



NEWS

Euroconference

Edizione di mercoledì 12 Giugno 2024

REDDITO IMPRESA E IRAP

Pillar II e CFC

di **Stefano Chirichigno**

CASI OPERATIVI

Consentita l'assegnazione agevolata con frazionamento di nuda proprietà e usufrutto

di **Euroconference Centro Studi Tributari**

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Le ipotesi di invio della dichiarazione IMU

di **Laura Mazzola**

BILANCIO

Cooperative Srl e cooperative Spa

di **Alberto Rocchi**

LA LENTE SULLA RIFORMA

Il nuovo conferimento a realizzo controllato di partecipazioni qualificate

di **Ennio Vial**

IMPOSTE INDIRETTE

Note di credito o retrovendite?

di **Roberto Curcu**

REDDITO IMPRESA E IRAP**Pillar II e CFC**di **Stefano Chirichigno**

Circolari e Riviste

**IL REDDITO
DI IMPRESA**

IN OFFERTA PER TE € 78 + IVA 4% anziché € 120 + IVA 4%
Inserisci il codice sconto **ECNEWS** nel form del carrello on-line per usufruire dell'offerta
Offerta non cumulabile con sconto Privilege ed altre iniziative in corso, valida solo per nuove attivazioni.
Rinnovo automatico a prezzo di listino.

-35%

Abbonati ora



La disciplina c.d. CFC si sostanzia nella tassazione immediata e per trasparenza presso il soggetto controllante del reddito complessivo maturato presso tutte le controllate estere che, nel proprio Paese di insediamento, non siano state assoggettate a un congruo livello di tassazione o, in alternativa, l'immediata tassazione solo di alcuni specifici redditi, i c.d. passive income che maggiormente si prestano a essere dislocati in giurisdizioni a bassa imposizione senza una valida ragione economica (che non sia, va da sé, il mero risparmio di imposta). Il Pillar 2 (che tecnicamente si identifica essenzialmente nell'istituto del Global Anti-Base Erosion c.d. GloBE), dal canto suo, si prefigge di garantire, attraverso regole comuni, che in ogni giurisdizione in cui viene a insediarsi un gruppo transnazionale esso sconti un'effettiva imposizione non inferiore al 15%. Se la tassazione locale è inferiore a tale misura, si dovrà prelevare un'imposta integrativa e questo compito è affidato in prima battuta alla parent company delle constituent entities (branch o subsidiary, "CE") localizzate nella giurisdizione a bassa fiscalità, in particolare all'ultimate parent entity ("UPE") e, in alternativa, alle altre CE del gruppo, in particolare nell'ipotesi in cui la giurisdizione della UPE non abbia implementato le regole del Pillar 2.

È legittimo dunque chiedersi se vi sia compatibilità, o al contrario la generalizzata applicazione delle regole GloBe sarebbe di per sé idonea a mandare in pensione le varie CFC (quindi, a oggi, a circoscriverne l'applicazione ai contesti giurisdizionali in cui le regole GloBe non operano), atteso che ambedue ambiscono a essere strumenti ispirati al medesimo principio di imputazione al soggetto controllante del reddito proprio della controllata estera.

Il meccanismo di funzionamento delle regole GloBe nella prospettiva della compatibilità con le CFC rules

L'istituto del GloBE è un sistema di tassazione coordinato a livello multilaterale che si basa in primo luogo sulla *Income inclusion rule* ("IIR") che può apparire come una sorta di CFC ma che, a differenza delle CFC, si applica a tutte le *subsidiary* e *branch* e a tutti i tipi di reddito. Inoltre, il GloBE funziona come imposta aggiuntiva fino a raggiungere un livello minimo di tassazione effettiva (così da escludere il *foreign tax credit* onde arrivare al prelievo della c.d. *top-up*

tax "TUT") – ossia dell'eventuale differenziale di tassazione tra il livello minimo del 15% e l'*effective tax rate ("ETR")* delle CE di una determinata giurisdizione – a carico dell'UPE nel Paese in cui è localizzata.

L'operatività del GloBE richiede un processo che si sviluppa in più *steps* e il cui punto di partenza è l'individuazione dell'ETR di ciascuna CE utilizzando modalità di calcolo comuni, tanto per l'individuazione delle imposte (*covered taxes*) che costituiscono il numeratore del rapporto, quanto per la determinazione del denominatore, vale a dire della base imponibile (il *GloBE income*) di diretta derivazione dai risultati di bilancio, come rideterminati in coerenza con i Principi contabili di comune accettazione adottati per il bilancio consolidato di gruppo e rettificato con alcune variazioni tassativamente individuate. In tal modo si arriva, alla determinazione dell'ETR generale di ciascun Paese (pari alla somma algebrica degli ETR delle varie entità presenti sul territorio) per consentire la compensazione su base *jurisdictional* degli eventuali differenti livelli di tassazione delle singole CE (c.d. *jurisdictional blending*). La differenza tra l'ETR generale del Paese (*covered taxes/GloBE income*) e il livello minimo di tassazione del 15% individua la percentuale di TUT che deve applicarsi per ciascuna giurisdizione.

Va sottolineato che la percentuale di TUT (ad esempio il 10% di differenza tra un ETR del 5% e il livello minimo del 15%) produce effetti non sull'intero importo del *GloBE income* della giurisdizione (sull'intero importo cioè che compare al denominatore del rapporto), bensì soltanto sugli *excess profit*; ossia sulla parte del *GloBE income* che eccede i profitti c.d. *routinari*, rappresentativi della remunerazione (ordinaria) delle effettive attività economiche svolte dal gruppo nella giurisdizione e determinati forfetariamente (attualmente in ragione del 5% del costo del personale e del 5% del valore degli *asset* materiali utilizzati, ma si tratta di percentuali destinate a variare nel tempo).

