



COMITATO PARI OPPORTUNITÀ ODCEC TORINO



INTERNAZIONALIZZARE PER CRESCERE

L'analisi di Dottori Commercialisti, Managers ed Imprenditrici
sui Paesi europei più utilizzati dagli Italiani



INDICE GENERALE

1	INTRODUZIONE A cura di Paola Zambon	5
2	CONCETTO DI RESIDENZA DELLE SOCIETÀ NELLE IMPOSTE DIRETTE: NORMATIVA INTERNA E DISPOSIZIONI INTERNAZIONALI A cura di Giovanna Borella	13
3	GERMANIA A cura di Federica Balbo	23
4	FRANCIA A cura di Maria Luisa D'Addio	41
5	REGNO UNITO A cura di Paola Zambon	57
6	CONFRONTO TRA LE STRUTTURE PER L'IMPIEGO NEI PAESI EUROPEI A cura di Luisella Fontanella	65
7	POLONIA A cura di Laura Filippi	77
8	SPAGNA A cura di Patrizia Sara Flore	85

9	PAESI BASSI A cura di Maria Alessandra Parigi	97
10	ROMANIA A cura di Ana Maria Irimia	115
11	SVIZZERA A cura di Cristina Gariglio e Rosa Muià	121
12	TURCHIA A cura di Cristina Chiantia	133
13	INTERNAZIONALIZZAZIONE: UN CASE HISTORY A cura di Hella Colleoni	147

INTRODUZIONE

A cura di **Paola Zambon** - Dottore Commercialista in Torino

1	COMITATO PARI OPPORTUNITÀ ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IVREA, PINEROLO, TORINO	6
2	DATI CUI ABBIAMO FOCALIZZATO LA NOSTRA ATTENZIONE	8
3	CONQUISTA DI MERCATI ESTERI	9
4	VALUTARE IL PROPRIO MERCATO	10
5	VALUTARE IL MERCATO ESTERO	11
6	VANTAGGIO COMPETITIVO NEL MIRINO	12

1 COMITATO PARI OPPORTUNITÀ ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IVREA, PINEROLO, TORINO

Il Comitato Pari Opportunità dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Ivrea, Pinerolo, Torino¹ ha redatto e presentato diversi approfondimenti in tema di *governance* di società private e pubbliche, crisi di impresa ed internazionalizzazione.

La nascita del Comitato Pari Opportunità (maggio/giugno 2012), da me fortemente desiderato e condiviso dalla collega Spaini, è stata sostenuta da subito dal Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Torino e dal Consiglio dell'Ordine, tutti (me compresa) certamente spronati anche da una norma che avrebbe dovuto entrare in vigore a pochi mesi (agosto 2012) dalla nascita del Comitato.

Il primo nostro convegno ha trattato proprio dell'introduzione della L. 120/2011 (più nota come legge sulle quote rosa negli organi di amministrazione e di controllo delle società quotate in borsa e delle società pubbliche) ed all'uopo è stato creato anche un Comitato Scientifico.

Questi gli obiettivi che ci eravamo poste a giugno 2012 (e che tuttora sosteniamo) sostenere la parità di genere e mirare a:

- rimarcare quante professioniste iscritte al nostro Ordine sono disponibili a ricoprire i ruoli previsti dalle norme. Solo a Torino le colleghe iscritte all'Ordine, sono circa 1.400 e rappresentano circa il 45% degli iscritti. Il 70% dei neo-iscritti sono donne e l'80% delle iscritte ha più di 5 anni di esperienza professionale (la maggiore parte delle iscritte hanno tra i 10 ed i 20 anni di esperienza);
- informare e formare le professioniste stesse e creare un clima collaborativo tra colleghi (indipendentemente dal genere cui appartengono);
- evidenziare problematiche e proporre soluzioni;
- valutare nuove proposte ed idee collaborative da sottoporre all'attenzione dell'Ordine.

La mia idea del Comitato Pari Opportunità era ed è tutt'ora inscindibilmente legato al concetto di talento.

La categoria dei Dottori Commercialisti, indipendentemente dal genere cui appartengono, con il grande *background* formativo e la loro evidente esperienza (la parola "commercialista" sta indicare proprio l'esperto in "diritto commerciale") possono ricoprire i ruoli di consigliere di amministrazione e di sindaco effettivo rispettivamente negli organi di amministrazione e di controllo delle società quotate in borsa e nelle

¹ Per chi fosse interessato ad approfondire queste tematiche segnaliamo il gruppo "Parità di genere: donne di talento al top" creato su LinkedIn (it.linkedin.com/groups/Parità-genere-donne-talento-al-4562853).

società pubbliche in modo calzante rispetto ai requisiti professionali richiesti dalle normative e *best practice* vigenti, apportando un valore aggiunto notevole.

Le quote di genere innalzano la qualità “professionale” delle persone (che non vengono scelte come genere meno “qualificato” ma “protetto”) innescando circoli virtuosi.

In effetti nei Consigli di amministrazione e nei collegi sindacali delle società pubbliche o quotate attualmente le donne presenti si contano sulle dita di una mano.

Le quote di genere permettono dunque a molte professioniste “qualificate” di poter essere utili alle imprese ed indirettamente all’economia.

Con il tempo è stato riconosciuto il nostro “unico” modo di operare in squadra come Comitato Pari Opportunità: la prima realtà di Dottori Commercialisti tutta al femminile in Italia che si è formata ed ha prodotto fattivamente convegni e documenti credendo nella valorizzazione del talento e nell’importanza della formazione professionale, perseguendo anche l’obiettivo (anche qui primo ed unico in Italia) di sapere fare squadra con altre realtà femminili importanti e valenti (quali Federmanager Minerva, Aidda, Apid, ora riunite nel Cafid e Gammadonna).

Abbiamo invitato le due donne (Onorevoli Golfo e Mosca) che hanno prodotto la norma sulla parità di genere in Italia ed in generale donne che hanno apportato preziosi contributi ai nostri convegni.

Quest’anno abbiamo organizzato la tavola rotonda presso l’Unione Industriale, l’8.5.2015 per focalizzare nuovamente l’attenzione sull’internazionalizzazione delle imprese Italiane prendendo però spunto, in particolare, da quei Paesi facenti parte (o aspiranti ad aderire) all’Unione europea che nel contempo fossero anche stati oggetto di analisi professionale da parte delle colleghe commercialiste o vissute nella loro esperienza anche dalle *managers* e dalle imprenditrici che hanno collaborato attivamente al successo della nostra iniziativa (Cafid, Gammadonna e Cdaf).

Il presente contributo dunque va a ricordare i principale argomenti che andremo a discutere proprio nella nostra tavola rotonda.

Siamo entrate nella “storia” del nostro Ordine professionale, mettendo a disposizione il nostro serio ed approfondito percorso di studio che ha fatto emergere quanto sia difficile per tutte noi donne, specialmente per le professioniste, non solo l’affrontare il costante aggiornamento professionale e la vita quotidiana (che ci vede interpretare ruoli di “donna” e non solo di “professionista”) ma anche la tangibile difficoltà nel trovare, in generale, reali supporti e talvolta anche incomprensibili resistenze all’inevitabile cambiamento epocale.

Lavoreremo pertanto ancora meglio, se possibile, per continuare indefessamente a migliorare le nostre *performances* professionali collettive e far conoscere le nostre colleghe ed in generale le professioniste e le colleghe, le imprenditrici e le managers che collaborano attivamente al nostro Comitato.

Grazie di vero cuore a tutte le colleghe, le imprenditrici e le managers che hanno collaborato attivamente per rendere i nostri elaborati, i nostri convegni, e semplicemente il nostro morale, sempre al meglio, con sincero spirito costruttivo e soprattutto al pubblico che, ancora una volta, con il proprio sostegno, ci spronerà a continuare nel nostro impegno.

2 DATI CUI ABBIAMO FOCALIZZATO LA NOSTRA ATTENZIONE

Secondo i più recenti dati Istat (pubblicati in marzo/aprile 2015), nell'anno 2014, tra le province che in misura maggiore a sostenere le vendite sui mercati esteri vi è la nostra Torino, assieme a Bergamo, Genova, Modena, Frosinone, Vicenza e Ascoli Piceno. Siracusa, Cagliari, Roma e Arezzo contribuiscono invece alla contrazione dell'*export* riflettendo, purtroppo, dati negativi. Per lo stesso periodo i dati suddivisi per Regione vedono tra le migliori performance Marche (+7,5%), Emilia-Romagna (+4,3%), Piemonte (+3,3%), Veneto (+2,7%), Lombardia (+1,4%), e tra quelle che forniscono invece un contributo negativo vi sono, tra le altre, la Sicilia (-13,9%) e la Sardegna (-13,6%).

I dati statistici oltre a fornire un evidente quadro caleidoscopico differente tra le varie regioni ed i vari comuni ottenendo comunque una media positiva a livello Italiano (2%), mediamente evidenziano che risultano premiate le aziende che lavorano o con un prodotto o servizio che il mercato internazionale riconosce essere buono o superiore alla media, se non eccellente, o in settori di nicchia o presenti capillarmente sul mercato. La variabile del prezzo è soggettiva: nel mercato del marmo ad esempio si è esportato di meno ma con prezzi maggiori in quanto il mercato è interessato ai materiali di pregio (in Europa specialmente Germania e Regno Unito).

Abbiamo focalizzato la nostra analisi principalmente nei Paesi europei o aspiranti ad entrare nell'area europea, più vicini all'Italia, in cui gli Italiani mediamente ottengono i maggiori successi nell'esportazione, chiedendo:

- alle colleghe commercialiste sulla base della loro esperienza professionale, di produrre un loro elaborato sotto forma di scheda Paese che potesse fornire una prima fotografia utile per il lettore, o una loro analisi su argomenti attinenti l'internazionalizzazione di questo *target*;
- alle imprenditrici ed alle *managers*, la loro testimonianza su quanto seguito per le loro aziende evidenziando suggerimenti pratici o esperienze operative utili, sviluppate anche attraverso le Associazioni che rappresentavano.

Dunque le schede paese individuate sono quelle residue proprio dall'incrocio dei dati statistici con la disponibilità delle relatrici basata sul proprio *background* formativo.

Tra i Paesi europei in cui gli Italiani stanno esportando maggiormente vi è la Romania, Polonia e la Turchia (aspirante aderente UE).

Francia, Regno Unito e Svizzera sono considerati i principali partner commerciali mentre Germania e Francia, in Europa, sono considerate i principali competitori degli imprenditori italiani.

Nonostante la crisi abbia notevolmente influito sulle esportazioni il *trend* è rimasto positivo solo per gli autoveicoli, mentre per gli altri settori in cui di consueto si esporta in maggiore rilevanza (articoli sportivi, giochi, strum. musicali, preziosi, strum. medici e altri prodotti n.c.a., mobili, articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili, articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici, mezzi di trasporto (escl. autoveicoli), prodotti tessili, macchinari e apparecchi n.c.a., metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti) il *trend* è stato leggermente negativo con forte contrazione per il prodotti petroliferi raffinati e la coke.

3 CONQUISTA DI MERCATI ESTERI

Per completezza espositiva si riepilogano i concetti utili ai fini dell'internazionalizzazione della propria impresa, che verranno ripresi durante la tavola rotonda.

Internazionalizzare la propria impresa è un processo che richiede lo stesso impegno e sforzo previsto per la sua costituzione, se non altro dal punto di vista cognitivo, comportamentale (data l'innata "resistenza al cambiamento" insita in tutti noi) e di risorse impiegate sia in termini di tempo che di investimenti da effettuare.

Innanzitutto occorre tenere bene a mente le classiche regole previste nel marketing tradizionale, che seppure evoluto nel tempo e rivolto sempre più alla cura e gestione del cliente, prevede che il prodotto o servizio erogato sia come minimo buono o mediamente percepito tale dal mercato, ad un prezzo che risulti competitivo per lo stesso mercato, nel tempo e nel luogo desiderato dal cliente con un'immagine comunicata che rispetti le caratteristiche dello stesso.

Se il prodotto e servizio reso nel mercato nel quale stiamo operando, nonostante sia mediamente percepito come "buono" risente della crisi e dunque non riesce a raggiungere le vette sperate di vendita, occorre comprendere quale mercato (estero) possa risultare maggiormente ricettivo per lo stesso.

Una volta che la nostra analisi ci abbia consentito di focalizzare il mercato estero da aggredire occorre raccogliere informazioni che ci possono essere utili per conquistarlo (c.d. "piano di esportazione").

La prima analisi dovrebbe essere focalizzata al mercato estero ed al *target* da conquistare.

Non sempre in azienda sono disponibili le risorse per effettuare tali analisi. In tal caso occorre preventivare l'eventuale costo per un'analisi di mercato strategica, competente, neutrale ed effettuata ad hoc per il tipo di attività che si intende svolgere.

Tra le informazioni che dovremmo raccogliere occorre tenere conto in particolare:

- quali sono le normative applicabili nel mercato estero che desideriamo conquistare ed in particolare se vi sono necessità di effettuare modifiche al prodotto o servizio reso per esigenze locali diverse rispetto a quanto avviene nel mercato domestico;

- eventuali costi per effettuare viaggi di perlustrazione in cui prendere contatti con eventuali *partner* locali o altri enti, consulenti, terzi utili alla nostra nuova attività;
- impatto dei costi della fiscalità;
- eventuale possibilità di accedere a finanziamenti o al credito nel Paese estero;
- definizione dei limiti di spesa che ci si prefigge di raggiungere. All'inizio dovremmo valutare attentamente se abbiamo risorse interne o esterne da destinare al progetto ed anche prevedere un piano per i benefici futuri attesi (tre-cinque anni).

4 VALUTARE IL PROPRIO MERCATO

Per essere un buon venditore occorre conoscere ottimamente il proprio prodotto o il servizio offerto.

Per questo prima di aggredire il mercato estero occorre comprendere quali siano stati i nostri punti di forza e di debolezza nel mercato domestico e laddove possibile replicare i punti di forza nei mercati esteri da conquistare.

Oltre a ciò occorre anche analizzare nel mercato domestico e laddove possibile replicare i punti di forza nei mercati esteri da **conquistare**.

Oltre a ciò occorre anche analizzare nel mercato domestico dove stiamo già praticando il nostro business aziendale:

- tipologia e bisogni dei nostri clienti;
- comportamento dei nostri clienti nell'acquisto: come scelgono il nostro prodotto/servizio? Riusciamo a definire una graduatoria tra preferenze della clientela e prodotti e servizi resi? Abbiamo già sviluppato un qualche sistema che ci consenta di raccogliere informazioni comportamentali relative ai clienti ed al loro modo di acquistare da noi?
- comportamento dei nostri clienti nella solvibilità: abbiamo informazioni relative allo stato di solvibilità dei nostri clienti e sul comportamento che tengono relativamente ai loro pagamenti nei nostri confronti? I nostri clienti ritengono che la nostra "attesa" nell'incasso sia sostanzialmente "dovuta" o possiamo utilizzarla come vantaggio competitivo?
- definizione della quota di mercato già conquistata e del posizionamento che abbiamo sul mercato domestico;
- analisi della concorrenza locale: conosciamo i nostri concorrenti e sappiamo definire quali sono i loro punti di forza e debolezza rispetto ai nostri prodotti/servizi?
- analisi dello scostamento tra obiettivi di vendita e risultati raggiunti. Sono significativi? Ne conosciamo le cause?
- abbiamo una politica di prezzi? Quando effettuiamo sconti? Quando tendiamo a personalizzare un'offerta al cliente?

- abbiamo distributori o altri tipi di intermediari selezionati? Sono da considerare “partners” affidabili? Sono importanti per la nostra attività?
- abbiamo una presentazione professionale aggiornata della nostra azienda (es. *brochure* in inglese ed in italiano con immagini, sito *web* aggiornato e multilingua, ecc.)?

Gli Italiani, da sempre ottimi imprenditori e forti nel ramo industriale, hanno la necessità dunque di reperire nuovi mercati nei quali proporre i propri beni e servizi.

Sette anni di crisi sono tanti e le stime sulla ripresa economica non sono purtroppo ottimistiche, anche se ci fa piacere constatare una timida ripresa indicata nelle ultime stime.

Un buon imprenditore è come un comandante di una nave: deve sapere scegliere la giusta rotta e sapere approdare in porti sicuri specialmente se vi sono condizioni di incertezza.

5 VALUTARE IL MERCATO ESTERO

Una volta compresa la nostra forza nel mercato interno, la valutazione del mercato estero non potrà che essere razionale e basata su diversi fattori che in sostanza di portino ad individuare terreno fertile per nuovi potenziali clienti e punti di debolezza dei concorrenti.

L’Unione europea ad esempio è un davvero un grande mercato: con circa mezzo miliardo di abitanti rappresenta il 7% della popolazione mondiale, generando circa il 25,2% del PIL mondiale. Dal punto di vista commerciale possiede le tariffe all’importazione tra le più basse al mondo. Ma quando si parla di esportare si intende solitamente al di fuori dal mercato comunitario ed in tal caso occorre analizzare ancora con maggiore cura il contesto nel quale intendiamo operare. Ad esempio occorre conoscere in caso di vendita di prodotti alcune informazioni essenziali quali:

- a) cosa deve figurare sull’etichetta?
- b) come certificare il nostro prodotto come “biologico” o con altre diciture che ne l’origine?
- c) quali coloranti chimici sono vietati nell’Unione europea o nel Paese che intendiamo conquistare?
- d) vi sono dazi per entrare in quel mercato?

e così via.

A tal fine è utile reperire informazioni da più parti. In Italia nel sito del Ministero dello Sviluppo economico (www.sviluppoeconomico.gov.it) nella sezione Dipartimento per l’Impresa e l’Internazionalizzazione - Internazionalizzazione, sono presenti in particolare informazioni inerenti la politica commerciale e di promozione degli scambi, l’osservatorio del commercio internazionalizzale, gli eventuali contributi ed i finanziamenti all’internazionalizzazione ed anche presso l’Agenzia Italiana per la promozione del commercio

estero (ICE-Italian Trade Promotion Agency con il sito <http://www.italtrade.com>), ma anche le associazioni di categoria, le aziende speciali delle camere di commercio, Simest <http://www.simest.it/> e Sace <http://www.sace.it/>, nonché dottori commercialisti ed in linea generale professionisti che si occupino di internazionalizzazione.

Occorre reperire maggiori informazioni possibili anche sulla situazione politica, economica e culturale del Paese e conoscere il grado di importazioni effettuate (meglio sarebbe sul settore di appartenenza) e di eventuali barriere commerciali, doganali, fiscali e legislative.

6 VANTAGGIO COMPETITIVO NEL MIRINO

Dall'analisi effettuata scaturirà la strategia competitiva che ci permette di definire il target prescelto, il modo con il quale aggredire quel mercato, le eventuali alleanze strategiche da effettuare, le politiche di prezzo e di pagamento da proporre, nonché le condizioni di vendita e di comunicazione pubblicitaria e promozionale da effettuare.

Senza obiettivo chiaro sarà infatti difficile poter essere “credibili” specialmente in un mercato estero.

L'organizzazione e le risorse umane aziendali dovranno essere convinte, preparate e successivamente coinvolte ed affidabili per il ruolo loro designato (non solo per competenza ma anche per apertura mentale e capacità di adattamento). È consigliabile in ogni caso avere almeno una persona locale che possa essere utile nella comprensione della cultura del Paese e del modo di fare al fine di ottimizzare la probabilità di successo delle trattative commerciali.

Anche e soprattutto le persone possono costituire un reale vantaggio competitivo.

Va evidenziato infine che è di vitale importanza valutare anche, specie in questi tempi di crisi, il comportamento del nuovo cliente potenziale in termini di solvibilità. Maggiore è il rischio che non lo sia e più costoso potrebbe risultare l'eventuale recupero.

Le risorse finanziarie per il progetto estero in ogni caso devono essere adeguate e per tale motivo dovremmo comunque definire anche politiche di copertura dei rischi finanziari legati ai mercati esteri ed anche a tutela della proprietà intellettuale, individuando professionisti che supportino in linea generale negli aspetti legali, contabili e tributari.

Qualora vi sia la necessità di trasportare le merci all'estero occorre valutare oltre ai costi anche le rischiosità (es. merce danneggiata, furti, difficoltà eventuali di comunicare con intermediari affidabili, ecc.) nonché i costi di un'organizzazione maggiormente burocratica relativa alla documentazione probatoria da conservare ai fini legale e tributari.

Inoltre alla normativa tecnica eventualmente applicabile al prodotto (es. tempi di conservazione, conformità locali richieste, traduzione in lingue straniere, ecc.) andrà anche valutata l'assistenza post vendita e/o l'eventuale gestione della richiesta eccessiva rispetto alle previsioni di vendita.

CONCETTO DI RESIDENZA DELLE SOCIETÀ NELLE IMPOSTE DIRETTE: NORMATIVA INTERNA E DISPOSIZIONI INTERNAZIONALI

A cura di **Giovanna Borella** - Dottore Commercialista in Torino

1	PREMESSA	14
2	CRITERI GENERALI PER DETERMINARE LA RESIDENZA FISCALE DELLE PERSONE GIURIDICHE	14
	2.1 REQUISITI SOSTANZIALI	14
	2.2 SEDE LEGALE	15
	2.3 SEDE DELL'AMMINISTRAZIONE	15
	2.4 OGGETTO PRINCIPALE	16
3	ESTEROVESTIZIONE	17
	3.1 PRESUNZIONE DI RESIDENZA IN ITALIA	17
	3.2 PROVA CONTRARIA	18
	3.3 ASSERTITA CONFORMITÀ DELLA PRESUNZIONE ALLE NORME COMUNITARIE	19
	3.4 ISTRUZIONI DELLA GUARDIA DI FINANZA PER L'ATTIVITÀ DI VERIFICA	20

1 PREMESSA

In un contesto di globalizzazione dell'economia e di delocalizzazione delle attività produttive e commerciali, è di sicura importanza conoscere e comprendere l'insieme di disposizioni che individuano i criteri in base ai quali un soggetto, diverso da una persona fisica, viene o meno considerato fiscalmente residente in Italia.

L'amministrazione finanziaria, peraltro, è da tempo impegnata a contrastare i fenomeni cosiddetti di "esterovestizione", cioè quei casi in cui una società, seppur costituita all'estero o che abbia trasferito all'estero la propria sede legale, deve essere considerata comunque fiscalmente residente in Italia.

2 CRITERI GENERALI PER DETERMINARE LA RESIDENZA FISCALE DELLE PERSONE GIURIDICHE

2.1 REQUISITI SOSTANZIALI

I requisiti sostanziali previsti dalla normativa fiscale italiana per stabilire la residenza dei soggetti diversi dalle persone fisiche sono previsti nell'art. 73 del TUIR, in base al quale:

- co. 3: *“Ai fini delle imposte sui redditi si considerano residenti le società e gli enti che per la maggior parte del periodo di imposta hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato”;*
- co. 4: *“L'oggetto esclusivo o principale dell'ente residente è determinato in base alla legge, all'atto costitutivo o allo statuto, se esistenti in forma di atto pubblico o di scrittura privata autenticata o registrata. Per oggetto principale si intende l'attività essenziale per realizzare direttamente gli scopi primari indicati dalla legge, dall'atto costitutivo o dallo statuto”;*
- co. 5: *“In mancanza dell'atto costitutivo o dello statuto nelle predette forme, l'oggetto principale dell'ente residente è determinato in base all'attività effettivamente esercitata nel territorio dello Stato; tale disposizione si applica in ogni caso agli enti non residenti”.*

Dalla lettura della norma si evince che, ai fini della definizione della residenza, rileva il legame, declinato in diverse forme, esistente tra il soggetto ed il territorio.

Questo legame con il territorio esiste se, come esplicitato nel co. 3 sopra menzionato, si trovano in Italia:

- a) la sede legale,
- b) la sede dell'amministrazione,
- c) l'oggetto principale.

Si tratta di requisiti tra loro alternativi, per i quali non è previsto che uno di essi debba prevalere, essendo sufficiente, per considerare residente in Italia una società, che uno qualunque di tali requisiti sia soddisfatto.

L'analisi della sussistenza o meno di tali requisiti deve essere effettuata avendo riguardo alla situazione effettiva.

In merito è stato osservato che: *“... la sede legale si identifica con la sede sociale indicata nell'atto costitutivo o nello statuto e dà evidenza ad un elemento giuridico «formale». Diversamente, la localizzazione dell'oggetto principale o l'esistenza della sede dell'amministrazione devono essere valutati in base ad elementi di effettività sostanziale e richiedono – talora – complessi accertamenti di fatto del reale rapporto della società o dell'ente con un determinato territorio, che può non corrispondere con quanto rappresentato nell'atto costitutivo o nello statuto”*¹.

È quindi opportuno analizzare quali sono gli elementi usualmente presi in considerazione dall'Amministrazione finanziaria per stabilire se tali requisiti, o uno di essi, debba essere considerato sussistente.

2.2 SEDE LEGALE

Si considera *ex lege* residente in Italia una società che in Italia abbia la sua sede legale.

Al tempo stesso, tuttavia, non è sufficiente che una società abbia stabilito (ab origine o a seguito di trasferimento) all'estero la sua sede legale per poter escludere in via assoluta che possa essere considerata fiscalmente residente in Italia, essendo necessario valutare se nei fatti uno degli altri due requisiti (sede dell'amministrazione o oggetto principale in Italia) è soddisfatto.

2.3 SEDE DELL'AMMINISTRAZIONE

Seppur in assenza di una “scala gerarchica” che indichi la prevalenza di un criterio sull'altro, in verità quello della sede dell'amministrazione è considerato il più importante dei requisiti rilevanti per determinare la residenza fiscale di una società e, in particolare, è il criterio che sulla base del modello OCSE deve essere applicato per risolvere i casi di conflitto di residenza.

È peraltro utile rammentare che anche l'art. 46 c.c. (sede delle persone giuridiche) contiene un espresso riferimento alla “sede effettiva”, in contrapposizione alla sede legale formalmente istituita. Tale disposizione prevede infatti che: *“Quando la legge fa dipendere determinati effetti dalla residenza o dal domicilio, per le persone giuridiche si ha riguardo al luogo in cui è stabilita la loro sede. Nei casi in cui la sede stabilita ai sensi dell'articolo 16 o la sede risultante dal registro è diversa da quella effettiva, i terzi possono considerare come sede della persona giuridica anche quest'ultima”*.

In merito a tale disposizione è stato affermato che la sede effettiva è ravvisabile nel *“luogo ove hanno concreto svolgimento le attività amministrative e di direzione dell'ente e si convocano le assemblee, e cioè il luogo deputato, o stabilmente utilizzato, per l'accentramento – nei rapporti interni e con i terzi – degli organi e degli uffici societari in vista del compimento degli affari e della propulsione dell'attività dell'ente”*².

¹ Circ. Agenzia delle Entrate 4.8.2006 n. 28.

² *Ex multis*: Cass. 16.6.84 n. 3604.

Come prima osservato, a livello internazionale il criterio più importante utilizzato per risolvere i casi di possibile doppia residenza di un soggetto è proprio la sede dell'amministrazione; il modello base dell'OCSE di "*Tax Convention On Income And On Capital*" prevede infatti all'articolo 4, paragrafo 3, che "*Where by reason of the provisions of paragraph 1 a person other than an individual is a resident of both Contracting States, then it shall be deemed to be a resident only of the State in which its place of **effective management** is situated*".

Nel Commentario al modello OCSE, poi, con riferimento a tale articolo viene espressamente specificato che il "*place of effective management*" è "*the place where key management and commercial decisions that are necessary for the conduct of the entity's business as a whole are in substance made*"³.

In generale, la giurisprudenza ha ripetutamente fatto propri i concetti sopra esposti che individuano "*la sede dell'amministrazione nel luogo in cui vengono in concreto esplicate le attività direzionali*"⁴.

Come efficacemente riassunto da Assonime⁵, dall'esame dei pronunciamenti della giurisprudenza emerge infatti che la sede dell'amministrazione è stata individuata, di volta in volta:

- nel luogo dove si svolge la preminente attività direttiva ed amministrativa dell'impresa⁶, che va intesa come "*il luogo in cui la società svolge la sua prevalente attività direttiva ed amministrativa per l'esercizio dell'impresa, cioè il centro effettivo dei suoi interessi, dove la società vive ed opera, dove si trattano gli affari e dove i diversi fattori dell'impresa vengono organizzati e coordinati per l'esplicazione ed il raggiungimento dei fini sociali*"⁷;
- nel luogo ove "*l'imprenditore svolge realmente l'attività di direzione, amministrazione e coordinamento dei fattori produttivi*"⁸;
- ovvero nel luogo "*dal quale provengono gli impulsi volitivi dell'attività sociale, vale a dire il complesso degli atti di formazione della volontà sociale*"⁹ senza che assuma rilievo decisivo il luogo di residenza degli amministratori.

2.4 OGGETTO PRINCIPALE

L'oggetto principale è l'altro requisito che assume rilievo per definire la "situazione effettiva" in cui un soggetto giuridico opera, determinandone quindi il luogo di residenza ai fini fiscali.

³ A tal proposito il Commentario OCSE prevede anche che "*All relevant facts and circumstances must be examined to determine the place of effective management. An entity may have more than one place of management, but it can have only one place of effective management at any one time*".

⁴ Circ. Assonime 31.10.2007 n. 67.

⁵ Circ. ult. cit.

⁶ Cfr. Cass. 9.6.88 n. 3910.

⁷ Cass. 22.1.58 n. 136.

⁸ Cass. 19.1.91 n. 505.

⁹ Trib. Genova 31.3.67; cfr. anche C.T.C. 10.10.96 n. 4992.

A tale proposito, l'Italia ha fatto inserire nel Commentario OCSE all'art. 4 una propria osservazione, con la quale, ai fini dell'individuazione della sede effettiva, attribuisce importanza non solo alla sede dell'amministrazione, ma anche al luogo in cui l'attività viene effettivamente svolta. Si legge infatti al paragrafo 25 di detto Commentario che *“As regards paragraphs 24 and 24.1, Italy holds the view that the place where the main and substantial activity of the entity is carried on is also to be taken into account when determining the place of effective management of a person other than an individual”*.

Con riferimento a tale osservazione fatta aggiungere al Commentario OCSE, l'Agenzia delle Entrate ha affermato che: *“In sede internazionale, ed in particolare nelle «osservazioni» contenute nel Commentario all'articolo 4 del Modello OCSE, l'Amministrazione finanziaria italiana si è – da sempre – preoccupata di salvaguardare i principi di effettività, richiamati nell'ordinamento domestico, ritenendo che la sede della «direzione effettiva» di un ente debba definirsi non soltanto come il luogo di svolgimento della sua prevalente attività direttiva e amministrativa, ma anche come il luogo ove è esercitata l'attività principale”*¹⁰.

Anche in relazione alla localizzazione dell'oggetto principale assume rilievo non tanto la formale attività statutaria, bensì l'attività effettivamente svolta dalla società¹¹.

Non bisogna peraltro confondere il luogo ove viene svolta l'attività sociale con il luogo in cui si trovano i principali investimenti della società, o meglio, il luogo ove si trovano questi ultimi di per se non è indicativo del luogo ove viene svolta l'attività sociale.

In merito, con riferimento al luogo di svolgimento dell'attività sociale è stato correttamente osservato *“come tale luogo non sia necessariamente coincidente con quello in cui si trovano i beni principali posseduti dalla persona giuridica, dovendosi avere riguardo alle caratteristiche dell'attività svolta e alla natura dei beni posseduti, al fine di verificare se il loro utilizzo, ai fini dello svolgimento dell'attività dell'ente, richieda o meno una presenza in loco”*¹².

3 ESTEROVESTIZIONE

3.1 PRESUNZIONE DI RESIDENZA IN ITALIA

L'esterovestizione, cioè la fittizia localizzazione della residenza fiscale di una società italiana all'estero, è un tipico fenomeno di abuso del diritto, ovverossia di utilizzo improprio di strumenti giuridici esistenti al fine di fruire di un regime fiscale indebitamente più vantaggioso.

Con l'inserimento nell'art. 73 TUIR dei co. 5-*bis* e 5-*ter*, il legislatore ha introdotto una presunzione relativa per effetto della quale si presume che sia in Italia la sede dell'amministrazione di una società estera che controlla direttamente una società italiana se la suddetta società estera a sua volta (anche alternativamente):

¹⁰ Circ. 4.8.2006 n. 28/E.

¹¹ Cfr. circ. Agenzia delle Entrate 21.2.2003 n. 12 e 4.8.2006 n. 28.

¹² Circ. Assonime 31.10.2007 n. 67.

- è controllata, anche indirettamente, da soggetti residenti in Italia siano essi persone fisiche o giuridiche;
- è amministrata da un consiglio di amministrazione o altro organo equivalente di gestione composto in prevalenza da consiglieri residenti nel territorio italiano.

Il co. 5-*quater*, invece, prevede una presunzione di residenza in Italia applicabile, al sussistere di certe condizioni, alle società il cui patrimonio sia investito in misura prevalente in quote di fondi di investimento immobiliare chiusi.

Sussistendo tali condizioni, pertanto, la società estera viene per legge (salvo prova contraria) considerata fiscalmente residente in Italia.

Trattandosi di una presunzione relativa, si realizza un'inversione dell'onere della prova per cui la prova contraria deve essere fornita dal contribuente: esso deve quindi dimostrare che la sua sede di direzione effettiva non è in Italia, bensì è localizzata all'estero.

Qualora, invece, non sussistano le condizioni di cui ai richiamati co. 5-*bis* e 5-*ter* dell'art. 73 TUIR, permane in capo all'Amministrazione finanziaria l'onere di comprovare che la società estera in verità deve essere considerata fiscalmente residente in Italia.

È chiaro che nel caso di holding estere cosiddette statiche, che si limitano a detenere partecipazioni in soggetti italiani senza lo svolgimento di una reale attività economica effettiva, fornire la prova contraria può risultare assai complesso.

3.2 PROVA CONTRARIA

Il contribuente, qualora operi la presunzione di cui al co. 5-*bis*, deve dunque dimostrare che, pur sussistendo i presupposti normativi per i quali dovrebbe essere considerato fiscalmente residente in Italia, esistono elementi di fatto in base ai quali si può stabilire il concreto radicamento della direzione effettiva all'estero.

Con riferimento alla prova contraria che deve essere fornita dal contribuente ed al fatto che la presunzione in oggetto non deve porsi in conflitto con le disposizioni comunitarie, è stato precisato che *“La dimostrazione della “prova contraria” sulla base non solo del dato documentale, ma anche sulla base di tutti gli elementi concreti da cui risulti, in particolare, il luogo in cui le decisioni strategiche, la stipulazione dei contratti e le operazioni finanziarie e bancarie siano effettivamente realizzate, è peraltro essenziale per permettere quella valutazione caso per caso necessaria al fine di garantire la proporzionalità della norma rispetto al fine perseguito, a mitigare la portata generale della disposizione antielusiva in questione e, pertanto, a confermare la compatibilità della stessa con la normativa comunitaria”*¹³.

