INDICE

Premessa 5

Capitolo 1 - Insediamento di un'impresa all'estero 6
1.1 Aspetti fiscali e normativi dell'azienda all'estero: esterovestizione e stabile organizzazione 7
1.1.1 Credito imposte estere in Italia 7
1.1.2 Disciplina fiscale delle società estere in UE 8
1.1.3 Delocalizzazione fittizia della residenza fiscale 9
1.2 Ufficio di rappresentanza in Italia e all'estero 10
1.2.1 Attività dell'ufficio di rappresentanza 10
1.2.2 Doveri dell'ufficio di rappresentanza 11
1.2.3 Affacciarsi sul mercato estero 11
1.3 Aprire una succursale (branch) in Paesi esteri: esempio pratico in UK 12
1.3.1 Azienda estera che entra nel mercato italiano 13
1.3.2 Azienda italiana che vuole aprire una succursale o branch all'estero 13
1.3.3 La Corporation Tax nel Regno Unito 14
1.4 Analisi delle criticità e delle difficoltà per le imprese all'estero 16
1.4.1 Analisi del mercato 16
1.4.2 Onere della prova 17
1.4.3 Il capitale umano 17
1.4.4 I diritti dei lavoratori all'estero 18
1.4.5 L'agenzia Ice Italian Trade & Investment Agency 18

Capitolo 2 - Gli aspetti fiscali e previdenziali di un lavoratore all'estero 20
2.1 Il lavoratore subordinato all'estero 21
2.1.1 Gli aspetti che incidono sulla sfera del lavoratore estero 21
2.1.2 Copertura previdenziale all'estero: esempio di lavoratore distaccato presso gli Stati Uniti d'America 22
2.1.3 Totalizzazione dei contributi con Paesi esteri 23
2.2 La residenza fiscale all'estero 24
2.2.1 Iscrizione all'AIRE 25
2.2.2 Modalità di iscrizione al registro AIRE 26
2.3 Cenni sul distacco del lavoratore estero con distinzione di Paesi UE o extra UE, durata del distacco (breve durata o lunga durata) 27
2.3.1 Tutele dei lavoratori distaccati la Direttiva "Enforcement" 28
2.3.2 Distacco in rete di impresa o gruppi societari 28
2.4 Distacco del lavoratore, comunicazione Unilav e obblighi del datore di lavoro 29
2.4.1 Quadro trasformazione 30
2.4.2 Comunicazione per distacco transnazionale dal 2021 31
2.4.3 Modalità di compilazione per il nuovo modello UNI_DISTACCO_UE 31
2.4.4 Il modello UNI_DISTACCO_UE e l'invio delle diverse tipologie di comunicazione 32
2.5 Disciplina assicurativa e contributiva del lavoratore distaccato: modello PD DA1/A1 e la loro compilazione 33
2.5.1 Il modello PD DA1 33
2.5.2 Compilazione modello PD DA1 33

2.5.3 Certificazione del modello A1 Inps in caso di più lavori con Paesi UE 34
2.5.4 Tessera Europea di sicurezza sociale 35
2.6 Disciplina fiscale dei lavoratori distaccati, tassazione del reddito all'estero in base ai principi di residenza fiscale e alle Convenzioni con i Paesi membri 36
2.6.1 L'imposizione fiscale in Italia e le convenzioni estere 37
2.6.2 Tutele della parità di trattamento retributivo 53
2.6.3 Quale tipo di retribuzione viene erogata al lavoratore estero? 53
2.6.4 Lavoro all'estero: Germania, CU estera e tassazione 54
2.7 Tutele dei lavoratori all'estero, parità di trattamento e cenni al dumping fiscale. Esempio pratico sotto l'aspetto contributivo e fiscale del distacco di un lavoratore in USA 57
2.7.1 Quali sono le forme contributive non coperte dal presente accordo 59
2.7.2 Cenni del carico fiscale negli Stati Uniti 60
2.8 Direttiva 2014/67/UE 61
2.8.1 Il controllo delle autorità competenti 61
2.8.2 Accesso alle informazioni 62
2.8.3 Cooperazione e controllo degli Stati membri 62
2.9 La differenza tra il distacco e la trasferta di un lavoratore 63
2.9.1 Indennità di trasferta 64