In altri termini, la parte del *GloBE income* rappresentativa della sostanza economica e dei correlati profitti ordinari, proprio perché ritenuta – assiomaticamente – di inscindibile competenza territoriale del Paese in cui sono esercitati i c.d. *brick and mortar business* – è esclusa dal livello minimo di tassazione. Si tratta della *Substance-based income exclusion ("SBIE")* che altro non è che lo spazio, l'ambito, lasciato alle politiche di incentivazione domestiche.

Ulteriore *step*, la TUT generale dovuta per ogni giurisdizione – derivante dalla applicazione della *TUT percentage* (nell'esempio di cui sopra 10%) ai *jurisdictional excess profit* – viene ripartita tra le CE del Paese in proporzione al rispettivo *GloBE income* affinché possa essere poi prelevata con l'IIR dall'UPE in un processo di aggregazione e successiva ripartizione motivato dall'esigenza di consentire (con l'aggregazione dell'ETR) il *jurisdictional blending*; e di non ostacolare (con la ripartizione della TUT) il funzionamento del meccanismo di prelievo anche in gruppi molto articolati nel cui contesto le singole CE del Paese potrebbero essere inserite in catene e linee di controllo diverse ed essere partecipate, ad esempio, da *intermediate parent ("IPE")* diverse che, a determinate condizioni, potrebbero essere chiamate ad applicare l'IIR in luogo della UPE.

E dunque la TUT attribuita a ciascuna CE di un dato Paese dovrà essere prelevata, in via prioritaria – senza per il momento considerare gli effetti dell'eventuale introduzione della *Qualified domestic minimum tax* ("QDMT"), di cui in appresso, attraverso l'applicazione dell'IIR presso l'UPE o – se questa è localizzata in un Paese che non ha implementato le regole GloBE – presso le IPE presenti nella catena partecipativa. Pertanto, il meccanismo di inclusione (IIR) attribuisce alla giurisdizione di residenza della UPE (o, in subordine IPE) il potere di assoggettare a tassazione – fino a concorrenza dell'aliquota minima effettiva concordata a livello multilaterale – gli *extra* profitti (i profitti che eccedono quelli c.d. routinari determinati nei modi anzidetti) realizzati dalle CE partecipate che non siano stati adeguatamente tassati nelle giurisdizioni in cui sono presenti.

È questa la *rule of order* attraverso cui sono recuperati – in Paesi esteri – i differenziali di tassazione originariamente emersi, rispetto al livello minimo del 15%, nelle giurisdizioni in cui sono presenti *Low taxed constituent entity* ("LTCE"): giurisdizioni che vedono così "migrare" a favore di altri ordinamenti i benefici fiscali da esse riconosciuti al gruppo.

Orbene, un elemento qualificante è che tutto ciò viene per così dire rovesciato nel caso in cui le giurisdizioni della fonte, in cui emergono gli *excess profit* soggetti a TUT, introducono nel proprio ordinamento (come avvenuto in Italia) la sopra citata QDMT che consente di far valere il diritto a recuperare – in via prioritaria rispetto all'IIR, *charging rule* del GloBE) – la TUT riferibile al proprio ordinamento, riducendola o azzerandola del tutto. Su questo aspetto si tronerà oltre perché è necessario preliminarmente focalizzarsi sull'interazione e il confronto tra regimi CFC e Pillar 2 "prima" della QDMT.

Pillar 2 e CFC allo specchio

In primo luogo, vanno sottolineate alcune differenze di fondo. Mentre, la CFC assoggetta alla *corporate tax* della giurisdizione della *parent* (secondo le sue aliquote e le sue regole di determinazione della base imponibile) l'intero reddito di ciascuna singola controllata estera^[1], il meccanismo di funzionamento dell'IIR basa il calcolo dell'ETR su regole di individuazione delle *covered taxes* (al numeratore) e del GloBE *income* (al denominatore) che sono state condivise a livello internazionale e prevede che la TUT sia inizialmente quantificata su base giurisdizionale^[2].

Inoltre, un fondamentale punto di discontinuità è che la TUT del GloBE incide sugli *extra* profitti e quindi sottintende una discriminazione economico-qualitativa del reddito in funzione del fatto che i profitti realizzati entro o oltre la soglia della remunerazione routinaria siano riferibili a fattori qualitativamente differenti di generazione della ricchezza (costo del lavoro e *tangible asset* più strettamente riconducibili a un dato territorio nazionale *versus* fattori intrinsecamente sovranazionali *intangible asset*, sinergie di gruppo, *data consumers*, etc.), provvedendo quindi a recuperare presso la *parent entity* il solo differenziale di tassazione sulla quota di profitti con collegamento territoriale più debole.

Ulteriormente, la CFC opera, nella sostanza, alla stregua di una regola di coordinamento (infragruppo) bilaterale tra l'ordinamento del soggetto controllante (diretto o indiretto) e l'ordinamento dell'entità controllata, laddove invece il GloBE introduce regole di coordinamento (infragruppo) multilaterale tra più sistemi fiscali. I criteri di coordinamento riconoscono, quindi, la priorità alle CFC *rules* (domestiche) rispetto all'IIR (a valenza internazionale). E, per evitare la doppia imposizione, si è stabilito che le imposte proporzionalmente dovute, a titolo di CFC, dal socio (diretto o indiretto) lungo la catena di controllo siano allocate alla controllata e considerate – ai fini dell'IIR – tra le *covered taxes* del numeratore del rapporto espressivo dell'ETR. Questo fenomeno (il c.d. “*push down*”) di allocazione delle imposte all'entità presso cui emerge il reddito (e non presso il socio che le deve sostenere) è coerente con una visione unitaria del processo di formazione del profitto secondo un approccio di gruppo.

In conclusione, in virtù di tutti gli elementi differenziali nelle rispettive configurazioni, i regimi CFC e l'IIR possono convivere senza che i singoli Paesi debbano precludersi di continuare ad affiancare l'IIR alla domestica CFC.