¹³ Circ. Agenzia delle Entrate 5.11.2007 n. 312.

3.3 ASSERTITA CONFORMITÀ DELLA PRESUNZIONE ALLE NORME COMUNITARIE

A fronte della richiesta di informazioni avanzata dalla Commissione europea, preoccupata che la concreta applicazione dei co. 5-bis, 5-ter e 5-quater finisca per “fondare una presunzione generale di frode fiscale” e possa costituire un “eccessivo carico di prova (contraria)” nei riguardi dei contribuenti, l’Agenzia delle Entrate ha fornito i richiesti chiarimenti con la Risposta prot. 2010/39678.

L’Agenzia delle Entrate ha innanzitutto affermato che le norme di riferimento per determinare la residenza di una società sono sempre e comunque i co. 3 - 5 dell’art. 73 TUIR (onere della prova a carico dell’Agenzia) e che i successivi co. 5-bis, 5-ter e 5-quater rappresentano esclusivamente una norma procedurale basata su uno degli elementi alternativi previsti dal co. 3 (la sede dell’amministrazione) e che utilizza l’inversione dell’onere della prova quale strumento esclusivamente funzionale a contrastare i fenomeni di abuso del diritto.

L’Agenzia, con particolare riferimento all’onere della prova, ha “*altresì precisato che, con riferimento alla prova contraria che deve essere fornita, è lasciata al contribuente ogni possibilità di dotarsi degli elementi probatori idonei a dimostrare che la società estera, indipendentemente dal rapporto di controllo, ovvero dalla residenza dei consiglieri, è di fatto amministrata al di fuori del territorio italiano*”.

In risposta al quesito della Commissione in merito alle concrete modalità con cui il contribuente può fornire la prova contraria, l’Agenzia ha indicato i seguenti esempi:

- il regolare, periodico svolgimento delle riunioni del CdA, di cui può essere agevolmente fornita documentazione unitamente all’evidenza che le riunioni sono tenute presso la sede sociale con la partecipazione dei diversi consiglieri (delibere del CdA formalmente prese all’estero, biglietti aerei/ricevute alberghi che attestano gli spostamenti dei consiglieri residenti in Italia);
- l’effettiva gestione sociale da parte dei membri del CdA, con atti volitivi quali per esempio progetti, interventi diretti a migliorare la performance della società;
- la prova dell’effettivo svolgimento in loco della gestione operativa della società estera, con particolare riferimento al grado di autonomia funzionale della società dal punto di vista organizzativo, amministrativo, finanziario e contabile. Rileva, in particolare, l’autonomia accordata al *country manager* con riferimento all’organizzazione del personale, alle decisioni di spesa, alla stipula di contratti. Quindi sono utili mezzi di prova: direttive interne, contratti commerciali o finanziari, corrispondenza e documenti che precedono e integrano le trattative commerciali cui è orientata la strategia aziendale.... “*Quanto sopra a dimostrazione che le funzioni di coordinamento e indirizzo svolte dalla controllante sono mantenute distinte dagli atti di concreta amministrazione specificamente riferiti alla mission della società*”.

È stato inoltre precisato che *“È chiaro che gli elementi di supporto testé citati hanno valenza puramente esemplificativa, con la precisazione che non sussiste tra essi alcun rapporto di prevalenza né si presume che debbano essere esibiti congiuntamente. Si tratta, peraltro, delle informazioni che ragionevolmente verrebbero richieste al contribuente ai fini della verifica della residenza fiscale ai sensi dell’art. 73 c. 3 del TUIR”*.

3.4 ISTRUZIONI DELLA GUARDIA DI FINANZA PER L’ATTIVITÀ DI VERIFICA

Nell’ambito della disamina degli elementi che, in via presuntiva ovvero a seguito di accertamento, possono portare a ritenere che debba essere considerata fiscalmente residente in Italia una società estera, appare infine utile richiamare le metodologie di controllo all’uopo diramate dalla Guardia di Finanza¹⁴.

Secondo le istruzioni operative così diramate¹⁵, la sede legale della società rappresenta soltanto un elemento di tipo formale e quindi occorre privilegiare “l’effettività della vita societaria”, analizzando quindi quali siano l’effettiva sede dell’amministrazione e il luogo di svolgimento dell’oggetto sociale.

Privilegiando l’aspetto sostanzialistico della dinamica e della gestione societaria, con particolare riferimento alla sede dell’amministrazione, nel provvedimento richiamato vengono citati quali elementi determinanti per la sua individuazione:

- la residenza degli amministratori, avendo principale riguardo agli amministratori di fatto e non a quelli di diritto;
- il potere effettivo di gestione dei conti bancari della società e, più in genere, delle sue disponibilità finanziarie;
- l’affidamento del potere decisionale concernente gli aspetti fondamentali e vitali della gestione societaria all’assemblea dei soci residenti in Italia; in questi casi l’ingerenza dell’assemblea nella gestione sociale, prevista per statuto, potrebbe determinare che la residenza dell’azionista assuma un forte valore indiziario per individuare il luogo da cui promanano gli impulsi dell’amministrazione concreta della società e, dunque, la sede di direzione effettiva;
- la struttura organizzativa della società, da intendersi come il luogo in cui è presente un apparato organizzato di beni e persone, dove viene esercitata l’impresa e da dove promanano le attività di direzione dell’ente.

Le istruzioni in commento della Guardia di Finanza prevedono, in particolare, che con riferimento al luogo in cui vengono in concreto esplicate le attività direzionali, in sede ispettiva *“l’attenzione dei verificatori andrà posta sul reperimento di tutti gli elementi utili a comprovare, nel loro insieme, che le attività amministrative e gestionali della società formalmente residente all’estero sono di fatto svolte sul territorio nazionale.*

Pertanto, sia in sede di accesso sia nel corso della verifica si avrà cura di ricercare e

¹⁴ Circ. Guardia di Finanza 1/2008, Istruzioni sull’attività di verifica - Volume III, Parte 6, Fiscalità internazionale e metodologie di controllo.

¹⁵ Si veda in particolare, il cap. 6 § 2b della circ. *ult. cit.*

acquisire la documentazione che può risultare idonea a tal fine; a titolo esemplificativo, occorrerà acquisire notizie e documenti in merito a:

- la residenza degli amministratori, verificando se vi sia prevalenza di consiglieri residenti in Italia. In proposito, occorre evidenziare come la prassi societaria abbia rilevato nel tempo un crescente utilizzo di amministratori “professionali” e di società di domiciliazione ubicate all'estero, preposte alla gestione dell'ente; in tali casi, occorrerà accertare se tali soggetti esercitano una reale influenza sull'amministrazione della società stessa, ovvero rappresentino solo un mero “schermo” per celare una situazione di fatto in cui la gestione si svolge concretamente sul territorio nazionale;
- il luogo in cui si svolgono le riunioni – formali e/o informali – del Consiglio di Amministrazione e sono compiuti gli atti di amministrazione.

A tale riguardo, nei casi di riunioni formalmente svoltesi all'estero, può essere utile riscontrare se nelle date indicate sui registri sociali gli amministratori abbiano effettivamente soggiornato all'estero; analoghi riscontri andranno effettuati nei casi, anch'essi frequenti, di riunioni tenutesi in videoconferenza, verificando la disponibilità materiale, nel luogo indicato sui libri sociali, della strumentazione tecnica necessaria per tali collegamenti, e acquisendo ogni utile notizia circa l'effettiva presenza, nel giorno della riunione, di tutti i soggetti indicati nei suddetti registri;

- il luogo di recapito delle lettere di convocazione del Consiglio di Amministrazione e dell'Assemblea dei soci, nonché quello di recapito e partenza della corrispondenza commerciale;
- comunicazioni fax e/o e-mail dalle quali emergano elementi atti a comprovare che la sede di direzione effettiva della società è sul territorio nazionale;
- il luogo in cui sono stati stipulati i contratti relativi ad attività poste in essere dalla società, ivi compresi quelli concernenti l'eventuale negoziazione di titoli azionari;
- la disponibilità sul territorio nazionale di conti correnti da cui la società trae le provviste finanziarie per lo svolgimento delle attività sociali;
- il luogo di approvvigionamento, predisposizione e formazione dei documenti, contabili o d'altra natura, delle società formalmente istituite all'estero; nella pratica dei controlli, infatti, non sono mancati casi in cui detta documentazione è stata acquistata e/o predisposta presso fornitori italiani.

Con riferimento, invece, al luogo di svolgimento dell'attività sociale, le istruzioni in commento della Guardia di Finanza richiamando la definizione di cui all'art. 73 c. 4 TUIR, affermano che: “Si tratta, a ben vedere, di una definizione estremamente ampia, per circoscrivere la quale si ritiene in genere necessario prendere in considerazione lo svolgimento dell'attività per il cui esercizio la società è stata costituita, nonché gli atti produttivi e negoziali ed i rapporti economici che la stessa pone in essere con terzi”.

Tali istruzioni indicano quindi che “tra gli elementi da prendere in considerazione in sede di controllo al fine di ricondurre sul territorio nazionale l'oggetto principale della società è possibile indicare i seguenti:

- *il luogo di svolgimento delle attività che hanno consentito la conclusione di atti e negozi;*
- *l'identità delle controparti di questi ultimi e la loro residenza;*
- *l'individuazione dei mercati sui quali sono stati negoziati i titoli di eventuali società partecipate, nonché l'ubicazione di tali società;*
- *la localizzazione della effettiva gestione dei conti correnti e delle disponibilità finanziarie della società.*

Ove l'attività svolta in Italia risulti prevalente in senso assoluto, o comunque risulti nettamente preponderante nel quadro di tutte le attività svolte, appare possibile sostenere che l'oggetto principale della società sia collocabile, ai fini fiscali, in Italia”.

GERMANIA

A cura di **Federica Balbo** - Dottore Commercialista in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	25
2	<i>BUSINESS</i>	25
3	SITUAZIONE ECONOMICA	32
4	SITUAZIONE POLITICA	33
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	36
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	36



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	357.021 km ²
POPOLAZIONE	83.395.456
CAPITALE	Berlino
LINGUA	Tedesco
RELIGIONE	Protestanti, Cattolici
MONETA	Euro
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Amburgo, Monaco, Colonia, Essen, Francoforte, Dortmund, Stoccarda

1 PRESENTAZIONE PAESE

BREVE descrizione delle caratteristiche migliori del Paese

La Germania è uno Stato membro dell'Unione europea situato nell'Europa centro-occidentale ed è il nodo di quasi tutte le vie di comunicazione tra il nord e il sud, l'est e l'ovest del continente europeo.

La Germania confina a nord con la Danimarca ed è bagnata a nord-ovest dal Mare del Nord e a nord-est dal Mar Baltico; ad ovest confina con la Francia, il Lussemburgo, il Belgio ed i Paesi Bassi; ad est con la Repubblica Ceca e con la Polonia; a sud con l'Austria e la Svizzera.

La capitale e maggiore città per numero di abitanti è Berlino. La Germania è altresì un membro dell'ONU, della NATO, dell'Unione europea, del G8, del G7, del G4 ed è firmataria del protocollo di Kyoto.

La Germania è la quarta potenza economica mondiale dopo Stati Uniti, Cina e Giappone; è la quarta più grande economia in termini di PIL nominale ed è la quinta in termini di parità di potere di acquisto. È il secondo più grande esportatore dopo la Cina ed il secondo importatore di merci.

Il paese ha sviluppato un elevato *standard* di vita e detiene una posizione chiave negli affari europei.

2 BUSINESS

Cenni su normative societaria, tipi di società, funzionamento mercato del lavoro, sistema fiscale, documenti doganali e formalità per esportare, eventuali zone franche, sistema creditizio e finanziario

Normativa societaria

Analogamente ad altri paesi dell'Europa continentale, la Germania si caratterizza come paese di "civil law" e, di conseguenza, con un ordinamento fondato sulla tradizione romanistica dei "codici" (Codice civile, codice commerciale, codice della previdenza sociale, ecc.) ed in leggi destinate ai singoli settori industriali.

La legislazione societaria tedesca è contenuta nel *Codice Civile* (Bürgerliches Gesetzbuch - BGB), che, come in Italia, comprende la disciplina dei contratti, nel *Codice Commerciale* (Handelsgesetzbuch - HGB) e in leggi speciali dedicate alle singole tipologie di società.

Infatti, analogamente all'Italia, i sette modelli di articolazione societaria che possono essere prescelti nella costituzione di un'impresa possono essere suddivisi secondo due macrotipologie:

- **le società di persone**, che comprendono la società semplice (Gesellschaft bürgerlichen Rechts, Gbr.), la società in nome collettivo commerciale (Offene Handelsgesellschaft, Ohg) e la società in accomandita semplice (Kommanditgesellschaft, Kg). Vi è inoltre una forma cosiddetta ibrida fra la snc

e la sas, ovvero la GmbH & Co.Kg, che è una società in accomandita semplice in cui il socio principale è costituito da una società a responsabilità limitata;

- **le società di capitali**, che rappresentano le tipologie più frequentemente prescelte dagli investitori esteri e che comprendono la società a responsabilità limitata (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, GmbH), la società per azioni (Aktiengesellschaft, Ag) e la società in accomandita per azioni (Kommanditgesellschaft auf Aktien, KaG).

Analogamente all'Italia, in Germania esistono le società cooperative di produzione e di consumo (Erwerbs-und Wirtschaftsgenossenschaft).

Come in Italia, le principali informazioni sulla vita sociale di un'impresa sono contenute all'interno dello Handelsregister (il nostro Registro delle Imprese), che viene tenuto presso ciascuna Pretura (ufficio giudiziario di prima istanza). Nel Registro delle Imprese sono contenute le seguenti informazioni:

- denominazione della società;
- oggetto sociale;
- sede;
- capitale nominale e numero delle azioni;
- generalità degli amministratori;
- modifiche allo statuto;
- eventuali ipoteche.

Vediamo ora una breve descrizione per tipologia di società, che, come vedremo, hanno molte similitudini con le società italiane.

La società in nome collettivo (Ohg) è definita come una società che svolge attività commerciale sotto una ragione comune ed i cui soci rispondono *illimitatamente* delle obbligazioni sociali. Il codice commerciale tedesco conferisce un'ampia autonomia ai soci sulla formulazione del contratto società. Tuttavia, vista la responsabilità illimitata di tutti i soci, fa sì che poche società estere siano interessate a costituire una società in nome collettivo per l'insediamento nella repubblica federale Tedesca.

La società in accomandita semplice (Kg) è, come la società in nome collettivo, una società nella quale i soci svolgono un'attività commerciale sotto una ragione sociale comune. La differenza, come peraltro nella Sas italiana, tra la società in nome collettivo e la società in accomandita semplice risulta dal fatto che i soci accomandanti sono responsabili limitatamente nei confronti dei creditori della società ed in particolare non oltre il loro conferimento alla società. Per contro, i soci accomandatari possono essere equiparati, a livello di illimitata responsabilità, ai soci della società in nome collettivo. Nella prassi, al fine di limitare la responsabilità illimitata del socio accomandatario, si tende a nominare, molto frequentemente, una srl come socio accomandatario di una società in accomandita semplice.

La società a responsabilità limitata (GmbH) è di gran lunga la forma societaria più apprezzata sia dagli operatori esteri sia dagli investitori italiani. Tale preferenza

scaturisce dalla semplicità delle formalità richieste per la costituzione ed alla libertà contrattuale della quale godono i soci fondatori nel predisporre le norme statutarie. La Srl può essere costituita da una o più persone. La sua costituzione deve avvenire per atto pubblico tramite un notaio tedesco. La normativa non prevede che i soci debbano presenziare all'atto, infatti, possono farsi rappresentare (ad esempio da un avvocato) da un rappresentante legittimato da una procura rilasciata con atto pubblico o con scrittura privata autenticata. Il capitale minimo richiesto per la costituzione è attualmente fissato in 25.000,00 euro ed è suddivisibile in quote multiple di 50 e ogni singola quota deve, però, essere uguale ad almeno 100,00 euro. All'atto della costituzione, ciascun socio deve versare almeno il 25% del suo conferimento e, in totale, devono essere versati in contanti o con conferimenti in natura almeno 12.500,00 euro.

Il versamento della rimanente parte relativa ai conferimenti, viene sollecitato dagli amministratori in conformità al contratto di società. Nel caso in cui vi sia un unico socio, la legge prevede, in deroga alla norma generale, che il capitale venga versato integralmente o, in alternativa, venga rilasciata dalla società una garanzia bancaria a copertura del versamento del capitale. Per l'iscrizione del Registro delle Imprese, la competenza è della Pretura (Amtsgericht) del luogo ove la società ha la sua sede. La GmbH deve avere necessariamente due organi:

- l'Assemblea Generale (Gesellschafterversammlung);
- gli Amministratori (viene, infatti, richiesto almeno un Geschäftsführer come rappresentante legale dell'azienda), mentre, la presenza di un Consiglio di Sorveglianza (Aufsichtsrat) viene richiesta soltanto qualora la società impieghi più di 500 dipendenti.

Tenuto conto che le spese di costituzione non sono elevate e che i soci devono versare inizialmente 12.500,00 euro del capitale sociale, possiamo evidenziare come sia possibile costituire una Srl in Germania con un modesto impiego di capitale.

La società per azioni (AG). La AG rappresenta l'unica tipologia societaria le cui azioni possono essere quotate in borsa, quindi, per tale ragione, a differenza della costituzione di una GmbH (Srl) e pur rimanendo le identiche varie fasi (ossia la stipula dello statuto - Satzung, la nomina degli organi sociali, versamento dei conferimenti e l'iscrizione nel registro delle imprese) è richiesta una procedura molto più complessa e di conseguenza la sua gestione è decisamente più onerosa. La sua costituzione avviene anch'essa mediante atto rogato da un notaio tedesco. La ragione sociale dell'AG deve fare riferimento a quello che è l'oggetto sociale della società e, attualmente, l'ammontare minimo richiesto dalla normativa per il capitale sociale di una Aktiengesellschaft (AG) è di 50.000,00 euro, suddivisibili in azioni dal valore minimo di 1,00 euro.

Le principali differenze rispetto alla GmbH, tuttavia, emergono con riferimento all'articolazione degli organi sociali, per i quali resta obbligatoria una struttura dualistica. La AG deve necessariamente avere almeno tre organi:

- il Consiglio di amministrazione (Vorstand - organo gestionale);

- il Consiglio di sorveglianza (Aufsichtsrat - organo di supervisione);
- l'assemblea dei soci (Hauptversammlung - organo deliberativo).

Funzionamento mercato del lavoro

Negli ultimi anni, il mercato del lavoro ha registrato un andamento molto positivo. L'attuale numero complessivo dei lavoratori in Germania raggiunge i 42,9 milioni di persone (+2,2% rispetto al 2013) con una diminuzione del numero dei disoccupati del 6,4% rispetto al 2013. Il tasso di disoccupazione registrato nel 2014 è pari al 4,8%. Nell'arco dello stesso anno, sono diminuiti i lavoratori autonomi dell'1,2% rispetto al 2013, per un totale di 4,4 milioni di individui, mentre, al contrario, è aumentato a 38,5 milioni il numero dei lavoratori dipendenti (+1,1% rispetto al 2013).

La disciplina del rapporto di lavoro è contenuta nella legge e nei contratti collettivi (Tarifverträge) ed è completata dalle clausole del contratto individuale fra datore di lavoro e dipendente. Nell'ambito delle fonti sopracitate, la legge fissa, salvo disposizione contraria, il livello di protezione minima ed inderogabile del lavoratore. Le specifiche clausole valide per ogni determinato settore produttivo sono invece contenute nei contratti collettivi, negoziati fra le rappresentanze sindacali di categoria dei datori di lavoro e i sindacati. Tali contratti sono applicabili, nella maggior parte dei casi, all'interno dei singoli Länder (Stati federati della Germania) e disciplinano, ad esempio, l'ammontare della retribuzione, l'orario di lavoro e la durata delle ferie.

Vi sono, inoltre oneri di natura contributiva a cui il datore di lavoro non può derogare. Infatti, quest'ultimo deve dichiarare l'assunzione del dipendente presso gli enti preposti alla percezione dei contributi sociali e provvede al versamento mensile dei contributi per il loro ammontare complessivo, che include altresì una quota giuridicamente a carico del dipendente (nella maggioranza dei casi è pari al 50% del totale).

Il sistema di sicurezza sociale tedesco si basa sulle seguenti polizze, che sono di natura obbligatoria:

- assicurazione pensionistica;
- assicurazione contro la disoccupazione;
- assicurazione pubblica di malattia (obbligatoria per tutti i dipendenti che abbiano uno stipendio mensile non superiore ad una soglia prefissata);
- assicurazione per l'assistenza in caso di invalidità;
- assicurazione contro gli infortuni sul posto di lavoro (interamente a carico del datore di lavoro).

La legge relativa ai rapporti tra management e lavoratori (c.d. "Betriebsverfassungsgesetz"), entrata in vigore nel 1952 e più volte rettificata (da ultimo il 27.7.2001), rappresenta l'asse basilare del modello tedesco delle relazioni industriali. Essa stabilisce che, in ciascuna azienda con almeno cinque dipendenti, che siano occupati in via continuativa, venga istituito un "Consiglio di fabbrica" (Betriebsrat), eletto autonomamente da tutti i lavoratori maggiorenni di qualifica non

dirigenziale impiegati da più di sei mesi. Tale organo ha diritto di partecipare alle principali decisioni aziendali riguardanti il personale (per gli orari, le ferie, le assunzioni e i licenziamenti).

Il sistema fiscale

Anche in seguito al proprio ordinamento federale, la Germania mantiene un complesso sistema fiscale, composto da molteplici tipologie di imposte dirette e indirette, il cui gettito è spesso distribuito, in base all'articolo 106 della Costituzione tedesca (Grundgesetz), fra più livelli di governo. Non si può non sottolineare come dal 1° gennaio 2005 è entrata a pieno regime la riforma fiscale avviata nel 2000, che ha portato consistenti sgravi sul carico fiscale, sia per le persone fisiche, sia alle imprese.

La normativa di riferimento in materia tributaria è costituita dalla legge fondamentale sulle imposte (Grundsteuergesetz, GrStG).

In Germania vi sono diversi tipi di tasse, la pressione fiscale sul reddito dei lavoratori dipendenti ammonta quasi al 40%. Il sistema fiscale tedesco, come anticipato in precedenza, è uno dei sistemi più complicati d'Europa ed è articolato su tre piani corrispondenti a ciascuno dei livelli di governo previsti dalla costituzione:

- il governo federale (Bund);
- i governi regionali (Länder);
- e quelli dei comuni (Gemeinde).



È previsto pertanto un articolato sistema di condivisione di alcune imposte quali l'equivalente della nostra Iva, l'imposta sul reddito delle persone fisiche, quella sui redditi societari, le ritenute alla fonte sugli interessi, l'imposta sui redditi da capitale e via dicendo.

Le quote di spettanza di ogni singolo ente territoriale sono stabilite in sede costituzionale per tutte le imposte tranne che per l'IVA. Per quest'ultima, infatti, la Costituzione rinvia ad una apposita legge federale, frequentemente modificata per tenere conto di eventuali esigenze congiunturali.

Per quanto riguarda l'imposizione fiscale sulle persone fisiche possiamo notare come, ogni soggetto che mantiene la propria residenza/domicilio o anche la propria dimora abituale in Germania è soggetto d'imposta ai sensi del diritto tributario tedesco. La base imponibile, per il prelievo fiscale in Germania, è costituita dal reddito complessivo

prodotto dal contribuente anche al di fuori del territorio nazionale. Esistono, ovviamente, eccezioni per il reddito prodotto all'estero, soprattutto sulla base di accordi per l'eliminazione delle doppie imposizioni conclusasi con stati terzi (Convenzione tra Italia e Germania per evitare le doppie imposizioni sul reddito e sul patrimonio, con protocollo, firmata a Bonn il 18.10.89 - L. 24.11.92 n. 459 - *G.U.* 27.11.92 n. 280, S.O.). Il requisito della residenza è soddisfatto se il contribuente possiede e ottiene in locazione almeno un appartamento in Germania e se le circostanze consentono di assumere che egli manterrà e utilizzerà l'appartamento stesso, mentre, la dimora abituale è determinata dalla permanenza in un dato luogo per un periodo superiore a sei mesi.

Il sistema tributario tedesco è basato sul principio dell'equità, secondo il quale ogni soggetto, sia esso persona fisica o giuridica, deve contribuire secondo la propria effettiva capacità economica. A sua volta, la capacità economica può essere misurata valutando l'incremento del reddito, l'entità del patrimonio, l'uso del reddito.

Nell'ambito delle imposte sulle entrate distinguiamo:

Imposta sui redditi: questa tassa è stata introdotta in Germania già a partire dal 1811 ed è un'imposta che viene pagata da chiunque abbia un reddito superiore ai 7.664,00 euro all'anno. Tale imposta, ovviamente, viene pagata in base al reddito e la relativa aliquota d'imposta varia dal 15% al 45%. La tassazione avviene alla fonte e viene versata direttamente dal datore di lavoro al Finanzamt (la nostra Agenzia delle Entrate) di riferimento. Questa imposta viene poi ripartita tra Bund, Länder e Gemeinde.

Imposta sul reddito delle persone fisiche (Einkommenssteuer, EStG): che è regolata dalla legge delle imposte sulle entrate (Einkommenssteuergesetz, EStG). Tale imposta colpisce il reddito conseguito da una persona fisica che abbia residenza, domicilio o dimora in Germania, sulla base di fasce progressive, dal 14% fino al 42%, per i redditi superiori ad 250.000,00 euro l'imposta è pari al 45%. Ad essa si applica altresì un'addizionale pari al 5,5% a titolo di "contributo di solidarietà", introdotto nel 1995 con una legge ad hoc per finanziare la riunificazione tedesca. Da tale imposta dipende anche l'ammontare del contributo volontario per alcune fedi religiose, con un'aliquota che varia dall'8% al 9%. Tra i redditi che scontano tale imposta troviamo: i redditi di capitale, da attività agricolo-forestali, da attività commerciali, da lavoro autonomo, da lavoro dipendente, da locazione e tutte le altre attività richiamate al paragrafo 22 della EStG.

Anche in Germania vi è la figura del sostituto d'imposta per il dipendente, che trattiene dai salari lordi la Lohnsteuer (l'imposta sui redditi). Tale imposta, anch'essa soggetta all'addizionale del 5,5% del contributo di solidarietà, funge da anticipo rispetto all'imposta sul reddito personale del lavoratore dipendente.

Infine, va ricordato che le società di persone (GbR, Ohg, Kg, GmbH & Co. Kg) nonostante vi sia l'obbligo di autonoma determinazione del reddito, non sono, in quanto tali, assoggettate a imposte sugli utili. Di conseguenza, in questo caso gli utili distribuiti ai

soci, secondo le disposizioni dello statuto e delle quote di partecipazione concorrono a formare l'imponibile personale del singolo socio. Specularmente, le persone fisiche che mantengono una partecipazione in una società di capitali pagano la Einkommensteuer (imposta sulle persone fisiche) sui dividendi percepiti, previa detrazione della quota di prelievo fiscale già corrisposta dalla società stessa mediante la Körperschaftsteuer (Imposta sulle società).

Imposta sulle imprese: questa imposta si rivolge a tutte le srl, spa e l'aliquota prevista è pari al 25% sul reddito imponibile.

Imposta sul reddito delle persone giuridiche (Körperschaftsteuer, KSt): è disciplinata dalla legge delle imposte sulle imprese e sulle società (Körperschaftsteuergesetz, KStG). Sono soggetti a tale imposta: le società di capitali, le cooperative, le compagnie assicurative, altre persone giuridiche di diritto privato o pubblico. L'aliquota di riferimento, dopo la riforma del 2008, è pari al 15% (prima era pari al 25%).

In Germania, l'evasione fiscale è pressoché inesistente, infatti, tutti i cittadini contribuiscono e tutti pagano le tasse, che rappresentano un vero e proprio dovere morale al quale non è possibile astenersi. Il risvolto positivo, grazie ai "fedeli" contribuenti, è che lo stato risulta essere forte, ricco e solido e, da sempre, fornisce una serie di servizi eccellenti ai cittadini.

A livello fiscale vediamo ora una panoramica sulle varie imposte e le eventuali differenze con il sistema fiscale italiano.

L'imposta sul valore aggiunto: l'imposta sul valore aggiunto, detta anche imposta sul traffico e sugli affari, corrisponde all'IVA italiana. Questa imposta, nota anche con il nome di Mehrwertsteuer (corrisponde all'IVA italiana), viene pagata da ogni acquirente paga all'imprenditore, che poi provvederà a versarla allo Stato.

Essa grava sia sulle vendite di bene sia sulle prestazioni di servizi eseguite in Germania, nonché sulle importazioni, inclusi gli acquisti intracomunitari. L'aliquota dell'IVA tedesca è pari al 19%, che, per determinati beni di prima necessità, scende al 7%. Nell'ambito dell'IVA, anche in Germania, esiste il meccanismo della detrazione dell'IVA, per il quale l'IVA sugli acquisti diminuisce l'IVA da versare all'ufficio delle finanze.

Imposta sugli acquisti immobiliari: si tratta una imposta che si applica ai beni immobili acquistati ed ammonta al 4,5% del prezzo di vendita.

Imposta sull'assicurazione: si tratta di una tassa pagata allo stato da tutti coloro che sono in possesso di un'assicurazione, fatta eccezione delle assicurazioni sanitarie sia statali sia private e delle assicurazioni sulla vita. È altresì esonerata l'assicurazione contro la disoccupazione. L'aliquota d'imposta dipende dal tipo di assicurazione ed oscilla tra il 3,8% ed il 19%.

Imposta sull'industria e sul commercio: tutti gli esercenti del campo industriale, commerciale ed artigianale, ad eccezione dei liberi professionisti e delle aziende agricole, devono pagare questa imposta. Essa viene riscossa in base al rendimento

dell'attività economica. A beneficiare di questa imposta sono soprattutto i governi comunali, quindi, l'aliquota varia da città a città.

Imposta fondiaria: sono obbligati al pagamento di questa imposta chiunque sia in possesso di un qualsiasi appezzamento di terreno e della sua coltura. Anche in questo caso sono le città ed i governi comunali a prelevare l'imposta e, di conseguenza, essa varia da città a città.

Imposta patrimoniale: è l'imposta che tutti devono pagare sui beni posseduti. Essa viene prelevata solo dal patrimonio netto e l'aliquota è decisamente bassa rispetto agli altri tipi di tasse in Germania, in quanto si aggira tra lo 0,5% e l'1%.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Principali indicatori economici, previsioni future, rischio paese

L'economia tedesca è fortemente aperta agli scambi con l'estero anche per quanto riguarda la cosiddetta "Internazionalizzazione in entrata". Infatti, sono oltre 22.000 le filiali di imprese estere operanti in Germania, con un fatturato annuale superiore a mille miliardi di euro o oltre 2,1 milioni di addetti.

Da un punto di vista economico, la Germania è il primo partner commerciale per l'Italia, sia come mercato di sbocco dell'*export* italiano, sia come paese di provenienza dell'*import* italiano.

Considerando l'interscambio bilaterale, il relativo volume del 2014 è stato di circa 103 miliardi di euro. L'interscambio, nell'ultimo anno, è ulteriormente rafforzato, infatti, le importazioni tedesche dall'Italia sono aumentate del 3,3%. L'Italia occupa il quinto posto tra paesi fornitori della Germania e, tra le prime tre voci dell'*import* tedesco dall'Italia, troviamo macchinari, veicoli e macchine elettriche.

Nell'anno 2014, secondo i dati pubblicati dall'Istituto Nazionale di Statistica Tedesco (DESTATIS), la congiuntura economica della Germania ha mostrato un andamento nel complesso positivo. Nonostante, a livello internazionale, vi sia un panorama politico ed economico alquanto tormentato, la Germania ha registrato, nell'anno appena conclusosi, un incremento del Prodotto Interno Lordo (PIL) dell'1,6% rispetto all'anno 2013.

Tali risultati positivi sono da ricondurre, in primo luogo, all'aumento dei consumi privati (+1,2% rispetto all'anno 2013) e poi agli investimenti pubblici (+1,1%). Nel corso del 2014, per quanto riguarda l'andamento del commercio estero, sono aumentate le esportazioni del 3,7%, per un fatturato totale di 1.133 miliardi di euro, mentre le importazioni dall'estero nel mercato tedesco hanno registrato un incremento del 2% sempre rispetto all'anno 2013, per un valore complessivo di 916 miliardi di euro.

L'economia tedesca è per volume la terza al mondo ed è la maggiore in Europa (33% del PNL dell'area euro, 26% dell'intera Europa). Inoltre, la Germania non è solamente il paese più popolato della UE, ma dispone di un prodotto interno lordo pro capite tra i più elevati (circa 28.900,00 euro/anno - 2013 - stima IWF). Nel dopoguerra c'è stata una

forte crescita economica che ha permesso ai cittadini della Repubblica Federale della Germania di raggiungere un livello di vita tra i più alti al mondo, il tutto sostenuto da un sistema di sicurezza sociale capillare e altresì generoso.

Il modello tedesco dell'economia sociale di mercato è basato sostanzialmente sui principi del libero mercato, ma è, inoltre, caratterizzato da un intervento diffuso dello Stato nell'economia. Gli ex-monopoli pubblici (poste, ferrovie, telefono, servizi pubblici) sono stati liberalizzati e privatizzati negli anni '90, tuttavia, lo Stato interviene direttamente in molteplici settori economici: dal credito alle assicurazioni e all'industria.

La Germania è inoltre caratterizzata da un elevato livello di regolamentazione dei mercati e degli *standard* qualitativi (ad esempio ecologici) dei prodotti e dei servizi, che molto spesso superano i livelli minimi definiti dalla UE. Va inoltre ricordato, che la Germania è uno Stato federale, quindi, le parti rilevanti delle competenze politiche, amministrative e del bilancio pubblico vengono direttamente gestite dai 16 Stati federali (Bundesländer).

La Germania ha un'economia con un settore terziario molto esteso, una forte struttura industriale ed un settore agricolo limitato. Rispetto all'Italia, presenta una grandezza media delle imprese molto maggiore, soprattutto grazie alla presenza di un numero cospicuo di grandi gruppi industriali.

