nel linguaggio della fiscalità e della finanza internazionali.

### Auditing

Termine di derivazione latina (audire = ascoltare) utilizzato oggi per designare le procedure di controllo con cui vengono effettuate le verifiche sulla correttezza della contabilità aziendale e del bilancio d'esercizio

### Automatic transfer service

Servizio effettuato da alcune banche che si concretizza nel trasferimento automatico di fondi dai depositi a risparmio a quelli a vista.

### CFC

C.F.C. è la sigla internazionale con cui vengono comunemente definite le cosiddette "società controllate estere" (Controlled Foreign Companies). Sono da considerarsi controllate nel nostro ordinamento tutte quelle imprese su cui viene esercitata un'influenza dominante in virtù di un contratto o di una clausola statutaria e quelle in cui in base ad accordi specifici viene controllata la maggioranza dei diritti di voto.

### Tax planning

Termine utilizzato per designare l'ottimizzazione del costo fiscale delle attività produttive del contribuente sia esso una persona fisica o un'impresa.

## FIERE - CONGRESSI - CONVEGNI

### AGEVOLAZIONI REGIONALI PER LE PMI

L'Unione industriali di Gorizia informa che fino al 7 giugno sono aperti i termini per presentare domanda di agevolazione alla Regione Friuli Venezia Giulia da parte di piccole e medie imprese industriali e di servizi per l'avviamento di programmi pluriennali di penetrazione commerciale all'estero. Si tratta di agevolazioni a fondo perduto, concedibili fino al 50 per cento delle spese ritenute ammissibili. Queste comprendono, tra l'altro, l'acquisto di stand per la partecipazione a fiere, la realizzazione di studi di mercato, la predisposizione e distribuzione di cataloghi, consulenze di vario tipo.

### GIORNATA DI TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

Il 27 maggio prossimo si svolgerà a Nitra, in Slovacchia, un incontro di partenariato per promuovere il trasferimento di tecnologie nel settore automobilistico. La manifestazione, organizzata in collaborazione con Volkswagen Slovacchia, è affiancata all'XI Salone commerciale internazionale dell'ingegneria per le macchine, gli utensili, i dispositivi e le tecnologie

### METALLOBRABOTKA A MOSCA

L'Istituto per il Commercio con l'Estero, in collaborazione con

l'Associazione di categoria Ucim Sistemi per Produrre, organizza la partecipazione italiana alla fiera Metallobrabotka, che si sta svolgendo a Mosca dal 24 al 29 maggio. La fiera, che ha cadenza biennale ed è la più importante per il mercato russo, si sta affermando come una delle maggiori manifestazioni fieristiche del settore macchine utensili a livello internazionale.

### PUNTO ITALIA A BUCAREST

Btme è la fiera dedicata al settore delle macchine tessili, che si terrà a Bucarest, dal 15 al 19 giugno. L'Istituto per il Commercio con l'Estero, in collaborazione con l'Associazione di categoria Acimit, organizza un Punto Italia. Negli ultimi due anni l'importazione di macchine tessili, in Romania, ha registrato un aumento che vede l'Italia al primo posto tra i paesi fornitori, seguita da Germania e Giappone. La produzione italiana è particolarmente apprezzata per le sue caratteristiche di produttività, qualità della produzione, versatilità, flessibilità. Per i prossimi tre anni è previsto un incremento degli investimenti per l'acquisizione di nuove tecnologie per la lavorazione dei tessuti.

### ELEKTRO 2004 A MOSCA

L'Istituto per il Commercio con l'Estero, organizza una partecipazione collettiva italiana alla 12a edizione di ELEKTRO 2004. La

A cura di Anna Maria Badiali

mostra internazionale, che avrà luogo a Mosca dal 7 all' 11 giugno 2004, si svolge sotto il patrocinio del ministero dell'Industria, Scienza e Tecnologia e della Camera di commercio e dell'industria della Federazione Russa e presenta ogni anno la più ampia varietà di produzioni e tecnologie del settore elettrotecnica (impiantistica per usi civili e industriali, illuminazione e illuminotecnica, produzione, distribuzione, trasporto di energia elettrica) e dell'elettronica (in particolare componenti-circuiti stampati-strumentazione per test e misura, apparecchiature medicali, diagnostica e strumentazione).

### MIWINE A MILANO

La fiera di Milano ospiterà dal 14 al 16 giugno la prima esposizione internazionale del vino e dei distillati, organizzata dalla Sifa Spa - società della Fiera di Milano - e dall'Unione Italiana Vini, associazione dei più importanti produttori di vino italiani. La manifestazione, che avrà carattere biennale, rappresenta un'importante occasione per tutti gli operatori del settore per aggiornamenti, confronti e per stringere relazioni commerciali. Il Buyers' Club riunirà i più importanti buyer internazionali e con MiWine Emotions si potranno degustare i migliori vini del mondo presentati personalmente dai loro produttori e commentati dai massimi esperti mondiali di enologia.