Non va dimenticato che il dibattito relativo al grado di “*invasività*” delle regole CFC e all'ordine prioritario di applicazione, rispetto alla stessa CFC, affonda le radici in quello che è stato acutamente definito un conflitto “*ideologico*” tra coloro che ritengono che sia fondamentale il contributo recato alla catena del valore dalle consociate che contribuiscono “*day by day*” alle attività *core* di sviluppo degli *intangibles* (“*development, maintenance, protection, exploitation*”, c.d. attività DEMPE^[3]), e coloro che, invece, ritengono preminente il contributo degli *intangibles* e, quindi, che debba essere allocata – e tassata – presso la capogruppo, per la parte che eccede la modesta remunerazione attribuibile alle attività routinarie (“*low risk*”) di tutte le consociate che agiscono in altre giurisdizioni.

Sotto tale profilo va sottolineato il cambio di passo del Pillar 2^[4] che intende limitare, senza se e senza ma, la propensione degli Stati a ridurre le aliquote delle *corporate taxes* per competere, come si evince dal chiaro riferimento alla tassazione effettiva per giurisdizione, prescindendo dalla situazione della singola CE, così come l'indifferenza rispetto alla collocazione geografica delle varie funzioni assegnate alle società del gruppo e alla natura *active* o *passive* dei redditi prodotti^[5].

Quando i Paesi della fonte optano per la QDMT

In linea di principio, dunque, la disciplina CFC dovrebbe essere strutturalmente idonea a chiudere il sistema, ricomponendo tutti i possibili disallineamenti residui attraverso l'immediato assoggettamento a imposizione, nel Paese del controllante, del reddito della controllata estera.

Ciò non di meno l'interazione tra le discipline CFC applicabili nei Paesi dei soggetti

controllanti (diretti o indiretti) e la QDMT (che, appunto, consente di recuperare la *top up tax* presso le controllate a opera della giurisdizione di appartenenza, nel presupposto che idealmente il grado di collegamento con la sottostante fonte della ricchezza si attenui nella risalita dalla fonte alla *parent entity*) potrebbe produrre effetti distorsivi.

Occorre infatti tener presente che le regole applicative del GloBE prevedono che le CFC *taxes* (ossia le imposte prelevate presso il soggetto controllante in applicazione di regimi di imputazione a titolo di CFC) debbano essere riconosciute come imposte proprie della controllata presso cui il reddito si è formato e quindi incluse^[6] tra le *covered taxes* del numeratore del rapporto espressivo dell'ETR.

Non è un caso che si parli della CFC come di un 'cigno nero' che mina dall'interno l'efficacia della QDMT^[7].

A ben vedere, la QDMT cambia le regole del gioco a favore dei Paesi di appartenenza delle LTCE, i quali possono intervenire in via prioritaria nel recupero dei differenziali di tassazione (rispetto al 15% minimo), seppur limitatamente agli *extra* profitti emersi sul territorio nazionale. Dal canto loro, le CFC *rules*, che verosimilmente saranno all'uopo aggiornate e generalizzate dai singoli ordinamenti, potrebbero costituire un mezzo attraverso cui i Paesi di residenza delle UPE si riappropriano del diritto prioritario di tassazione dei predetti differenziali con riferimento, va rimarcato, a tutti i profitti ivi inclusi i profitti routinari^[8].

Per effetto dell'introduzione della QDMT vi è il rischio concreto che l'applicazione delle CFC *rules* da parte dello Stato dell'UPE in qualche modo prevarichi il sistema fiscale dello Stato della LTCE. È ben vero che non sarebbe corretto affermare che lo Stato dell'UPE si appropria *strictu sensu* delle imposte dello Stato della LTCE (il quale può vantare diritti primari sui profitti da questa realizzati) e non è tenuto a riconoscere una qualche forma di credito d'imposta o esenzione a fronte del prelievo subito nell'altro Stato contraente. Ed è parimenti ben vero che la giurisdizione delle LTCE potrebbe riappropriarsi del potere di tassarli in via prioritaria aumentando le aliquote della *corporate income tax* o con l'adozione di una *domestic minimum tax* non qualificata (tenuto conto che queste imposte incrementano il numeratore, prima e indipendentemente dall'operatività delle CFC *rules* altrui), ma è innegabile che in tal modo abdicerebbe al diritto che la QDMT in teoria dovrebbe garantire al Paese della LTCE di utilizzare la leva fiscale per attribuire regimi fiscali (non *harmful*) di vantaggio quanto meno sui profitti routinari.

In pratica, i diritti impositivi esercitabili con la QDMT a carico della LTCE controllata finiscono per risultare potenzialmente subordinati alle CFC applicabili a tutte le *parent* fino alla UPE.

A nostro avviso quanto sopra potrebbe, altresì, creare qualche profilo di compatibilità con la stessa giurisprudenza della Corte di Giustizia UE che ritiene giustificata la disciplina CFC solo come strumento di contrasto di insediamenti che non comportino un'effettiva presenza economica e sociale e a tutela del diritto degli Stati membri di esercitare le proprie competenze fiscali in relazione ad attività esercitate sul proprio territorio e non come

strumento di contrasto di qualsiasi fenomeno di delocalizzazione reale.

Considerazioni a margine

In conclusione, emergono chiaramente due obiettivi di fondo, in qualche misura divergenti, ascrivibili al Pillar 2. Un primo (anche in termini di importanza) obiettivo è che siano assoggettati a un livello minimo comune di tassazione i profitti consolidati dei grandi gruppi multinazionali per contrastare efficacemente le strategie di competizione fiscale tra ordinamenti più spregiudicate (e dannose) che si basano sulla riduzione delle aliquote della *corporate tax* (determinando un fenomeno di progressiva corsa al ribasso c.d. “*race to the bottom*”) nonché gli schemi di artificiosa creazione di masse di *extra* profitti “*apolidi*” sostanzialmente liberi da imposizione^[9]. Di contro, è innegabile un secondo obiettivo che si sostanzia nel supporto alla capacità delle singole giurisdizioni di essere attrattive e di competere lealmente anche in campo fiscale a beneficio del sistema economico nazionale, dell’innovazione e del benessere generali.