Come detto in precedenza, nonostante il complesso panorama internazionale che ha caratterizzato il 2014, l'industria tedesca ha mostrato un andamento positivo. Di conseguenza, possiamo dire che le aspettative per il 2015 sono tendenzialmente positive. Il 2015 si prospetta un anno positivo per l'industria automobilistica. Infatti, l'associazione nazionale dell'industria automobilistica prevede un aumento della produzione del 4% per un totale di 15,3 milioni di veicoli ed un relativo aumento delle esportazioni del 2%.

È, inoltre, previsto un aumento per l'industria meccanica del 2% con un fatturato totale del settore superiore ai 200 miliardi di euro.

L'industria chimica in Germania prevede una stabilizzazione all'interno della zona euro ed un volume consistente di affari con gli Stati Uniti.

4 SITUAZIONE POLITICA

Tipo di governo, capo di stato, partiti politici

La Germania è una Repubblica Federale parlamentare composta da sedici stati (Länder). I Länder sono amministrativamente suddivisi in 438 Kreise (circondari). I Länder, nella loro forma attuale, sono stati fondati per lo più dopo il 1945. L'obiettivo dichiarato del federalismo tedesco è quello di garantire sia l'unità verso l'esterno sia il rispetto e il mantenimento delle diversità regionali.

I 16 Länder sono molto diversi tra di loro per quanto concerne la superficie, il numero di abitanti, le risorse economiche e geografiche. La costituzione della Germania dice esplicitamente che il Governo nazionale deve garantire l'omogeneizzazione delle condizioni di vita nelle varie parti della Germania. Infatti, ogni anno, le regioni più ricche devono aiutare economicamente quelle più deboli. Il federalismo non può esistere senza la solidarietà e questo è uno dei motivi per cui il federalismo in Germania funziona bene ed è accettato da tutti.



Il Parlamento (Bundestag) è composto da 631 deputati, che sono eletti con un sistema misto: per metà in collegi uninominali con il sistema maggioritario plurality e per l'altra metà con il sistema proporzionale del quoziente. Il Parlamento rimane in carica per 4 anni. Il Presidente del Parlamento viene eletto, di regola, nella seduta costituente del parlamento ed ovviamente espressione del gruppo parlamentare più numeroso. Attualmente, il presidente del parlamento è Norbert Lammert. Il sistema legislativo tedesco prevede la presenza, oltre al parlamento, del consiglio federale.

Negli ultimi anni è stata approvata una riforma federale che andasse a migliorare i rapporti tra Bundestag e Länder e le loro capacità decisionali. Con la riforma i Länder diventano titolari delle funzioni statali, che, però non siano riservate, in base alla costituzione, allo stato federale.

Con l'approvazione della nuova costituzione tedesca nel 1949 si venne a creare l'attuale carica di **Presidente Federale (Bundespräsident)**, che viene eletto ogni cinque anni dai membri del Parlamento federale (**Bundestag**) e da altrettanti elettori, scelti dai singoli parlamentari regionali dei **Länder**.

Considerando che la Germania si basa su un sistema parlamentare, il Presidente è una figura al di sopra delle parti politiche, ha un ruolo essenzialmente di rappresentanza, con poteri di governo, che non sono di indirizzo politico ma ugualmente decisivi.

La residenza presidenziale è il Palazzo Bellevue a Berlino. La seconda residenza ufficiale è la Villa Hammerschmidt a Bonn. L'attuale presidente della Germania è **Joachim Gauck**, il quale è in carica dal 18.3.2012.

Il **potere esecutivo** è esercitato dal **Cancelliere (Bundeskanzler)** e dal Consiglio dei Ministri, mentre il **potere legislativo** è affidato al Parlamento.

Vediamo brevemente quali sono i principali partiti politici in Germania:

- **CDU (Unione Cristiano-Democratica)** - il partito è nato dopo la seconda guerra mondiale per dare rappresentanza alla corrente del conservatorismo liberale e riunisce in sé le due anime della tradizione democratica cristiana: cattolica e protestante. Cinque degli otto cancellieri, che hanno governato la Germania, provengono da questo partito. In particolare ricordiamo Konrad Adenauer che ha governato nel periodo del boom economico del dopoguerra, quando sono state gettate le basi dell'economia sociale di mercato che ancora oggi contraddistingue il "modello tedesco". Altro noto esponente, proveniente da questo partito è Angela Merkel, attuale cancelliere tedesco.
- **CSU (Unione Cristiano-Sociale)** - viene considerato il partito gemello della CDU, infatti il CSU condivide, con il partito di Angela Merkel, l'orientamento cristiano-democratico conservatore, pur collocandosi più a destra della CDU su alcune questioni. Attualmente la CSU è il partito della coalizione di governo che detiene il minor numero di seggi (45) in parlamento.
- **SPD (Partito Socialdemocratico)** - è un partito di centro-sinistra, nonché il più antico partito tedesco, fondato nel 1875 e rappresenta, tradizionalmente, gli interessi della tradizione socialdemocratica, rivolgendosi in particolar modo al mondo dei lavoratori e dei sindacati. Personalità di spicco di questo partito è l'ex cancelliere Gerard Schroder al governo dal 1998 al 2005.
- **FDP (Partito Liberale Democratico)** - è un partito di orientamento liberale tradizionalmente vicino al mondo delle imprese e per questo etichettato, dai suoi oppositori, come un partito "elitarista".
- **Bündnis 90 Die Grünen (Alleanza '90 - I verdi)** - è stato fondato negli anni '70 negli ambienti del pacifismo e dell'attivismo ambientalista. Il partito dei verdi tedeschi è il maggior partito ambientalista di tutta l'Europa. Alleanza '90 rappresenta invece l'unione di tre movimenti che combattevano per l'affermazione dei diritti civili nell'allora Germania Est. La principale base elettorale dei Verdi è rappresentata dalle classi medio-alte delle aree urbane.
- **DIE LINKE** - è un partito di sinistra nato nel 2007 dall'unione tra il Partito del socialismo democratico e il movimento Alternativa elettorale, che riuniva sindacati ed ex membri della SPD. La sua base elettorale rimane nell'ex Germania est.

- **PIRATEN PARTEI (Partito pirata)** - attivo dal 2006 e modellato sull'esempio del Partito pirata svedese.
- **AFD (ALTERNATIVE FUR DEUTSCHLAND)** - partito politico di recente formazione (aprile 2013) è caratterizzato in particolar modo da un forte euroscetticismo.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

Settori ai quali il Paese è interessato

Cosa vendere:

- Costruzioni;
- Prodotto chimici;
- Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici;
- Prodotti in metallo, esclusi macchinari ed attrezzature;
- Computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi.

Dove investire:

- Prodotti tessili;
- Macchinari e apparecchiature;
- Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata;
- Fornitura di acqua, reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento;
- Prodotti della metallurgia.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

Collegamenti o riflessioni utili

Per concludere, vediamo com'è la situazione sulla parità di genere in Europa ed in modo particolare in Germania.



Negli ultimi decenni, l'integrazione delle donne nell'economia ha rappresentato il più profondo e radicale cambiamento in Europa. Questa "femminilizzazione" del mercato del lavoro viene associata sia al cambiamento del mercato del lavoro sia alla trasformazione della famiglia e del suo ruolo all'interno della società. Però, nonostante

vi siano stati indubbi progressi, permangono disuguaglianze nel reddito e nelle varie opportunità di lavoro. In tutti i paesi, le donne hanno ormai raggiunto i più alti livelli di istruzione come mai prima d'ora e, ad oggi, rappresentano il 40% della forza lavoro globale. Benché ormai il 60% dei laureati del globo sia femmina, con un trend che, secondo l'OCSE, potrebbe salire, entro il 2030, al 70%, nel pianeta le donne continuano ad essere gravemente penalizzate nel mondo del lavoro. Il dato più lampante è che guadagnano in media il 16% in meno e il 21% raggiunge posizioni apicali. Grazie alle quote rosa, introdotte nel 2006 in Norvegia, il numero delle donne è salito al 40%, mentre, in Germania e Giappone non raggiungono il 5% e in Italia solo il 7%. Sempre l'OCSE, con uno studio condotto su vari paesi tra i quali: la Francia, il Regno Unito, la Germania, il Giappone, l'Australia e gli USA, prospetta per i paesi che realizzino una vera e propria parità di genere, un aumento del PIL al 12% sempre entro il 2030.

Il tasso di disoccupazione femminile è salito al 56,3% nell'UE-25, ma per quanto riguarda i principali settori di crescita dell'occupazione femminile continuano a riguardare quelle attività e occupazioni considerate prevalentemente femminili.

Emerge una differenza tra la Germania occidentale e la Germania orientale, che vanta un maggiore equilibrio tra gli uomini e donne in posizioni dirigenziali, infatti, nell'ex-Germania orientale la percentuale di donne che ricoprono posizioni cosiddette apicali nella pubblica amministrazione arriva al 42% a fronte di un 32% nella Germania occidentale. Da uno studio non recentissimo, del 2006, relativo alle posizioni dirigenziali nelle maggiori società di 29 paesi, emerge che un posto su dieci è occupato da una donna nella maggior parte dei paesi, mentre, in Norvegia e in Svezia il tasso raddoppia. Il rapporto del CWDI (Corporate Directors International), anch'esso del 2006, ha rilevato che soltanto l'11,2% di tutte le posizioni dirigenziali delle 200 multinazionali più importanti al mondo sono ricoperte da donne e, in più, in quasi la metà di esse i consigli di amministrazione sono caratterizzati dalla presenza di una sola donna (45,6%). In Germania si registra il 10,9%, in Francia il 7,6%, in Italia il 2,9%, per arrivare allo zero assoluto nelle società asiatiche.





Un documento più recente, ossia il rapporto della *Global Gender Gap* del 2014, ha effettuato un aggiornamento sul divario delle quote di genere nel mondo. Si può sicuramente notare un andamento leggermente positivo, ma molto lento. Infatti, il confronto con il 2006 (primo anno in cui il rapporto è stato pubblicato) mostra che il divario complessivo è diminuito solo del 4% (dal 60% al 56%). Se il *trend* dovesse rimanere questo, prima di poter raggiungere la parità di genere ci vorrebbero 81 anni. Sostanzialmente, le prime posizioni della classifica internazionale restano invariate e i paesi leader delle pari opportunità sono:

- l'Islanda;
- la Finlandia;
- la Svezia;
- e la Danimarca.

Riassumendo, il numero delle donne nelle posizioni dirigenziali nelle principali compagnie europee rimane stagnante tranne che nei paesi nordici. Nell'Europa orientale vi è una situazione più favorevole, infatti, un'alta quota di donne in posizioni apicali si osserva ad esempio in Lituania e in Estonia, questo grazie all'eredità degli anni passati di attuazione di politiche di promozione e di sviluppo dell'istruzione, dei servizi di cura, di assistenza e per i bambini.

Se ci soffermiamo sulla Germania, possiamo evidenziare come, nel novembre del 2014, sia stata approvata la norma che prevede la presenza del genere femminile nei consigli di amministrazione e di sorveglianza del 30%. Tale norma è applicabile alle società quotate in borsa, mentre, per le società di medie dimensioni non vi è una quota definita a priori. Ad oggi, le posizioni apicali, in Germania, sono occupate mediamente all'80% dal genere maschile. Per contro, nelle società a controllo pubblico, vi è un trend in crescita, infatti, nell'ultimo triennio vi è stato un aumento dal 10% al 18,9%. Per ricollegarci brevemente all'elencazione dei partiti politici, possiamo evidenziare che, tale norma, è stata portata avanti dal partito del Cancelliere Angela Merkel.

In conclusione possiamo dire che, anche in Germania, non è poi così vero che regni la parità di genere, infatti, secondo un recentissimo studio del Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung di Berlino, il totale dei redditi delle donne rappresenta la metà di quello posseduto dagli uomini, indice di quanto detto finora.

Sarebbe auspicabile che vi sia la riduzione del *Gender Gap* (disparità salariale) in termini stipendiali, che vengano definiti nuovi target occupazionali nei programmi nazionali di riforma, l'attuazione di politiche che siano proattive al fine di combattere gli stereotipi e che incoraggino le carriere nei campi scientifici.

È importante sottolineare che il raggiungimento di *standard* occupazionali più elevati è avvenuto grazie al lavoro *part time*, che, da una parte ha aumentato le opportunità di partecipazione attiva al mercato del lavoro e dall'altra ha avuto effetti negativi sui salari e sulle pensioni delle donne.

Recentemente, i paesi che hanno registrato un incremento consistente delle presenze femminili nel board decisionali sono la Francia e l'Italia e, non si può non sottolineare che l'aumento significativo dal 6% al 23% sia dovuto, per quanto riguarda l'Italia, grazie all'applicazione, nel 2011, della Legge Golfo-Mosca, che ha fissato l'obbligo della quota di genere nei CdA e nei collegi sindacali nelle società quotate e a controllo pubblico per un periodo di tre mandati.

Uno studio dell'Università Bocconi ha mostrato come la legge Golfo-Mosca possa diventare un modello anche a livello comunitario, avendo comportato, oltre all'aumento del numero di donne in posizioni apicali, anche un miglioramento della qualità delle *governance*.

Infine, l'istruzione, come già accennato in precedenza, è un fattore fondamentale e utile a spiegare alcune delle componenti del *Gender Gap*. Se infatti le donne hanno una performance scolastica più alta, rimane invece molto bassa la percentuale femminile nei settori scientifici. Sicuramente ciò è dovuto a distorsioni a livello culturale, che distolgono le donne dallo scegliere materie di studio viste come "maschili".

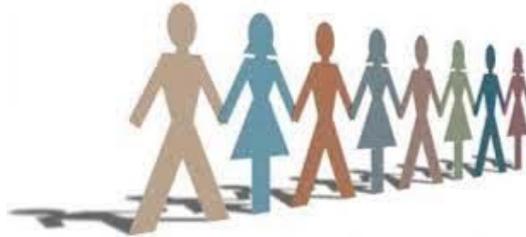
Diventa, quindi, fondamentale investire in campagne contro la stereo tipizzazione dei generi, tematica di cui, nonostante le spinte dall'Unione europea, gli stati membri non sembra abbiano colto l'importanza.

Per chiudere con una "nota di colore", rimanendo in Germania, l'Ampelmann (l'uomo del semaforo, ormai diventato il simbolo di Berlino) finisce sotto attacco nella città tedesca di Dortmund, in quanto, la SPD e i Verdi hanno chiesto, infatti, che le quote rosa siano estese al semaforo. La loro proposta prevede che i nuovi semafori presentino anche la figura femminile di Amplefrauen, al solo fine di garantire la parità di genere.



Senza arrivare a tanto, a mio sommo avviso, la parità di genere non dovrebbe essere garantita da normative che impongano la presenza femminile nelle posizioni apicali, in fondo, basterebbe garantire una maggiore equità premiando le capacità del singolo e a prescindere dal genere.

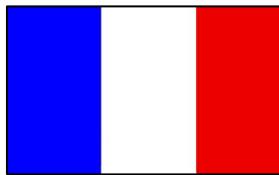
Tutto ciò con l'obiettivo di raggiungere, finalmente, una reale parità di genere.



FRANCIA

A cura di **Maria Luisa D'Addio** - Dottore Commercialista in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	43
2	<i>BUSINESS</i>	43
3	SITUAZIONE ECONOMICA	54
4	SITUAZIONE POLITICA	54
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	54
6	ULTERIORI INFORMAZIONI - COLLEGAMENTI O RIFLESSIONI UTILI	55



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	543.965 km ²
POPOLAZIONE	62.551.227
CAPITALE	Parigi
LINGUA	Francese
RELIGIONE	Cattolica
MONETA	Euro
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Lione, Marsiglia, Tolosa, Lille, Bordeaux, Nizza, Nantes, Strasburgo, Rennes

1 PRESENTAZIONE PAESE

La Francia ha una grande varietà di paesaggi ed è il paese più boscoso dell'europa occidentale.

2 BUSINESS

Il sistema fiscale francese è improntato ai principi di uguaglianza, di capacità contributiva e di progressività.

Per la loro attuazione il legislatore francese ha privilegiato l'imposizione del patrimonio e quella dei redditi che da esso derivano (fiscalità patrimoniale) parallelamente alla tassazione del consumo (fiscalità indiretta) e dei redditi prodotti dall'attività delle persone fisiche e giuridiche (fiscalità personale).

Le forme più comuni sono la *société à responsabilité limitée* (SARL - società a responsabilità limitata), la *société par actions simplifiée* (SAS - società per azioni semplificata) e la *société anonyme* (SA - società per azioni). Le SARL e le SAS possono essere costituite con un unico socio (SAS unipersonnelle - SAS a socio unico - o *Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée* (EURL) - società a responsabilità limitata a socio unico); sono invece richiesti sette azionisti per una SA. La SA è la forma di società più sofisticata prevista dal diritto francese e può lanciare offerte pubbliche di sottoscrizione.

La SAS (o SAS unipersonnelle) è la forma più recente di società francese; è indicata per le holding e per le società estere che desiderino mantenere il controllo della filiale al 100%. L'importo del capitale sociale può essere liberamente stabilito dai soci nello statuto (come per la SARL).

Oltre alle società di capitali sono presenti le società in nome collettivo (SNC - *société en nom collectif*), società semplici (*société civile*) e di gruppi d'interesse economico (GIE - *groupement d'intérêt économique*). Queste sono meno utilizzate in quanto richiedono un più alto livello di responsabilità dei soci in caso di difficoltà finanziarie. Tuttavia, l'assenza di requisiti minimi di capitale, la grande flessibilità operativa (anche se nelle SNC e nelle GIE spesso viene richiesta l'unanimità per le decisioni) e la trasparenza fiscale rendono interessanti queste forme societarie in caso di creazione di filiali.

La *société en participation* (società in partecipazione) viene impiegata nei settori dell'edilizia, dello spettacolo e dell'editoria. Si tratta di forme societarie di semplice costituzione.

Tassazione persone fisiche

Fatte salve le convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni, in Francia l'assoggettamento all'imposta sul reddito (IR) non è legato alla nazionalità del contribuente, ma al principio di territorialità. Infatti, sono assoggettate a IR sia le persone fisiche che hanno il domicilio fiscale in Francia per i redditi ovunque prodotti

sia le persone fisiche che non hanno il domicilio fiscale in Francia per i redditi prodotti all'interno de territorio francese.

Affinché una persona possa essere considerata fiscalmente domiciliata in Francia è necessario il possesso di uno dei seguenti requisiti: avere in Francia il foyer (cioè l'abitazione in cui il contribuente e la sua famiglia risiedono abitualmente a condizione che questa residenza abbia carattere permanente) ovvero il luogo di soggiorno principale (che ricorre quando, nell'arco di un anno, si trascorrono più di 183 giorni nel territorio francese); esercitare in Francia di un'attività (salarziata o meno) da cui derivi la produzione di un reddito; avere il centro degli interessi economici in Francia.

Le persone fisiche non fiscalmente domiciliate in Francia sono suscettibili di imposizione a seconda che dispongano o meno di un'abitazione nel territorio francese. Nel primo caso il contribuente sconta l'IR in ragione del reddito prodotto dall'immobile. La tassazione è di tipo forfettario, pari a tre volte il valore locativo dell'abitazione; il calcolo dell'imposta corrispondente a detta base imponibile forfettaria viene effettuato applicando il sistema del quoziente familiare e le aliquote progressive. Nella seconda ipotesi il contribuente non è assoggettato a IR a meno che non disponga di redditi di fonte francese, cioè redditi provenienti da beni, diritti o attività localizzate in Francia (ad esempio redditi di immobili, redditi di impresa agricola, commerciale o artigianale esercitata in Francia, somme derivanti da prestazioni artistiche o sportive eseguite o utilizzate in Francia) ovvero redditi o remunerazioni ricevuti da un debitore domiciliato in Francia (ad esempio pensioni e vitalizi indipendentemente dal paese in cui è stato reso il servizio che viene remunerato, somme percepite da scrittori o da compositori e dai loro eredi o legatari a titolo di diritto d'autore). La determinazione della base imponibile è effettuata secondo le regole applicabili ai redditi della medesima natura percepiti da un contribuente fiscalmente domiciliato in Francia.

Alla base imponibile sono applicati il sistema del quoziente familiare e le aliquote progressive, ma l'imposta calcolata non potrà essere inferiore al 25% del reddito netto imponibile a meno che il contribuente dimostri che l'aliquota media che risulterebbe dall'imposizione in Francia dell'insieme dei suoi redditi di fonte francese ed estera é inferiore a detta aliquota minima del 25%.

Sono esenti dal pagamento dell'IR le persone fisiche il cui reddito non superi il "salario minimo interprofessionale di crescita", le persone fisiche il cui reddito non superi 8.440 euro ovvero 9.220 euro se di età superiore ai 65 anni.

La tassazione delle persone fisiche è stabilita non a livello individuale ma in base al foyer fiscal (il "nucleo fiscale") vale a dire l'entità familiare che può risultare composta da una persona sola (non coniugata, vedova, divorziata o separata) da una coppia coniugata (indipendentemente dal tipo di regime matrimoniale), da persone (anche dello stesso sesso) legate da un'unione di fatto regolata da un P.A.C.S. (patto civile di solidarietà) e dalle persone che sono a loro carico.

Una volta individuata la categoria reddituale di appartenenza, i redditi conseguiti da ciascun componente del foyer fiscal devono essere sommati per la determinazione della base imponibile. Detto reddito complessivo lordo viene poi diminuito degli oneri deducibili sostenuti nell'anno.

Il reddito complessivo netto imponibile viene diviso per il numero di parti (N) corrispondenti al quoziente familiare di cui beneficia il contribuente. All'importo ottenuto – che rappresenta l'ammontare di ogni parte di reddito – si applicano le aliquote previste dalla tabella (barème progressif par tranches).

Tassazione società

In Francia le norme fiscali sono generalmente concepite per favorire gli investimenti societari e l'espansione a livello internazionale. La Francia ha sottoscritto convenzioni tributarie bilaterali con oltre 100 paesi.

Le autorità fiscali offrono un servizio di accoglienza e d'informazione alle aziende non residenti in Francia (la Direction Générale des Finances Publiques o DGFIP - direzione generale delle finanze pubbliche). Le aziende estere possono quindi ottenere qualunque informazione di natura fiscale o richiedere un parere formale all'amministrazione su un progetto d'investimento (satee@dgfip.finances.gouv.fr). Qualsiasi società estera che svolga un'attività lucrativa in Francia è soggetta all'imposizione fiscale francese sugli utili realizzati in Francia (in base al principio della territorialità). Esiste una procedura d'interpello (rescrit) che permette a qualsiasi società già insediata in Francia o che intenda farlo, di richiedere alle autorità fiscali di stabilire se la stessa sia considerata o meno una stabile organizzazione in Francia.

L'imposta sulle società (IS) si applica obbligatoriamente alle società di capitali e assimilate (società anonime, SAS, società per azioni e società per azioni semplice, società a responsabilità limitata, società in accomandita per azioni e a talune società cooperative) in ragione della loro forma giuridica e indipendentemente dall'oggetto sociale. L'IS si applica, inoltre, in ragione della natura dell'attività esercitata, alle società civili industriali e più genericamente alle società che esercitano attività commerciali o effettuano operazioni a carattere lucrativo. Possono optare, invece, per la tassazione all'IS le società di persone e gli organismi assimilati. Sono totalmente esenti dall'IS gli enti pubblici territoriali (regioni, dipartimenti, comuni, istituti pubblici di cooperazione intercomunale a fiscalità propria, sindacati dei comuni e sindacati misti costituiti esclusivamente da enti locali o loro raggruppamenti). Beneficiano invece di una esenzione temporanea dall'IS le imprese che si installano in alcune zone del territorio francese caratterizzate da disagi economici e sociali (ad es. Corsica, zone di aiuto a finalità regionale, zone di rivitalizzazione rurale, zone urbane sensibili, zone di ridinamizzazione urbana, zone franche urbane, poli di competitività).

La base imponibile per l'imposta sulle società viene calcolata sul reddito, deducendo le spese detraibili. Il reddito è costituito da tutti i ricavi provenienti dall'attività, vendita di beni e prestazione di servizi.

Le spese detraibili sono quelle legate alle attività della società. Le spese sostenute dall'azienda, di qualunque natura esse siano, sono deducibili dal momento in cui vengono sostenute per le necessità dell'attività e se sono effettive e giustificate. Ci sono alcune spese che seguono delle regole particolari.

L'aliquota fiscale ordinaria è del 33,33%

Le società che hanno un giro d'affari superiore a euro 7.630.000 e quelle in cui la partecipazione di privati che ne detengono il capitale non supera il 75% sono soggette ad una contribuzione sociale supplementare del 3,3% (con deduzione di una franchigia fissa pari a euro 763.000). Le società che non superano, invece, tale cifra e quelle in cui la partecipazione di privati che ne detengono il capitale supera il 75% beneficiano di un tasso ridotto, pari al 15% sui primi euro 38.120 di utile.

Le aziende che realizzano oltre 250 milioni di euro di fatturato sono soggette a un contributo eccezionale, pari al 5% dell'imposta lorda sulle società, calcolato al lordo dei crediti di qualunque natura e delle riduzioni d'imposta.

Le perdite fiscali possono essere utilizzate a compensazione di redditi imponibili degli esercizi successivi senza limiti di tempo. Tale facoltà non può essere esercitata in caso di cessazione di attività, vendita di attività, riorganizzazione societaria e liquidazione. Le società possono inoltre optare, al verificarsi di determinate condizioni, per l'utilizzo in compensazione di redditi imponibili dei tre esercizi precedenti; in tal caso, viene concesso un credito d'imposta che può essere utilizzato nei successivi cinque anni o rimborsato nei successivi sei.

IVA

Sono assoggettate a Iva le persone fisiche e giuridiche che effettuano operazioni a titolo oneroso riconducibili ad un'attività (indipendentemente dalla natura della stessa) diversa da quella di lavoro dipendente o che non sia espressamente esente. Le attività esercitate dalle persone giuridiche di diritto pubblico in quanto "pubblica autorità" sono fuori dal campo di applicazione dell'IVA ad eccezione dei casi in cui tale esclusione comporti una distorsione della concorrenza (in generale, si tratta dei servizi pubblici a carattere industriale e commerciale che possono essere dati in concessione dalle collettività locali alle imprese private).

Una volta che le società sono state create, le autorità fiscali francesi assegnano loro un numero di partita IVA intracomunitario.

L'IVA standard applicata alla vendita di beni e servizi in Francia è del 20%, ma esistono anche aliquote ridotte. L'aliquota su ristoranti, prestazioni alberghiere, trasporti pubblici, giornali e riviste, oltre a determinate attività per il tempo libero, è pari al 10%. L'aliquota sui prodotti alimentari e determinati prodotti agricoli è del 5,5%, mentre quella sui medicinali è del 5,5% o del 2,1%. A partire dal primo gennaio 2013, l'IVA al 5,5% si applica anche ai libri, compresi gli e-book.

Dazi doganali

Le merci circolano liberamente all'interno dell'Unione europea.

I dazi doganali vengono fatturati un'unica volta sulle importazioni provenienti da paesi extracomunitari, anche se queste vengono successivamente spedite da uno Stato membro a un altro. Le merci che entrano in Francia per essere poi esportate in un altro Stato membro dell'UE possono entrare sul territorio francese senza il pagamento di dazi doganali e IVA (poiché l'IVA è dovuta nel paese in cui le merci vengono consumate).

Il pagamento dell'IVA è sospeso per le operazioni relative a beni destinati a un regime doganale comunitario o a collocazione in un deposito fiscale. Lo scopo di tale misura è quello di posticipare i pagamenti dell'IVA.

Le imprese sono dispensate da qualsiasi formalità amministrativa per la circolazione della maggior parte delle merci tra gli Stati membri della comunità europea.

Per gli scambi intracomunitari sono tenute unicamente a compilare una dichiarazione di scambio dei beni (DEB - déclaration d'échange de biens) per scopi statistici. Le imprese che importano o esportano beni per un valore superiore a 460.000 euro all'anno da o verso un altro Stato membro, sono tenute a compilare il modulo DEB ogni mese. Questo modulo fornisce informazioni sulla categoria di prodotti, sul paese di origine e di destinazione, sul valore e sul peso della merce.

Il DEB deve obbligatoriamente essere trasmesso per via elettronica quando l'importo delle importazioni o delle esportazioni durante l'anno solare precedente supera 2.300.000 euro tasse escluse.

I diritti di dogana sono relativamente poco elevati, in particolare per i prodotti industriali (media del 4,2%); tuttavia, per i settori dei tessuti e articoli di abbigliamento (presenti diritti elevati e contingentamenti) e dell'agroalimentare (diritto medio del 17,3%, contingentamenti elevati e regole dettate dalla PAC), esistono ancora misure di protezione.

IMPOSTE LOCALI A CARICO DELLE IMPRESE

Contributo economico locale (contribution économique territoriale-CET)

La cotisation économique territoriale (CET - contributo economico territoriale) è composta dal contributo fondiario societario (cotisation foncière des entreprises o CFE) e dal contributo sul valore aggiunto delle imprese (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises o CVAE).

Grazie a questa riforma, gli investimenti cosiddetti "produttivi", che comprendono strumenti e beni mobili (macchine, strumenti, beni mobili) non sono più soggetti a imposizione fiscale.

Il CET prevede un tetto massimo del 3% del valore aggiunto dell'impresa.

È stata introdotta un'imposta forfettaria di rete (imposition forfaitaire de réseau - IFER), che interessa esclusivamente determinate società dette "di rete" (strutture che

generano elettricità con sistemi eolici, idro-eolici, fotovoltaici o idrici; generatori elettrici; stazioni radioelettriche; materiale rotabile ferroviario, ripartitori per i circuiti locali in rame).

Contributo fondiario societario (CFE)

Il CFE viene stabilito ogni anno dai comuni, che fissano l'aliquota per le imprese situate nella loro zona di competenza.

La base imponibile è costituita dal valore catastale delle immobilizzazioni soggette al contributo fondiario (immobili e terreni utilizzati per l'attività), occupati dall'impresa alla chiusura dell'esercizio fiscale N-2.

Il valore catastale degli immobili industriali è pari all'8% del prezzo di costo di terreni, immobili e impianti. Per il calcolo del CFE, il valore catastale degli immobili industriali è soggetto a una deduzione del 30%. Il valore catastale degli immobili commerciali e degli uffici viene stabilito dalle autorità competenti.

Le strutture volte alla produzione di elettricità da fotovoltaico (pannelli solari) sono esenti dal CFE.

Per il primo anno è previsto un abbattimento del 50%. Sono esenti dal CET, previa delibera delle autorità locali:

- nei limiti dei tetti massimi comunitari per gli aiuti statali, le nuove imprese che operano in determinate zone del territorio, nonché le società formate per rilevare le aziende in difficoltà (esenzione per un periodo da 2 a 5 anni);
- le "giovani imprese innovative" (jeunes entreprises innovantes - JEI) per i 7 anni successivi alla loro creazione e nel limite di 200.000 euro in 3 anni;
- la creazione o l'ampliamento di attività industriali o di ricerca scientifica e tecnica, con sede in determinate aree, per un periodo che va dai 2 ai 5 anni, nel rispetto dei tetti massimi comunitari e previa approvazione. Le società non hanno bisogno di approvazione se creano un numero minimo di posti di lavoro e un volume minimo d'investimenti;
- le attività che fanno parte di un polo d'innovazione, per un periodo di 5 anni.

Imposta fondiaria

Le imprese sono soggette all'imposta fondiaria in base al valore catastale dei terreni (imposta fondiaria sui terreni non edificati) e degli immobili (imposta fondiaria sui terreni edificati). Un terreno dotato di edifici o infrastrutture rientra nella categoria degli immobili.

La base imponibile è pari al valore catastale (o rendita catastale) meno una riduzione forfettaria del 50% per gli immobili e del 20% per i terreni.

L'imposta fondiaria è dovuta dal proprietario dei locali o dei terreni, il primo gennaio di ogni anno.

Sono previste numerose esenzioni dall'imposta fondiaria.

La liquidazione delle imposte è curata esclusivamente dagli uffici dell'Amministrazione finanziaria che inviano ai contribuenti degli avvisi di pagamento per il versamento degli "acconti" e un avviso di liquidazione per il versamento del saldo. Tuttavia per le imposte sui redditi, il contribuente può effettuare il calcolo in "autoliquidazione" utilizzando lo stampato allegato al modello di dichiarazione.

Incentivi fiscali

Crediti d'imposta

Il credito d'imposta per la ricerca francese è uno dei più interessanti del mondo. Le imprese industriali, commerciali o agricole che effettuano spese di ricerca possono ottenere un credito d'imposta calcolabile sull'imposta sulle società dovuta. Se un'impresa non deve pagare l'imposta per mancanza di ricavi, il credito d'imposta per la ricerca (crédit d'impôt recherche - CIR) viene rimborsato in dopo tre anni. Le PMI (in senso comunitario) e le giovani imprese innovative (JED), le società nuove e quelle in difficoltà beneficiano di un rimborso immediato del credito d'imposta. Le PMI di oltre 3 anni che hanno beneficiato almeno una volta del CIR hanno inoltre la possibilità, dal 2013, di far prefinanziare il CIR fin dall'anno in cui vengono sostenute le spese grazie al gruppo OSEO/BPI (Banque publique d'investissement).

Credito d'imposta per migliorare la competitività e l'impiego

Dal 2013 è stato creato un credito d'imposta per la competitività e l'impiego. È pari al 4% dell'importo delle retribuzioni versate nel 2013, che non superino lo Smic due volte e mezzo. La percentuale arriva al 6% per le retribuzioni versate per gli anni successivi.

Il credito d'imposta per la famiglia consente ai dipendenti con figli di conciliare meglio vita professionale e vita privata. Le imprese possono beneficiare di un credito d'imposta pari al 50% delle spese sostenute dai dipendenti dell'impresa per l'assistenza dei figli al di sotto dei 3 anni o al 25% delle spese di emissione degli assegni di lavoro universali (chèques emplois universels), volti a facilitare l'accesso ai servizi per la persona (babysitter, collaboratori domestici, ecc.). Il credito d'imposta ha un tetto massimo pari a 500.000 euro per impresa all'anno. È calcolato sull'imposta sul reddito dovuta per l'anno in cui sono state sostenute le spese.

Credito d'imposta per la produzione cinematografica o audiovisiva, per favorire la creatività in Francia.

Le imprese cinematografiche e di produzione audiovisiva soggette all'imposta sulle società possono beneficiare di un credito d'imposta (per la produzione cinematografica o audiovisiva, a seconda del caso) per determinate spese di produzione relative a progetti realizzati in Francia volti alla produzione di lungometraggi o produzioni audiovisive, in entrambi i casi approvati.

L'aliquota del credito d'imposta (per la produzione cinematografica o audiovisiva, a seconda del caso) viene calcolata per ogni esercizio ed è pari al 20% delle spese tecniche imputabili.