Capitolo 3 - Il rientro in Italia: tassazione di redditi esteri e italiani 67

3.1 Rientro dei cervelli nuova normativa 2025 68
3.1.1 I requisiti essenziali di accesso 70
3.1.2 Requisito soggettivo 70
3.1.3 Maggiore agevolazione fiscale a determinate condizioni 70
3.2 Nuovo regime agevolato per lavoratori impatriati 2026 71
3.2.1 Lavoratori con figli minorenni 72
3.3 Contributi Inps 2026: minimale contributivo sulle retribuzioni convenzionali 73
3.4 L'imposta sostitutiva per i neo residenti novità 2026 74
3.5 Caso pratico con nucleo familiare 76
3.6 Deducibilità dei contributi previdenziali e assistenziali per lavoratore estero 76
3.6.1 Normativa di riferimento 77
3.7 Chiarimenti interpretativi 77
3.7.1 Applicazione pratica 77
3.8 Il credito d'imposta per i lavoratori all'estero art. 165 Tuir 78
3.9 Convenzioni con Paese estero 79
3.9.1 NASpI e lavoro all'estero 80
3.9.2 Rientro in Italia e NASpI 82
3.10 CU estera e dichiarazione dei redditi 83
3.11 Esempio di CU spagnola dal quale è possibile determinare il reddito percepito e l'imposta versata 86
3.12 Irpef e contributi nel cedolino paga spagnolo 90

Premessa

L'ebook tratta di alcuni aspetti riguardanti il trasferimento di un'impresa Italiana all'estero, tenendo conto non solo degli aspetti burocratici a cui l'azienda va incontro, a seconda del Paese di destinazione, ma l'attenzione viene posta anche su un aspetto altrettanto importante che riguarda il capitale umano.

Nella guida sono presenti cenni al distacco transnazionale e un focus che verte sulla tassazione dei redditi prodotti dai lavoratori all'estero, facendo riferimento ai criteri di doppia imposizione fiscale, al credito d'imposta e altri aspetti ad esso collegati, come ad esempio il rientro dei cervelli in Italia e la richiesta di NASpI di un lavoratore all'estero, seguiranno all'interno della guida esempi pratici e materiale utile al lettore.

Capitolo 1

Insediamento di un'impresa all'estero

1.1 Aspetti fiscali e normativi dell'azienda all'estero: esterovestizione e stabile organizzazione

L'apertura di una stabile organizzazione all'estero comporta una serie di obblighi e normative da rispettare a seconda del Paese in cui si intenda dar vita alla stessa, essa rappresenta il presupposto per l'esercizio di un'attività economica svolta da un soggetto in un Paese diverso da quello della casa-madre.

È necessario comprendere che cosa intendiamo per stabile organizzazione e quando un'azienda estera si identifica in questa casistica.

In Italia una stabile organizzazione trova applicazione nell'art. 162, c. 1 D.P.R. 917/1986, il quale definisce la stabile organizzazione come una sede fissa d'affari per mezzo della quale un'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività economica.

La sede fissa deve essere identificata come uno strumento fisicamente tangibile, come può essere un edificio adibito ad esercitare la propria attività in forma durevole sul territorio Italiano.

Sostanzialmente esercitare un'attività all'estero con una stabile organizzazione, significa per l'appunto che nel Paese di destinazione, l'imprenditore porti una organizzazione materiale dei beni, avvii un processo di produzione e vendita, mantenendo comunque il rapporto con l'azienda madre, difatti la casa madre risulterà essere responsabile delle obbligazioni contratte dalla stabile organizzazione estera.

I redditi prodotti da una stabile organizzazione estera, dovranno essere tassati secondo le modalità previste nel territorio del Paese estero, gli stessi redditi verranno tassati anche nel Paese di residenza della casa-madre, tenendo conto dei criteri e dei divieti della doppia imposizione fiscale, costituendo in tal modo un credito per le tasse versate nel Paese estero.