In particolare, la possibilità lasciata ai singoli ordinamenti di introdurre la QDMT intende salvaguardare tale diritto di ogni giurisdizione a concedere agevolazioni purché rispettose dei requisiti di sostanza, come sopra forfetariamente individuati; ecco che la QDMT svolge un fondamentale ruolo di misura di chiusura dei sistemi contro la migrazione delle imposte relative ai profitti routinari. È innegabile, però che la QDMT ha sovvertito, a vantaggio del Paese di stabilimento delle LTCE l’ordine di priorità per il recupero della TUT che con le regole ordinarie, viceversa, spettava (attraverso l’IIR) alla giurisdizione della UPE.

Di qui potrebbe determinarsi nel medio termine una corsa dei singoli ordinamenti a rivedere e rafforzare le CFC *rules* per renderle idonee a cogliere basi imponibili il più possibile corrispondenti al GloBE *income* con l’effetto di vanificare anche del tutto la QDMT e i suoi obiettivi (anche a costo di snaturare la natura della stessa disciplina CFC).

Vero è però che l’abbattimento della propensione dei grandi gruppi a porre in essere complesse strategie per evitare di pagare le imposte nei Paesi della fonte passa attraverso la percezione della certezza dell’immediata tassazione di questi redditi (o quanto meno delle tipologie più “*mobili*” di reddito) nel Paese della *parent company*.

Si tratta dunque di tematiche molto complesse in un contesto globale in cui è innegabile la necessità di regole di coordinamento sovranazionali da elaborare in sede Ocse per bilanciare le dispute e i veri e propri conflitti di interesse in merito alla creazione del valore dei nuovi modelli di *business*, soprattutto nell’ambito della *digital economy*, tra USA e UE, conflitti figli della sopra descritta differente prospettiva con cui si guarda alle modalità di formazione della catena del valore. Atteso che le società capogruppo delle multinazionali *hi-tech* (creatrici degli IP) sono residenti prevalentemente negli USA e in buona misura gli Stati UE costituiscono per così dire dei grandi mercati che – ancorché contribuiscano in forme nuove alla produzione di

ricchezza di tali società, attraverso, in particolare, l'apporto più o meno consapevole degli utilizzatori alla creazione dei c.d. “*Big Data*”[\[10\]](#) utilizzati e commercializzati a proprio beneficio dalle società *hi-tech*, è palese che i Paese UE non hanno alcun beneficio in termini di basi imponibili in base ai tradizionali principi di fiscalità internazionale (*in primis*, quello della stabile organizzazione). È agevole, infatti, per le imprese *hi-tech* minimizzare (a anche azzerare) la presenza fisica (e, quindi, l'insediamento di una stabile organizzazione[\[11\]](#)) sui territori da cui traggono i ricavi e in cui sono presenti[\[12\]](#). Si tratta di una delle principali rivoluzioni del *web* e dell'economia digitale che rende evidente come sia ineludibile il tema di come ripartire in modo equo, razionale e praticamente fattibile la potestà impositiva tra i vari Stati in cui si genera e si sviluppa l'attività delle multinazionali *hi-tech*; in altri termini, come individuare e dare rilievo ai fattori che contribuiscono alla catena del valore da cui esse traggono profitti.

Tutto ciò è reso assai più complesso dalla circostanza di fatto per cui i gruppi societari non sono più costituiti da un insieme di imprese (quante sono le imprese e le stabili organizzazioni che ne fanno parte), che operano in piena autonomia l'una dall'altra negli Stati di insediamento. Siamo sovente di fronte, al contrario, a un'unica impresa con articolazioni diversificate territorialmente attraverso l'attribuzione a ogni entità del gruppo di funzioni specifiche ed estremamente frammentate (ad esempio attinenti alla produzione di singole componenti, alla gestione del magazzino e delle vendite, alla creazione e sviluppo degli *intangibles*, etc.), coordinate attraverso gruppi di lavoro che operano in modo trasversale a più giurisdizioni in una struttura matriciale rispetto ai tradizionali organi di governo delle *local entities*. Queste tendenze alla frammentazione esplicano significativi effetti anche in ambito fiscale facilitando il *tax planning*, soprattutto dove possono sfruttare le differenze di qualificazione delle fattispecie impositive nei vari ordinamenti; ed è su questo territorio che l'armonizzazione che permea in ogni profilo il Pillar 2 può esplicare al massimo i suoi effetti benefici.

[\[1\]](#) O, in alternativa, alcune sue componenti “*mobili*” (i c.d. “*passive income*”) selezionate in ragione delle differenti categorie giuridiche di appartenenza.

[\[2\]](#) E per tale *iter* portare il livello di tassazione degli *extra* profitti di tale giurisdizione al livello minimo comune del 15%.

[\[3\]](#) Oltre che, a prescindere dalla presenza o meno di una consociata o *branch* sul territorio nazionale, dai dati forniti dagli utilizzatori e che interagiscono dai mercati “*multi-sided*” di tutto il mondo.

[\[4\]](#) Non ci sembra quindi del tutto condivisibile la lettura del Pillar 2 come una sorta di *back stop* che si affianca ai regimi CFC dei vari Stati – per loro natura non coordinati tra loro – alle regole di *transfer pricing* e agli altri principi di sostanza, trasparenza e coerenza implementati nelle altre *Actions* del BEPS, rimediando alle loro insufficienze rispetto agli obiettivi di

contrasto dell'erosione delle basi imponibili e del distoglimento di profitti.

[5] A tal fine è necessaria la collaborazione tra le singole giurisdizioni che dovranno condividere principi e regole quali la determinazione dell'ETR in base al rapporto fra le *covered taxes* e il reddito delle CE della giurisdizione determinato sulla base di Principi contabili condivisi e con una serie di variazioni altrettanto condivise.