RAPPORTI DI LAVORO

La Francia è un paese industrializzato con una legislazione sociale concepita per tutelare i diritti dei dipendenti, ma anche per adattarsi alla realtà economica delle imprese. I rapporti di lavoro sono disciplinati dal Codice del lavoro (Code du Travail) e dai contratti collettivi specifici per i diversi settori di attività. Gli orari di lavoro possono essere organizzati con una certa flessibilità, in modo tale da soddisfare le esigenze produttive. Gli schemi di partecipazione agli utili per i dipendenti vengono incoraggiati, grazie ad esenzioni fiscali e previdenziali.

I rapporti di lavoro all'interno dell'impresa si basano su accordi presi sia a livello collettivo, che della singola impresa. I diversi tipi di contratto di lavoro in vigore in Francia permettono ai datori di lavoro di adattare le assunzioni alle proprie necessità.

Il contratto a tempo indeterminato (contrat à durée indéterminée o CDI) è la forma più comune di contratto di lavoro in Francia. Se scritto (per questa tipologia di contratto non è obbligatorio) deve essere redatto in lingua francese.

Il contratto di lavoro deve riportare la retribuzione e le funzioni del dipendente, la durata e il luogo di lavoro. Per le altre clausole, le parti godono di ampia libertà: clausole relative agli obiettivi retributivi, alla mobilità geografica, alla possibilità per un dipendente di ricoprire diversi ruoli professionali, clausole di non concorrenza, a tutela della titolarità degli interventi e della proprietà intellettuale e così via. Le clausole contrattuali non devono contravvenire al Codice del lavoro o ai contratti collettivi della categoria cui appartiene l'impresa.

Il contratto può prevedere un periodo di prova, la cui durata massima è di 4 mesi per le posizioni manageriali (rinnovabile solo una volta, qualora sia previsto dall'accordo di categoria).

Il minimo legale della retribuzione è di circa: 1.400,00 euro al mese, per 35 ore settimanali, oppure circa 1.600,00 euro al mese, per 39 ore settimanali (con una maggiorazione retributiva del 25% dalla 35^a alla 39^a ora).

Il contratto può prevedere ulteriori benefit in natura e un piano di partecipazione agli utili dell'azienda.

I dirigenti delle società non sono legati all'azienda da un contratto di lavoro ma da un mandato sociale. Le condizioni di nomina, retribuzione e cessazione del mandato sono stabilite liberamente nello statuto della società.

Il contratto a tempo determinato la legge limita il ricorso ai contratti a tempo determinato (CDD) e al lavoro interinale a situazioni specifiche; generalmente, questi contratti non possono avere una durata superiore ai 18 mesi.

La forma di questo contratto deve essere obbligatoriamente scritta e redatto in lingua francese.

Il contratto deve precisare, in particolare, la durata della missione e il motivo per il quale è stato concluso. Le clausole contrattuali non devono essere contrarie al Codice del lavoro e al contratto collettivo applicabile all'azienda.

Il dipendente ha diritto a un'indennità di fine rapporto quando il contratto a tempo determinato arriva a scadenza e non viene sostituito da un contratto a tempo indeterminato. L'importo è pari al 10% della retribuzione lorda totale versata durante la validità del contratto.

Le formalità amministrative per le assunzioni sono state snellite con l'introduzione della *déclaration préalable à l'embauche* (DPAE - dichiarazione precedente all'assunzione). Il datore di lavoro dovrà compilare il modulo negli 8 giorni precedenti alla data d'inizio del lavoro del nuovo dipendente e inviarla all'ufficio URSSAF di zona. Il modulo può anche essere inviato on-line. In tal modo, mediante un'unica procedura, è possibile effettuare: l'iscrizione del dipendente al sistema previdenziale (a meno che si tratti di un trasferimento), l'adesione allo schema sanitario professionale, l'organizzazione della visita medica obbligatoria (durante il periodo di prova) e l'adesione a un ente per la copertura assicurativa in caso di disoccupazione (*Pôle Emploi*).

Oltre alla DPAE, occorrerà: comunicare all'ispettorato del lavoro l'assunzione del primo dipendente; aderire, entro 3 mesi dalla creazione dell'azienda, a un fondo pensionistico integrativo.

Il periodo di prova consente al datore di lavoro di valutare le competenze del dipendente. Durante il periodo di prova, il datore di lavoro può terminare il contratto di lavoro senza fornire alcuna spiegazione né dover corrispondere alcuna indennità. Il periodo di prova e il suo rinnovo, per essere validi, devono essere espressamente indicati nella lettera di assunzione o nel contratto di lavoro.

Cessazione del rapporto di lavoro

In caso di rapporto di lavoro a tempo indeterminato il datore di lavoro e il dipendente potranno decidere di porre termine al contratto di lavoro comune accordo. La procedura è nota come *rupture conventionnelle*. Le parti si dovranno incontrare per decidere della conclusione del rapporto di lavoro e per stabilire le relative condizioni. Il dipendente potrà essere assistito da una persona facente parte dell'organico dell'impresa liberamente scelta.

Le due parti firmeranno un accordo scritto, in cui viene indicata la data di conclusione del rapporto di lavoro e le relative condizioni e l'indennità da corrispondere al dipendente. Le due parti avranno poi 15 giorni di calendario per recedere. Trascorsi i 15 giorni, l'accordo dovrà essere approvato, entro 15 giorni lavorativi, dall'unità territoriale (*unité territoriale - UT*) della direzione regionale delle aziende, della concorrenza, del consumo, del lavoro e dell'impiego (*Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi - DIRECCTE*), che dovrà verificare la correttezza formale della procedura da parte della UT, del consenso delle

due parti e del pagamento della liquidazione, che non potrà essere inferiore all'importo dell'indennizzo previsto dalla legge (o a quello contrattuale, qualora sia più elevato).

La cessazione del rapporto di lavoro potrà avvenire anche senza accordo per motivi economici, e per motivi legati alla persona. Il licenziamento dovrà essere motivato (causa reale e grave) e seguire le procedure previste dalla legge.

Pensioni

I dipendenti non possono essere obbligati dal datore di lavoro ad andare in pensione prima del compimento dei 70 anni. Il datore di lavoro può comunque proporre al dipendente il pensionamento nel momento in cui questo raggiungerà un'età compresa fra i 65 e i 67 anni (a seconda dell'anno di nascita). I dipendenti nati prima del primo luglio 1951 devono avere un'età pari ad almeno 60 anni per poter andare in pensione. L'età del pensionamento sta gradualmente aumentando per tutti i dipendenti (circa 4 mesi ogni anno a partire dal primo luglio 2011) e le persone nate dopo il 1955 andranno in pensione a 62 anni.

Orario di lavoro

Ore lavorative previste dalla legge sono 35 ore effettive ogni settimana.

Oltre le 35 ore, vengono calcolate le ore di straordinario.

La regola delle 35 ore settimanali non si applica ai quadri dirigenti (come anche le regole relative al lavoro notturno, al riposo quotidiano e settimanale e ai giorni di ferie).

Le ore straordinarie sono pagate il 25% in più per le prime 8 ore e 50% per le ore successive. Il contratto collettivo può prevedere una tariffa inferiore, che in ogni caso non potrà essere inferiore di oltre il 10%. Il pagamento degli straordinari può essere compensato con l'attribuzione di giorni di riposo, se tale possibilità è prevista nel contratto collettivo.

Il limite delle ore di straordinario a disposizione del datore di lavoro viene stabilito mediante un accordo aziendale (di norma, 220 ore l'anno per ogni dipendente), portando le ore di lavoro annuali fino a un massimo di 1.827, l'equivalente di oltre 39 ore settimanali per 47 settimane.

Il limite di ore di lavoro è di 10 ore al giorno (possibile deroga contrattuale fino a 12 ore) e 48 ore settimanali con una media massima di 44 ore su 12 settimane.

È possibile prevedere un pacchetto forfettario di ore o giorni per i quadri autonomi e per i dipendenti non quadri che dispongano di autonomia nell'organizzazione del proprio lavoro. In tal caso, dovrà essere sottoscritto un accordo con il dipendente.

I dipendenti hanno diritto a un giorno di riposo settimanale, la domenica, di almeno 24 ore. Tuttavia, esistono molte eccezioni al riposo domenicale:

- vengono concesse delle deroghe permanenti in base alla natura dell'attività (ad esempio stabilimenti industriali che utilizzano o producono prodotti che possono alterarsi rapidamente, fabbriche operative 24 ore su 24, aziende addette

alla manutenzione, ecc.), oltre che per le attività che si trovano nelle zone d'interesse turistico o termale e in alcune zone turistiche del territorio;

- deroghe temporanee, ad esempio nel caso di stabilimenti industriali che debbano eseguire dei turni di lavoro aggiuntivi. Esistono anche delle deroghe prefettizie, fornite un mese in anticipo per evitare di arrecare danno al pubblico o al funzionamento normale dell'attività;
- le autorizzazioni possono anche essere fornite nei centri urbani di oltre 1 milione di abitanti.

Tali deroghe, individuali o collettive, sono rilasciate dal prefetto del département per 5 anni. Anche il sindaco potrà autorizzare l'apertura domenicale di esercizi commerciali non alimentari, cinque volte all'anno. I dipendenti che lavorano di domenica ricevono un compenso aggiuntivo e hanno comunque diritto a un giorno di riposo settimanale.

Cenni sistema previdenziale

Il sistema previdenziale francese si fa carico di quasi tutti i costi sanitari sostenuti dai dipendenti e dalle loro famiglie. Il sistema prevede 4 tipi di assicurazioni.

Assicurazione sanitaria (malattia, maternità, disabilità e decesso): il dipendente ottiene il rimborso parziale delle cure e del costo del ricovero, di cui si fa carico la previdenza sociale (prestazioni in natura). L'assistenza sanitaria viene ampliata anche i membri della famiglia o a qualunque altra persona a carico del dipendente che risieda in Francia e non benefici di alta assistenza sanitaria.

Per la maternità e la paternità, i dipendenti ottengono un congedo per maternità di almeno 16 settimane (6 settimane prima del parto e 10 settimane successive alla nascita), mentre il padre ha diritto a un congedo di paternità di 11 giorni nelle 4 settimane successive al parto. La retribuzione viene pagata dalla previdenza sociale.

Assicurazione vecchiaia: il regime pensionistico dei dipendenti è composto dalla pensione di base della previdenza sociale e da un regime pensionistico integrativo, coordinato da enti gestiti dalle parti sociali. Questi due regimi sono obbligatori e possono essere integrati con sistemi di risparmio collettivo.

Prestazioni familiari: vengono versate alle persone che hanno a carico dei figli residenti in Francia (es. assegni familiari, premio per nascita o adozione, assegni scolastici, ecc.).

Infortunati sul lavoro

Il sistema è integrato da una copertura assicurativa obbligatoria di disoccupazione. I datori di lavoro potranno aggiungere ulteriori coperture assicurative, in base alle esigenze dei loro dipendenti.

I contributi previdenziali sono versati dal datore di lavoro e dal dipendente all'URSSAF.

La percentuale dei contributi versati dai datori di lavoro ammonta in media al 42% della retribuzione lorda, rispetto a quasi il 21% dei contributi versati dai dipendenti.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Nel 2013 l'economia francese, dopo un biennio di sostanziale stagnazione, ha registrato una crescita dello 0,3%. Il principale driver della ripresa economica si è confermato essere quello dei consumi interni, mentre nullo si è rivelato il contributo del canale estero e negativo è risultato l'andamento degli investimenti.

Dal lato della produzione, nonostante la debolezza del quadro congiunturale, sono emersi nel corso del primo trimestre del 2014 segnali di espansione dell'attività economica.

La debolezza ciclica degli ultimi anni, associata ad alcune criticità strutturali, in primis la scarsa competitività dell'*export*, e la rigidità del mercato del lavoro, sono all'origine di un elevato tasso di disoccupazione che ha raggiunto il 10% e che tende a pesare sul clima di fiducia delle famiglie.

I principali nodi strutturali dell'economia francese sono rappresentati dalla scarsa competitività del settore produttivo, soprattutto per i settori esposti alla concorrenza internazionale e l'elevata pressione fiscale.

Con un cuneo fiscale tuttora pari al 40% del costo del lavoro ed un rapporto fra entrate e PIL pari al 51,9%, la Francia mantiene a tutt'oggi uno dei livelli di tassazione tra i più alti d'Europa, sia per quanto concerne le famiglie che le imprese.

4 SITUAZIONE POLITICA

Repubblica costituzionale unitaria semi presidenziale. Presidente François Hollande. Primo Ministro Manuel Valls.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

I rapporti economici franco-italiani presentano caratteristiche peculiari in Europa, in ragione dell'elevato grado di interdipendenza delle due economie, della prossimità geografica e culturale, e dei rispettivi modelli di specializzazione produttiva che hanno favorito lo sviluppo dei flussi commerciali intra-industriali. Utilizzando i dati Istat di fine 2012 risulta che oltre metà del totale degli scambi bilaterali di prodotti manifatturieri presenta questa caratteristica. I comparti nei quali maggiormente rilevano tali flussi sono quelli dei prodotti farmaceutici, dell'agroalimentare, e dell'elettronica.

L'intensità e la "specialità" nei rapporti economici è dimostrata anche dalla tradizione di collaborazione industriale nei settori strategici, in particolare energia, difesa e trasporti. Nell'ultimo trentennio Italia e Francia hanno dato vita a partenariati di grande successo.

La Francia rappresenta il primo mercato d'*export* delle PMI italiane in Europa in valore assoluto, con 9,6 miliardi di eccedenza commerciale (gennaio-ottobre 2014), seguita dalla Germania con 8,8 miliardi ed il Regno Unito con 4,6 miliardi di euro.

Le grandi imprese francesi trovano spesso nella flessibilità e nell'alto livello tecnologico delle PMI italiane dei fornitori ottimali per le proprie produzioni. Il dinamismo dei flussi di investimento (sia greenfield sia acquisizioni) – evidente soprattutto nei settori dell'automotive, del lusso e del food – conferma l'elevata interconnessione reciproca fra le due economie.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI - COLLEGAMENTI O RIFLESSIONI UTILI

Convenzioni e Accordi

- Convenzione per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e sul patrimonio e per prevenire l'evasione e la frode fiscali, con protocollo e scambio di lettere, firmata a Venezia il 5.10.89. La Convenzione è stata ratificata da parte della Repubblica italiana con L. 7.1.92 n. 20, ed è entrata in vigore l'1.5.92. Per la Repubblica francese è stata pubblicata nel Journal Officiel dell'8.5.92.
- Convenzione Italia - Francia L. 14.12.94 n. 708, per evitare la doppia imposizione sulle successioni e donazioni.
- Accordo amministrativo per l'applicazione delle disposizioni sullo scambio di informazioni previsto dalla Convenzione tra l'Italia e la Francia al fine di evitare le doppie imposizioni firmata a Parigi il 29.10.58.
- Accordo amministrativo per l'effettuazione di verifiche fiscali simultanee firmato a Parigi l'1.3.85.

REGNO UNITO

A cura di **Paola Zambon** - Dottore Commercialista in Torino e Chartered Accountant in Londra

1	PRESENTAZIONE PAESE	59
2	<i>BUSINESS</i>	59
3	SITUAZIONE ECONOMICA	60
4	SITUAZIONE POLITICA	61
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	62
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	62



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	248.527,8 km ²
POPOLAZIONE	64.308.261 (dato 2014)
CAPITALE	Londra (London)
LINGUA	Inglese (ufficiale). Nella sola Londra si stima in realtà vengano parlate oltre 230 lingue
RELIGIONE	Cristiana (Anglicana in maggioranza). È crescente il pluralismo religioso
MONETA	Lira sterlina (GBP) - non ha adottato l'euro (EUR)
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Birmingham, Manchester, West Yorkshire, Glasgow, Edimburgo, Belfast, Cardiff, Liverpool, Newcastle upon Tyne

1 PRESENTAZIONE PAESE

Il Regno Unito è formato da Inghilterra, Galles, Scozia (insieme formano la Gran Bretagna) ed Irlanda del Nord.

In Europa costituisce una delle più importanti piazze economiche (sesta economia mondiale e terza a livello europeo), basata per la maggioranza nel settore dei servizi, pur risultando forte anche nel settore industriale ed in particolare nell'innovazione tecnologica. La città di Londra è altresì fulcro di diversi primati, tra i quali quello di essere di fatto un centro mondialmente noto per erogare servizi finanziari ad alto valore aggiunto (posizionata come seconda al mondo dietro a New York nel "Global Financial Centres Index" e primo centro europeo per la finanza islamica) e di costituire da ormai oltre un decennio la principale destinazione di investimenti in Europa.

La fiducia accreditata a livello internazionale ha fatto sì inoltre che anche nel settore immobiliare in città importanti come quella di Londra ci sia, diversamente da quanto capita in altri Paesi europei, un costante apprezzamento degli immobili.

Definita dalla stessa Regina d'Inghilterra città caleidoscopica per la ricchezza di cultura multietnica, è considerata piazza europea indiscussa per diventare "forti" nel proprio business come catalizzatore degli interessi economici da tutto il mondo.

La Gran Bretagna infine è anche decisamente interessante da visitare: monumenti storici, palazzi reali, Chiese, ed alcuni dei più importanti musei del mondo attirano ogni anno milioni di visitatori.

2 BUSINESS

Le società private non possono emettere azioni a sottoscrizione pubblica mentre le società pubbliche non necessariamente richiedono la quotazione in Borsa.

L'esercizio di attività commerciale in forma imprenditoriale nel Regno Unito può essere svolta genericamente nelle seguenti forme:

- ditta individuale (*sole trader*);
- associazione (*partnership*);
- società a responsabilità limitata (*Limited liability Company*), la più utilizzata dagli stranieri.

L'identificazione ai fini dell'imposta sul valore aggiunto (Vat) non è obbligatoria se il fatturato annuo non supera le 82.000 sterline.

La società a responsabilità limitata inglese è snella e di gestione semplice rispetto a quanto avviene in Italia¹.

¹ Per un paragone aggiornato tra una società a responsabilità limitata italiana ed una britannica si veda <http://www.taxlawplanet.it/ltd-vs-srl-confronto-tra-ltd-inglese-e-srl-italiana/>

È necessario indicare almeno un socio ed almeno un amministratore (*director*) per la sua costituzione, che non devono necessariamente essere residenti nel Regno Unito.

La quota minima di capitale sociale è pari ad una sterlina.

Il diritto societario e di proprietà intellettuale è tutelato in linea generale da principi di Common law e da normative specifiche.

La fiscalità britannica è particolarmente tesa ad incoraggiare il “business” e l’innovazione. L’imposta societaria sugli utili imponibili dall’1.4.2015 ammonta al 20% (la più bassa in Europa e nei Paesi del G7). Sono previste ulteriori agevolazioni distinte per settori di attività (es. energia rinnovabile) ed anche per ubicazione di svolgimento dell’attività o per le imprese che sfruttano i loro brevetti ed in generale i diritti di proprietà intellettuale (es. *patent box*). Sono previsti anche aiuti (*voucher*) per ottenere alcune tipologie di consulenza per le PMI.

L’imposta per le persone fisiche è a scaglioni e per l’esercizio 2015 fino a 31.785 sterline di reddito (al netto delle detrazioni personali) si applica il “*basic rate*” pari al 20%. Da 31.786 sterline a 150mila sterline l’aliquota sale al 40% (*higher rate*) ed oltre 150mila sterline al 45% (*additional rate*).

L’aliquota media per l’imposta sul valore aggiunto (Vat) è pari al 20% ma vi sono molto merci cui si applica l’aliquota 0% (es. alimenti, bevande, abbigliamento per bimbi, prestazione di servizi inerenti salute e sport, libri, scarpe, ecc.).

Le disposizioni inerenti lo sdoganamento e l’importazione sono conformi in linea generale alle normative comunitarie ma vi sono restrizioni per alcune tipologie di prodotti (es. alimentari, piante, ecc.).

Esistono zone franche per beni non appartenenti alla UE non immessi nel mercato europeo (es. aeroporti di Birmingham e di Prestwick, porti di Tilbury e di Sheerness, città di Liverpool e di Southampton).

Ottenere finanziamenti è più facile che nel resto d’Europa. L’autorità di vigilanza (FSA - Financial Services Authority) detta le linee guida per il mercato finanziario. Oltre alla London Stock Exchange (Borsa di Londra) per gli investimenti tra le 25mila e le 500mila sterline vi sono venture capitalist e agenzie promotrici (note come Business Angels) disposti a valutare il proprio business. Le banche erogano mutui, linee di credito e prestiti per chi è stabilito nel Regno Unito. Le start-up possono facilmente ottenere anche finanziamenti comunitari o erogati da organizzazioni governative britanniche. Esiste anche la possibilità di ottenere una garanzia fino a dieci anni ai creditori dal Governo per importi tra 1.000 e 1.200.000 di sterline per chi ha un fatturato inferiore ai 41 milioni di sterline, seguendo il programma EFG (Enterprise Finance Guarantee).

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Dall’inizio del 2013 il Regno Unito ha incominciato a rifiorire superando la recessione e creando, nonostante il mercato mondialmente in crisi, anche miglioramenti nei dati relativi alla disoccupazione.

Il tasso di occupazione (dati Parlamento UK marzo 2015) a gennaio 2015 è pari al 73,3% nella popolazione tra i 16 ed i 64 anni. Rispetto all'anno prima gli occupati sono aumentati per 617.000 nuovi posti di lavoro (significativo il dato relativo all'aumento dell'impiego nel genere femminile dal 2013 in avanti).

Il credit rating come Paese è AAA (secondo S&P - marzo 2015).

Il ministro delle finanze George Osborne nelle recenti previsioni (marzo 2015) ha previsto una crescita per il 2015 al 2,5 % (mentre l'Ocse - marzo 2015 - per lo stesso anno prevede una crescita del 2,6%) e per il 2016 del 2,3%, fino a quella del 2,9% prevista per il 2019 ma la Banca d'Inghilterra prevede che la crescita del 2,9% si riveli già per il 2016.

Secondo l'Istituto Nazionale di statistica britannico (studio pubblicato dall'Agenzia fiscale ad aprile 2015 per dati statistici aggiornati a febbraio 2015) l'Italia è tra i Paesi che hanno maggiormente importato dal Regno Unito rispetto allo scorso anno (+6% - 40,4 milioni di sterline).

4 SITUAZIONE POLITICA

Il Regno Unito di Gran Bretagna ed Irlanda del Nord, è una monarchia costituzionale ed una democrazia parlamentare.

La popolazione è costituita per la maggioranza da inglesi (circa 80%), seguiti da scozzesi (circa 10%) e da gallesi ed irlandesi (circa 10%), con diverse comunità di immigrati, in particolare dalle ex colonie britanniche (es. Pakistan, India, Bangladesh, ecc.) e dall'Africa.

La Regina, anche Capo dello Stato di sedici paesi membri del Commonwealth delle nazioni, gestisce il potere esecutivo per il tramite dei Ministri ed il Governo viene diretto in particolare dal Primo Ministro, su consiglio ("on the advice") della Regina stessa.

Di consueto il Primo Ministro è anche il vincitore delle elezioni politiche, nonostante la Regina detenga comunque potere sulla formazione del Gabinetto.

L'ordinamento è basato su atti del Parlamento, documenti storici (es. Magna Charta), e Common Law.

Il Parlamento, composto da due Camere - camera bassa (Camera dei Comuni), di cui fanno parte 646 membri eletti a suffragio universale (Members of Parliament o MPs) - camera alta (Camera dei Lord - House of Lords), che costituisce anche la massima autorità di appello, di cui fanno parte 700 membri (Lord o Pari) tra cui i pari a vita, i pari ereditari ed i vescovi - ha storicamente sede nel Palazzo di Westminster a Londra (dopo le recenti elezioni politiche si sta valutando se tale sede possa o meno essere mantenuta o abbandonata anche a titolo definitivo a causa delle ingenti opere di restauro che, secondo alcuni giornalisti britannici, sarebbero ritenute necessarie. In tal caso il Palazzo potrebbe probabilmente diventare sede di Museo).

Per essere membri del Parlamento occorre avere almeno diciotto/ventuno (Camera dei Comuni/Camera dei Lord) anni e la cittadinanza del Regno Unito, oppure quella di un territorio d'oltremare, della Repubblica d'Irlanda o di un paese del Commonwealth, ed in generale non devono avere subito condanne penali (es. bancarotta) uguali o superiori ad un anno.

I MPs durano fino a nuove elezioni (che di consueto avvengono al massimo ogni cinque anni) e rappresentano un Collegio (Constituency).

La Camera bassa è la sola che può indurre, in caso di sfiducia o di privato consenso, alle dimissioni del Primo Ministro.

Di notevole importanza locale sono inoltre:

- il Parlamento scozzese (Edimburgo);
- l'Assemblea gallese (Cardiff).

I partiti politici sono principalmente due: conservatori (Conservative Party – centro-destra, euroscettico) - di cui fa parte anche l'attuale sindaco di Londra Boris Johnson, il cui leader è David Cameron, attuale Primo Ministro, e laburisti (Labour Party - centrosinistra), il cui leader attuale è Ed Miliband e di cui, tra i nomi maggiormente noti, annovera Tony Blair.

Il terzo partito politico più importante è il Liberale Democratico (Liberal Democrats, Lib Dems), di centro, favorevoli all'Europa ed ambientalisti, il cui leader attuale è Nick Clegg.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

I settori ai quali il Paese è interessato dal punto di vista strategico sono: big data, satelliti spaziali, sistemi autonomi e robotica, medicina rigenerativa, agri-scienza e tecnologia del cibo, materiali tecnologicamente avanzati, soluzioni tecnologie per lo stoccaggio di energia.

Molti stranieri investono nel Regno Unito (es. Americani, Arabi, Coreani, Giapponesi, ecc.) ed in particolare a Londra, in Scozia, Galles ed in Irlanda del nord. Gettonati sono i servizi (*software*, ricerca e sviluppo, investimenti finanziari) e, gli Italiani sono attirati inoltre dal settore manifatturiero (es. alimenti, bevande, tabacco, ecc.) e edile ed in generale sono tra i maggiori esportatori nel Regno Unito (es. medicinali, autoveicoli, aeromobili, veicoli spaziali, dispositivi elettronici, ecc.). L'Italia in generale resta la meta turistica più desiderata dai Britannici, sia per la ricchezza nella cultura che per il clima.

La maggior parte delle PMI britanniche è ottimista nel credere che il proprio fatturato possa salire da un anno all'altro e tale positività si riflette anche negli investimenti che le stesse sono disposte a fare specie nel settore ICT.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

Il Regno Unito vanta il più grande mercato del commercio elettronico di tutta Europa

ed il Paese in cui i suoi abitanti sono tra i primi utilizzatori mondiali di Internet nel b-to-c (*business to consumer*) ed in generale sensibili all'uso delle tecnologie. È quotato dai vari indicatori internazionali specializzati tra i migliori per la tutela dei diritti di proprietà intellettuale a livello mondiale.

CONFRONTO TRA LE STRUTTURE PER L'IMPIEGO NEI PAESI EUROPEI

A cura di **Luisella Fontanella** - Dottore Commercialista in Torino

1	I CASI DI FRANCIA - INGHILTERRA - GERMANIA - ITALIA	66
	1.1 FRANCIA	66
	1.2 REGNO UNITO	67
	1.3 GERMANIA	69
	1.4 ITALIA	72
	1.5 <i>JOBS ACT</i>	73
	1.6 SERVIZI PER IL LAVORO E POLITICHE ATTIVE	73
	1.7 CURE PARENTALI, TUTELA DELLA MATERNITÀ E CONCILIAZIONE DEI TEMPI DI VITA E DI LAVORO	74
	1.8 UNA RETE PER LA MOBILITÀ NELL'UNIONE EUROPEA	75

1 I CASI DI FRANCIA - INGHILTERRA - GERMANIA - ITALIA

1.1 FRANCIA

In Francia le politiche per l'impiego sono gestite e promosse dallo Stato a livello nazionale per mezzo della struttura "*Pole emploi*" istituito nel 2008.

Il sistema prevede un decentramento a livello di dipartimenti delle competenze in materia di formazione professionale.

I servizi per l'impiego vedono, inoltre, la partecipazione di organismi, sia pubblici che privati, che attuano per mezzo di apposite convenzioni interventi per l'inserimento, la formazione, l'accompagnamento di chi cerca lavoro. Tali organismi sono sia statali, come ad esempio Camere di Commercio oppure agenzie private per l'impiego e per il lavoro temporaneo. La concorrenza ai servizi pubblici per l'impiego degli enti locali e associazioni territoriali francesi è molto forte.

L'organismo *Pole emploi* svolge una serie di attività tra le quali il monitoraggio del mercato del lavoro, accoglienza e iscrizione delle persone in cerca d'impiego, offerta di servizi di accompagnamento, procedure di collocamento, pagamento di indennità di disoccupazione.

Le dimensioni del *Pole emploi*: conta di un organico di circa 40.000 dipendenti distribuiti su circa 1700 sedi territoriali (fonte www.cereq.fr) frutto di una fusione di strutture emanazione sia della gestione pubblica che di quella privata.

L'entità di lavoratore disoccupato in Francia viene sezionata in tre fattispecie caratteristiche che contemplano un differente impiego delle professionalità di referente unico:

- una prima tipologia di referente/consigliere che opera su casistiche di relativa agevolezza e velocità nel (ri)posizionamento sul mercato del lavoro del lavoratore, con un carico di soggetti di 200/350 unità;
- un secondo livello di accompagnamento guidato-personalizzato è rappresentato da soggetti mediamente collocabili (per professionalità posseduta ovvero età anagrafica non più giovane) il consigliere avrà in questo caso un portafoglio utenti di 100/150 soggetti e la quasi totalità di applicazione lavorativa;
- una ultima casistica di referenti/consiglieri pubblici prevede l'affiancamento per i soggetti (lavoratori disoccupati) che hanno necessità di un "forte sostegno" per il loro rientro in impiego (disoccupati in età avanzata difficilmente riqualificabili) per questa tipologia il numero di soggetti da affidare ai referenti, in modalità esclusiva, si attesta alle 70 unità.

Per la figura di consigliere del *Pole emploi* la Francia ha attuato, fin dal 2008, per i suoi oltre 40.000 addetti un piano straordinario di formazione teso alla conoscenza della "cultura dell'altro" e complementi formativi per "apprendimenti sul posto di lavoro". Si è inteso puntare alla conoscenza e negoziazione dei contratti collettivi, nonché alla gestione tripartita della figura del consigliere del *Pole emploi* in consigliere di clientela, mediatore per il collocamento, gestione dei diritti giuridici ed economici.

Si è previsto l'accrescimento dei loro numeri, fino ad arrivare a circa 53.000 addetti nel 2014, anche per fronteggiare meglio gli accresciuti numeri di disoccupati riducendo, al contempo, gli utenti in carico per unità.

Altro aspetto da evidenziare, nel sistema francese, è la presenza affiancata al *Pole emploi* delle cosiddette “*Maisons dell'emploi*” strutture presenti a livello locale che contribuiscono, quali attori principalmente privati, al sistema generale dell'intermediazione nel mercato del lavoro coprendo anche questa che non di rado produce distorsioni sugli interventi generalisti pubblici, ma anche dispersione e frammentazione delle politiche nazionali.

Le donne francesi sono in cima alla classifica europea per numero di figli (un paio a testa, contro una media UE di uno e mezzo e il record negativo italiano di 1,3) e il loro tasso di impiego è sensibilmente più alto che da noi (sfiora il 60%).

Certo, le donne francesi possono contare su una serie di misure (in primis il celeberrimo sistema di nidi) che aiutano la conciliazione fra vita professionale e famiglia e il fatto che gli interventi a sostegno della maternità sono stati pensati come un vero e proprio riconoscimento del valore sociale della maternità in generale e del valore del lavoro femminile.

Il 25.7.2014 il Parlamento francese ha definitivamente adottato il progetto di legge sull'uguaglianza reale tra uomo e donna.

1.2 REGNO UNITO

La struttura ed organizzazione dei “*Jobcentre Plus*” si caratterizza da un approccio empirico rispetto all'implementazione delle politiche del lavoro che vengono introdotte in aree circoscritte del Paese la cui rigorosa valutazione verte sull'effettività degli esiti positivi degli interventi sull'occupazione.

Lo scopo del *Jobcentre* è di collocare “quanto prima” disoccupati e soggetti inattivi nel mercato del lavoro, attraverso un servizio integrato duale, dove da una parte vengono forniti, amministrati ed erogati le diverse tipologie di sussidi, dall'altra parte vengono forniti orientamento, assistenza al lavoro ed altri programmi di politica attiva.

Il *Jobcentre Plus* ha preso forma dalla fusione di due agenzie preesistenti, ovvero, la Benefit Agency, responsabile dell'erogazione delle prestazioni sociali e l'Employment Service, competente per i servizi al lavoro e specificamente al matching. L'organizzazione complessiva, fortemente centralizzata, è articolata in 37 distretti - *Jobcentre Plus districts*, ed è configurata come Agenzia esecutiva del Department for work and pensions, (Gov.UK).

La figura cardine, per il funzionamento dell'Agenzia, è il “*Personal Adviser*” delegato ad individuare le differenti necessità dei clienti/utenti per offrire il tipo di servizio più appropriato. Tali figure di *Advisers* eseguono uno screening usando anche metodi psicologici nonché parzialmente discrezionali, modulato da una approfondita intervista,

verifica la carriera lavorativa, svolta precedentemente dall'utente, le competenze e le capacità nonché le specifiche difficoltà oggettive d'inserimento lavorativo con il fine di verificare l'effettiva occupabilità degli utenti, ripartita in alta, media e bassa. In base a detto colloquio viene stipulata una "convenzione" che statuisce gli impegni del disoccupato, come anche le incombenze del *Jobcentre* che è impegnato ad adottare per facilitare la collocazione lavorativa.

La rete telefonica ed informatica supporta i *Jobcentre*, grazie allo sviluppo coordinato dei "contact centres" lo strumento telefonico ed informatico risulta essere il canale privilegiato d'accesso al sistema che al contempo ha ulteriormente sviluppato i servizi online. Dalle abitazioni come dai terminali dislocati nei *Jobcentre*, o presenti in altri luoghi adibiti al pubblico, è possibile inserire il proprio profilo professionale, aggiornarlo e controllare le offerte di lavoro disponibili (*universal Jobmatch*). Da questa piattaforma è anche possibile contattare online il proprio *Adviser* di riferimento per formulare domande/quesiti.

Ulteriore recente innovazione è la possibilità, per i disoccupati, di richiedere online l'indennità di disoccupazione nonché di aggiornare la propria situazione personale ed economica, ai fini dell'ottenimento di tale indennità.