1.1.1 CREDITO IMPOSTE ESTERE IN ITALIA

Per evitare la doppia imposizione fiscale, si applica alle aziende che producono reddito anche all'estero, l'art. 165 Tuir e le convenzioni contro le doppie imposizione siglate dall'Italia.

La società che produce reddito all'estero, ma mantiene in Italia la sua residenza fiscale, è soggetta al fenomeno della doppia imposizione internazionale, tuttavia il nostro ordinamento permette di detrarre dall'imposta netta le imposte già versate all'estero sotto forma di credito d'imposta.

Il limite del credito usufruibile in Italia è pari alla quota parte di imposta lorda italiana proporzionale al rapporto tra reddito estero tassato in Italia e reddito complessivo.

Centro Studi Castelli S.r.l. – *Riproduzione vietata*

ESEMPIO

- Supponiamo che la società Alfa abbia ottenuto un reddito di £ 100,000 in Inghilterra durante l'anno fiscale, inoltre immaginiamo che il tasso di imposta sul reddito in Inghilterra sia del 20% e in Italia sia del 24%.
- Tasso d'imposta in Inghilterra: £ 100,000 x 20% = £ 20,000.
- Quindi l'azienda dovrebbe pagare £ 20,000 di imposte in Inghilterra.
- L'imposta in Italia sarà calcolata sulla base del reddito globale, ma tenendo conto anche dell'imposta pagata in Inghilterra.
- Il reddito globale pari a £ 100,000 sarà tassato in Italia al 24% per un importo pari a £ 24,000.
- L'azienda dovrebbe pagare £ 4,000 in più dopo aver tenuto conto dell'imposta già pagata in Inghilterra.

La stabile organizzazione consente di esercitare attività economica in un Paese estero, alle strette dipendenze dell'azienda madre, per cui la stabile organizzazione dipende nell'organizzazione, nei processi decisionali e produttivi in tutto e per tutto dalla casa madre.

Tal volta si possono verificare casi di stabili organizzazione fittizia di società all'estero, con lo scopo sostanziale di eludere le tasse nel Paese di residenza, trasferendo la sede legale della società in altro Paese, per tale motivo si può parlare di esterovestizione.

Il fenomeno dell'esterovestizione si verifica a seguito di:
- **localizzazione fittizia della società all'estero**: è opportuno verificare il luogo di residenza del Cda, per cui degli amministratori della società che prendono decisioni strategiche e vincolanti per l'azienda, ed inoltre il luogo dell'attività svolta;
- **l'indebito risparmio di imposta.**

La sussistenza di questi 2 elementi porta a ipotizzare di trovarsi di fronte ad un fenomeno di esterovestizione societario.

La disciplina interna Italiana prevede all'art. 75 Tuir che ai fini delle imposte sui redditi, la residenza fiscale delle persone giuridiche è considerata nel luogo ove per la maggior parte del periodo s'imposta hanno la sede legale o la sede amministrativa o l'oggetto principale nel territorio dello Stato.
Per oggetto principale si intende l'attività essenziale per realizzare direttamente gli scopi primari indicati dalla legge, dall'atto costitutivo o dallo statuto.

1.1.2 DISCIPLINA FISCALE DELLE SOCIETÀ ESTERE IN UE

Ogni Paese membro dell'Unione Europea, adotta una propria normativa interna per quanto riguarda la tassazione delle società, tenendo di conto che il modo per poter attrarre investitori esteri è anche quello di godere di una normativa fiscale favorevole ed auspicabile di fronte agli interessi degli investitori.

Analizziamo alcune di queste tassazioni estere e vediamo quali Paese dell'UE detengono una tassazione societaria tra le più favorevoli per accaparrare capitale estero.

ESEMPIO 1: OLANDA
L'imposizione fiscale delle società nell'ordinamento Olandese consente la non imponibilità delle plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni azionarie e dei dividendi infragruppo, applicando in tal modo il principio di esenzione delle partecipazioni.