[6] Con determinati limiti con riferimento ai *passive income* oggetto di imputazione: in particolare, sono allocate alla CE le CFC taxes dovute sui *passive income* in misura pari al minore tra l'effettivo ammontare delle imposte dovute su tali *passive income* e l'importo che deriva dalla applicazione del livello minimo del 15%.

[7] Assonime n. 30/2022 ove è stato sottolineato che proprio a seguito dell'introduzione della QDMT e del rovesciamento della "*rule of order*" che ne è derivato – vi è il rischio che la disciplina CFC venga ulteriormente allargata e generalizzata fino a rischiare di compromettere anche la capacità dei Paesi delle società controllate di concedere agevolazioni finalizzate ad attrarre attività reali.

[8] Merita fare un parallelo con il problema della compatibilità delle CFC rules con le Convenzioni contro le doppie imposizioni: vi era chi sosteneva che queste regole avrebbero attribuito il diritto di tassare i profitti realizzati all'estero da un'impresa non residente e che per ciò stesso si dovevano ritenere in conflitto con le Convenzioni contro le doppie imposizioni (in particolare, con l'articolo 7, § 1, modello Ocse in base al quale un'impresa residente in un Paese non può essere assoggettata a tassazione in un altro Paese tranne che nel caso in cui non vi operi tramite una stabile organizzazione); si giunse alla conclusione che la CFC è espressione del potere sovrano di ciascun ordinamento di tassare i propri residenti secondo regole proprie; di tassare, cioè, non la società partecipata residente in altro Stato, ma gli utili di pertinenza del socio controllante.

[9] Al riguardo si veda l'interessante circolare Assonime n. 19/2019.

[10] Il petrolio del terzo millennio.

[11] La vigente, palesemente obsoleta, nozione di stabile organizzazione collegata alla presenza fisica dell'impresa consente oggi alle imprese multinazionali dell'economia digitale di ridurre al minimo il peso della tassazione negli Stati in cui sviluppano il loro mercato.

[12] Tutt'al più, avvalendosi di strutture particolarmente "*leggere*" in specifiche giurisdizioni nelle quali, magari in cambio di qualche investimento, sono riuscite a ottenere *ruling ad personam* particolarmente vantaggiosi.

Si segnala che l'articolo è tratto da ["Il reddito di impresa"](#).

CASI OPERATIVI

Consentita l'assegnazione agevolata con frazionamento di nuda proprietà e usufruttodi **Euroconference Centro Studi Tributari****FiscoPratico**
La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI**
per lo **Studio del Commercialista**
[scopri di più >](#)

Alfa Srl presenta 2 soci, il padre Mario Rossi e il figlio Luigi Rossi.

I 2 così possiedono una partecipazione al capitale della società pari al 50% ciascuno.

Alfa è proprietaria di un fabbricato a destinazione abitativa tenuto a disposizione e intende fruire dell'assegnazione agevolata introdotta dalla Legge di Bilancio 2023.

Ci si chiede se sia possibile assegnare al padre il diritto di usufrutto e al figlio il diritto di nuda proprietà sull'immobile, comunque fruendo delle agevolazioni fiscali.

[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU FISCOPRATICO...](#)

**FiscoPratico**

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Le ipotesi di invio della dichiarazione IMU

di Laura Mazzola

Convegno di aggiornamento

Gestione degli errori e responsabilità del professionista

Scopri di più

Con **Decreto Mef 24.4.2024** sono stati **approvati**, ai sensi dell'[articolo 1, comma 769, L. 160/2019](#), il **modello di dichiarazione** e le relative istruzioni **agli effetti dell'imposta municipale unica (Imu) e dell'imposta immobiliare sulle piattaforme marine (Impi)**.

Inoltre, sono stati approvati il **modello di dichiarazione** e le relative istruzioni agli effetti dell'imposta municipale unica (Imu) per gli **enti non commerciali** (dichiarazione Imu Enc).

In particolare, la dichiarazione Imu/Impi deve essere presentata unicamente nell'**ipotesi di variazione delle condizioni immobiliari rispetto agli anni precedenti**.

Nel dettaglio, le istruzioni confermano il principio generale secondo il quale devono essere **dichiarate solo le situazioni che non sono nella conoscibilità del comune**, compresi i casi in cui il contribuente non ha richiesto gli aggiornamenti della banca dati catastale.

A tal fine sono elencati, all'interno delle istruzioni, i **casi di sussistenza degli obblighi dichiarativi**.

Le fattispecie sono le seguenti:

- l'**immobile gode di una riduzione di imposta** (fabbricato di **interesse storico o artistico**; fabbricato dichiarato **inagibile o inabitabile**, di fatto, non utilizzato; unità immobiliare **non considerate di lusso** e concessa in comodato dal soggetto passivo ai parenti in linea retta entro il primo grado, che la utilizzano come abitazione principale, a condizione che il **contratto sia registrato** e che il comodante possieda **una sola abitazione in Italia** e risiede anagraficamente, nonché dimori abitualmente, nello stesso comune in cui è situato l'immobile concesso in comodato);
- l'**immobile è stato oggetto di locazione finanziaria**;
- l'**immobile è stato oggetto di un atto di concessione amministrativa su aree demaniali**;
- l'**atto costitutivo, modificativo o traslativo del diritto** ha avuto a **oggetto un'area fabbricabile**;
- il **terreno agricolo** è divenuto **area fabbricabile**;