Il *Jobcentre Plus* eroga, altresì, servizi oltre che ai soggetti privi di lavoro, anche agli imprenditori che hanno bisogno di reclutare personale ovvero poter disporre semplicemente di informazioni sull'andamento del mercato del lavoro come anche pubblicizzare, in via diretta, le proprie disponibilità di posti lavorativi.

Nel Regno Unito gli addetti alle strutture intermedie del lavoro sono circa 67000; non è mai esistito il sistema monopolistico pubblico del Collocamento. Esiste, infatti, anche il sistema dei "*Work Clubs*"; strutture gestite da realtà territoriali quali: Amministrazioni Pubbliche locali, organizzazioni del terzo settore, Camere di Commercio, associazioni imprenditoriali, ecc. dove possono accedere tutti i disoccupati, in qualsiasi fase del proprio percorso di inserimento, al fine di beneficiare di una serie di servizi offerti, che possono liberamente differenziarsi da Club a Club.

CANALI ONLINE PER TROVARE LAVORO A LONDRA

I canali per trovare lavoro a Londra sono diversi, forse troppi. Infatti, in Inghilterra hai davanti **tre tipi di fonti**, tutte **affidabili**:

- **i siti delle Agenzie private per il lavoro.** I marchi come ManPower ed Adecco certificano e controllano le aziende che mandano attraverso queste agenzie le loro offerte di lavoro. La stessa cosa vale anche per le sedi nel Regno Unito, che sono a portata di click per chi vuole partire;
- **portali online indipendenti**, ma autorevoli in Inghilterra. Siti come quello della nota testata The Guardian o il sito Monster sono molto affidabili grazie alla loro comprovata credibilità nel Regno Unito;
- **JobcentrePlus.** Si tratta del servizio offerto dallo Stato inglese per creare un ponte tra domanda ed offerta. È un vero e proprio Centro per l'impiego, che

accompagna gli stranieri nell'inserimento nel tessuto sociale inglese a partire dalla ricerca di un buon lavoro. *Jobcentre Plus* è un'agenzia governativa del *Department for Work and Pensions* che detiene il database con le offerte di lavoro più completo del Regno Unito.

Quello offerto dai *Jobcentre* è un servizio gratuito equivalente ai Centri per l'impiego italiani con servizi di assistenza ed orientamento ma offre anche servizi alle aziende in caso di assunzione di nuovo personale. Oltre ad essere accessibili online si può usufruire di questi servizi anche recandosi fisicamente in uno dei tanti uffici *Jobcentre Plus* sparsi per tutta la città.

CONDIZIONE FEMMINILE

Le **donne inglesi** tra i 22 e i 29 anni hanno **uno stipendio più alto** dei maschi della stessa fascia di età. Lo annuncia sul quotidiano "The Independent" Mary Curnock Cook, direttore dell'Universities and Colleges Admission Service, l'organismo che si occupa dell'ammissione a college, master e università inglesi.

L'organizzazione ha effettuato uno studio sul gap di genere nel campo dell'educazione, durante il quale è emerso che lo stipendio orario dei giovani inglesi, poco meno di 10 sterline, è leggermente più basso di quello delle loro colleghe coetanee (poco più di 10). Il **sorpasso delle donne sugli uomini** persiste, con un gap minore, anche per le fasce di età tra i 18 e i 21 e tra i 30 e i 39 anni.

Un'inversione di tendenza di portata storica, che dimostra finalmente che il mercato del lavoro ha preso atto della maggiore preparazione delle femmine rispetto ai maschi: la ricerca registra che ci sono più femmine laureate che maschi, sia in assoluto che considerando ogni singola facoltà, e che queste si laureano con voti migliori e abbandonano meno gli studi.

La tendenza che vede le donne guadagnare di più rispetto agli uomini potrebbe incoraggiare le prime a tornare al lavoro bene agguerrite dopo la maternità, lasciando a casa l'uomo ad accudire i piccoli.

Per le donne non è ancora tempo di sedersi sugli allori: il sorpasso è sì avvenuto ma solo in parte. La strada da fare per le donne è ancora lunga, visto che le lavoratrici più attestate, quelle comprese tra i 40 e i 49 anni, guadagnano ancora meno degli uomini di età corrispondente. La laurea inoltre, è più redditizia in termini economici per gli uomini che per le donne.

Dall'aprile 2015 un padre che lavora in Gran Bretagna avrà gli stessi diritti di una madre, godrà della possibilità, dopo la nascita del figlio, di stare a casa a prendersi cura del bimbo per quasi un anno senza perdere il posto di lavoro.

1.3 GERMANIA

Nel 2004 la riforma istituzionale dei servizi per l'impiego è stata il preludio della più ampia riforma delle politiche del mercato del lavoro e degli ammortizzatori sociali. La

maggiore novità si è manifestata nella trasformazione da “ufficio federale per il lavoro” in “Agenzia federale per il lavoro” Bundesagentur für Arbeit e la creazione delle Agenzie locali per il lavoro.

Ha sede in Norimberga, è suddivisa in 10 direttorati regionali e 156 agenzie (Arbeitsagenturen): gli uffici locali sono più di 600.

Gli addetti sono più di 100.000, circa uno ogni 22 disoccupati (dati 2011).

La riforma ha permesso il passaggio da una struttura pesantemente burocratica e gerarchica, in una entità agile ed operativa. Difatti le stesse Agenzie locali sono state concepite in Centri polifunzionali più rispondenti alle esigenze fortemente differenziate dell’utenza, e dove ogni ufficio aveva dei precisi obiettivi operativi collegati alla specifica situazione del mercato del lavoro locale. Le suddette Agenzie per il lavoro stipulano accordi con il Ministero del Lavoro federale tedesco, al quale spetta opportunamente la diretta supervisione per la corretta disciplina degli ammortizzatori sociali e delle politiche attive, nonché, assistenza ai disoccupati; eroga sia l’indennità di disoccupazione (ArbeitslosengeldI), sia le misure volte al reimpiego.

L’Agenzia è competente in materia di erogazione dei servizi di orientamento, collocamento, formazione, politiche attive, sussidi di disoccupazione.

Al fine anche di garantire un servizio il più efficace e personalizzato possibile si tende a diminuire il rapporto carico utenti per ogni operatore spostando un quantitativo crescente di personale amministrativo al *front-line* e al *matching* e assumendo ulteriore personale specializzato.

In Germania esiste anche il “Jobcenter”, agenzia a partecipazione mista governativa e municipale.

Entrambe le strutture si occupano sia di politiche attive che passive (lavoro, formazione ed ammortizzatori economici o sociali), ma cambia il target di utenza; la “Agenzia per il lavoro” ha in carico i percettori di indennità di disoccupazione (in Germania spetta per un anno a chi ha maturato almeno un anno di contribuzione negli ultimi tre) mentre il “Jobcenter” ha in carico i disoccupati non percettori di indennità di disoccupazione e tutte quelle categorie con reddito da lavoro sotto la soglia minima di 400 euro mensili (lavoratori *part time* o con contratto minijob e piccoli imprenditori) a cui viene destinato un contributo solidale e sociale per spese d’affitto, energetiche e sanitarie in base alla zona di residenza ed al nucleo familiare (una famiglia arriva a percepire anche più di 1.000 euro mensili di aiuto).

Gli impiegati di ciascuna agenzia sono circa 600 ogni 250.000 abitanti (600 per l’Agentur + altri 600 per il Jobcenter per 250.000 abitanti, fanno un rapporto di circa 1 dipendente ogni 20 abitanti, sono cifre indicative e relative alla zona di Strausberg (dunque variabili sul territorio nazionale).

Il disoccupato/inoccupato viene preso in carico dai servizi **solo ed esclusivamente** su appuntamento (da fissare di persona, per telefono o per e-mail/Internet); la lista d’attesa è di massimo 10 giorni.

Il primo colloquio dura circa mezz'ora, ogni operatore vede un massimo di 5/6 persone al giorno che prende in carico per tutta la durata del periodo di disoccupazione; alla fine del primo colloquio viene firmato da parte del cliente un vero e proprio contratto (simile al nostro Patto di servizio Integrato) che prevede una serie di obblighi in base alla situazione del singolo caso (per esempio la ricerca di lavoro attiva con conseguente obbligo di visita alle aziende da farsi certificare dalle aziende stesse, formazione professionale o altre azioni mirate); in caso di mancato rispetto di tale contratto o di rifiuto di un'offerta di lavoro senza valide giustificazioni, l'operatore può in qualsiasi momento revocare i benefici economici e sociali.

La "Agentur fur Arbeit" ed il "Jobcenter" gestiscono in comune le offerte di lavoro ed il Matching: un gruppo di operatori prende in carico le richieste per gli under 25 anni, un altro gruppo gestisce le richieste di personale per chi ha più di 25 anni.

Il numero di "vacancies" intercettate dai servizi pubblici per l'impiego (da quello che mi hanno riportato i due dirigenti tedeschi) è di circa 1 su 3 per offerte destinate a chi ha più di 25 anni, il rapporto sale ad 1 su 1 (dunque il 100 %) di "vacancies" per gli under 25 anni, si tratta nella maggior parte dei casi di richieste destinate a personale qualificato.

Non sono previsti servizi di mediazione culturale; l'utente straniero viene immediatamente rinviato ad un corso di lingua tedesca gratuito e solo dopo l'alfabetizzazione linguistica viene preso in carico dai servizi.

Non esistono forme di collocamento mirato per disabili; se il disabile è in grado di lavorare viene preso in carico e trattato come gli altri disoccupati, altrimenti va in carico al sociale.

L'uso dei *vouchers*:

- per l'attivazione e il collocamento (introdotto dal 2012) con possibilità di:
 - scegliere l'operatore privato per il *placement*;
 - fruire di ALMP erogate da operatori privati o datori di lavoro. La "Agentur fur Arbeit" determina contenuto *voucher*; diritto del disoccupato a un *voucher* dopo 6 settimane;
- per la formazione:
 - la "Agentur fur Arbeit" determina contenuto e durata;
 - l'accreditamento è necessario di tutti i *providers*.

CONDIZIONE FEMMINILE

Le riforme tedesche del mercato del lavoro hanno almeno incrementato l'occupazione femminile? Al primo approccio sì. Il loro tasso d'impiego ha conosciuto un netto aumento passando dal 62% nel 2002 al 71,5% nel 2012. Esso oltrepassa ora il livello dell'occupazione femminile francese (65%). Se si guarda più da vicino, il quadro è meno glorioso; effettivamente ci sono più donne in attività oggi che dieci anni fa, ma in realtà si suddividono la stessa quantità di lavoro. Il tempo pieno diminuisce e il tempo parziale aumenta sempre di più. Quasi una lavoratrice tedesca su due (45%) è a tempo

parziale, contro meno di una su tre in Francia. Le donne tedesche a tempo parziale lavorano in media meno di 19 ore a settimana contro le oltre 23 ore a settimana in Francia.

1.4 ITALIA

In controtendenza rispetto alla maggior parte dei paesi europei, la crisi economica si sta traducendo in Italia in un depotenziamento del servizio pubblico.

Da una ricerca ISFOL, per quanto attiene alle risorse finanziarie, l'Italia dedica ai Centri per l'impiego (Cpi) lo 0,03% del Pil, contro una media UE dello 0,25%.

Un quadro analogo è quello relativo agli operatori, che in nel nostro Paese non arrivano a 9.000 contro gli 11.000 della Spagna, i 115.000 della Germania e i 49.000 della Francia.

In Italia il 33,7% dei disoccupati contatta un Cpi e solo il 19,6% si rivolge alle Agenzie per il lavoro (Apl). L'80% mostra comunque una maggiore fiducia nella capacità di "intermediazione" delle reti informali e il 66,6% nella diretta richiesta di lavoro alle imprese.

Nel 2011 la quota di persone collocate dalle Apl in Europa è pari all'1,8% di tutti gli occupati dipendenti che hanno trovato lavoro nell'anno di riferimento. I dati per singoli paesi variano da un minimo di 0,3% della Grecia al massimo del 2,9% per l'Olanda. L'Italia si attesta sullo 0,6%.

Dalla ricerca Isfol emerge chiaramente una maggiore capacità di collocazione dei Cpi.

Infatti nel 2011 la media UE a 15 raggiunge il 9,4%, con punte del 10,5% per la Germania e 13,2% per la Svezia. In Italia gli intermediati sono il 3,1% del totale dei dipendenti occupati nell'anno, valore cinque volte più elevato di quello delle Apl.

Nel dicembre 2013 è stato effettuato il primo e fondamentale Rapporto sul "Monitoraggio dei Servizi per l'Impiego", voluto dal Ministero del Lavoro per conoscere, in dettaglio, l'organizzazione e le risorse umane applicate ai servizi pubblici per l'impiego, anello essenziale di un contesto teso a migliorare il funzionamento del nostro mercato del lavoro.

I problemi da affrontare per rinnovare e migliorare il funzionamento dei CpI sono legati da un lato alla loro numerosità e distribuzione sul territorio nazionale e dall'altro lato alla necessaria riforma dei servizi offerti per i quali si potrebbero innestare dei "sistemi di incentivazione", che possono premiare oltre ai centri pubblici anche le agenzie private per il lavoro, in termini di reali posti di lavoro procacciati e valutati con monitoraggi periodici costanti.

La missione primaria dei CpI, che è quella di intermediazione di lavoro, è sempre più lontana dalla media dagli standard europei.

Per migliorare la regolazione del mercato del lavoro, e più in generale del sistema

complessivo di welfare del nostro Paese, si dovrebbe riformare l'apparato burocratico oggettivamente pesante, nonché legato a funzionamenti amministrativi influenzati da iter obsoleti gestiti con risorse umane non sempre in grado di interpretare l'evoluzione del sistema lavoro nelle sue più moderne declinazioni.

Non esiste, ad esempio, una rete informatica che permetta di conoscere le possibilità di impiego in altre regioni oltre quella di residenza, in questo modo diventa impossibile far incontrare domanda ed offerta di lavoro al di fuori della propria residenza.

Solo dal 2008, con l'introduzione della telematizzazione delle comunicazioni di assunzione, trasformazioni e cessazioni, i CPI possono certificare la storia delle mansioni e competenze di un lavoratore, ma anche in questo caso si tratta di un dato parziale in quanto le regioni a statuto speciale non sono collegate con il sistema centrale.

In questo modo si perdono dati importanti su professionalità, sui periodi di disoccupazione, sulle possibilità di riconversione dei lavoratori.

Sarebbe indispensabile un'azione incrementativa della rete dei CpI con adeguate risorse umane e reti informatiche tali da avvicinare, se non uguagliare, i servizi pubblici per l'impiego dei maggiori Paesi competitor dell'Unione europea, e ricorrere ad una maggiore integrazione con i servizi privati.

1.5 JOBS ACT

La L. 183/2014 recante "*Deleghe al Governo in materia di riforma degli ammortizzatori sociali, dei servizi per il lavoro e delle politiche attive, nonché in materia di riordino della disciplina dei rapporti di lavoro e dell'attività ispettiva e di tutela e conciliazione delle esigenze di cura, di vita e di lavoro entrata in vigore dal 16.12.2014*", si compone di un mono articolo che fissa i principali criteri direttivi e contiene cinque deleghe.

Una di queste deleghe È dedicata alla razionalizzazione, informatizzazione e riordino dei servizi per il lavoro.

1.6 SERVIZI PER IL LAVORO E POLITICHE ATTIVE

Gli obiettivi sono:

- razionalizzazione degli incentivi all'assunzione esistenti, da collegare alle caratteristiche osservabili per le quali l'analisi statistica evidenzia una minore probabilità di trovare occupazione, e a criteri di valutazione e di verifica dell'efficacia e dell'impatto;
- *istituzione*, senza nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica, di un'Agenzia nazionale per l'occupazione, di seguito denominata "Agenzia", partecipata da Stato, regioni e province autonome;
- coinvolgimento delle parti sociali nella definizione delle linee di indirizzo generali dell'azione dell'Agenzia;
- attribuzione all'Agenzia di competenze gestionali in materia di servizi per l'impiego, politiche attive e ASpI;

- razionalizzazione e revisione delle procedure e degli adempimenti in materia di inserimento mirato delle persone con disabilità, e degli altri soggetti aventi diritto al collocamento obbligatorio, al fine di favorirne l'inclusione sociale, l'inserimento e l'integrazione nel mercato del lavoro, avendo cura di valorizzare le competenze delle persone;
- razionalizzazione degli enti strumentali e degli uffici del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali allo scopo di aumentare l'efficienza e l'efficacia dell'azione amministrativa, mediante l'utilizzo delle risorse umane, strumentali e finanziarie già disponibili a legislazione vigente;
- possibilità di far confluire, in via prioritaria, nei ruoli delle amministrazioni vigilanti o dell'Agenzia il personale proveniente dalle amministrazioni o uffici soppressi o riorganizzati nonché di altre amministrazioni;
- determinazione della dotazione organica di fatto dell'Agenzia attraverso la corrispondente riduzione delle posizioni presenti nella pianta organica di fatto delle amministrazioni di provenienza del personale ricollocato presso l'Agenzia medesima;
- rafforzamento delle funzioni di monitoraggio e valutazione delle politiche e dei servizi;
- semplificazioni amministrative in materia di lavoro e politiche attive mediante informatizzazione;
- revisione degli adempimenti in materia di libretto formativo.

Infine, la lett. i) del co. 6 della L. 183/2014 prevede, infine, la revisione, sempre in ottica semplificatrice, degli adempimenti in materia di libretto formativo del cittadino, disciplinato dall'art. 2 co. 1 lett. i) del DLgs. 276/2003, formalmente attuato dal DM 10.10.2005, che contiene il modello di riferimento, all'esito del parere favorevole deliberato il 14.7.2005 dalla Conferenza unificata Stato-Regioni.

Altra importante delega riguarda il riordino delle Forme contrattuali ed interventi sullo Statuto dei Lavoratori.

Lo scopo è quello di rafforzare le opportunità di ingresso nel mondo del lavoro da parte di coloro che sono in cerca di occupazione, promuovere, in coerenza con le indicazioni europee, il contratto a tempo indeterminato come forma comune di contratto di lavoro rendendolo più conveniente rispetto agli altri tipi di contratto in termini di oneri diretti e indiretti.

1.7 CURE PARENTALI, TUTELA DELLA MATERNITÀ E CONCILIAZIONE DEI TEMPI DI VITA E DI LAVORO

Infine, allo scopo di garantire un adeguato sostegno alle cure parentali, attraverso misure volte a tutelare la maternità delle lavoratrici e favorire le opportunità di conciliazione dei tempi di vita e di lavoro per la generalità dei lavoratori, il Governo è delegato ad adottare entro sei mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge,

uno o più decreti legislativi per la revisione e l'aggiornamento delle misure volte a tutelare la maternità e le forme di conciliazione dei tempi di vita e di lavoro.

Al riguardo, il Governo si attiene ai seguenti principi e criteri direttivi:

- abrogazione di tutte le disposizioni che disciplinano le singole forme contrattuali incompatibili con le disposizioni del testo organico semplificato, al fine di eliminare duplicazioni normative e difficoltà interpretative e applicative;
- ricognizione delle categorie beneficiarie dell'indennità di maternità, al fine di estendere gradualmente tale prestazione a tutte le lavoratrici;
- estensione alle lavoratrici madri parasubordinate della garanzia di automaticità della prestazione assistenziale in caso di evasione contributiva del datore di lavoro;
- introduzione del incentivo del *tax credit* per le lavoratrici, con figli minori o disabili non autosufficienti, con redditi inferiori ad una determinata soglia di reddito individuale complessivo, con armonizzazione del regime delle detrazioni per il coniuge a carico;
- incentivazione di accordi collettivi per favorire la flessibilità dell'orario lavorativo e dell'impiego di premi di produttività, per favorire la conciliazione tra responsabilità genitoriali ed assistenza alle persone non autosufficienti e l'attività lavorativa, anche attraverso il ricorso al telelavoro;
- possibilità di cessione fra dipendenti dello stesso datore di lavoro di tutti o parte dei giorni di riposo aggiuntivi spettanti in base al CCNL in favore del genitore di un minore che necessita di presenza fisica e cure costanti per le particolari condizioni di salute;
- ricognizione delle disposizioni in materia di tutela e sostegno della genitorialità per garantire maggiore flessibilità dei relativi congedi obbligatori e parentali;
- introduzione di congedi dedicati alle donne inserite nei percorsi di protezione relativi alla violenza di genere.

1.8 UNA RETE PER LA MOBILITÀ NELL'UNIONE EUROPEA

Eures - *European Employment Services*

È la rete europea dei servizi per l'impiego, una rete di cooperazione, coordinata dalla Commissione europea, a cui partecipano anche i sindacati e le organizzazioni dei datori di lavoro.

Nasce con l'obiettivo di migliorare il mercato del lavoro europeo stimolando l'occupazione attraverso una maggiore mobilità dei lavoratori: facilitare la libera circolazione all'interno dello Spazio economico europeo e promuovere l'incontro tra domanda e offerta (Regolamento CE 492/2011).

Dall'1.1.2014 è entrata in vigore la Decisione della Commissione europea 2012/733/EU, che modifica l'assetto della rete Eures, ora più orientata a favorire l'incontro tra do-

manda e offerta di lavoro, nell'ottica di una maggiore efficienza del mercato del lavoro europeo.

In particolare la Decisione della Commissione europea mira a:

- potenziare il ruolo di collocamento e reclutamento;
- ampliare la Rete con nuovi operatori Eures - pubblici e privati;
- avviare un nuovo ciclo di programmazione, monitoraggio e controllo per una Rete più informata e propositiva;
- offrire un nuovo catalogo dei servizi Eures - Universali e Complementari;
- definire profili e compiti del personale Eures;
- introdurre un sistema uniforme e di modelli comuni per lo scambio di informazioni a livello europeo;
- rafforzare il *job matching*, il *placement* e il *recruitment* in base alle esigenze economiche, la compensazione e il collocamento a livello transnazionale, inter-regionale e transfrontaliero.

A questo fine la nuova rete Eures si avvarrà di ulteriori soggetti abilitati ad erogare servizi per la mobilità transnazionale, attraverso il coinvolgimento di operatori privati e di altri operatori attivi nell'intermediazione di lavoro, le cui modalità di accesso sono ancora in definizione, per garantire un'offerta di servizi – essenziali e accessori – quanto più ampia e più capillare possibile.

POLONIA

A cura di **Laura Filippi** - Dottore Commercialista in Torino - CEO presso ITW Italy Holding Srl

1	PRESENTAZIONE PAESE	79
2	<i>BUSINESS</i>	79
3	SITUAZIONE ECONOMICA	82
4	SITUAZIONE POLITICA	82
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	82
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	83



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	312,679 km ²
POPOLAZIONE	38.496.000
CAPITALE	Varsavia
LINGUA	Polacco
RELIGIONE	Cattolica
MONETA	Zloty polacco
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Varsavia, Cracovia, Łódź, Breslavia, Poznań, Danzica, Stettino, Bydgoszcz, Lublino, Katowice

1 PRESENTAZIONE PAESE

La Polonia è, tra i paesi che compongono l'Unione europea, il sesto per dimensioni e si caratterizza per essere dotata di una delle economie più dinamiche tra quelle degli Stati membri. La Polonia è stata l'unica nazione dell'Unione europea a crescere regolarmente dall'inizio della crisi finanziaria. Con una forza lavoro altamente qualificata, volumi di esportazione in aumento e una domanda interna crescente, la Polonia potrebbe rappresentare un'eccellente opportunità per le attività commerciali di investitori e aziende straniere.

2 BUSINESS

Normativa societaria

La normativa societaria polacca prevede diversi modelli societari che permettono alle imprese di condurre la loro attività commerciale e la scelta del modello dipende dalle esigenze e dagli scopi a cui i soggetti interessati mirano.

Il Codice delle Società Commerciali del 15.9.2000 (*Kodeks Spółek Handlowych*) regola diverse tipologie di società di persone (*spółki osobowe*) e società di capitali (*spółki kapitałowe*). Similmente alla normativa italiana, le due categorie di modelli societari si differenziano in quanto le società di capitali operano come entità separate rispetto ai soci, i quali sono responsabili di regola solo nel limite del conferimento effettuato in favore della società, mentre le società di persone garantiscono un controllo più diretto degli affari da parte dei soci ma non proteggono i soci stessi dalla responsabilità finanziaria nel caso in cui la società non sia in grado di adempiere alle proprie obbligazioni nei confronti dei creditori.

Ai sensi del Codice delle Società Commerciali, è possibile costituire le seguenti tipologie di società di persone:

- *spółka jawna* (società in nome collettivo);
- *spółka partnerska* (società di partner);
- *spółka komandytowa* (società in accomandita semplice), e
- *spółka komandytowo-akcyjna* (società in accomandita per azioni).

Per quanto riguarda le società di capitali, è possibile scegliere tra i seguenti modelli:

- *spółka z ograniczoną odpowiedzialnością* (società a responsabilità limitata), e
- *spółka akcyjna* (società per azioni).

Poiché solo le società di capitali proteggono gli investitori dai debiti e dalle obbligazioni in cui incorre la società, gli imprenditori stranieri che investono in Polonia solitamente preferiscono costituire una società di capitali anziché una società di persone.

Al fine di costituire una società a responsabilità limitata, in Polonia è necessario disporre di un capitale sociale di almeno PLN 5.000.00. Bisogna evidenziare, comunque, che il principale vantaggio nel costituire tale tipologia di società consiste nella responsabilità finanziaria dei soci limitata ai conferimenti. Tale vantaggio può venire meno in

date circostante, come nel caso in cui il socio decida di diventare un amministratore della società stessa.

La società per azioni, pur avendo una struttura più complicata da costituire e gestire, ha diversi aspetti vantaggiosi rispetto alla società a responsabilità limitata. Innanzitutto, le società per azioni garantiscono una modalità di acquisto e vendita di azioni molto più semplice ed efficace che diventa ancora più facilitata quando la società si quota in borsa. In secondo luogo, poiché l'ammontare minimo del capitale sociale deve essere almeno pari a PLN 100,000.00, le società per azioni si presentano come partner commerciali molto più affidabili rispetto ad ogni altra tipologia societaria.

MERCATO DEL LAVORO

Nonostante sia stato colpito dalla crisi finanziaria del 2008, il mercato del lavoro polacco spicca per il gran numero di lavoratori giovani e specializzati. Il tasso di disoccupazione relativamente alto (11.5% a dicembre 2014) offre disponibilità per la creazione di nuovi posti di lavoro.

Il mercato del lavoro polacco è principalmente regolato dal Codice del Lavoro del 26.6.74 (*Kodeks Pracy*) che non ha impedito, comunque, in alcune circostanze, un utilizzo crescente delle norme di diritto civile per la stipula dei contratti di lavoro.

La principale differenza tra il Codice del Lavoro e il diritto civile è che il primo salvaguarda la posizione del lavoratore e vigila sui suoi diritti, mentre i contratti basati sul diritto civile sono più flessibili e generano meno costi. Resta fermo che questi ultimi risultano scoraggianti per i potenziali lavoratori per la posizione meno sicura che gli è garantita rispetto ad un'assunzione ai sensi del Codice del Lavoro.

REGIME FISCALE DELLE SOCIETÀ

La tassazione delle società è regolata dall'Atto sulle Imposte sui Redditi delle Società ("IRES") del 15.2.92 (*Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych*). Ai sensi di quanto ivi previsto, sono principalmente soggetti al pagamento dell'IRES:

- le società di capitali e le società in accomandita per azioni; e
- i gruppi societari creati per scopi fiscali.

Tali società che hanno la loro sede o la sede del consiglio di amministrazione in Polonia sono soggette al pagamento dell'IRES, che si calcola considerando tutti i redditi senza distinguerli a seconda della loro provenienza.

Ai sensi dell'Atto sulle Imposte sui Redditi delle Società, la base imponibile è di regola il reddito realizzato dal contribuente. Tale reddito è calcolato come ricavi meno costi fiscalmente deducibili. Questi ultimi sono i costi sostenuti dal contribuente allo scopo di generare reddito o per preservare o assicurarsi per proprie risorse.

L'IRES è calcolata in base ad un'aliquota proporzionale pari al 19%.

ZONE ECONOMICHE SPECIALI (“ZES”)

Le ZES (*Specjalne Strefy Ekonomiczne*) sono delle specifiche aree geografiche della Polonia create allo scopo di incrementare e semplificare i processi di investimento e incoraggiare l'avviamento di attività commerciali a condizioni agevolate.

Le ZES offrono notevoli incentivi alle imprese, tra cui esenzioni dall'IRES, prezzi degli immobili agevolati, assistenza per l'avvio dell'attività ed esenzioni dalle imposte sugli immobili (in alcune ZES).

DAZI DOGANALI E IVA

La Polonia, in quanto membro dell'Unione europea, è anche parte dell'unione doganale e ciò significa che la sua politica doganale è in linea con le normative europee.

Di conseguenza, gli scambi commerciali tra la Polonia e gli Stati membri dell'Unione europea sono liberi da dazi mentre i beni importati da paesi non facenti parte dell'Unione europea sono soggetti ai dazi doganali armonizzati.

Le tariffe correntemente applicate sono facilmente accessibili e consultabili tramite il sistema ISZTAR (*Informacyjny System Zintegrowanej Taryfy Celnej*) reperibile sul sito del Ministero dell'Economia Polacco (*Ministerstwo Finansów*).

Il sistema ISZTAR contiene dettagliate informazioni concernenti il commercio di beni provenienti dal sistema europeo TRIC e dati polacchi riguardanti la tassazione IVA e le accise.

L'imposta sul valore aggiunto (“IVA”) è applicabile anche in Polonia, in ossequio alle Direttive dell'Unione Europea. L'aliquota generale dell'IVA in Polonia è pari al 23%.

SITUAZIONE FINANZIARIA

Il mercato finanziario polacco è riuscito ed emergere relativamente indenne dalla crisi finanziaria del 2008, grazie ad un approccio rigoroso dell'Autorità di Supervisione Finanziaria Polacca (*Komisja Nadzoru Finansowego*) e ad una politica conservativa del credito da parte delle banche.

Un numero di importanti e autorevoli banche è coinvolto nei finanziamenti alle attività commerciali in Polonia, poiché la normativa polacca offre diversi modi per fornire alle banche garanzie flessibili (dalle ipoteche ai pegni).

La stabilità della politica monetaria polacca e il mantenimento dell'inflazione a livelli accettabili sono di prerogativa della Banca Nazionale della Polonia (*Narodowy Bank Polski*). All'anno 2015, la Polonia ancora mantiene la sua moneta nazionale (zloty polacco).

Inoltre, la Polonia è il più grande e sviluppato mercato finanziario dell'Europa centro-orientale guidato dalla Borsa di Varsavia (*Gielda Papierów Wartościowych w Warszawie*). Quest'ultima offre agli investitori individuali ed istituzionali interessanti piattaforme per investire e moltiplicare le loro risorse, mentre propone agli imprenditori valide fonti

alternative per finanziare le loro operazioni offrendo prodotti su un mercato finanziario dinamico e sempre crescente.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Principali indicatori economici

- PIL 2013: \$ 517.705 miliardi¹,
- PIL pro capite 2013: \$ 13,435.263²,
- PIL 2014 crescita: 3,3%³.

Previsioni e rischi

L'economia polacca continua a crescere costantemente nonostante la sfavorevole situazione economica che caratterizza la maggior parte dei paesi dell'Euro-zona che sono ancora in fase di recupero dopo il crollo dovuto alla crisi finanziaria del 2008. La crescita del PIL per l'anno 2015 è stimata dal Fondo Monetario Internazionale in una misura pari al 3,3% mentre l'esportazione crescente alimenterà ulteriormente la domanda interna.

L'economia polacca potrebbe eventualmente soffrire a causa delle tensioni che si stanno verificando ai confini orientali con l'Ucraina e ciò potrebbe improvvisamente creare problemi e incertezze negli scambi con i partner commerciali dell'est. Inoltre, la crescita del debito pubblico e lo sforzo per rianimare l'Euro-zona sono da monitorare.

4 SITUAZIONE POLITICA

La Polonia è una repubblica parlamentare in cui il potere esecutivo è esercitato dal Consiglio dei Ministri (*Rada Ministrów w Polsce*) e dal Presidente della Polonia (*Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej*). La maggior parte delle prerogative sono conferite al Consiglio dei Ministri che è guidato dal Primo Ministro (*Premier Polski*), mentre il Presidente della Polonia ricopre funzioni perlopiù rappresentative.

Attualmente, i più rilevanti partiti politici sono Programma Civico (*Platforma Obywatelska*) e Partito della Gente Polacca (*Polskie Stronnictwo Ludowe*), che formano la coalizione di governo, nonché Legge e Giustizia (*Prawo i Sprawiedliwość*) e Alleanza Democratica di Sinistra (*Sojusz Lewicy Demokratycznej*).

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

L'industria polacca è diversificata e focalizzata principalmente sulle esportazioni. I più importanti settori attivamente presenti in Polonia sono, per menzionarne alcuni, industria energetica, industria automobilistica, industria alimentare, industria tessile e industria pesante.

¹ IMF World Economic Outlook Database, Ottobre 2014.

² IMF World Economic Outlook Database, Ottobre 2014.

³ Principali dati macroeconomici - Dicembre 2014, Ministero dell'Economia Polacco.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

Rapporti con l'Italia: Le relazioni economiche tra la Polonia e l'Italia stanno vivendo da anni un intenso sviluppo, reso possibile dalla lunga tradizione di collaborazione commerciale e da un forte legame storico e culturale. I fattori che hanno consentito l'instaurazione di un rapporto economico così forte si rinvengono in alcune caratteristiche del mercato polacco, come la dimensione e la capacità di assorbimento, la forte crescita economica, la posizione geografica strategica, il capitale umano giovane e qualificato e, infine, i finanziamenti dell'Unione europea. L'Italia si posiziona al quarto posto tra i partner commerciali della Polonia, principalmente grazie alle forniture di meccanica strumentale, prodotti metallurgici, veicoli, articoli in plastica e gomma e prodotti dell'industria chimica e farmaceutica. Il nostro Paese è, altresì, il sesto tra i paesi investitori sul territorio polacco, presente prevalentemente con piccole e medie aziende ma anche con grandi realtà aziendali.

SPAGNA

A cura di **Patrizia Sara Flore** – Dottore Commercialista in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	87
2	<i>BUSINESS</i>	87
3	SITUAZIONE ECONOMICA	94
4	SITUAZIONE POLITICA	94
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	95
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	95



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	505.519 km ²
POPOLAZIONE	46.507.760
CAPITALE	Madrid
LINGUA	Castigliano, più comunemente detto Spagnolo, sono diffusi anche il Catalano, il Galiziano e la lingua Basca
RELIGIONE	Cattolica
MONETA	Euro
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Barcellona, Valencia, Siviglia, Saragozza, Malaga, Bilbao, Alicante, Cordoba, Granada, Vigo e Leon

1 PRESENTAZIONE PAESE

Breve descrizione delle caratteristiche del Paese

La Spagna è un Paese del continente europeo, posizionata nell'area sud occidentale dell'Europa ed il suo territorio è costituito da 505.519 chilometri quadrati, con una popolazione di circa 47 milioni di abitanti.