La stabile organizzazione estera per poter beneficiare del beneficio sopra descritto dovrà dimostrare che la partecipazione detenuta sia pari al 5% del capitale e non sia iscritta nell'attivo circolante.

Altro caso che determina un regime di vantaggio per le società all'estero, riguarda l'ordinamento del Lussemburgo.

ESEMPIO 2: LUSSEMBURGO
• Il Lussemburgo adotta un regime fiscale privilegiato per quanto riguarda la tassazione dei dividendi delle Holding del 1929, la Legge del 1929 definisce società holding quella il cui oggetto è l'acquisizione, la gestione ed alienazione di investimenti e partecipazioni in Lussemburgo o in società straniera, godendo però di vantaggi fiscali ovvero, esenzioni sui dividendi, royalty, plusvalenze e interessi derivanti da obbligazioni, depositi bancari e finanziamenti effettuati a favore delle società controllate. • Nel corso degli anni sono state applicate modifiche al sistema fiscale, e con le applicazioni delle norme convenzionali è venuto meno il privilegio in termine di tassazione, tuttavia la holding del 1929 in Lussemburgo consente ancora oggi una protezione a livello societario delle società gruppo ivi raccolte.

La tassazione del reddito d'impresa nei vari Paesi UE, rappresenta una diversificazione tale che consente di stilare una lista dei Paesi a tassazione più elevata e quelli con una tassazione fiscale meno elevata.

Il Paese con la tassazione sui redditi d'impresa più elevata è il Portogallo con il 31,5% a seguire la Germania con il 29,83% e al terzo posto l'Italia con il 27,81%.

Tra i Paesi con una tassazione fiscale più bassa riscontriamo l'Ungheria e l'Irlanda con un'aliquota pari ad 1/3 di quella Portoghese.

Detenere una stabile organizzazione all'estero comporta anche conoscere la normativa in vigore nel Paese ospitante, questo consente all'imprenditore di poter fare le giuste considerazioni e valutazioni in merito ad un processo di esterovestizione.

1.1.3 DELOCALIZZAZIONE FITTIZIA DELLA RESIDENZA FISCALE

La società estera con residenza fiscale fittizia qualifica il fenomeno di esterovestizione come un fenomeno evasivo, questo comporta la rilevanza penale della fattispecie.

La sanzione è prevista dall'art. 5 D.Lgs. 74/2000, in virtù del carattere evasivo in tema di residenza fiscale effettiva della società.

Dichiarare una residenza fittizia, determina che l'azienda presso la quale vengono prodotti beni o servizi, è collocata in un Paese diverso rispetto a quello in cui realmente produce e vende i suoi prodotti, in tal senso, la società viene meno agli obblighi tributari nel suddetto Stato.

Centro Studi Castelli S.r.l. – *Riproduzione vietata*

La società che non presenta la dichiarazione dei redditi nel Paese in cui realmente risiede, commette una omissione dichiarativa; trattasi di ipotesi in cui la localizzazione della dimensione soggettiva si fonda su elementi dichiarativi falsi, per cui il fenomeno a cui si andrà incontro non sarà più quello dell'elusione, ma dell'evasione vera e propria.

1.2 Ufficio di rappresentanza in Italia e all'estero

L'ufficio di rappresentanza non è altro che la possibilità per un'azienda estera, di potersi affacciare nel mondo imprenditoriale estero, senza alterare alcun aspetto fiscale dell'azienda stessa. Di fatti sarà possibile per l'azienda operare in Italia senza alcuna modifica della sua compagine societaria e senza arrecare alcun cambiamento sotto l'aspetto fiscale e normativo.

L'operatività in Italia riguarda esclusivamente la promozione dei prodotti dell'azienda estera, attività di ricerca o marketing, non sarà tuttavia possibile produrre e vendere beni o servizi.
La produzione di beni e servizi comporterebbero per l'azienda la produzione di reddito, conseguentemente non si parlerebbe più di ufficio di rappresentanza ma bensì di "stabile organizzazione".