- l'area è divenuta edificabile in seguito alla demolizione del fabbricato;
- l'immobile è assegnato al socio della cooperativa edilizia a proprietà indivisa oppure è variata la destinazione ad abitazione principale dell'alloggio;
- l'immobile è stato concesso in locazione dagli istituti autonomi per le case popolari e dagli enti di edilizia residenziale pubblica aventi le stesso finalità;
- gli immobili esenti;
- i terreni agricoli posseduti e condotti da coltivatori diretti e dagli imprenditori agricoli professionali, iscritti alla previdenza agricola, comprese le società agricole indipendentemente dalla loro ubicazione;
- l'immobile ha perso, durante l'anno di riferimento, il diritto all'esenzione Imu;
- l'immobile ha acquisito, durante l'anno di riferimento, il diritto all'esenzione Imu;
- il fabbricato produttivo, di cui al gruppo catastale D, non iscritto in catasto, ovvero iscritto senza attribuzione di rendita, interamente posseduto da imprese e distintamente contabilizzato;
- sull'immobile è intervenuta una riunione di usufrutto non dichiarata in catasto;
- sull'immobile è intervenuta un'estinzione del diritto di abitazione, uso, enfiteusi o di superficie, a meno che tale esenzione non sia stata dichiarata in catasto o dipenda da atto per il quale sono state applicate le procedure telematiche Mui;
- le parti comuni dell'edificio sono accatastate in via autonoma come bene comune censibile;
- l'immobile è oggetto di diritti di godimento a tempo parziale (multiproprietà);
- l'immobile è posseduto, a titolo di proprietà o di altro diritto reale di godimento, da persone giuridiche interessate da fusione, incorporazione o scissione;
- si è verificato l'acquisto o la cessazione di un diritto reale sull'immobile per effetto di Legge.

La dichiarazione deve essere **presentata o trasmessa entro il 30 giugno dell'anno successivo** a quello in cui il possesso degli immobili ha avuto inizio, **ovvero sono intervenute variazioni rilevanti**, ai fini della determinazione dell'imposta.

Vale a dire che, ad esempio, in seguito alla sottoscrizione di un contratto di locazione finanziaria in data 1.1.2023, la **dichiarazione Imu deve essere presentata entro il 30.6.2024** da parte del soggetto locatario.

BILANCIO

Cooperative Srl e cooperative Spa

di Alberto Rocchi

Master di specializzazione

Gestione ordinaria e straordinaria delle cooperative

Scopri di più

Le **cooperative sono un tipo societario** caratterizzato da due “aggiunte” rispetto alle società lucrative: lo **scopo mutualistico e la variabilità del capitale**. Queste tipicità producono una serie di **conseguenze sul sistema di funzionamento** dell’organizzazione societaria, che sono puntualmente regolamentate dalla disciplina codicistica all’interno del Capo I, del Titolo VI, a tale scopo dedicato. Tra gli articoli contenuti in questo blocco normativo spicca l’[articolo 2519 cod. civ.](#) secondo cui, **alle cooperative si applicano le norme della Spa in quanto compatibili**. In altri termini, ogni norma propria delle Spa vige nelle cooperative solo in quanto compatibile con la natura e lo scopo di queste particolari società e unicamente quando la materia regolamentata **non sia stata già normata dalle norme particolari** dell’[articolo 2511 ss cod. civ.](#) Un vero e proprio **doppio “test di compatibilità”**, il cui esito **non sempre è di facile identificazione**.

Con lo stesso criterio della compatibilità, il Codice civile ha previsto la possibilità, per taluni tipi di cooperative “minori”, di **applicare le norme sulle Srl**, in luogo di quelle più complesse stabilite per le spa. La possibilità di creare una cooperativa “modello srl” è circoscritta, tuttavia, alle **ipotesi contenute negli articoli 2519 e 2522 cod. civ.** Iniziamo da quest’ultima norma, che va a **istituire la “cooperativa minore”** e a sostituire quella che, prima della riforma, era chiamata **“piccola società cooperativa”**. Stabilisce il comma 2 che *“può essere costituita una società cooperativa da almeno 3 soci quando i medesimi sono persone fisiche e la società adotta le norme della società a responsabilità limitata”*.

In questo primo caso, ci troviamo di fronte a un **vero e proprio onere** che il legislatore pone a **carico dell’organizzazione**: in altri termini, quando la cooperativa è costituita da un **numero di soci inferiore a 9** (limite minimo regola generale), essa **deve adottare le norme sulla Srl**.

Per le cooperative che **non intendono derogare al numero minimo di soci**, è comunque prevista la possibilità di avvalersi della **più semplice normativa sulle Srl** applicando il disposto dell’[articolo 2519 cod. civ.](#) Tale norma prevede, al comma 2, che *“l’atto costitutivo può prevedere che trovino applicazione, in quanto compatibili, le norme sulla società a responsabilità limitata nelle cooperative con un numero di soci inferiore a venti ovvero con un attivo dello stato patrimoniale non superiore a un milione di euro”*. Qui l’intento del legislatore è chiaramente

quello di **concedere un'opzione alle strutture di minori dimensioni**, per evitare di confrontarsi con le norme del modello capitalistico per eccellenza. Siamo, quindi, di fronte a una possibilità che, tuttavia, **viene meno con il superamento dei limiti prescritti**.

Volendo sintetizzare, la **cooperativa può/deve adottare il modello Srl** nei seguenti casi:

Numero soci	Attivo Stato patrimoniale	Modello adottabile
Tra 3 e 8	Irrilevante	Srl (obbligo)
Tra 9 e 19	Irrilevante	Srl/spa
Maggiore di 20	<1.000.000 euro	Srl/spa
Maggiore di 20	>1.000.000 euro	Spa (obbligo)

Va precisato che il **numero di soci**, quando inferiore a 9, **deve essere rappresentato da persone fisiche** ovvero, nel solo caso delle cooperative agricole, da **società semplici**.