Si compone della Spagna continentale nella Penisola Iberica, le Isole Canarie nell'Atlantico, le Isole Baleari nel mediterraneo e le enclavi di Ceuta e Melilla nel territorio africano in Marocco. La capitale è Madrid e le sue città più importanti sono: Barcellona, Siviglia, Valencia e Saragozza.

Fa parte dell'Unione europea e della Nato.

2 BUSINESS

Cenni su normativa societaria, tipi di società, funzionamento mercato del lavoro, sistema fiscale, eventuali zone franche, sistema creditizio e finanziario

Normative societarie

Il Real Decreto 19.7.96 n. 1784 ha approvato il Regolamento del Registro Mercantil (Registro delle imprese). Successivamente la L. 3.4.2009 n. 3 ha disciplinato le modifiche strutturali delle società mercantili. Tale legge, in accordo con quanto stabilito dalla normativa comunitaria, ha adeguato la normativa al crescente processo di internazionalizzazione degli operatori economici e ha introdotto modifiche in materia di trasformazione, fusione, scissione, cessione totale dell'attivo o del passivo e trasferimento delle sedi sociali all'estero. Relativamente alle società di capitali, il Real Decreto Legislativo 2.7.2010 n. 1 di approvazione del Testo unico della legge di Società di capitali ha raccolto tutte le norme preesistenti in materia. In pratica ha sostituito le norme precedenti, divenendo così la norma di base che regola tutte le forme giuridiche che possono assumere le società di capitali nell'ambito della normativa spagnola. Tale nuova legge sulle società di capitali è stata poi ancora modificata dalla L. 1.8.2011 n. 25 con l'intento, da parte del legislatore, di ridurre i costi di organizzazione e di funzionamento delle società di capitali, modernizzare le norme che regolano questo tipo di società ed eliminare differenze ingiustificate tra il regime delle società per azioni e quello delle società a responsabilità limitata. Per quanto riguarda invece la cosiddetta Sociedad Anónima Europea (Società per azioni europea), la normativa comunitaria (Regolamento (CE) 2157/2001 del Consiglio relativo allo Statuto della Società Europea (SE), Direttiva 2001/86 CE del Consiglio che completa lo statuto della società europea per quanto riguarda il coinvolgimento dei lavoratori) è stata recepita dalla legislazione spagnola con la legge di Società di Capitali. Questa forma giuridica offre alle società presenti in più Stati membri la possibilità di operare in base ad un regime giuridico misto in cui coesistono norme comunitarie e norme nazionali e con un sistema di amministrazione, funzionamento, formazione unificato che permette la riduzione dei costi amministrativi.

Per quanto riguarda le *Sociedades Profesionales* (Società tra Professionisti) la L. 15.3.2007 n. 2 regola la costituzione di società mercantili da parte di professionisti iscritti a Ordini e Albi. Queste società possono, nel rispetto dei requisiti specifici stabiliti per le stesse, adottare una qualsiasi delle forme giuridiche previste dalla legge di Società di Capitali. Infine, occorre ricordare la c.d. “*Ley de Emprendedores*” (L. 27.9.2013 n. 14) che disciplina la *Sociedad Limitada de Formación Sucesiva* che non fissa un capitale minimo per la costituzione della stessa. Pertanto, la normativa attuale spagnola di riferimento in materia di società può essere così riepilogata:

- *Código de Comercio* (Codice di Commercio);
- *Ley de Sociedades de Capital* (legge di Società di Capitali);
- *Ley sobre modificaciones Estructurales de la Sociedades mercantiles* (legge sulle modifiche strutturali delle società mercantili);
- *Reglamento del Registro Mercantil* (Regolamento del Registro delle imprese).

Legge regola la costituzione di società mercantili da parte di professionisti iscritti a Ordini e Albi.

Ley de Emprendedores che disciplina la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva

TIPI DI SOCIETÀ

I principali tipi di società previsti dalla normativa spagnola sono:

- *Sociedad Anónima - S.A.* (Società per azioni - S.p.A.);
- *Sociedad Anónima Europea - S.E.* (Società per azioni europea - SE);
- *Sociedad de Responsabilidad Limitada - S.L.* oppure *S.R.L.* (Società a responsabilità limitata - Srl);
- *Sociedad Limitada de Formación Sucesiva - S.L.* oppure *S.R.L.*;
- *Sociedad Limitada Nueva Empresa - S.L.N.E.* (Società a responsabilità limitata nuova impresa);
- *Sociedad colectiva - S.R.C.* oppure *S.C.* (Società in nome collettivo - s.n.c.);
- *Sociedad en Comandita por Acciones - “S. Com. por A.”* (Società in accomandita per azioni);
- *Sociedad profesional - “S.P.”* (Società tra professionisti).

Sociedad Anónima, S.A. (Società per azioni)

Il capitale sociale minimo richiesto dalla Legge di Società di Capitali è di 60.000 euro. Il capitale dovrà essere interamente sottoscritto dai soci e versato per almeno il 25% del valore nominale delle azioni all’atto di costituzione della società. Non è previsto un numero minimo, nè massimo di soci necessari per la costituzione di una S.A. È quindi possibile la società per azioni unipersonale. I soci della S.A. possono essere persone fisiche o giuridiche di qualsiasi cittadinanza o residenza. La responsabilità dei soci è limitata al valore nominale delle azioni sottoscritte. Per la costituzione è richiesto un atto notarile che dovrà essere iscritto successivamente presso il Registro delle imprese (Registro Mercantil) per acquisire la personalità giuridica e capacità legale. L’amministrazione della società può essere affidata a uno o più amministratori o ad un Consiglio

di amministrazione con un numero minimo di tre persone. La durata della società può anche essere a tempo indeterminato.

Sociedad Anónima Europea - “S.E.” (Società per azioni europea - SE)

La Società per azioni europea avrà sempre il carattere di società derivata, dato che la sua costituzione deve necessariamente partire da società preesistenti. È vietata alle persone fisiche. Il capitale sociale minimo previsto per la SE è di 120.000 euro. La normativa spagnola stabilisce soglie minime superiori per alcune attività come quella delle entità di credito. Sarà, inoltre, applicabile la legge spagnola della S.A. in materia di sottoscrizione e trasmissione di azioni. Sono previste quattro modalità di costituzione di una società europea:

- **fusione:** nei casi in cui le società oggetto della fusione siano soggette alle leggi di Stati membri diversi;
- **creazione di una S.E. holding:** nei casi in cui almeno due delle società siano soggette alla legge di Stati membri differenti o abbiano un’affiliata soggetta alla legge di un altro Stato membro oppure una succursale ubicata in un altro Stato membro da almeno due anni;
- **costituzione di una S.E. filiale:** come per il caso *holding* di cui al punto *sub 2*;
- **trasformazione di una società per azioni preesistente:** nei casi in cui la società per azioni abbia avuto una filiale soggetta alla legge di un altro Stato membro durante, almeno, due anni.

La Società europea dovrà essere iscritta presso il Registro delle imprese dello Stato in cui ha la sede sociale e la sua denominazione dovrà essere accompagnata dalla sigla “S.E.”. La responsabilità dei soci è limitata, in via di principio, alla sola quota di partecipazione. Lo statuto della società europea prevede come organi di amministrazione: l’assemblea generale dei soci e, alternativamente, un organo di direzione affiancato da un organo di vigilanza (sistema dualistico), oppure da un organo di amministrazione (sistema monistico).

Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.R.L. o S.L. (Società a responsabilità limitata)

La Società a responsabilità limitata è una società di capitali che richiede un investimento inferiore a quello della Società per azioni. Il capitale sociale minimo è di 3.000 euro e deve essere interamente sottoscritto e versato al momento di costituzione della società. Il capitale è diviso in partecipazioni/quote che potrebbero essere non uguali e, pertanto, potrebbero comportare diverse percentuali per l’esercizio dei diritti di voto. Possono anche essere create quote sociali senza diritto di voto, fino al limite della metà del capitale sociale. Non è previsto un numero minimo, nè un numero massimo di soci necessari per la costituzione di una SRL. È possibile la società unipersonale. La responsabilità dei soci è limitata all’apporto di capitale. È possibile costituire la Società a responsabilità limitata utilizzando vie telematiche.

***Sociedad Limitada de Formación Sucesiva* - S.L. / S.R.L.**

È una società di capitali per la quale non è previsto un capitale minimo. Il regime applicabile è identico a quello delle Società a responsabilità limitata, fatta salva l'obbligatorietà di garantire un'adeguata protezione dei diritti di terzi. Vengono stabilite, infatti, limitazioni per quanto riguarda la retribuzione dei soci e degli amministratori e responsabilità solidale dei soci nei casi di liquidazione della società. Non esiste un capitale sociale minimo. Tuttavia, durante il periodo in cui la società abbia un capitale inferiore a quello previsto per le SRL (3.000 euro), dovrà seguire particolari regole, è infatti obbligatorio destinare alla riserva legale un minimo del 20% dell'utile dell'esercizio senza limitazioni di quantità, la distribuzione di dividendi tra i soci non potrà risultare inferiore al 60% del capitale legale minimo, la retribuzione annua dei soci e degli amministratori per lo svolgimento delle loro mansioni non potrà superare il 20% del patrimonio netto del relativo esercizio e potranno essere apportati al capitale sociale soltanto beni o diritti patrimoniali suscettibili di valutazione economica, restano esclusi il lavoro o i servizi. Le partecipazioni sociali non avranno il carattere di titoli e non potranno essere considerate azioni. La trasmissione delle partecipazioni dovrà essere formalizzata mediante atto pubblico. La legislazione spagnola fissa un minimo di 1 socio. La responsabilità dei soci è limitata all'apporto di capitale. Tuttavia, nel caso di liquidazione volontaria o forzata se il patrimonio risulta insufficiente al pagamento delle obbligazioni sociali, i soci e gli amministratori della società sono solidalmente responsabili del capitale minimo stabilito dalla legge.

***Sociedad Limitada Nueva Empresa - SLNE* - (Società a responsabilità limitata nuova impresa)**

Per la Sociedad Limitada Nueva Empresa si tratta di una forma semplificata della S.L., in cui il capitale sociale è diviso in partecipazioni e la responsabilità dei soci è limitata al capitale apportato. La ragione sociale è composta dal nome e dai due cognomi di uno dei soci fondatori, seguiti da un codice alfanumerico che permetta l'identificazione in maniera unica e inequivoca, e dall'indicazione "Sociedad Limitada Nueva Empresa", oppure dalla sigla "SLNE". La ragione sociale dovrà essere cambiata nel caso di perdita della condizione di socio di colui che appare nella suddetta denominazione. La denominazione soggettiva (nome e cognomi di uno dei soci) della SLNE viene richiesta soltanto all'atto di costituzione della stessa. Successivamente, può essere cambiata mediante la modificazione degli statuti e previo ottenimento della cosiddetta certificación negativa del Registro delle imprese (il Registro certifica che non esistono società già iscritte con la medesima denominazione). L'oggetto sociale è molto ampio e flessibile in modo da permettere la realizzazione di attività economiche diverse. Vengono escluse soltanto le attività riservate alle Società per Azioni e quelle che richiedano un oggetto sociale unico ed esclusivo. Può essere costituita solo da persone fisiche, e con un limite di 5 soggetti. Successivamente all'atto di costituzione, il numero dei soci potrà essere superiore. Esiste, inoltre, la possibilità di SLNE unipersonale. Tuttavia la stessa persona fisica non può essere socio unico di più di una società limitata nuova impresa. Il

capitale sociale non potrà essere inferiore a 3.000 euro, né superiore ai 120.000 euro. Il capitale sociale dovrà essere versato solo con apporti in denaro. Se il capitale sociale supera i 120.000 euro, la società dovrà essere trasformata. La SLNE può avere uno o più amministratori che dovranno essere soci. Non può esistere il Consiglio di amministrazione. Viene costituita con atto notarile ed è necessaria la successiva iscrizione nel Registro delle imprese per acquisire personalità giuridica.

Sociedad profesional - "S.P." (Società tra professionisti)

L'oggetto sociale deve essere esclusivamente legato all'esercizio di attività professionali tra i vari soci. Sono considerate attività professionali quelle per le quali viene richiesto un titolo universitario e l'iscrizione presso gli albi o gli ordini professionali.

È necessaria la partecipazione nel capitale sociale dei soci professionisti; queste società potranno adottare una qualsiasi delle tipologie societarie previste dalla normativa, fermo restando l'obbligo di rispettare i requisiti specifici previsti dalla legge che regola le società tra professionisti. Per la costituzione della società è necessario che i tre quarti del capitale sociale e dei diritti di voto, o i tre quarti del patrimonio sociale e del numero dei soci nelle società di persone, appartenga ai soci professionisti; dovranno essere soci professionisti i tre quarti dei membri degli organi di amministrazione e, nel caso si tratti di società unipersonale, tali funzioni dovranno essere svolte necessariamente da un socio professionista; l'attività della società tra professionisti dovrà essere realizzata in conformità al regime deontologico e disciplinare proprio di tale attività professionale. Oltre ad essere necessaria l'iscrizione presso il registro delle imprese, le S.P. dovranno essere iscritte al Registro de Sociedades Profesionales (registro di società tra professionisti) del relativo Ordine professionale; la distribuzione dei profitti potrà essere realizzata sulla base del contributo di ognuno dei soci o dell'andamento della società. Le società tra professionisti devono sottoscrivere una polizza assicurativa al fine di coprire l'eventuale responsabilità derivata dall'esercizio della loro attività.

Funzionamento del mercato del lavoro

Con la riforma del mercato del lavoro in Spagna, risalente a giugno 2013, il legislatore spagnolo ha tentato di dare impulso alla creazione di occupazione di qualità, di stabilire meccanismi effettivi di flessibilità interna nelle aziende per far sì che il licenziamento venga adottato solo in casi estremi dall'imprenditore, di modernizzare la contrattazione collettiva, di incentivare la formazione, di incentivare il lavoro ai giovani e ai disoccupati e di combattere l'assenteismo ingiustificato. Il Regio decreto legge di riforma del mercato del lavoro ha modificato diversi aspetti della precedente normativa. Ha per esempio esteso la possibilità di aprire Agenzie di Lavoro Interinale. Relativamente al diritto alla formazione viene riconosciuto ai lavoratori con più di un anno di anzianità nell'azienda il diritto ad un permesso retribuito di 20 ore annue, cumulabili fino ad un periodo massimo di tre anni, per la realizzazione di attività formative il cui contenuto sia in stretta relazione con il posto di lavoro. È stato creato anche un registro nei Servizi Pubblici per l'Impiego, nel quale è indicata la formazione ricevuta dal lavoratore durante tutto l'arco della vita lavorativa. Relativamente ai

contratti per la formazione e l'apprendistato, l'età massima per poter accedere a questi tipi di contratti è ora di 30 anni. La durata minima del contratto è di un anno e quella massima di tre. Le aziende che realizzino questo tipo di contratti hanno diritto ad una riduzione dei contributi previdenziali a carico del datore di lavoro del 100% se hanno meno di 250 dipendenti e del 75% se hanno un organico superiore. Allo stesso tempo, le aziende che trasformano questi contratti di formazione in contratti a tempo indeterminato, hanno diritto ad una riduzione dei contributi previdenziali a carico del datore di lavoro pari a 1.500 euro per tre anni (1.800 se si tratta di donne). Relativamente ai contratti a tempo indeterminato, è stato introdotto un *bonus* crescente, per tre anni, nella quota previdenziale per l'assunzione a tempo indeterminato di giovani dai 16 ai 30 anni per tre anni. Si applica un *bonus* in più all'anno se la lavoratrice è donna nei settori in cui tale genere è poco rappresentato.

Per incentivare l'assunzione di disoccupati di lunga durata è previsto un *bonus*, per tre anni, crescente, per l'assunzione a tempo indeterminato di disoccupati di lunga durata con più di 45 anni (disoccupati da almeno 12 mesi nei 18 mesi precedenti). In caso di contratti a donne in settori in cui queste siano poco rappresentate i *bonus* si elevano ulteriormente. In ogni caso, per l'applicazione di questi incentivi, l'azienda dovrà tenere il lavoratore per un periodo minimo di tre anni dall'inizio del rapporto di lavoro, procedendo altrimenti al reintegro delle quantità percepite. Relativamente al contratto *part time*, è prevista la realizzazione di ore straordinarie entro i limiti massimi legali. La somma di queste ore e delle ore ordinarie non potrà superare l'orario di un lavoratore *full time* della stessa azienda. Relativamente alle condizioni di lavoro sono state rese più flessibili le possibilità di effettuare modifiche alle condizioni di lavoro (orario, sistemi di lavoro e rendimento, lavoro a turni, sistemi di retribuzione e salario, funzioni). Relativamente alla flessibilità interna, è stata introdotta la prevalenza dei contratti d'azienda su quelli a livello nazionale, regionale, provinciale o di settore, di modo che, indipendentemente da quello che si pattuisca a livello superiore, i rappresentanti dei lavoratori e il datore di lavoro possano concordare un contratto d'azienda che si adatti alle proprie necessità e specificità. Le aziende in difficoltà possono non applicare il contratto collettivo di ambito superiore, procedimento conosciuto in Spagna come "descuelgue" (stacco), qualora concorrano cause economiche, tecniche, organizzative o produttive che lo rendano necessario. È stato eliminato, come nel caso di sospensioni temporanee o riduzioni di orario (Cassa Integrazione), l'obbligo di richiedere un'autorizzazione amministrativa per procedere ai licenziamenti collettivi.

Il Sistema fiscale

Il riferimento normativo che disciplina l'imposta sui redditi societari (Impuesto sobre sociedades) è il Real Decreto Legislativo 4/2004. Le società residenti in Spagna sono soggette all'imposta sui redditi societari (Impuesto sobre Sociedades, IS) che si applica secondo il principio del worldwide income. Il territorio spagnolo è costituito dalla Spagna continentale, le Isole Baleari, le Canarie e gli enclavi di Ceuta e Melilla in

Marocco. Le società residenti in questi ultimi due territori, in Navarra e Paesi Baschi sono soggette a regimi fiscali speciali. L'aliquota dell'imposta sulle società residenti (Is) è pari al 30% a cui si applica una sovrainposta legata all'iscrizione alla Camera di Commercio. Sono soggetti imponibili dell'IS le società per azioni, le società a responsabilità limitata, le società *holding*, i gruppi di interesse economico, le fondazioni, le associazioni, le cooperative e le società di persone, il raggruppamento temporaneo di società, le società di capitale di rischio, i fondi d'investimento, i fondi pensione, per la regolamentazione o la conversione dei mutui ipotecari, per la conversione in titoli delle attività, i fondi di investimento garantiti. Per le piccole e medie imprese sono previste due aliquote ridotte. Per le piccole imprese l'aliquota è del 20% per utili fino a 300.000 euro, del 25% per quelli superiori a tale soglia. Sono considerate tali se il fatturato nell'anno precedente è stato inferiore a 5 milioni di euro e la società impiega tra 1 e 24 dipendenti. Per le medie imprese, invece, l'aliquota è del 25% per utili fino a 300.000 euro, del 30% per quelli superiori a tale limite. Sono considerate tali se il fatturato nell'anno precedente è stato inferiore a 10 milioni di euro e superiore ai 5 milioni.

Le società non residenti sono tali se non sono state registrate secondo la legge spagnola e non hanno la sede legale o la sede principale della gestione situata in Spagna. Queste società, come le persone fisiche, sono soggette all'imposta sui redditi dei non residenti (IRNR), quindi vengono tassate sugli utili commerciali e sui *capital gains*, ma soltanto in relazione al reddito di fonte spagnola.

Impuesto sobre el Valor Añadido / IVA

Anche in Spagna, le società e tutti i soggetti che operano in proprio devono registrarsi per richiedere il numero di identificazione fiscale (CIF). La Ley 37/92 e il regolamento di cui al Real Decreto 1624/92 disciplinano l'Impuesto sobre el valor añadido (IVA). Dall'1.9.2012 l'aliquota IVA ordinaria è fissata al 21% con due aliquote, ridotta al 10% e super ridotta al 4%. L'aliquota del 10% si applica a taluni beni e servizi, come ad esempio l'acquisto di una proprietà di nuova costruzione, hotel e ristoranti, prodotti per la salute, attività di intrattenimento e sport. L'aliquota del 4% si applica ai beni considerati di prima necessità, come ad esempio alcuni alimenti e anche a prodotti di lettura (giornali, riviste, libri).

Nelle Isole Canarie vige un regime speciale chiamato IGIC, (Impuesto General Indirecto Canario), per le imposte indirette, che applica un'aliquota *standard* del 7%, mentre per le importazioni, viene applicato un dazio speciale sulle merci. La UE ha ampliato il termine di vigenza della Zona Speciale delle Canarie – ZEC Zona Especial Canaria – fino al 31.12.2019.

Questo regime speciale persegue, quale obiettivo prioritario, lo sviluppo economico e sociale e la diversificazione dell'economia delle Isole Canarie, che consente alle imprese, tra gli altri vantaggi di carattere fiscale quale porto franco, di applicare il tasso ridotto al 4%, sulle proprie Imposte Societarie (IS).

Le altre imposte

L'imposta sulle attività produttive

Il Real Decreto Legislativo 1175/90 e la Ley Reguladora de las Haciendas Locales di cui al Real Decreto Legislativo 2/2004 – artt. 78 ss. – disciplinano l'imposta sulle attività produttive, alla quale sono assoggettate tutte le attività economiche gestite da persone fisiche e giuridiche. Essa consiste in un importo forfettario stabilito dall'ente territoriale competente, a seconda del territorio in cui si esercita l'attività e sulla base di coefficienti correttivi applicati in funzione delle diverse fattispecie.

Il sistema creditizio e finanziario

Il sistema creditizio spagnolo è composto da banche, casse di risparmio, cooperative di credito, istituti finanziari e dall'istituto finanziario di credito (ICO - Istituto de Credito Oficial). I primi tre istituti gestiscono l'amministrazione dei depositi dei clienti. L'Istituto Ufficiale di Credito svolge la funzione di concedere finanziamenti a tassi vantaggiosi per agevolare l'internazionalizzazione delle imprese. Tutti gli istituti di credito sono soggetti al controllo della Banca di Spagna che coordina la propria attività di concerto con la Banca Centrale Europea.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Principali indicatori economici, previsioni future, rischio paese.

Per quanto attiene al quadro economico del Paese, l'analisi dei principali indici generali dell'andamento economico sono:

- PIL Nominale 1.025 miliardi di euro
- PIL nominale pro capite 22.300 euro
- Debito Pubblico 94% del PIL

La Spagna ha risentito della crisi generale del settore immobiliare e del consumo interno che per anni avevano trainato la crescita del Paese, negli ultimi mesi però si è registrata una inversione di tendenza che permette di considerare ancora appetibile investire in questo paese ed in particolare in alcuni settori che continuano ad essere una risorsa sempre importante per l'economia, come il turismo.

I beni principali oggetto di esportazione sono i veicoli da trasporto, i prodotti chimici e di automazione, i prodotti ortofrutticoli freschi e congelati. L'Italia è il quarto maggior Paese di destinazione di tali prodotti, dopo Francia, Germania e Portogallo.

Mentre si importano combustibili e lubrificanti, prodotti chimici, abbigliamento e informatica e l'Italia è il terzo maggior fornitore davanti alla Cina.

4 SITUAZIONE POLITICA

La Spagna è una monarchia parlamentare. Il Capo dello Stato è il Re, egli ha la più alta rappresentanza del Paese nelle relazioni internazionali ed esercita le funzioni che la Costituzione e le leggi espressamente gli attribuiscono. Le "Cortes generales" (il loro

Parlamento), sono la sede del potere legislativo dello Stato e rappresentano il popolo spagnolo, si compongono di due camere, che sono costituite dal “Congreso de los Diputados” e dal “Senado”.

Il Governo esercita il potere esecutivo e definisce la politica interna e quella estera; l'amministrazione civile e militare e la difesa dello Stato. Il capo del governo è il Presidente del Consiglio dei ministri.

Lo Stato è organizzato territorialmente in comuni. Le province sono composte da più comuni e le Comunità Autonome comprendono le province confinanti con caratteristiche storiche, culturali ed economiche affini. Le Comunità Autonome hanno competenza su materie come l'organizzazione delle istituzioni di autogoverno, promuovono ad esempio il sistema sanitario. L'organizzazione istituzionale autonoma si basa su un'Assemblea Legislativa eletta con suffragio universale, un Consiglio di Governo con funzioni esecutive ed amministrative ed un Presidente, eletto dall'Assemblea fra i suoi membri e formalmente nominato dal Re, al quale compete la direzione del Consiglio di Govern ed il controllo dello Stato all'interno delle Comunità.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

Settori ai quali il Paese è interessato

Il settore che contribuisce maggiormente alla formazione del PIL nazionale è quello dei servizi, che occupano una fetta superiore al 65%, seguono l'industria e l'edilizia, in coda l'agricoltura che negli ultimi anni ha registrato una tendenza alla crescita.

L'occupazione si distribuisce nello stesso modo tra i diversi settori suddetti.

La rete delle infrastrutture è piuttosto recente e di conseguenza anche efficiente, in particolare la rete autostradale è diffusa in modo ampio su tutto il territorio spagnolo e pertanto i collegamenti interni sono buoni così come anche verso l'estero e i continenti dell'area asiatica ed americana.

L'alta velocità delle linee ferroviarie nazionali è molto estesa, seconda al mondo solo alla Cina.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

Principali trattati sottoscritti con l'Italia

È stata stipulata una convenzione tra i due Paesi per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali, tale Convenzione è stata firmata a Roma l'8.9.77 e ratificata con L. 29.9.80 n. 663. È in vigore dal 24.11.80.

Esiste, inoltre, l'accordo amministrativo per l'applicazione delle disposizioni sullo scambio di informazioni, che l'Italia e la Spagna hanno firmato a Madrid il 1.6.84.

PAESI BASSI

A cura di **Maria Alessandra Parigi** - Dottore Commercialista in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	99
2	<i>BUSINESS</i>	99
3	SITUAZIONE ECONOMICA	110
4	SITUAZIONE POLITICA	111
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	111
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	112



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	41.258 km ²
POPOLAZIONE	16.484.176
CAPITALE	Amsterdam
LINGUA	Olandese
RELIGIONE	Cattolici 37% Protestanti 5,7% Musulmani 5,7% senza religione 48,2%
MONETA	Euro
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Arnhem, Lelystada, Assen, Den Bosch, Groningen, Maastricht, Den Haag, Haarlem, Zwolle, Utrecht, Middelburg

1 PRESENTAZIONE PAESE

PERCHÉ PAESI BASSI?

Favorevole clima fiscale

Tradizionalmente, sin dagli anni '70, i Paesi Bassi sono stati un paese in cui investire in ragione del favorevole clima fiscale. La situazione non appare oggi molto diversa: la *corporate tax* al 25% (al di sotto della media UE) ha incoraggiato lo stabilimento di sedi centrali, filiali di *holding* ed imprese estere (di produzione, di vendita, di *marketing*, di servizi, ecc.). A ciò si possono aggiungere anche gli sconti fiscali per investimenti in ricerca e sviluppo che, seppur con lievi modifiche di anno in anno, favoriscono la localizzazione di imprese innovative.

Buona rete infrastrutturale

Le infrastrutture dei Paesi Bassi sono di prim'ordine: ad una efficiente e capillare rete stradale e ferroviaria vanno aggiunte le infrastrutture portuali (il porto di Rotterdam è il primo porto in Europa ed il quinto al mondo) ed aeree come l'importante snodo di Amsterdam-Schiphol.

Popolazione istruita e multilingue

Nei Paesi Bassi il livello di istruzione è generalmente alto e gli abitanti vantano competenze linguistiche (soprattutto per la lingua inglese) molto elevate. Ciò favorisce la stabilizzazione di imprese straniere e l'occupazione di manodopera locale. Il Paese è particolarmente attento alle politiche di genere.

Economia aperta

L'economia dei Paesi Bassi si basa per circa il 70% sul commercio. L'economia del Paese è molto aperta e favorisce lo sviluppo di attività commerciali con Paesi terzi.

Rispetto delle regole e tempi certi di giustizia

I tempi di esecuzione dei contratti (anche con riferimento ai pagamenti) sono rispettati e raramente si verificano controversie. In questi casi, tuttavia, le regole certe ed i tempi ragionevoli della giustizia fanno da incentivo al corretto funzionamento dei rapporti commerciali ed economici.

2 BUSINESS

APRIRE UNA SOCIETÀ NEI PAESI BASSI

I Paesi Bassi sono stati per lungo tempo il luogo favorito dagli investitori esteri decisi a costituire una società all'estero. Possiede infatti una stabile e affermata economia, così come una politica commerciale e di investimenti che è una delle più aperte al mondo. Questa è la ragione per cui migliaia di società internazionali hanno stabilito il loro *business* nei Paesi Bassi.

Che cosa significa costituire una società olandese?

I Paesi Bassi godono di un regime fiscale liberale che include generose esenzioni

partecipative - i dividendi ricevuti e le plusvalenze realizzate sono esentate dalle entrate fiscali olandesi. C'è inoltre una fitta rete di trattati di tassazione bilaterale.

Quali sono i principali tipi di società dei Paesi Bassi?

Le principali forme societarie previste dalla legislazione olandese sono le seguenti:

- società per azioni (NV);
- società a responsabilità limitata (BV);
- *partnership* ;
- filiali.

Quali sono le principali caratteristiche di una NV?

Il capitale minimo richiesto è di 45.000 euro.

Almeno il 20% del capitale deve essere collocato.

È consigliabile per chi debba raccogliere fondi e capitali sul mercato.

Non ci sono limitazioni alla nazionalità dei soci.

La contabilità deve essere sottoposta a revisione e presentata in Camera di Commercio.

Quali sono le principali caratteristiche di una BV?

Capitale minimo di 18.000 euro.

La responsabilità dei soci si limita al valore del capitale.

È la forma societaria più comune in Olanda.

Non ci sono limitazioni alla nazionalità dei soci.

La contabilità deve essere presentata in Camera di Commercio.

Quali sono le principali caratteristiche di una partnership ?

Esiste nelle versioni generale, professionale o a responsabilità limitata.

La *partnership* generale ha responsabilità illimitata.

La *partnership* professionale prevede che ogni partner sia responsabile dei propri debiti.

La *partnership* limitata ha responsabilità limitata.

Quali sono le principali caratteristiche di una Filiale?

È la forma maggiormente diffusa per le società estere che aprono nei Paesi Bassi.

La società madre all'estero è responsabile per tutti gli impegni della filiale.

La filiale va registrata in Camera di Commercio.

È necessario almeno un amministratore, non è richiesta la contabilità.

Quando le società nei Paesi Bassi possono essere considerate residenti o non residenti?

Una società è residente ai fini fiscali:

1. se costituita secondo le regole del diritto olandese;
2. se la gestione della società è effettivamente in Olanda.

Come conseguenza, una società residente in un Paese estero firmatario di un A.F.B. con i Paesi Bassi sarà assoggettata alla tassazione olandese come società estera.

Quale attività si considera d'impresa, e quale non (uffici amministrativi, liaisons, uffici acquisti, ecc.)?

Un non residente non è assoggettato all'imposta olandese a meno che non conduca attività d'impresa in Olanda mediante unità locali (sedi secondarie, filiali, succursali o stabili organizzazioni) o un agente.

Sarà considerata attività d'impresa la conclusione di transazioni che hanno per oggetto la compravendita, la trasformazione di materie prime in prodotti finiti o la fornitura di servizi nei Paesi Bassi.

Come conseguenza, l'attività condotta da uffici amministrativi o di liaison o da uffici acquisti, non è considerata attività d'impresa e quindi le società estere amministrate non saranno assoggettate alla tassazione olandese, a condizione che la gestione centrale ed il controllo non avvengano in Olanda e che esse non conducano attività d'impresa sul territorio olandese.

Come norma generale, la maggior parte degli A.F.B. precisano che un ufficio amministrativo utilizzato per l'acquisto di merci, per raccogliere informazioni o per reclamizzare prodotti non costituirà un'unità locale in Olanda e di conseguenza non sarà assoggettato ad imposta.

Quali unità locali straniere scegliere nei paesi bassi: sedi secondarie, filiali, succursali o stabili organizzazioni?

Gli Accordi Fiscali Bilaterali stipulati dai Paesi Bassi prevedono che l'imposta olandese debba essere applicata solo nel caso in cui il non residente possieda una sede secondaria, un'unità locale o una stabile organizzazione.

Per stabile organizzazione si intende una "sede stabile" di attività imprenditoriali della società estera e può includere anche la sede della direzione, l'utilizzo di terreni per l'agricoltura o l'estrazione mineraria e progetti di costruzione.

Non è considerata stabile organizzazione una rappresentanza completamente indipendente o una rappresentanza non autorizzata a concludere operazioni commerciali, sebbene essa possa mantenere un magazzino, ma solo per effettuare pronte consegne (se le merci sono possedute solamente al momento della consegna non ci sarà stabile organizzazione).

I redditi della stabile organizzazione sono calcolati e quindi tassati come quelli di una società residente.

Come si calcolano i redditi imponibili?

Il principio della "Prassi della logica d'impresa" dell'ordinamento tributario olandese è utilizzato per attribuire tale reddito all'esercizio di competenza.

Gli utili vengono calcolati confrontando il valore netto all'inizio e alla fine del periodo contabile con i relativi adeguamenti dovuti ad apporti e prelievi di capitale e di utili (principalmente per pagamenti di dividendi). Gli utili comprendono anche le plusvalen-

ze patrimoniali. È possibile includere le riserve e l'avviamento che non sono stati compresi in un primo momento.

Dal reddito imponibile sono detraibili:

- tutte le spese di gestione, dirette e indirette, relative all'attività d'impresa condotta (quindi anche gli emolumenti agli amministratori), a condizione che siano state sostenute per fini ad essa collegati;
- gli interessi;
- le spese interaziendali per gestione e *royalties*;
- la riserva fiscale costituita per possibili spese future;
- l'eventuale fondo di crediti inesigibili, se si può dimostrare la ragione dell'ammontare;
- le perdite derivanti da cambi valutari, con alcune limitazioni.