1.2.1 ATTIVITÀ DELL'UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

L'ufficio di rappresentanza è utilizzato soprattutto qualora l'azienda abbia come obiettivo quello di promuovere i suoi prodotti all'estero, allargando la cerchia di mercato, andando incontro ad un'attenta analisi di mercato che potrà sfociare solo successivamente in una permanenza della stessa in Italia, attraverso la costituzione ad esempio di una filiale o di una "stabile organizzazione".

Aprire un ufficio di rappresentanza in Italia, prevede una serie di adempimenti a cui l'azienda estera è sottoposta. E' importante trovare un'ubicazione fissa dell'ufficio all'interno del quale sarà possibile svolgere le attività di supporto, promozione e informativa commerciale. Si tratta di attività di ricerca e promozione, utile per la futura potenziale produzione dell'azienda estera dei suoi beni in Italia.

L'ufficio di rappresentanza rappresenta quindi un centro di costo per l'azienda madre estera, tutti gli oneri saranno interamente deducibili dalla stessa.

L'azienda estera, ovvero l'organo di amministrazione che intende aprire un ufficio di rappresentanza in Italia, dovrà nominare un rappresentante, il quale verrà iscritto nel Registro delle imprese in Italia e sarà il responsabile dell'attività svolta.

L'Agenzia delle Entrate Italiana fornirà il codice fiscale all'ufficio di rappresentanza, ovvero l'elemento identificativo che permette di individuare i soggetti nei rapporti con la P.A. o privati, solo dopo che siano pervenuti tutti i documenti utili da parte dell'azienda estera.

L'azienda estera dovrà presentare il documento anagrafico aziendale dal quale saranno evincibili tutte le informazioni della stessa in merito al tipo di attività svolta, il documento sarà simile ad una visura camerale che utilizziamo in Italia per avere informazioni utili sull'azienda.

L'ufficio di rappresentanza in Italia non potrà svolgere alcuna attività che comporti la realizzazione di un reddito d'impresa, questo perché come detto in precedenza, le sole attività permesse sono quelle di supporto, promozione e marketing, ricerca scientifica che l'azienda intende mettere in atto nel Paese ospitante.

Questo non esclude il secondo approccio che la società potrà adottare ovvero quello di divenire una "stabile organizzazione" e procedere quindi alla produzione e alla vendita di beni e servizi, assoggettando l'azienda alla normativa fiscale Italiana.

1.2.2 DOVERI DELL'UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

Fino ad allora, l'ufficio di rappresentanza non avrà alcun obbligo fiscale verso l'erario e gli enti della pubblica amministrazione. L'ufficio di rappresentanza sotto forma di società non avrà l'obbligo di tenere le scritture contabili, presentare un bilancio d'esercizio e versare le tasse nel nostro Paese.

Ricordiamo come l'ufficio di rappresentanza rappresenti per l'azienda madre, un centro di costo, e non una fonte di reddito estera, per cui è consigliabile per le aziende che adottano un ufficio di rappresentanza nel nostro Paese di **tenere con cura traccia delle spese sostenute, ai fini della loro deducibilità nel Paese di appartenenza dell'azienda madre**.

L'ufficio di rappresentanza potrà munirsi anche di personale addetto all'attività di ricerca o promozione, a quest'ultimi verranno applicate le normative fiscali e previdenziali del nostro Paese.

Dal punto di vista economico, l'ufficio di rappresentanza, pur non diretto produttore di reddito nel Paese estero, determina un primo passo verso una possibilità futura di guadagno con la vendita dei prodotti all'estero.

1.2.3 AFFACCIARSI SUL MERCATO ESTERO

La possibilità di instaurare un ufficio di rappresentanza all'estero è valevole anche per le aziende Italiane che intendono muovere i primi passi verso l'export dei propri prodotti.

Il primo passo verso un approccio al mercato straniero può essere quello di fissare un ufficio di rappresentanza in tal mercato ed analizzarne l'andamento e la promozione dei suddetti prodotti.

Prendiamo ad esempio la possibilità per un'azienda Italiana di muovere i suoi primi passi verso gli Stati Uniti.