Il **Codice civile non disciplina**, in alcun modo, il **passaggio da un modello all'altro**. Ci sono due problemi di non facile soluzione. Si tratta, in primo luogo, di **stabilire il momento a partire dal quale il superamento del limite comporti la necessità di adattare lo statuto**. Per quanto riguarda il valore dell'attivo dello Stato Patrimoniale, sembrerebbe logico dare **rilevanza alla misurazione in sede di chiusura del bilancio**. Più complesso, invece, il riferimento al **numero dei soci** che è un **dato sempre mobile e legato alla variabilità del capitale** e al principio della porta aperta. Tuttavia, in compagini relativamente circoscritte, le oscillazioni temporanee dovrebbero **essere meno probabili**. Qualora, pertanto, per effetto dell'ingresso di nuovi soci, **si dovesse superare il numero** e contestualmente crearsi le condizioni per l'abbandono obbligatorio del modello srl, si dovrebbe immediatamente **avviare la procedura per la modifica statutaria**.

L'altro problema è la **qualificazione giuridica dell'atto di adeguamento**. Sul punto, però, si può affermare che il **passaggio da cooperativa "modello Srl" a cooperativa "modello Spa"** non configura un'ipotesi di trasformazione omogenea, ma **una semplice modifica statutaria**.

In conclusione, va prestata molta attenzione ai **parametri per la qualificazione del modello di statuto adottabile** dalla cooperativa, perché da questa scelta **discendono diverse gradazioni di numerosi obblighi**, primo tra tutti quello della **nomina dell'organo di controllo o del revisore**.

LA LENTE SULLA RIFORMA

Il nuovo conferimento a realizzo controllato di partecipazioni qualificate

di **Ennio Vial**

Seminario di specializzazione

Holding di famiglia: opportunità, criticità e adempimenti

Scopri di più

[In un precedente intervento](#), abbiamo esaminato il nuovo testo proposto per i conferimenti a realizzo controllato ex [articolo 177, comma 2, Tuir](#). Focalizziamoci, in questa sede, sul successivo comma 2 bis, relativo ai **conferimenti di partecipazioni qualificate**.

Analogamente al passato, la norma presenta le **seguenti caratteristiche fondamentali**:

- ha un **carattere residuale**, nel senso che trova applicazione quando **non è soddisfatto il requisito del comma 2**, ossia “*Quando la società conferitaria non acquisisce il controllo di una società, ai sensi dell’articolo 2359, primo comma, numero 1), del codice civile, né incrementa la percentuale di controllo, le disposizioni di cui al comma 2*”;
- le partecipazioni conferite **rappresentano una percentuale di diritti di voto esercitabili nell’assemblea ordinaria** superiore al 2% o al 20 %, oppure una **partecipazione al capitale o al patrimonio** superiore al 5% o al 25%, a seconda che si tratti di **partecipazioni rappresentate da titoli negoziati in mercati regolamentati** o di altre partecipazioni.

Ovviamente, poiché l’applicazione del comma 2 sarà ammessa anche quando vi è una mera integrazione del controllo, con una conseguente espansione della casistica applicativa, tale circostanza determinerà una **corrispondente compressione delle ipotesi** in cui potrà trovare applicazione il comma 2 bis.

Il legislatore della bozza prevede, ancora, che il comma 2 bis sia destinato alla **creazione della personal holding**, nel senso che il **conferente deve essere unico**. Tuttavia, viene introdotto un temperamento: **sono ammessi anche i familiari**.

È, infatti, previsto che “*le partecipazioni sono conferite in una società, esistente o di nuova costituzione, partecipata unicamente dal conferente o, nel caso il conferente sia una persona fisica, dal conferente e dai suoi familiari di cui all’articolo 5, comma 5*”. Si intendono per familiari il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado.

La previsione relativa al soddisfacimento del requisito della qualificazione della partecipazione, attraverso la demoltiplicazione in caso di conferimento di quote di holding, è stata **trasferita nel successivo comma 2 ter**.

In questo caso vi sono **due importanti novità**. Innanzitutto, viene ora previsto che, escludendo le società, le cui azioni non sono negoziate in mercati regolamentati, per le quali non operano le limitazioni in discorso, la **demoltiplicazione** riguarda le **“partecipazioni detenute in una società ... che, al momento del conferimento, rientra tra i soggetti indicati all’articolo 162-bis, comma 1, lettere b) o c), numero 1)”**.

In sostanza, viene fatto riferimento alla definizione data in generale ai fini delle imposte dirette dall’articolo 162 bis, Tuir. **Resterà da chiarire cosa si intenda con l’inciso “al momento del conferimento”**.

Il requisito della qualificazione, anche in relazione alle partecipazioni indirettamente detenute in caso di conferimento di holding, **aveva creato non pochi grattacapi** in capo agli operatori, soprattutto quando l’Agenzia chiarì che il conteggio riguardava tutti i livelli di partecipazioni e, quindi, **non solo le società figlie delle partecipate**, ma anche **le società a sua volta partecipate da queste ultime** (società *nipoti*) e così via.

Il legislatore pare avere introdotto, ora, una **limitazione alla demoltiplicazione**. È, infatti, previsto che *“le percentuali ivi indicate [ossia la soglia di qualificazione] devono sussistere per le partecipazioni da essa [la holding conferita] detenute direttamente, o indirettamente tramite società **controllate** ai sensi dell’articolo 2359 del codice civile anch’esse rientranti tra i soggetti indicati all’articolo 162-bis, comma 1, lettere b) o c), numero 1), il cui **valore contabile** complessivo è superiore alla metà del valore contabile totale delle partecipazioni da essa detenute direttamente o indirettamente tramite le suddette società controllate. Ai fini della determinazione delle percentuali rappresentate dalle partecipazioni e della quantificazione del loro valore contabile si tiene conto della eventuale demoltiplicazione prodotta dalla catena partecipativa”*.

In sostanza, se la società conferita è una holding ex [articolo 162-bis, Tuir](#), la valutazione delle partecipazioni da essa detenute **avviene in ogni caso, a prescindere dall’attività svolta e dalla misura della partecipazione** detenuta **direttamente**. Inoltre, per dover **operare la valutazione delle partecipazioni** nelle società c.d. *nipoti* della holding conferita, è necessario che le società partecipate **direttamente** dalla holding conferita, che detengono partecipazioni nelle *nipoti*, siano a loro volta delle **sub-holding** (ex articolo 162-bis) e che siano **controllate** dalla Top holding oggetto di conferimento (si badi che il controllo è quello ex articolo 2359 cod. civ. e non solo in base al numero 1) del comma 1).