Sono specificatamente esclusi dal reddito imponibile:

- i dividendi e gli altri proventi ricevuti da controllate residenti e non residenti;
- i redditi e le plusvalenze di fonte estera, se esenti in base ad un Accordo Fiscale Bilaterale;
- le plusvalenze patrimoniali realizzate con la cessione di un'impresa da una società, in cambio di azioni;
- i conferimenti di capitale, in denaro o in natura, effettuati dagli azionisti della società;
- i profitti derivanti da attività forestali svolte nei Paesi Bassi.

Le sanzioni penali e le ammende previste sia dai tribunali interni che dalla UE non sono detraibili, indipendentemente dal fatto che siano o meno collegate all'attività posta in essere.

Quale trattamento è riservato alle minusvalenze patrimoniali?

Non esiste alcuna distinzione tra minusvalenze commerciali, patrimoniali e altre.

Le minusvalenze patrimoniali possono essere compensate con il reddito imponibile (incluse le plusvalenze) dell'anno precedente o subire un riporto in avanti di nove anni. La detrazione delle perdite può essere limitata quando si è verificata una modifica del 30% degli azionisti originali.

La ripartizione delle perdite sugli esercizi precedenti è limitata a un anno, mentre sugli esercizi successivi è limitata a nove anni. Questo vale anche per le perdite di avviamento. La restrizione della detrazione delle perdite è retroattiva e esiste una clausola limitativa transitoria per quanto riguarda le perdite in essere. Le perdite registrate prima del 2002 potevano essere riportate in avanti fino al 2011. Le perdite registrate dal 2003 possono essere riportate in avanti solo per nove anni.

Se una *holding* subisce delle perdite in anni durante i quali svolge unicamente attività finanziarie o di partecipazione, le perdite possono solo essere compensate dal reddito derivante da attività simili.

Quale trattamento fiscale per le società residenti?

Le società olandesi residenti sono assoggettate al pagamento dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche in base al reddito ed alle plusvalenze patrimoniali complessive.

L'imposta viene attualmente applicata con le seguenti aliquote:

Imponibile euro	Aliquota fiscale %
0 - 200.000	20,0
oltre 200.000	25,5

Dall'1.1.2010 la tassazione degli utili da attività immateriali protette da brevetto o derivanti da operazioni di ricerca e sviluppo è stata portata dal 10% al 5% e l'importo imponibile è illimitato. Inoltre, le perdite relative ad attività immateriali sono indeducibili all'aliquota ordinaria, anche se è necessario prendere in considerazione un recupero di tali perdite negli anni in cui si registrano utili.

Il reddito estero di una società residente è esente, a condizione che:

- non ci sia un trattato contro la doppia imposizione applicabile al reddito in questione;
- il reddito di fonte estera sia assoggettato ad imposta nello Stato straniero.

Le società appartenenti ad un gruppo sono considerate una singola impresa ai fini fiscali?

Le società di capitali olandesi (le NV, le BV, le società cooperative e le compagnie di mutua assicurazione) facenti parte di un gruppo possono richiedere all'autorità fiscale di essere tassate come unica unità fiscale. È quindi possibile presentare una sola dichiarazione dei redditi per tutto il gruppo.

A tal fine, è necessario che siano soddisfatti i seguenti requisiti:

1. ogni sussidiaria deve essere controllata per almeno il 95% - la partecipazione può anche essere indiretta (mediante un'altra società di capitali olandese), a patto che la società intermediaria faccia parte del gruppo;
2. i periodi contabili di tutte le società del gruppo devono coincidere;
3. tutte le società devono risiedere nei Paesi Bassi;
4. tutte le società devono rispondere a tutti i requisiti.

In alcune circostanze è possibile includere in un'unità fiscale anche le stabili organizzazioni di società non residenti.

Le sussidiarie di una società olandese possono fare parte di un'unità fiscale solo se residenti fiscalmente nei Paesi Bassi. Le affiliate olandesi di una società estera possono essere incluse in un'unità fiscale. Le società figlie possono essere incluse in un'unità fiscale a condizione che la loro casa madre possieda almeno il 95% delle azioni.

Le società registrate all'estero ma residenti olandesi, in quanto la sede di gestione è situata in Olanda, possono essere considerate un'unica unità fiscale, a discrezione del Ministro delle Finanze, a condizione che vengano soddisfatte le seguenti condizioni:

1. la società deve avere un capitale azionario e le azioni devono essere liberamente trasferibili anche senza un consenso preventivo degli azionisti;
2. gli utili devono essere tassati nello Stato in cui la società è registrata;
3. la società deve avere personalità giuridica e la responsabilità degli azionisti deve essere limitata alla loro partecipazione;
4. i diritti di voto degli azionisti devono essere proporzionali al valore nominale del capitale che hanno sottoscritto.

Come conseguenza dell'unità fiscale, le attività e le passività delle controllate sono attribuite alla società controllante. Quindi, anche le perdite della controllata possono compensare gli utili della controllante e attività e passività possono essere trasferite tra le società di un gruppo, senza che venga applicata l'imposta societaria.

Tuttavia, non potranno essere cumulate le perdite di una società verificatesi prima che la medesima entrasse a far parte del gruppo. In tal caso, è consigliabile che tali perdite siano "assorbite" prima di costituire il gruppo stesso; in caso contrario, la società potrà compensarle solo con i propri utili.

In caso di partecipazioni sostanziali, è applicabile il "privilegio dell'affiliazione" per i dividendi. A tal proposito si rimanda al capitolo relativo.

Come sono tassate le società non residenti e le unità locali straniere nei Paesi Bassi?

Le società non residenti sono tassate solo sul reddito di fonte olandese, che include:

- i redditi d'impresa realizzati mediante una stabile organizzazione olandese o da un'unità locale;
- i redditi da proprietà immobiliari situate nei Paesi Bassi;
- i redditi da diritti relativi allo sfruttamento di risorse naturali olandesi.

Un eventuale A.F.B. può ridurre o eliminare la tassazione.

Le plusvalenze patrimoniali realizzate sulla cessione di quote di una società residente, da parte di una non residente, non sono tassate.

Gli utili dell'unità locale straniera e le plusvalenze patrimoniali sono calcolati in modo analogo a quelli di una società residente.

Non è prevista alcuna ritenuta sulle rimesse di utili dell'unità locale o sui dividendi pagati dalla società estera, mentre è prevista una ritenuta del 15% per i dividendi e l'interesse sulle obbligazioni a partecipazione pagate da una società olandese. La ritenuta può essere ridotta da un eventuale A.F.B.

Le ritenute fiscali olandesi non si applicano: sul reddito proveniente da altre fonti e percepito da non residenti, quali interessi o redditi derivati da proprietà immobiliari situate nei Paesi Bassi, sulle *royalties* né sui canoni di locazione.

È prevista un'imposta sulle plusvalenze patrimoniali?

Le plusvalenze patrimoniali sono considerate reddito ordinario e sono di conseguenza assoggettate alle aliquote d'imposta previste per i redditi delle persone giuridiche. Le minusvalenze patrimoniali sono considerate perdite ordinarie.

Le plusvalenze sono i proventi derivanti dalla vendita di un cespite meno il valore contabile dello stesso.

Le plusvalenze realizzate sulle attività e sulla proprietà immobiliare estera delle affiliate estere sono esentasse a condizione che:

- l'affiliata sia tassata nel Paese estero, oppure
- esista un A.F.B. tra i Paesi Bassi e il Paese estero in cui si trova la proprietà.

Quali altre imposte sono previste nei Paesi Bassi?

- Imposta sul Valore Aggiunto;
- Imposta sulla proprietà immobiliare;
- Imposta su petrolio e gas;
- Contributi di previdenza sociale;
- Accise su beni di consumo.

Quali conseguenze fiscali in caso di liquidazione di una società?

Una società continua ad essere assoggettata all'imposta sui redditi delle persone giuridiche anche durante il periodo della liquidazione.

Nel caso in cui una società cessi la propria attività o sia liquidata, la distribuzione in eccesso del capitale versato sarà considerata dividendo e di conseguenza sarà assoggettata alla ritenuta fiscale del 15%. Tale aliquota può essere ridotta in caso di Accordo Fiscale Bilaterale.

La liquidazione di una società che faceva parte di un gruppo di imprese collegate non dovrebbe incorrere nell'imposta olandese. Tuttavia, tale materia dovrebbe essere oggetto di maggiore approfondimento nel caso in cui l'assenza della doppia imposta venga eliminata da norme antielusione.

Se l'investimento nella società controllata o collegata straniera in Olanda ha i requisiti per godere dei privilegi di affiliazione, tutte le distribuzioni alla casa madre olandese sono esenti da imposta. La casa madre ha diritto alla detrazione delle minusvalenze patrimoniali derivate dalla liquidazione. Non è ammessa alcuna detrazione per le minusvalenze patrimoniali registrate dopo la liquidazione.

Cessione e riacquisto di azioni: quali conseguenze fiscali?

Una riduzione di capitale è esente da ritenuta fiscale se si tratta di un rientro di capitale sociale nella società e se è considerata una cessione parziale delle quote dell'azionista nella società.

Nel caso di una casa madre estera, tale riduzione di capitale sarà esente dall'imposta olandese e sarà considerata una transazione di capitale di un non residente.

Le somme ripagate in eccesso delle contribuzioni sono assoggettate alle ritenute fiscali, come i dividendi.

Gli utili o le perdite nel caso di azioni riscattate al loro valore nominale sono esentasse se la partecipazione azionaria rientra nelle esenzioni di partecipazione.

Come sono considerati e come sono tassati i dividendi, gli interessi e le royalties?

I dividendi ricevuti da altre società olandesi o da società residenti in Paesi non firmatari sono assoggettati ad una ritenuta fiscale del 15%. È tuttavia previsto un credito d'imposta o un rimborso per la società beneficiaria.

Dividendi e plusvalenze ricevuti da una partecipazione in una società estera sono assoggettati all'imposta olandese se la filiale estera è assoggettata ad imposta sul reddito ad un'aliquota inferiore al 10%.

Una particolare disposizione normativa contenuta nel diritto tributario olandese disciplina la tassazione dei dividendi, del reddito e delle plusvalenze patrimoniali derivate da investimenti in altre società.

In genere, una partecipazione azionaria di almeno il 5% del capitale (o dei diritti di voto) viene considerata un investimento a cui si applica l'esenzione di partecipazione.

Questa non si applica quando tale partecipazione è un investimento di portafoglio in una società non assoggettata ad un'aliquota effettiva di almeno il 10% su una base imponibile paragonabile agli *standard* olandesi.

Una società olandese deve applicare la ritenuta del 15% su dividendi pagati e altre partecipazioni versati agli azionisti, ma tale percentuale può venire ridotta tramite A.F.B. I dividendi pagati ad un azionista che risponde ai requisiti dell'esenzione di partecipazione sono esenti.

I dividendi corrisposti a società residenti in uno Stato UE secondo i termini della Direttiva Casa madre - Società figlia sono esenti dall'imposta olandese, se rispondono ad alcuni requisiti (ved. seguito).

I dividendi corrisposti ad azionisti non residenti in uno Stato UE beneficiano di un'aliquota ridotta se l'azionista risiede in un Paese che ha firmato un A.F.B. con i Paesi Bassi. Alcuni A.F.B. prevedono una ritenuta del 15% che può successivamente venire rimborsata.

I dividendi corrisposti da una società estera sugli utili registrati sono esentasse, come pure le rimesse all'estero delle filiali olandesi.

Direttiva UE "Casa madre - Società figlia"

I dividendi pagati a società residenti in un altro Stato UE, in base al disposto della direttiva comunitaria in materia di società controllate o collegate della casa madre, sono esenti dalla ritenuta fiscale olandese. Al fine di essere ammesse all'esenzione, le società devono possedere i seguenti requisiti:

- sia la casa madre olandese che la controllata UE devono essere persone giuridiche previste dall'ordinamento;
- sia la casa madre olandese che la società estera controllata o collegata devono risiedere in uno Stato UE o che abbia firmato una convenzione con l'Olanda;
- sia la casa madre olandese che la società collegata o controllata in uno Stato UE devono essere assoggettate al pagamento dell'imposta sui redditi delle persone giuridiche, senza godere di alcuna esenzione in proposito;
- la società olandese deve controllare almeno il 25% del capitale della società che paga i dividendi. Nel caso in cui l'accordo specifichi il possesso del "potere di voto", anche questo dovrà essere tenuto in considerazione per l'esenzione;
- se la controllata UE possiede oltre il 70% del capitale azionario di una controllata non UE (come investimento di portafoglio), l'esenzione di partecipazione non si applicherà alla controllata UE nella società olandese.

Dall'1.10.94, la partecipazione minima richiesta è il 10% se lo Stato della società beneficiaria garantisce:

- l'esenzione o il credito d'imposta per i dividendi ricevuti dalla società olandese nella quale la società beneficiaria ha una partecipazione di almeno il 10% (in tal caso non il 20%);
- l'esenzione dalla ritenuta fiscale per i dividendi pagati alle società olandesi che hanno una partecipazione minima del 10% (e non del 20%) nella società che li distribuisce.

Interessi e royalties

La ritenuta olandese non si applica al reddito corrisposto a un non residente, come interessi (garantiti o meno da proprietà immobiliare olandese), *royalties* o canoni di locazione.

Termini per il pagamento delle imposte: l'anno fiscale nei Paesi Bassi

L'anno fiscale olandese corrisponde all'anno solare, a meno che non si opti per un diverso anno finanziario.

Ogni dichiarazione contiene la data entro cui va effettuato il pagamento dell'imposta.

Questo deve essere ricevuto dalle autorità fiscali entro l'ultimo giorno lavorativo prima della data di scadenza.

Le ritenute fiscali, come quella sui dividendi, e l'IVA sono solitamente versate mensilmente.

I contribuenti presentano le proprie dichiarazioni fiscali alle autorità competenti allegando copie dei rendiconti annuali. Le autorità possono poi richiedere ulteriori informazioni.

Quali ispezioni fiscali?

L'ispezione tributaria è prevista ogni cinque anni e viene effettuata da autorità fiscali esterne.

Le autorità fiscali olandesi possono inoltre ispezionare i libri e le scritture contabili delle società, al fine di determinare se le transazioni poste in essere sono state condotte facendo riferimento ai prezzi di libero mercato.

Un particolare disposto legislativo prevede per la società estera collegata di una società olandese il dovere di fornire le informazioni relative alla casa madre se richieste dalle autorità fiscali.

I contribuenti possono concordare in anticipo il loro trattamento fiscale?

Accanto alle disposizioni previste dal diritto tributario, l'autorità fiscale può rilasciare risoluzioni preventive, su iniziativa del Ministro delle Finanze. Esse avranno efficacia integrativa solo se approvate dai sistemi tributari delle altre giurisdizioni.

Dall'1.4.2001 la pratica delle risoluzioni preventive comprende specifici accordi di trattamento fiscale volti ad evitare la violazione del principio della buona fede nei rapporti tra soci di un accordo.

Tali disposizioni si applicano alle seguenti situazioni:

1. l'applicazione dell'esenzione di partecipazione alle *holding*, se nessuna delle sussidiarie possiede un'attività nei Paesi Bassi;
2. il trattamento fiscale di strutture internazionali che comprendono strumenti finanziari ibridi ed entità ibride;
3. determinazioni relative alla mancanza di una stabile organizzazione nei Paesi Bassi.

Quali incentivi e sgravi fiscali sono concessi dal Governo Olandese?

Deduzione generale per investimenti

Viene concessa una deduzione per investimenti di dimensioni ridotte in alcuni beni.

La deduzione, calcolata come percentuale dell'investimento, è applicabile solo se l'investimento complessivo annuo è compreso tra 2.100 euro e 236.000 euro (cifre relative all'anno 2009). Ogni singola voce deve avere un prezzo di costo di almeno 450 euro. La percentuale va da 25%, per investimenti annui superiori a 2.100 euro, a 0%, se tali investimenti sono superiori a 236.000 euro.

Deduzione per investimenti nel risparmio energetico

Accanto alla deduzione generale per investimenti, viene concessa anche una deduzione per investimenti nel settore del risparmio energetico, calcolata come percentuale del prezzo di costo dell'investimento totale annuo ad un'aliquota unica del 44%, se l'investimento supera 2.100 euro. Se gli investimenti superano 110 milioni di euro, la deduzione è nulla. Gli investimenti che hanno diritto alla deduzione sono contenuti in una lista (*energielijst*) emessa dal Ministero delle Finanze e aggiornata annualmente. Deduzione per gli investimenti per l'ambiente.

Viene concessa una deduzione per gli investimenti a difesa dell'ambiente superiori a 2.100 euro. Gli investimenti aventi diritto alla deduzione sono elencati nella *milieulijst*, emessa dal Ministero dell'Ambiente e da quello delle Finanze ed aggiornata annualmente. Previa

approvazione dell'UE, la deduzione sarà pari al 40%, al 30% o al 15% per gli investimenti che superano 2.100 euro.

Ammortamento gratuito

L'ammortamento gratuito viene concesso per:

1. beni aventi rilevanza per la protezione ambientale ed elencati nella milieulijst;
2. beni aventi elevato valore tecnologico o utilizzati per ricerca e sviluppo;
3. imbarcazioni.

L'ammortamento gratuito non è previsto per gli investimenti per il risparmio energetico.

Riduzione dell'imposta sugli stipendi per attività di ricerca & sviluppo

È applicata una riduzione dell'imposta del 42% per i primi 110.000 euro e del 14% sull'eccedenza per gli stipendi pagati per attività di ricerca & sviluppo.

Dal 30.6.2009 tale riduzione è stata portata rispettivamente al 50% e al 18%, ma solo relativamente agli anni 2009 e 2010. A partire dal 2011 verranno applicate le vecchie aliquote.

I Paesi Bassi hanno concluso accordi fiscali bilaterali (A.F.B.) con Italia?

Le ritenute fiscali applicate a dividendi ed interessi sulle obbligazioni a partecipazione ricevuti dai residenti degli Stati che hanno firmato un A.F.B. con i Paesi Bassi. Non è prevista alcuna ritenuta su interessi e *royalties* interni o dai Paesi Bassi verso l'esterno. In base alla Direttiva UE Casa madre-filiale, si applica l'aliquota dello 0% alle partecipazioni azionarie superiori al 5% in società situate in uno degli Stati membri UE. I Paesi Bassi hanno unilateralmente abbassato la percentuale di partecipazione richiesta.

Perché conviene la sede legale in Olanda e la residenza fiscale nel Regno Unito?

Tra i vantaggi di avere la sede legale in Olanda vi sono la possibilità di beneficiare di un'economia stabile e affermata e di una politica commerciale e di investimenti tra le più aperte al mondo. Il diritto societario olandese è inoltre estremamente flessibile e consente innovative operazioni sul capitale. Anche le norme sulla protezione di marchi e brevetti sono all'avanguardia. L'Olanda, al contrario del Regno Unito, ha poi il vantaggio di utilizzare come moneta l'euro.

Il Regno Unito, invece, sta attuando un programma di riduzione dell'imposizione fiscale che, a detta del Governo inglese, mira a far diventare il Regno Unito come *"il miglior posto al mondo dove localizzare un'attività internazionale"*. L'aliquota fiscale sulle società è progressivamente passata dal 28% del 2010, al 21% nel 2014, e scenderà al 20% nel 2015, ben al di sotto della media europea. Anche a livello di fiscalità internazionale, il Regno Unito garantisce un'ampia rete di trattati contro le doppie imposizioni e nessuna ritenuta alla fonte sui dividendi distribuiti (le società inglesi funzionano bene quindi anche per gli investimenti negli Stati Uniti). Inoltre il Governo del Regno Unito ha anticipato che non intende aderire al programma di tassazione consolidata su base europea proposto a livello UE.

Nel caso di Paesi Bassi e Regno Unito, la Convenzione contro le doppie imposizioni firmata dai due Stati prevede che la residenza fiscale (e quindi il potere impositivo di tassare i redditi della società) sia assegnata allo Stato dove è stabilito il centro di direzione effettiva (indipendentemente quindi da dove sia la sede legale).

Ecco dunque che una società con sede legale ad Amsterdam, ma centro di direzione effettiva a Londra, avrà in Olanda la propria residenza legale, ma sarà considerata fiscalmente residente nel Regno Unito. È possibile anche attivare un procedura amichevole tra i due Stati per giungere a tale conclusione.

ACCESSO AL CREDITO

Ci sono finanziamenti ed incentivi per chi investe dall'estero?

Il Governo Olandese e le autorità locali offrono incentivi agli investitori esteri che intendono costituire una società nei Paesi bassi, facendo riferimento a diversi fattori, in particolare considerando la regione dove la nuova azienda intende stabilirsi. Sono a disposizione i fondi della Comunità Europea. Le Agenzie chiave in questa Nazione sono quelle governative - che guidano lo sviluppo regionale delle società, possono favorire l'attivazione di nuovi business e agiscono come partner per la tutela dei rischi.

Come sono le banche?

Amsterdam è uno dei più importanti centri finanziari e la maggior parte delle banche internazionali hanno uffici in questo paese. I Paesi Bassi hanno molte agenzie specializzate che forniscono finanziamenti. La *National Investment Bank* è specializzata in prestiti a medio e lungo periodo, investimenti azionari e attività sui mercati capitali. L'*Industrial Fund* fornisce capitali a fondo perduto alle più grandi società tecnologiche. Per costituire una società nei Paesi Bassi sarà anche necessario aprire un conto bancario locale.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

INDICATORI ECONOMICI

L'azione del Governo è stata finora particolarmente efficace sul versante del consolidamento fiscale, che ha permesso la chiusura della procedura di deficit eccessivo che la Commissione europea aveva avviato contro i Paesi Bassi. Dopo aver ricondotto il rapporto deficit/PIL al 2,3% nel 2013 e al 2,6% nel 2014, il rapporto nel 2015 dovrebbe attestarsi al 2,2% nel 2015 e scendere all'1,8% nel 2016. In tal modo dovrebbe scendere anche il rapporto debito pubblico/PIL (che nel 2014 ha raggiunto il massimo del 69%), attestandosi nel 2015 al 68,8%, con stima nel 2016 al 67,8%.

RISCHI

Operativi

Nei Paesi Bassi gli operatori economici operano con una mentalità che si può definire "protestante-calvinista" per cui ritengono che il prezzo di un prodotto ne rispecchi le caratteristiche: più è alto, migliore deve essere la qualità. Nello stesso tempo, in tempi

di crisi come quelli attuali, il prezzo rappresenta la variabile più importante su cui si fonda la decisione di acquisto o non acquisto da parte dei consumatori.

Economici

I Paesi Bassi si può ragionevolmente ritenere che presenti i medesimi rischi economici degli altri Stati Europei per quanto riguarda: indebitamento privato e settore immobiliare, squilibrio bilancia delle partite correnti, settore bancario, andamento consumi.

4 SITUAZIONE POLITICA

Politica interna

I Paesi Bassi sono una monarchia costituzionale dal 1848. A partire dall'inizio del XX secolo, il sistema politico si è sviluppato dando vita ad un paese liberale e tendenzialmente laico.

Il 28.1.2013 la Regina Beatrix ha annunciato che avrebbe abdicato, dopo 33 anni di Regno, a favore del figlio Willem-Alexander. Il 30 aprile u.s. si è svolta la cerimonia di "investitura" (così chiamata perchè il Re non viene incoronato) presso la Nieuwe Kerk di Amsterdam in cui il Re ha giurato di fronte al Parlamento riunito fedeltà alla Costituzione e di svolgere le proprie funzioni al meglio, mentre i Parlamentari hanno giurato sul legame indissolubile con la Monarchia e fedeltà alla Costituzione.

Relazioni internazionali

La politica estera dei Paesi Bassi, membro fondatore della NATO e della CEE, ha come capisaldi il rapporto Transatlantico e le relazioni con l'UE; resta sempre di attualità il rapporto con Belgio e Lussemburgo, con il nuovo Trattato sul Benelux del 2008.

Si conferma l'impegno olandese negli scenari di crisi internazionali ove l'approccio si riassume in quello delle tre D (*Defense, Diplomacy, Development*). Altri aspetti di rilievo sono: il rinnovato accento su diplomazia economica, sicurezza energetica e relazioni con le economie emergenti, in particolare Cina, India e Brasile, nonché una più marcata attenzione alla tutela dei diritti umani (libertà religiosa, di espressione, uso di Internet, orientamento sessuale, ecc.).

Sui temi di politica comunitaria l'azione dei Paesi Bassi si sta caratterizzando per una sostanziale continuità con il passato, benché con una moderazione dei toni e maggiore apertura su alcuni temi.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

Dal 2011 il Governo ha definito una politica industriale volta a focalizzare gli investimenti in 9 settori prioritari (topsectors) in cui i Paesi Bassi hanno vantaggi comparati: agroalimentare, ortofrutticolo, alta tecnologia, energia, logistica, industria creativa, scienze biologiche e mediche, chimica, gestione delle acque. La politica industriale di sostegno a questi settori viene realizzata mediante finanziamenti per ricerca e sviluppo e PPP (*Public Private Partnerships*).

DOVE INVESTIRE

- Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi:
 - High Tech&ICT;
- Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili):
 - Gas;
 - Energie rinnovabili;
 - Energia eolica;
 - Energia Solare (fotovoltaico e solare termico);
- Trasporto e magazzinaggio:
 - Logistica;
 - Porti marini e fluviali;
 - Trasporto Aereo ed Aeroporti;
 - Trasporto Ferroviario;
- Attività professionali, scientifiche e tecniche:
 - Biotecnologie;
- Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento:
 - Ciclo dei rifiuti.

COSA VENDERE

- prodotti alimentari:
 - settore agro-alimentare;
 - alimentari biologici;
- settore enologico;
- computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi;
- prodotti chimici;
- altri mezzi di trasporto (navi e imbarcazioni, locomotive e materiale rotabile, aeromobili e veicoli spaziali, mezzi militari);
 - cantieristica navale.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

MERCATO DEL LAVORO

È facile assumere personale nei Paesi Bassi?

Il tasso di disoccupazione nei paesi Bassi, sebbene in crescita, rimane basso rispetto agli *standard* registrati negli altri paesi europei. Questo fa sì che il reclutamento di personale è difficoltoso rispetto agli altri paesi. Gli olandesi sono famosi per la loro capacità di parlare diverse lingue, inoltre la loro educazione scolastica e le competenze lavorative sono decisamente elevate. Meglio rivolgersi alle reti di esperti in *recruitment* olandesi.

Qual è il quadro regolamentare e legislativo di riferimento?

Ragionevolmente tranquillo con gli investimenti e la tassazione esteri, ma certamente non quando si tratta di leggi sul lavoro. Il mercato del lavoro olandese è gravemente regolato e generalmente a favore dei lavoratori. Alle società che possiedono più di 35 lavoratori è richiesto dalla legge di costituire un Consiglio dei Lavoratori che deve essere interpellato su di una vasta gamma di questioni. Se si necessita di licenziare un impiegato, bisogna considerare l'intervento della Corte Civile o di un Ente del Governo. Occorre rivolgersi a degli specialisti prima di iniziare un qualsiasi tipo di contratto lavorativo.

Decreto del 30%

L'Olanda prevede una speciale agevolazione per i lavoratori immigrati, vale a dire il cosiddetto "decreto del 30%" che consente al datore di lavoro un'esenzione presunta pari al 30% della remunerazione del dipendente. Il motivo sottostante a tale decreto è quello di coprire le spese extraterritoriali del dipendente in Olanda.

Il decreto del 30% si applica sia ai dipendenti con scarsa competenza specifica assunti in Olanda mentre erano ancora all'estero, sia ai dipendenti di grado medio o elevato oggetto di una rotazione delle mansioni dalle società di un gruppo a un datore di lavoro olandese.

Il decreto del 30% viene concesso per un periodo massimo di otto anni.

Contratti di lavoro

Il contratto verbale di lavoro è legalmente valido, tuttavia si consiglia di impostare gli accordi più importanti per iscritto. Le forme di contratto di scritto sono: contratto a tempo indeterminato, contratti di lavoro temporanei. È frequente che l'esperienza lavorativa inizi con il tempo determinato tipo per sei mesi o un anno.

Redditi e regime fiscale

L'imposta sul reddito è riscossa sulla retribuzione del dipendente. Il datore di lavoro detrae l'imposta alla fonte e rimette insieme con i contributi previdenziali quanto dovuto alle autorità fiscali. L'aliquota fiscale per i redditi da lavoro è progressiva ed è addebitata su quattro fasce; più alto è il reddito più imposta viene pagata. Il tipo e la quantità di tasse locali da pagare varia a seconda dell'autorità locale. Le informazioni possono essere ottenute presso le autorità locali competenti.

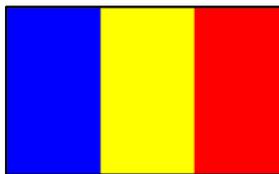
Sicurezza sociale e assicurazioni

Non appena si inizia a lavorare nei Paesi Bassi, si verseranno automaticamente i contributi al sistema di sicurezza sociale olandese. La maggior parte dei contributi previdenziali vengono detratti automaticamente dallo stipendio. L'agenzia di assicurazione dei dipendenti (Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen - UWV) fornisce consulenza anche al telefono a chi cerca lavoro nei Paesi Bassi.

ROMANIA

A cura di **Ana Maria Irimia** - Dottore Commercialista in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	117
2	<i>BUSINESS</i>	117
3	SITUAZIONE ECONOMICA	118
4	SITUAZIONE POLITICA	119
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	119
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	120



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	238.391 km ²
POPOLAZIONE	20.000.000
CAPITALE	Bucarest
LINGUA	Romeno
RELIGIONE	Ortodossa
MONETA	Ron
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Timisoara, Cluj, Iasi, Arad, Oradea, Brasov

1 PRESENTAZIONE PAESE

La Romania si colloca oggi nello scenario economico europeo come uno dei più grandi mercati del sud-est Europa. Le dimensioni del mercato, la stabilità politica ed economica, una legislazione favorevole, la crescita ed il valore del PIL, la possibilità di rimpatriare l'utile, il costo e la qualità della forza lavoro sono i fattori determinanti per gli investimenti diretti (IDE) nel sud est europeo.

2 BUSINESS

La Romania ha accusato una contrazione del PIL di -7,1% nel 2009 e di -1,6% nel 2010, contestualmente ad un importante calo dei flussi annuali IDE; la successiva fase di recupero ha tardato a manifestarsi in considerazione delle difficoltà economiche dei principali partner commerciali dell'Area Euro. Già nel corso del 2013 tuttavia si è registrata una crescita degli IDE che, insieme al rafforzamento dell'*export*, ha ridato slancio all'economia romena.

Generalmente la durata degli investimenti esteri oscilla tra 2-5 anni e solo il 30% ha una durata maggiore. La regione centrale del paese è quella che attrae più investimenti: solo nella capitale ne sono stati localizzati il 33% del totale. La creazione di newco è il modo più frequente (60%) rispetto all'acquisto di società preesistenti con capitale romeno sul mercato.

L'esercizio di attività commerciale in forma imprenditoriale in Romania è svolta più sovente nelle seguenti forme:

- società a responsabilità limitata;
- società per azioni;
- ufficio di rappresentanza;
- succursale.

L'identificazione ai fini dell'imposta sul valore aggiunto (TVA) non è obbligatoria se il fatturato annuo non supera 65.000 euro nei 12 mesi precedenti.

Il diritto societario rumeno è stato coinvolto da importanti riforme, sostanzialmente volte a promuovere la trasparenza nelle relazioni commerciali ed a prevenire ed evitare eventuali forme di corruzione. Il capitale sociale minimo per la costituzione di una s.r.l. ammonta attualmente a ron 200 (circa 55 euro), invece per la costituzione di una s.p.a. occorrono ron 90.000 (circa 25.000 euro).

La tassazione dei redditi si mantiene competitiva: la Romania ha mantenuto dal 2005 una *flat tax* sul profitto del 16%, anche se, come molti altri paesi dell'Europa Centrale e Orientale, ha aumentato l'aliquota IVA (24%) per far fronte alla crisi economica; vi sono invece merci e servizi per le quali si applicano delle aliquote ridotte (9% - 5%). I contributi previdenziali oscillano tra il 40 - 45% dello stipendio lordo e, per un terzo sono a carico del lavoratore. I dividendi diretti a società dell'UE, se le partecipazioni sono possedute da almeno 1 anno e superiori al 10%, sono esenti, altrimenti sono tassati al

10%; i dividendi non UE sono tassati al 16%. Il sistema doganale è allineato al sistema UE.

L'imposta per le persone fisiche è sempre una *flat tax* pari al 16%. Le persone fisiche residenti romene con domicilio in Romania devono pagare le imposte sia sui redditi ottenuti in Romania sia su quelli ottenuti all'estero. Le persone straniere devono pagare le imposte sui redditi ottenuti in Romania e quelli esteri dall'anno successivo al quale diventano fiscalmente residenti in Romania. Per le persone non residenti sono in vigore le Convenzioni contro le doppie imposizioni se in possesso del certificato di residenza fiscale valido.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Da vari centri studi si evince come il recupero della domanda estera abbia compensato la debolezza della domanda interna, dal momento che la spesa corrente pubblica e gli investimenti del settore pubblico si è mantenuto debole e non ha contribuito alla crescita economica del paese. Dal lato dell'offerta, il recupero dei settori secondario e primario ha fornito un valido sostegno alla crescita del PIL.

L'inflazione si mantiene ancora ad un livello tra i più alti della zona EU, registrando nel 2014 valori intorno all'1,5%. La politica monetaria (strumento ancora utilizzabile essendo corrente in Romania il ron e non l'euro) è condotta in ottica di inflation targeting. Fattori positivi interni al paese hanno favorito un parziale recupero e la valuta locale si è apprezzata fino al livello corrente di 4,5 ron/euro.

Il costo del lavoro in Romania rimane tra i più bassi dell'UE. Mentre nell'intera UE si è stimato un costo del lavoro medio pari a 24 euro all'ora, la Romania si ferma a 5. Rispetto al 2008 il costo del lavoro ha subito un sensibile aumento pari a 10,6%. Il tasso di disoccupazione nel 2014 registrava valori intorno a 6,5%, largamente al di sotto della media europea.

Restano positive le prospettive di un rafforzamento dell'economia della Romania anche in un'ottica di lungo periodo, grazie alla dinamica economica dell'Area Euro e grazie all'attuazione delle riforme necessarie ad incrementare la competitività del paese. Un altro fattore positivo è il livello del debito pubblico pari al 39% del PIL (Eurostat), la metà rispetto alla media europea. Nonostante quanto detto sopra, il significativo indebitamento estero, pari circa al 70% del PIL, rappresenta sempre un maggiore elemento di vulnerabilità economica della Romania. A questo va aggiunta la dipendenza energetica, dal momento che la Romania dipende dalla Russia per oltre il 15% del suo fabbisogno energetico.