Adottare un ufficio di rappresentanza in America risulta essere piuttosto complicato, ma non per questo meno possibile.

Nella normativa contro le doppie imposizioni tra America e Italia possiamo determinare la discriminante che induce a proiettare la possibilità di esercitare una forma di ufficio di rappresentanza in America da parte dell'azienda Italiana secondo quanto riportato dal par. 3 dell'art. 5, cc. d) ed e) il quale espone che non si configura una "stabile organizzazione" nei seguenti casi: quando una sede fissa di affari è utilizzata esclusivamente per l'acquisto di beni o merci per la raccolta di informazioni a favore dell'impresa; quando una sede fissa di affari è utilizzata per l'impresa solo a scopo di pubblicità, fornitura di informazioni, ricerche scientifiche o attività analoghe che hanno un carattere preparatorio o ausiliario.

Lo Stato dell'America conferisce, alle aziende che intendono stabilire lì parte della propria attività, il numero fiscale americano **EIN–Employer Identification Number**, a seguito della registrazione della stessa società, con l'IRS l'equivalente della nostra Agenzia delle Entrate.

La registrazione deve avvenire anche nel caso in cui si intenda aprire un ufficio di rappresentanza, nonostante l'iscrizione al registro sottopone la società all'obbligo fiscale di presentare la dichiarazione dei redditi nel Paese estero.

Come riportato in precedenza l'ufficio di rappresentanza non comporta un guadagno in senso reddituale, conseguentemente le tasse da versare a seguito della presentazione della dichiarazione dei redditi della società, saranno pari a zero.

Le attività sotto forma di ufficio di rappresentanza all'estero sono circoscritte alle mere attività di pubblicità di prodotti, ricerca di mercato e marketing, senza la vendita dei prodotti nel Paese ospitante.

È importante sottolineare, come anche per le aziende Italiane, sussista la possibilità di instaurare un ufficio di rappresentanza all'estero, come il caso in esame degli Stati Uniti, ma anche in qualsiasi altro Paese UE o extra UE.

Le medesime prerogative adottate per le aziende estere che instaurano una sede fissa sotto forma di ufficio di rappresentanza in Italia, sono applicate anche alle aziende italiana che decidono di fare export all'estero, tenendo conto delle regole impartite.

1.3 Aprire una succursale (branch) in Paesi esteri: esempio pratico in UK

L'art. 2197 Codice Civile *definisce la succursale, denominata anche filiale, come la sede secondaria dell'impresa madre, all'interno della quale viene esercitata la medesima attività lavorativa.* È necessario distinguere e capire ciò che differenzia una succursale dall'apertura di una nuova impresa per non trarsi in inganno.

Innanzitutto la succursale è configurata come un'unità operativa di un'azienda situata in una diversa località, che non ha alcuna autonomia giuridica e dipendente in tutto e per tutto dalla sede aziendale principale. Questa macro distinzione ci permette di contraddistinguere il concetto che sta alla base della creazione di una succursale, l'imprenditore in questo caso non apre una nuova impresa con una propria personalità giuridica, ma bensì crea una filiera operativa alle strette dipendenze dell'azienda principale.

L'apertura di una succursale viene utilizzata per offrire servizi migliori ai clienti, garantendo la copertura degli stessi su più luoghi, snellisce la gestione di operazioni tra vari regioni o Paesi, se pensiamo ai tempi di consegna di prodotti e servizi oppure alle pratiche burocratiche, sicuramente avere una filiale, nel caso di crescita espansiva dell'azienda è un ottimo punto di inizio.

L'analisi di mercato è sicuramente un valore aggiunto per sottoporre un giudizio sulla validità della scelta che si intende intraprendere, soprattutto se ci affacciamo in un Paese estero, dove fino ad allora non si è generata la vendita di alcun tipo di prodotto o servizio dell'azienda stessa.