## NOTIZIE FLASH

A cura di Sonia Angeli

### Intesa tra Ice e commercialisti

È stato sottoscritto recentemente un protocollo d'intesa fra l'Istituto nazionale per il Commercio Estero e il Consiglio nazionale dei dottori Commercialisti. L'obiettivo è di fare in modo che le piccole e medie imprese italiane possano valicare i confini nazionali. L'accordo, oltre ad un incremento delle attività di informazione e comunicazione, prevede anche la realizzazione di collegamenti fra siti Internet, la partecipazione a eventi promozionali internazionali, la formazione e l'assistenza reciproca. E questo facendo leva sull'utilizzo di prodotti editoriali specifici come una guida agli investimenti.

### Italia, miglior partner commerciale per la Romania

Da Bucarest comunicano che i dati del primo trimestre 2004, rilevati dall'Istituto nazionale di statistica, confermano la prima posizione dell'Italia fra i partners commerciali della Romania. Del 67,6 per cento delle esportazioni rumene verso l'Ue, il 22,8 per cento è destinato in Italia. Anche le importazioni effettuate hanno privilegiato maggiormente il nostro Paese, precisamente per il 16,9 per cento del totale, poi la Germania, per il 13,8 per cento e la Russia, per l'8 per cento. Complessivamente la Romania, nei primi tre mesi dell'anno ha esportato merci per un totale di 4,3 miliardi di euro e importato per 5,3 miliardi di euro.

### Ancora in crescita l'economia russa

Gherman Gref, Ministro dell'economia, ha recentemente comunicato i dati che evidenziano la crescita di un altro 13,9 per cento dei redditi reali della popolazione russa. Il Pil, che nel corso del 2003 era già aumentato del 7 per cento, è cresciuto, nel primo trimestre di quest'anno dell'8 per cento. Sono state l'industria leggera, quella metallurgica e quella del

legno, i settori che maggiormente hanno influenzato la crescita del prodotto interno lordo in questa prima frazione di anno. A conferma, quindi, della netta ripresa, l'economia russa continua a crescere.

### Joint venture Ferrari-Cina

"Ferrari Maserati Cars International Trading" è la denominazione della joint venture che si costituirà a seguito degli accordi siglati il mese scorso dalla società di Maranello con due partner cinesi: Wo Kee Hong, già importatore per il gruppo Ferrari Maserati a Hong Kong, e Poly Technologies. Il gruppo Ferrari deterrà la maggioranza relativa della joint venture che sarà importatore esclusivo delle auto Ferrari e Maserati su tutto il territorio cinese nonché responsabile della vendita di ricambi, dell'assistenza tecnica e di tutte le attività di marketing in Cina, prevedendo per i prossimi tre anni la creazione di una rete nazionale con punti vendita e di assistenza in oltre dieci città, prime fra tutte, Pechino e Shanghai. I due nuovi partners della Ferrari sono già distributori in Asia di prodotti e servizi di alta qualità, soprattutto nel settore tecnologico.

### Accordo Italia-Polonia per migliorare la P.A.

L'intesa sottoscritta recentemente fra il Ministro della funzione pubblica, Luigi Mazzella, e il Ministro dell'interno e dell'amministrazione polacco, Josef Oleksy, consentirà la realizzazione di attività comuni di formazione nell'ambito delle pubbliche amministrazioni dei rispettivi Paesi. Funzionari polacchi potranno partecipare a corsi di formazione presso la Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione e al Formez. Uno degli obiettivi più importanti da raggiungere è rafforzare e consolidare le competenze delle amministrazioni e delle istituzioni polacche in chiave europea e quindi uno dei temi principali della formazione sarà proprio come utilizzare i fondi strutturali dell'UE.

**MEMO**  
**entrate**

PUBBLICAZIONE MENSILE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

**Direttore Responsabile**  
Antonio Iorio

**Caporedattore**  
Gianluca Di Muro

**Coordinatore editoriale**  
Silvano Forte

**Editore**  
Agenzia delle Entrate  
Direttore Raffaele Ferrara

**Redazione**  
Viale Europa 242 - 00144 Roma  
Tel. 0650545602 - 0650545085  
Fax 065914277  
redazione.memoentrate@agenziaentrate.it

**Registrazione Tribunale di Roma**  
n.347/2003 del 28/7/2003

**Progetto grafico**  
Interno Otto, Roma

**Hanno collaborato a questo numero:**  
Rosanna Acierio, Sonia Angeli, Anna Maria Badiali, Saverio Cinieri, Gianluca Di Muro, Silvano Forte, Tamara Gasparri, Stefano Latini, Guerrino Sozza.