Vi è poi una ultima via di uscita legata ad **un test di prevalenza che**, chi scrive non è in grado di comprendere e, nelle proprie ricerche, ha trovato mere **parafrasi non risolutive**.

Infine, il comma 2-quater, in linea con il pregresso, stabilisce che *“Nel caso di effettuazione di conferimenti ai sensi del precedente comma 2-bis, in capo alla conferitaria il termine di cui*



all'articolo 87, comma 1, lettera a), è esteso fino al sessantesimo mese precedente quello dell'avvenuta cessione delle partecipazioni conferite". In sostanza, viene confermata l'estensione dell'holding period da 12 a 60 mesi.

IMPOSTE INDIRETTE**Note di credito o retrovendite?**di **Roberto Curcu**

Seminario di specializzazione

Riforma Fiscale delle dogane e accise

Scopri di più

*“Mi viene restituita merce precedentemente venduta: **devo emettere nota di credito od attendere una fattura da parte del cliente?**”* Questo è un quesito che potrebbe porre una azienda al proprio consulente fiscale o, comunque, questo è un argomento che potrebbe essere analizzato per verificare **la regolarità negli adempimenti Iva dei propri clienti.**

“Dipende”, sarebbe la prima risposta da dare, posto che, senza una analisi della documentazione contrattuale e dei motivi per cui il cliente restituisce della merce che gli era stata precedentemente venduta, **non è possibile dare una risposta.**

Una analisi specifica sarà svolta, poi, in un successivo contributo, sulle **movimentazioni di pallet ed imballaggi vari**, in quanto non è raro incontrare situazioni che **non appaiono sempre corrette.**

Partiamo da un **primo esempio** per spiegare la questione. Ipotizziamo che una cantina venda dei pregiati vini rossi ad un proprio cliente e, dopo due anni, le due aziende si accordino per una “restituzione” di tali vini. Come anticipato, non si può prescindere dal motivo per cui questi pregiati vini rossi **verranno restituiti**; ipotizziamo che un primo motivo sia che, all’apertura di 3 bottiglie della partita, tutte queste “sapevano di tappo” e il venditore – sospettando di aver imbottigliato tutta la partita con dei tappi problematici – **decide di ritirare tutte le bottiglie vendute, restituendo il corrispettivo originariamente pagato.** In una seconda ipotesi, invece, il ristorante realizza di aver acquistato delle **bottiglie troppo costose per la sua clientela** tipica e chiede al venditore se può restituirle, magari effettuando un acquisto di una **maggior quantità di vino di minor prezzo.**

Nel primo caso, utilizzando le parole della Risoluzione n. 651425/E/1989, “*appare evidente che trattasi di una risoluzione consensuale della vendita originaria*” che non può certo richiedere l’emissione di una fattura da parte dell’originario cliente nei confronti dell’originario venditore, bensì l’emissione di un **documento che storni l’operazione originaria.** Ricordiamo che **un contratto può essere risolto per inadempimento di una delle parti** (nel caso specifico inadempimento sulla qualità del prodotto venduto) e che **la risoluzione può derivare anche da un accordo tra le parti e non deve necessariamente essere dichiarata da un giudice.**

In questo senso, l'[articolo 26, D.P.R. 633/1972](#), prevede che una operazione originaria possa essere **rettificata in ipotesi di nullità, annullamento, revoca**, risoluzione, rescissione e simili del contratto originario. In sostanza, in una situazione di tale tipo **dovrà essere l'originario venditore** – che emette una nota di credito al proprio originario cliente (**rispettando le tempistiche di emissione di tali documenti**) – **a decidere se lo storno vuole essere fatto con l'Iva**; qualora, invece, non si intenda stornare l'importo comprensivo di Iva, l'originario venditore potrà sempre **emettere una nota di credito per il solo imponibile**, fuori campo Iva, a norma dell'[articolo 26, D.P.R. 633/1972](#).

Segnaliamo che su **un caso simile** (vendita di stampi industriali e restituzione degli stessi per vizi e difetti riscontrati), la Cassazione ha statuito che *“l'originaria cedente avrebbe dovuto emettere una nota di credito a favore della cessionaria, al fine di annullare – in tutto o in parte – la vendita pregressa”* (sentenza n. 27676/2013) confermando, quindi, i rilievi dell'ufficio sulla cedente, circa l'**indetraibilità dell'Iva sulla fattura ricevuta dalla cessionaria una “retrovendita” che, invece, non c'è stata.**

Analizziamo, quindi, il secondo caso, nel quale **non si hanno motivi per risolvere il contratto originario**, posto che **non è in discussione la correttezza dell'adempimento nelle obbligazioni dei due contraenti**. In questo caso, utilizzando i termini impiegati dalla Corte di cassazione, nella sentenza n. 4552/2022, *“muovendo dalla premessa che nei contratti ad effetti reali, detti effetti si sono ormai realizzati, almeno di regola, con la stipulazione, si ritiene che essi non possono essere rimossi con il mutuo consenso, in virtù della sua naturale efficacia retroattiva, ma solo attraverso un apposito, per così dire, «contronegozio»”*. In sostanza, nella vendita in cui il **diritto di proprietà è stato trasferito dal cedente al cessionario**, mancando le tipiche motivazioni che giustificano una risoluzione del contratto *ex tunc* (inadempimento), per eliminare con efficacia ex nunc gli effetti del contratto originario con mutuo consenso, **sarà necessario provvedere attraverso una cosiddetta “retrovendita”**. Da qui pare evidente che, in simili circostanze, l'originario cliente dovrà **fatturare i beni che intende restituire all'originario venditore**, e **non deve ritenersi corretta l'emissione di una nota di credito** da parte di quest'ultimo.