Nota bene	Analizzare soprattutto il mercato estero ci permette di raccogliere dati e informazioni utili al fine di capire se sia conveniente aprire una filiale secondaria secondo le varie aree geografiche, attraverso lo studio del settore di appartenenza dell'azienda e il target dei clienti.

Aprire una succursale in Paesi esteri, comporta per l'imprenditore una serie di obblighi e doveri su cui dovrà adoprarsi.

1.3.1 AZIENDA ESTERA CHE ENTRA NEL MERCATO ITALIANO

Se un'azienda estera decidesse di intraprendere il primo passo verso la creazione di una succursale in Italia, come prima cosa ci sarebbe l'iscrizione della stessa presso il Registro delle imprese italiano, indicando i dati dell'azienda e il rappresentante legale che figurerà come colui che si interporrà tra l'azienda ed i soggetti terzi.

Sotto l'aspetto contabile e amministrativo la succursale agisce in maniera autonoma e dovrà tenere, secondo gli obblighi previsti dalla normativa vigente del Paese di ubicazione della filiale, in questo in caso in Italia, le scritture contabili e gli obblighi amministrativi secondo la legge del nostro Paese.

In ambito fiscale la succursale estera con sede in Italia è soggetta alle leggi fiscali italiane e dovrà versare le proprie tasse sulla base del reddito prodotto.

1.3.2 AZIENDA ITALIANA CHE VUOLE APRIRE UNA SUCCURSALE O BRANCH ALL'ESTERO

Vediamo adesso che cosa accade quando è un'azienda Italiana a voler aprire una succursale o branch all'estero.

Prendiamo ad esempio l'azienda Gamma che decide di aprire una succursale nel Regno Unito, Paese attualmente fuori dall'Unione Europea.

Innanzitutto la società Gamma dovrà procedere con l'iscrizione della stessa presso il registro delle imprese del Regno Unito, denominato Companies House, l'iscrizione potrà essere gestita con l'ausilio di un professionista che seguirà la pratica nel Paese estero.

Centro Studi Castelli S.r.l. – *Riproduzione vietata*

MODELLO OS IN01

- La società deve presentare alla Companies House un modulo ovvero l'OS IN01 all'interno del quale dovranno configurarsi alcune delle informazioni dell'azienda come ad esempio gli indirizzi di residenza, i dati societari per cui la forma giuridica, la struttura del capitale, i dettagli contabili, copie degli atti costitutivi e visura camerale.
- Attraverso il sito gov.uk sarà possibile scaricare e compilare il modello OS IN01 redatto dalla normativa in materia nella sezione 1046 del Companies Art 2006 & Regulation 4 del Overseas Companies Regulations 2009.
- Al termine della compilazione del modulo, si potrà procedere con l'invio dello stesso agli indirizzi indicati, inoltre è possibile avere maggiori informazioni utili ai fini della corretta compilazione inviando un'email all'indirizzo enquiries@companieshouse.gov.uk.

1.3.3 LA CORPORATION TAX NEL REGNO UNITO

L'iscrizione di una succursale all'estero comporta degli obblighi in capo alla stessa, come il versamento delle tasse nel Paese in cui viene esercitata l'attività.

L'imprenditore Italiano che apre la sua azienda nel Regno Unito dovrà pagare all'erario britannico la Corporation Tax, pari al 19% fino ad aprile 2023, aumentata di 6 punti percentuale fino al 25%.

Le aliquote della Corporation Tax sono così suddivise:
- 19% per utili inferiori alle £ 50,000;
- 25% per utili superiori alle £ 250,000;
- Marginal relief per utili tra £ 50,000 e £ 250,000.

Il Marginal relief è un cambiamento introdotto con la modifica di aprile 2023 e prevede una tassazione agevolata per tutte le società che producono utili tra £ 50,000 e £ 250,000, tale criterio è applicabile alle sole società residenti nel Regno Unito.

La succursale britannica verrà tassata secondo le normative fiscali del Regno Unito per il solo reddito ivi prodotto, successivamente verranno fatti rientrare in Italia consolidati nel bilancio dell'azienda madre e tassati nel territorio Italiano.

Per non violare il principio della doppia tassazione, a seguito dell'accordo Double Taxation Treaty, l'imposta pagata in UK diventerà credito d'imposta in Italia.

In altri termini le imposte pagate nel Regno Unito potranno essere utilizzate come credito d'imposta durante la dichiarazione dei redditi della società in Italia.

La succursale dovrà presentare il modello dichiarativo nel Regno Unito HM Revenue and Customs andando a dichiarare l'utile o la perdita della società, sarà possibile consultare il sito gov.uk all'interno del quale si trovano informazioni utili ai fini della corretta presentazione della stessa.

Le imposte sulle società devono essere pagate sui profitti di un società a responsabilità limitata, sulle aziende straniere con filiale o ufficio nel Regno Unito, sui profitti di una cooperativa o associazione non incorporata.

Il modello dichiarativo utilizzato nel Regno Unito per le società è il CT600, altrimenti nel caso in cui HM Revenue and Customs avesse emesso un avviso di consegna da parte della società

del dichiarativo, ma questo non è stato consegnato, il modello CT620 DET determina l'importo dell'imposta dovuta presente in dichiarazione e non inviata.

Nel caso in cui la dichiarazione inviata presenta degli errori o omissioni evidenti sarà possibile procedere alla correzione attraverso il modello CT620 COR.

Affacciarsi al mercato estero, è possibile anche attraverso l'ausilio di alcuni canali che il nostro ministero per gli affari esteri ci mette a disposizione, ad esempio sul portale del Ministero degli Affari esteri e della Cooperazione internazionale è possibile accedere alla pagina di Italian Trade Agency (Agenzia ICE) all'interno della quale è possibile acquisire informazioni circa il mercato mondiale che ci circonda, con contatti di uffici sparsi in ogni sede Paese del mondo.

Esplorando il mercato Statunitense ad esempio, è possibile accedere ai dati di interscambio commerciale Italia-Usa o gli investimenti bilaterali Italia-Usa, alcuni di questi report sono predisposti annualmente o su base mensile.

È possibile conoscere i modelli di business, ovvero le gare internazionali, i finanziamenti o le opportunità commerciali che il Paese ha da offrire.

Sono consultabili e scaricabili i profili economici degli stati in Usa, divisi per sezioni, all'interno di ogni profilo economico sono riscontrabili i dati relativi al PIL, alla popolazione e alle attività presenti maggiormente nel Paese. Si tratta di un ottimo report che le aziende possono consultare per attuare una previsione in caso di apertura di una succursale all'estero; è possibile consultare quelli che sono i settori e i Paesi di import ed export del Paese, suddivisi in principali attività e percentuale di incidenza.

Ulteriori paragrafi del report, riguardano il tipo di tassazione societaria, che si diversifica da ogni Stato.

Nello stato di New York, il report dell'agenzia ICE riporta che le principali imposte applicate sono:

- **Corporate Income Tax**: tassa sul reddito netto tassabile dell'impresa. Aliquota pari all'6,5%;
- **Personal Income Tax**: tassa sul reddito personale dei residenti statali. Viene applicata con un'aliquota minima del 8,82% e massima di 8,82% per redditi oltre i $ 1.077.550;
- **Sales and Use Tax**: imposta simile all'Iva applicata con un'aliquota del 4,0% sulla vendita di tutte le merci tranne che sul cibo non venduto nei ristoranti e su articoli di abbigliamento di valore inferiore a $ 110. A livello locale può essere applicata una tassa aggiuntiva fino al 4,49%,per un massimo combinato dell'8,49%;
- **Property Tax**: è l'imposta sugli immobili. Lo Stato di New York è uno dei 13 stati che la impongono solo a livello locale. La tassa è basata sull'intero valore del bene, incluse concessioni speciali.

La società Italiana che intende affacciarsi al mercato estero, ha quindi molti strumenti per poter svolgere una ricerca di mercato, si consiglia comunque l'appoggio di un professionista che possa indirizzare e adottare tutti gli strumenti necessari ai fini di una corretta pratica di apertura di branch/succursale all'estero.