I vantaggi offerti dal mercato e la posizione geografica strategica, oltre ad alcune altre condizioni politiche (la Romania è membro NATO e UE ed ad ottime relazioni internazionali e sociali) possono rappresentare ragioni per le quali un investitore potrebbe sviluppare un progetto di *business* in Romania.

4 SITUAZIONE POLITICA

La Romania è una repubblica semipresidenziale, con le funzioni legislative concentrate in un parlamento bicamerale, i cui membri sono eletti a suffragio universale. Anche il presidente è eletto direttamente dal popolo e rimane in carica per cinque anni, con il vincolo di poter esercitare al massimo due mandati.

Dopo le elezioni presidenziali svoltesi a novembre 2014, il liberale Klaus Iohannis è divenuto il nuovo Presidente di Romania.

Da subito il nuovo Presidente ha instaurato un dialogo istituzionale costante con l'attuale Primo Ministro socialdemocratico Victor Ponta. Tuttavia, la compagine parlamentare che ha sostenuto la candidatura di Iohannis, attualmente all'opposizione, non esclude la possibilità che si addivenga, in tempi brevi, ad un cambio di Governo che tenga conto della vittoria del centro destra alle presidenziali.

Da parte sua, il Primo Ministro Ponta si ritiene convinto di poter arrivare alla scadenza naturale del mandato (le elezioni parlamentari sono previste per il 2016), malgrado i contrasti esplosi all'interno della sua maggioranza in conseguenza del risultato elettorale dello scorso novembre.

In ogni caso, le Istituzioni romene hanno dato prova, anche in questo caso, di reggere la prova democratica delle elezioni. La Romania è, d'altra parte, oramai saldamente agganciata al percorso comunitario e occidentale.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

Vari programmi del Governo incentivano lo sviluppo economico sostenibile, soprattutto gli investimenti tecnologicamente innovativi utili allo sviluppo regionale, quando richiedono forti apporti di capitale fisso e creano nuovi posti di lavoro: a tali condizioni sono spesso messi a disposizione aiuti statali che coprono fino al 50% dei costi ammissibili.

Oggi lo sviluppo industriale è sostenuto sia tramite investimenti diretti della PA in numerosi progetti infrastrutturali che attraverso una favorevole legislazione fiscale la quale prevede ad esempio l'utile reinvestito non tassato, ammortamenti fiscali accelerati, maggiori deduzioni per le spese R&S e riduzioni/esenzioni di imposta per immobilizzazioni materiali. I fondi strutturali europei sostengono lo sviluppo di alcuni settori come l'agricoltura, le infrastrutture, l'ambiente, le risorse umane e lo sviluppo regionale.

La presenza imprenditoriale italiana sul territorio romeno è ormai consolidata, sia per le importanti realtà societarie e bancarie che hanno aperto delle filiali (Unicredit, Intesa San Paolo, Enel, Ansaldo, Pirelli, ecc.) sia per i piccoli imprenditori con business in vari settori: tessile, agroalimentare, energetico, infrastrutture. Nei settori manifatturieri tradizionali che hanno vissuto un *boom* di investimenti negli '90, c'è una

presenza significativa di produttori di articoli di abbigliamento, pelletteria, lavorazione del legno, industria alimentare e fabbricazione di mobili.

Ovviamente l'inserimento nella realtà economica di un paese richiede un'analisi approfondita di tutte le variabili, con i vantaggi e gli svantaggi che comportano. In Romania la burocrazia e spesso l'incertezza dei tempi necessari ad espletare le procedure possono rendere difficoltoso un progetto di *business*.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

Detto ciò l'esistenza di una strategia dello sviluppo con priorità macro per alcuni settori, insieme ad altre variabili prima citate, fanno sì che la Romania sia comunque oggi ritenuta essere tra i paesi europei che attrarranno maggiori investimenti nei prossimi anni posizionata tra i primi paesi più attraenti d'Europa, secondo vari studi (E&Y, HSBC).

SVIZZERA

A cura di **Cristina Gariglio** e **Rosa Muià** – Dottori Commercialisti in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	123
2	<i>BUSINESS</i>	123
3	SITUAZIONE ECONOMICA	128
4	SITUAZIONE POLITICA	129
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	129
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	129
7	NOVITÀ FISCALI IN PILLOLE	131



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	41.277 km ²
POPOLAZIONE	7.925.517
CAPITALE	Berna
LINGUA	Tedesco (64%), francese (21%), altre
RELIGIONE	Cattolica (42%), Protestante, altre
MONETA	Franco svizzero (CHF)
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Zurigo, Ginevra, Basilea, Winterthur, Lucerna, San Gallo, Losanna

1 PRESENTAZIONE PAESE

È del 24.4.2015 la notizia che la Svizzera è il Paese con il più alto tasso di felicità al mondo, davanti a Islanda e Danimarca. È quanto emerge dalla nuova edizione del *World Happiness Report* (Rapporto sulla felicità nel mondo) realizzato per il Programma di sviluppo sostenibile dell'Onu da John Helliwell della University of British Columbia, Richard Layard della London School of Economics e Jeffrey D. Sachs, direttore dell'Earth Institute della Columbia University . Il Sole - 24 Ore.

La Svizzera, grazie al suo Pil pro capite, si posiziona tra i primi 20 Paesi al mondo. I suoi punti di forza sono rappresentati dai considerevoli investimenti nel settore R&D (ricerca e sviluppo), dalla grande efficienza e trasparenza delle istituzioni pubbliche e soprattutto da una bassa imposizione fiscale sulle aziende. Per il quarto anno consecutivo, infatti, la Svizzera si è collocata al primo posto nel ranking del Global Competitiveness Report 2012-2013 redatto dal World Economic Forum, superando: Singapore, Germania, USA, UK, Hong Kong e Giappone. Il traino dell'economia del Paese risulta essere il settore terziario (servizi finanziari in *primis*) e per il resto, circa il 25%, un'industria altamente specializzata: chimica, farmaceutica e metalmeccanica, a cui si aggiunge il comparto relativo alla produzione di orologi e strumenti di precisione. Sono tre le società svizzere - Nestlé, Novartis e Roche - che si collocano tra le prime 40 nella classifica Global 500 stilata annualmente dal Financial Times. Per contro, nello scenario della crisi dell'eurozona, l'apprezzamento valutario del franco svizzero – considerato da molti come moneta di rifugio – ha reso le esportazioni del Paese meno competitive.

2 BUSINESS

La normativa societaria prevede 4 tipologie principali di società:

- **la ditta individuale** è la forma giuridica più diffusa. Il titolare della ditta individuale (persona naturale) si assume il rischio legato all'impresa rispondendo con l'intero patrimonio privato e commerciale. Il nome dell'impresa deve prevedere il nome del fondatore. Descrizioni di fantasia o tecniche sono possibili solo come supplemento al nome del titolare. Se il fatturato annuo supera i CHF 100.000 la ditta individuale deve essere iscritta al registro di commercio;
- **la società in nome collettivo**, simile, nelle sue caratteristiche, a quella di diritto commerciale;
- **la società a garanzia limitata (Sagl, GmbH, Sàrl)** che rappresenta una forma mista tra società anonima e società in nome collettivo. Con oltre 118.000 Sagl, questa forma giuridica è al terzo posto nel paesaggio imprenditoriale svizzero, e la tendenza è in netta crescita grazie al capitale minimo prescritto di soli CHF 20.000;
- **la società anonima (SA, AG, SA)** può essere costituita da una o più persone naturali o giuridiche. I fondatori apportano un determinato capitale alla ditta

che viene scomposta in somme parziali (le azioni). Insieme alla ditta individuale (in Svizzera se ne contano attualmente circa 156.000), la società anonima (SA) è la forma giuridica prediletta (attualmente circa 187.000) in quanto in fatto di responsabilità, prescrizioni sul capitale, etc. offre molteplici vantaggi anche per le piccole imprese. Il capitale azionario deve ammontare ad almeno CHF 100.000. I fondatori azionari devono versare tuttavia solo il 20% del capitale azionario previsto per un minimo previsto di CHF 50.000.

Negli ultimi anni, il mercato del lavoro svizzero ha subito molti cambiamenti: ad esempio, l'offerta di lavoro a tempo parziale è aumentata e il numero delle donne che esercitano una professione è cresciuto. Inoltre, è stato registrato un forte incremento dell'immigrazione di manodopera straniera.

In seguito alla graduale introduzione dell'accordo di libera circolazione, dal 2002 si registra una crescita dell'immigrazione di lavoratori provenienti dal territorio dell'Unione europea (in particolare, da Germania, d'Italia e del Portogallo). Oltre il 24 % delle persone con un'occupazione stabile è di nazionalità straniera.

Il 74,2 % dei lavoratori è impiegato nel settore dei servizi, il 22,3 % nel settore industriale-artigianale e circa il 3,5 % in quello primario. Rispetto alla media UE, in Svizzera il settore dei servizi registra una percentuale più alta.

Il tasso di disoccupazione medio è stato pari al 3,3 % nel 2013. Considerate le prospettive congiunturali fondamentalmente positive, il tasso dovrebbe scendere nel 2015 al 2,8%.

La legge svizzera non prescrive un salario minimo. L'importo massimo del salario varia a seconda del settore economico e della regione. Entro certi limiti, il salario è oggetto di trattative.

Rispetto ad altri Paesi, in Svizzera la durata del lavoro è elevata. Per i lavoratori occupati nelle imprese industriali nonché per il personale degli uffici, il personale tecnico e gli altri impiegati, compreso il personale di vendita delle grandi imprese di commercio al dettaglio, è previsto un orario di lavoro settimanale di 45 ore al massimo. Per tutti gli altri lavoratori il limite massimo dell'orario di lavoro settimanale è fissato a 50 ore.

Il sistema svizzero delle assicurazioni sociali è abbastanza complesso. Le assicurazioni coprono i rischi legati a malattia, infortunio e malattia professionale, vecchiaia, decesso e invalidità nonché disoccupazione.

Il sistema fiscale svizzero si contraddistingue per la forte autonomia dei Cantoni in ambito tributario, che determina un'aspra concorrenza fiscale tra i Cantoni. La Confederazione può riscuotere imposte solo in misura limitata. Questa competenza deve essere rinnovata da popolo e Cantoni. L'attuale ordinamento finanziario è valido fino al 2020.

Per poter tenere il passo con le evoluzioni della società, anche il sistema tributario deve essere costantemente adeguato. La nuova legge federale concernente l'imposta sul valore aggiunto in vigore dal 2010 ha comportato semplificazioni e uno snellimento a livello amministrativo. Il prossimo importante progetto fiscale è un sistema di incentivazione dell'energia con una tassa sull'energia. La riforma fiscale ecologica intende sostenere la strategia energetica del Consiglio federale. Inoltre, con la riforma III dell'imposizione delle imprese dovrebbero essere effettuati degli adeguamenti dell'imposizione delle imprese in sintonia con gli *standard* internazionali.

Il sistema tributario elvetico si basa sulla forma federale dello Stato (Confederazione), all'interno del quale il prelievo fiscale è effettuato dallo Stato, dai Cantoni e dai Comuni. La potestà impositiva è, infatti, di pertinenza dei Cantoni che, in alcuni casi, lo trasferiscono alla Confederazione (periodicamente sono indette consultazioni popolari per votare il rinnovo di tale attribuzione) e ai Comuni. La Confederazione percepisce le imposte previste dalla Costituzione federale, mentre i Cantoni scelgono le imposte da prelevare, ad eccezione fatta per quelle riservate alla Confederazione. I Comuni possono imporre tasse specifiche nonché variare le aliquote delle addizionali comunali. Non esistendo il divieto di doppia imposizione, lo stesso presupposto può essere soggetto a imposizione da entrambi i soggetti come, ad esempio, succede per il reddito. Al livello intercantonale, invece, non vi può essere doppia imposizione. Le leggi fiscali sia federali che cantonali, possono essere oggetto di referendum popolare.

Di conseguenza, il sistema fiscale è difforme sul territorio statale e varia tra Cantone e Cantone anche a causa di una certa concorrenza fiscale per attirare investimenti e contribuenti. Tale concorrenza è però mitigata dai poteri di controllo affidati alla Confederazione e da specifici accordi stipulati tra i Cantoni.

L'IMPOSTA SUL REDDITO

La Costituzione riconosce potere impositivo sia al livello federale che a quello cantonale sulla tassazione del reddito delle persone fisiche e giuridiche. Di conseguenza il contribuente è assoggettato a doppia imposizione sullo stesso presupposto, anche se sono previsti meccanismi di compensazione per evitare un eccessivo carico fiscale. L'imposta federale diretta che grava sui redditi delle persone fisiche e sugli utili delle persone giuridiche viene generalmente riscossa dai Cantoni che poi provvedono a versare l'87% del gettito fiscale, sanzioni e interessi alla Confederazione mentre il 13% rimane nella loro disponibilità.

Persone giuridiche: le persone giuridiche domiciliate in Svizzera vengono tassate sull'utile generato a livello mondiale, ad esclusione di quello relativo a stabilimenti fissi o proprietà immobiliari all'estero. I contribuenti non residenti sono invece tassati unicamente per i redditi prodotti nella Confederazione. La base imponibile corrisponde al risultato di bilancio rettificato da alcune variazioni tra cui, la cui principale, è quella relativa alle partecipazioni. Le società che partecipino per almeno il 10% nel capitale di altre società o che abbiano partecipazioni per almeno un milione di franchi svizzeri

beneficiano, infatti, di una riduzione dell'imposta relativa al rapporto tra il ricavo netto che deriva dalla partecipazione e l'utile netto complessivo. Di conseguenza le holding la cui unica attività è rappresentata dalla gestione di partecipazioni non pagano l'imposta sull'utile. Fino a 5mila franchi svizzeri l'utile è esente da imposta. L'aliquota per le società che svolgono attività commerciale è pari all'8,5% mentre per le associazioni, le fondazioni, gli investimenti collettivi di capitale con possesso fondiario diretto e le altre persone giuridiche l'aliquota è del 4,25% a meno che non vengano esentati per via del loro scopo di utilità sociale. Non esiste la tassazione di gruppo. Il progetto di armonizzazione fiscale ha fatto sì che le principali caratteristiche delle imposte cantonali si sono adeguate a quella federale. Esistono ancora differenze al livello di aliquote ed esenzioni. Ogni regime cantonale prevede, regimi speciali cui possono accedere le società in funzione delle loro caratteristiche o del territorio in cui si localizzano. Particolari benefici fiscali sono ad esempio concesse alle holding e alle società miste (quelle che ricavano più dell'80% del loro reddito da attività estere). Inoltre in alcuni Cantoni è ancora vigente un sistema di aliquote progressive.

Persone fisiche: l'imposta sul reddito delle persone fisiche grava su tutti i redditi dei residenti e, per i non residenti solo sui redditi di fonte svizzera. Ai fini dell'imposta sono considerati residenti coloro che vi dimorano stabilmente per almeno 30 giorni svolgendo attività lucrativa o per almeno 90 giorni se non vi esercitano attività lucrative (sono esclusi i casi in cui si risiede nel Paese unicamente per motivi formativi o di cura). Le persone fisiche senza domicilio o dimora fiscale in Svizzera sono assoggettate all'imposta relativamente alla loro appartenenza economica. Poiché l'unità fiscale è costituita dalla famiglia, il reddito dei coniugi o conviventi legalmente registrati viene sommato qualunque sia il regime dei beni. Tale reddito viene sommato, per colui che esercita la patria potestà, al reddito dei minori non derivante da attività lucrativa (in quest'ultimo caso esso viene tassato separatamente). Sono soggetti a tassazione tutti i redditi che derivano da attività lavorativa dipendente o indipendente e quelli riferibili ad attività mobiliari ed immobiliari e proventi da fondi previdenziali. Il reddito netto corrisponde ai proventi lordi imponibili meno le spese d'acquisizione, le deduzioni generali e deduzioni sociali. Al fine di attrarre contribuenti importanti è stata istituito un regime particolare di imposizione secondo il valore delle spese sostenute (dispendio). A tale regime possono accedere cittadini stranieri che assumano domicilio per la prima volta in Svizzera o cittadini svizzeri che vi rientrino dopo almeno dieci anni di domicilio all'estero. Per i primi tale regime non ha limiti di tempo mentre per i secondi è limitato all'anno di imposta del loro rientro. In entrambi i casi, non devono esercitare attività lucrative nel territorio svizzero. Alla base imponibile calcolata con il metodo standard o con quello del dispendio viene poi applicato un complesso sistema con aliquote progressive che, al livello federale, possono al massimo essere pari all'11,5%, la differenza esistente tra i Cantoni è elevata. All'aliquota cantonale si aggiunge quella comunale che, può variare di molto. Il livello delle fasce di reddito risulta differenziato per le persone singole e per i nuclei familiari (in cui il

reddito dei coniugi viene sommato) in modo da garantire parità di trattamento. Le fasce sono inoltre periodicamente aggiornate per tener conto della variazione dei prezzi al consumo.

L'IMPOSTA SULLA SOSTANZA (IMPOSTA SUL PATRIMONIO)

Il prelievo delle imposte avviene a livello cantonale e comunale. Presupposto di imposta sono i diritti reali di godimento su beni mobili e immobili del contribuente. Vengono escluse le proprietà immobiliari all'estero, la mobilia domestica, alcune tipologie di veicoli e altri oggetti di uso quotidiano. A livello cantonale esistono poi specifiche esenzioni e livelli minimi di imponibilità.

La differenza tra il valore del patrimonio del contribuente e l'ammontare complessivo dei debiti comprovati, costituisce base imponibile, su cui viene applicato un sistema di aliquote, con scaglioni progressivi, sia per quanto riguarda l'imposta cantonale che, quella comunale.

L'IMPOSTA PREVENTIVA FEDERALE

L'imposta preventiva federale viene riscossa alla fonte, sui pagamenti derivanti da redditi da capitale, sulla base di determinate aliquote. Risulta essere a titolo di acconto, per i contribuenti residenti in quanto, se i redditi e i patrimoni sottostanti sono correttamente indicati nelle dichiarazioni dei redditi, quanto pagato per l'imposta viene scomputato dall'imposta sui redditi cantonale o rimborsata. Ha invece, valore di tassazione definitiva per i contribuenti non residenti se non diversamente previsto dalle convenzioni contro le doppie imposizioni.

L'IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO

L'imposta sul valore aggiunto è stata introdotta nel 1995 per uniformarsi ai Paesi dell'Unione europea. A partire dall'1.1.2010 tale imposta è stata riformata al fine di semplificarne il funzionamento.

L'imposta sul valore aggiunto è un'imposta generale sul consumo che grava sull'importazione e sulle transazioni nazionali di beni e servizi. Ne risulta assoggettato chi svolge una attività economica con volume d'affari sul territorio elvetico (Svizzera e Liechtenstein) superiore a 100 mila franchi svizzeri annui e le organizzazioni non a scopo di lucro che realizzano un volume d'affari superiore ai 150 mila franchi svizzeri. L'imposta si calcola applicando la relativa aliquota al valore della controprestazione ricevuta per la cessione di beni o la prestazione di servizi. Da tale importo il contribuente potrà detrarre l'ammontare dell'imposta pagata per l'acquisto dei beni e dei servizi utilizzati ai fini dell'operazione imponibile. L'aliquota ordinaria è del 8% mentre vi è un'aliquota speciale per il settore alberghiero pari al 3,8% e una ridotta al 2,5% per alimenti, altri prodotti agricoli, medicinali ed editoria. Le operazioni oltre che imponibili possono essere esenti ed escluse dall'IVA. Sono operazioni esenti le esportazioni, i trasporti oltre confine e specifiche prestazioni di servizi resi a destinatari con sede sociale o domicilio all'estero. Tra le operazioni escluse figurano le

prestazioni sanitarie pubbliche, la previdenza e la sicurezza sociale, le prestazioni di educazione, insegnamento e assistenza all'infanzia e alla gioventù, le operazioni finanziarie (eccetto le gestioni patrimoniali e le operazioni di incasso), la locazione di immobili, la vendita di immobili, le prestazioni assicurative. In entrambe i casi, l'Iva non si applica al valore dei beni o servizi prestati, tali operazioni però differiscono tra loro relativamente al diritto alla detrazione dell'imposta a monte. Tale diritto viene riconosciuto per l'acquisto di beni e prestazioni di servizi utilizzati per operazioni esenti dall'imposta e non per quelle escluse.

TASSA DI BOLLO

La tassa viene imposta al livello federale e viene riscossa su determinate operazioni giuridiche. In particolare esistono tre tipi di tassa di bollo: la tassa d'emissione, la tassa di negoziazione e la tassa sui premi d'assicurazione.

IMPOSTA SULLE SUCCESSIONI E DONAZIONI

L'imposta sulle successioni e sulle donazioni compete ai Cantoni, anche se, in alcuni Cantoni, partecipano ad una percentuale di gettito di tale imposta anche i comuni. Il sistema di esenzioni e deduzioni è diverso da Cantone a Cantone. Le aliquote sono identiche per le donazioni e per le successioni e si basano su un sistema progressivo che considera anche il grado di parentela e l'importo devoluto.

Nota la zona franca di Samnaun.

La Banca Nazionale Svizzera, indipendente dal governo federale, svolge le funzioni di banca centrale. Il sistema bancario è uno dei più sviluppati al mondo. Le banche svizzere controllano una quota considerevole del mercato mondiale dei patrimoni affidati in gestione all'estero. Nel Paese operano oltre 300 banche e istituzioni finanziarie (le due maggiori sono Credit Suisse e UBS).

Zurigo è sede della principale Borsa del Paese. A causa delle pressioni internazionali, la Svizzera ha stipulato accordi con numerosi altri Paesi per la tassazione dei non residenti.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

Nel 2014 la congiuntura svizzera ha continuato a registrare una solida tendenza al rialzo. Tuttavia, gli indicatori economici degli ultimi mesi segnalano una crescente insicurezza per quanto riguarda l'ulteriore sviluppo dell'economia. Premesso che l'eurozona prosegua la sua graduale ripresa, il gruppo di esperti della Confederazione rimane dell'idea che le prospettive congiunturali svizzere per il 2015-2016 siano relativamente promettenti e prevede una lieve accelerazione della crescita (dall'1,8% del 2014 al 2,1% nel 2015 e al 2,4% nel 2016). Il miglioramento congiunturale dovrebbe estendersi anche al mercato del lavoro facendo scendere il tasso di disoccupazione medio dal 3,2% del 2014 al 3,0% nel 2015 e al 2,8% nel 2016. Le prospettive positive non escludono considerevoli rischi: un possibile peggioramento della congiuntura interna-

zionale e le incerte condizioni politiche quadro della Svizzera rispetto all'UE potrebbero compromettere la ripresa dell'economia svizzera.

Previsioni congiunturali del gruppo di esperti - inverno 2014/2015.

4 SITUAZIONE POLITICA

La Confederazione Svizzera nasce nel 1291 come alleanza difensiva fra tre Cantoni, ed assume nel 1848 un governo centrale di tipo federale, costituito oggi da 26 Stati. Il Paese risulta neutrale fin dal 1674 ed entra a far parte delle Nazioni Unite nel 2002. La Svizzera non è membro UE. Dal primo gennaio 2015 il Presidente della Confederazione è Simonetta Sommaruga. Le problematiche sociali ed economiche dovute alla crescente immigrazione nel Paese (gli stranieri costituiscono circa il 20% della popolazione) hanno portato all'ascesa della destra nel 2003.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

Tradizionalmente la Svizzera risulta una delle piazze finanziarie più importanti poiché ha sempre puntato sulla concorrenza fiscale internazionale e sulla conservazione di un alto livello di *privacy* in ambito bancario. Di conseguenza è stata inclusa nelle liste contenute nei decreti ministeriali del 4.5.99 e del 21.11.2001 che individuano i Paesi e territori a fiscalità privilegiata per quanto riguarda rispettivamente le persone fisiche e le *controlled foreign companies* mentre è presente in quella del 23.1.2002 sull'ineducibilità dei componenti negativi unicamente per quanto attiene alle società non soggette alle imposte cantonali e municipali, quali le società holding, ausiliarie e "di domicilio". Negli ultimi anni il Paese ha, però, fatto numerosi passi avanti per l'adeguarsi agli standard internazionali in ambito di trasparenza fiscale. Nei rapporti stilati dall'OCSE relativi a tale aspetto, infatti, la Svizzera è passata, dall'elenco dei centri finanziari che ancora non avevano raggiunto tali standard a quella dei Paesi pienamente adempienti.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

L'Accordo Italia-Svizzera, per lo scambio delle informazioni riguardanti i correntisti italiani, è stato sottoscritto il 23.2.2015. L'intesa era stata parafata il 19.12.2014. Un'accelerazione alla conclusione dei negoziati è stata impressa dall'approvazione, in via definitiva, in data 4.12.2014, del Ddl. 1642, recante "*Disposizioni in materia di emersione e rientro di capitali detenuti all'estero nonché per il potenziamento della lotta all'evasione fiscale. Disposizioni in materia di autoriciclaggio*".

L'Accordo tra l'Italia e la Svizzera sancisce la fine del segreto bancario e l'effettivo scambio di informazioni su richiesta nei rapporti tra i due Stati. In aderenza con la disciplina di cui alla L. 186/2014 sulla *voluntary disclosure*, in vigore dal 2.1.2015, esso regola la cooperazione amministrativa in materia fiscale tra le Amministrazioni finanziarie dei due Stati.

In particolare, l'Accordo:

- disciplina lo scambio di informazioni relative ai correntisti italiani, con conseguente:
 - fine del segreto bancario e
 - possibilità per i contribuenti italiani di trasferire (legittimamente) capitali all'estero;
- contempla una procedura di regolarizzazione delle attività bancarie avviate e gli investimenti effettuati in Svizzera dai soggetti residenti in Italia;
- prevede un regime sanzionatorio premiale a favore dei contribuenti che decidono di “regolarizzare” attività e capitali detenuti all'estero;
- prevede la possibilità, per i lavoratori transfrontalieri, di essere assoggettati a tassazione in entrambi i Paesi, secondo, però, il meccanismo c.d. dello “*splitting* fiscale”. Pertanto, i lavoratori oltre confine saranno assoggettati ad imposizione sia nello Stato in cui esercitano l'attività, sia nello Stato di residenza. La quota spettante allo Stato del luogo di svolgimento dell'attività lavorativa ammonterà al massimo al 70%. Il Paese di residenza dei lavoratori applicherà l'imposta sul reddito tenendo conto delle imposte già prelevate nell'altro Stato ed eliminando l'eventuale doppia imposizione.

Si precisa che la sottoscrizione dell'Accordo sullo scambio di informazioni non comporta, per la Svizzera, l'immediata ed automatica esclusione della stessa dalla “*black list*” italiana. Siffatta cancellazione, infatti, avverrà in un momento successivo e per effetto di apposito (formale) provvedimento del Ministero dell'Economia e delle Finanze italiano.

Ad oggi, la deducibilità dei costi sostenuti nelle transazioni con Paesi c.d. “*black list*” è subordinata alla prova dello svolgimento di un'effettiva attività economica o del concreto interesse all'operazione, sempre che venga fornita idonea documentazione della comunicazione degli scambi effettuati. Secondo la legge di stabilità 2015, ai fini della lista dei Paesi a fiscalità privilegiata, rilevante agli effetti della deducibilità dei costi sostenuti con i fornitori esteri, si deve tenere conto soltanto della assenza di un adeguato scambio di informazioni e non anche del criterio della tassazione cd. “congrua”. Pertanto, la sottoscrizione dell'Accordo sullo scambio di informazioni con l'Italia agevola considerevolmente il percorso per l'esclusione dello Stato elvetico dalla “*black list*” italiana.

In data 19.11.2014, il Governo elvetico ha dichiarato ufficialmente l'intenzione di aderire all'accordo multilaterale per lo scambio automatico di informazioni in materia fiscale. L'accordo, sviluppato in sede OCSE, rappresenta la base per una effettiva cooperazione tra Amministrazioni finanziarie.

La Svizzera ha altresì manifestato la propria intenzione di raccogliere i dati rilevanti, ai fini del suindicato accordo, a partire dal 2017 e di procedere allo scambio automatico degli stessi a far data dal 2018. Da quest'ultimo momento pertanto, il Fisco italiano non dovrà più adoperarsi per “*andare a caccia degli evasori internazionali*” con capitali in

Svizzera, in quanto il Governo elvetico – così come tutti gli altri Paesi aderenti, inclusi molti ex paradisi fiscali – dovrà inviare, in via automatica, le informazioni concernenti i risparmiatori italiani.

7 NOVITÀ FISCALI IN PILLOLE

Un'ulteriore novità è rappresentata dagli intendimenti della Svizzera di apportare delle modifiche alla legislazione fiscale, al fine di evitare i casi di doppia imposizione per determinate PES, stabili organizzazioni situate nel Paese. Oggetto della riforma sono determinate stabili organizzazioni la cui sede legale si trova in uno stato con il quale la Svizzera ha un accordo per la doppia imposizione.

Attualmente, i redditi soggetti a doppia tassazione sono eventuali dividendi, interessi o pagamenti di canoni percepiti da tali stabili organizzazioni.

Quest'ultime, infatti, non possono usufruire del credito d'imposta forfettario svizzero, nel caso in cui i loro redditi siano esentati da tassazione nel Paese in cui hanno sede legale, poiché non sono considerate soggetti stabiliti. Quindi la riforma mira ad eliminare tali distorsioni per rendere la Svizzera ancora più competitiva.

TURCHIA

A cura di **Cristina Chiantia** – Dottore Commercialista in Torino

1	PRESENTAZIONE PAESE	135
2	<i>BUSINESS</i>	135
3	SITUAZIONE ECONOMICA	142
	3.1 RISCHI POLITICI	142
	3.2 RISCHI ECONOMICI	142
	3.3 RISCHI OPERATIVI	143
4	SITUAZIONE POLITICA	143
	4.1 POLITICA INTERNA	143
5	SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE	143
	5.1 COSTRUZIONI	143
	5.2 TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	144
	5.3 ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA (ANCHE DA FONTI RINNOVABILI)	144
	5.4 SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	145
	5.5 MACCHINARI E APPARECCHIATURE	145
6	ULTERIORI INFORMAZIONI	146
	6.1 <i>OVERVIEW</i>	146



DATI DI SINTESI	
SUPERFICIE	779.452 km ²
POPOLAZIONE	67.803.927
CAPITALE	Ankara
LINGUA	Turco
RELIGIONE	Musulmana
MONETA	Lira turca
ALTRE PRINCIPALI CITTÀ	Istanbul

1 PRESENTAZIONE PAESE

Breve descrizione delle caratteristiche migliori del Paese.

2 BUSINESS

REGOLAMENTAZIONE FISCALE

Tasse

Il regime delle imposte turco può essere suddiviso in tre principali gruppi:

- tasse sul reddito;
- incentivi fiscali;
- esenzioni ed indennità fiscali.

1.a. Tasse sul reddito

Il reddito è definito come “l’ammontare netto di qualsiasi fonte di reddito, fonti di risparmio e di spese conseguito nel corso dell’anno” (profitti commerciali, agricoli, salari, ogni tipo di utili non commerciali, profitti da lavoro indipendente, gli interessi e dividendi, rendite fondiari e da beni mobiliari).

I residenti ne sono soggetti sull’intero ammontare del loro reddito indipendentemente dalla loro provenienza. I non residenti sono soggetti alla tassazione solo sui redditi prodotti in Turchia e seguendo gli stessi criteri di applicazione fiscale dei residenti. I non residenti sono tenuti a pagare una tassa sul reddito ottenuto attraverso il lavoro subordinato, la proprietà od il possesso, le transazioni commerciali o qualsiasi altra attività che generi un profitto, ma solo per il reddito maturato in Turchia.

Sono previsti poi altri tipi di tassazione quali quelle sulla fortuna, sul possesso di veicoli, sulle successioni.

I tassi applicati variano a seconda che si tratti di salari o redditi di varia natura. Per i redditi si parte da una tassazione fissa alla quale si affianca una tassa progressiva in funzione delle somme guadagnate.

I tassi applicati sui redditi, nel 2008, sono risultati gli stessi di quelli applicati nel 2007: fino a TL 7.500 tassazione fissa del 15%; da TL 7.500 a TL 19.000 (15% sulla base di LT 7.500 e il 20% sulla differenza di TL 11.500); da TL 19.000 a LT 43.000 (il tasso passa al 27%) e oltre LT 43.000 si passa ad un tasso del 35%.

1.a.1 Imposte sul reddito aziendale

In Turchia, il tasso base dell’imposta sul reddito aziendale è del 20%.

Imposte applicate su alcuni pagamenti delle aziende residenti:

- i dividendi sono soggetti ad un’imposta del 15%;
- gli interessi maturati su buoni ordinari del Tesoro, buoni pluriennali del Tesoro nonché altri buoni in possesso dell’azienda residente sono soggetti ad un’imposta del 10%;
- gli interessi sugli altri buoni e sulle fatture sono soggetti ad un’imposta del 10%;

- i depositi bancari sono soggetti ad un'imposta del 15%;
- i profitti corrisposti dalle banche in partecipazione sulla base del conto di partecipazione sono soggetti ad un'imposta del 15%;
- gli accordi REPO sono soggetti ad un'imposta del 15%.

Imposte applicate su alcuni pagamenti delle aziende non residenti:

- i dividendi sono soggetti ad un'imposta del 15%;
- gli interessi maturati su buoni ordinari del Tesoro, buoni pluriennali del tesoro nonché altri buoni in possesso dell'azienda residente sono soggetti ad un'imposta dello 0%;
- gli interessi sugli altri buoni e sulle fatture sono soggetti ad un'imposta dello 0%;
- i depositi bancari sono soggetti ad un'imposta del 15%;
- i profitti corrisposti dalle banche in partecipazione sulla base del conto di partecipazione sono soggetti ad un'imposta del 15%;
- gli accordi REPO sono soggetti ad un'imposta del 15%.

1.a.2 Imposta sul reddito individuale

L'imposta sul reddito delle persone fisiche colpisce i profitti e i guadagni netti ottenuti in un anno di imposta. Gli elementi di reddito sono classificati in sei categorie:

- 1) redditi derivanti da attività commerciali;
- 2) redditi derivanti da attività agricole;
- 3) redditi derivanti da salari e pensioni;
- 4) redditi derivanti da investimenti di capitale (interessi e dividendi);
- 5) redditi derivanti da beni immobili e diritti;
- 6) redditi derivanti da fonti diverse dalle precedenti.

Il datore di lavoro è obbligato ad effettuare mensilmente la ritenuta dal salario dovuto al lavoratore dipendente. Un lavoratore autonomo, invece, deve effettuare con cadenza trimestrale dei pagamenti in acconto che saranno scomputati in sede di dichiarazione annuale. In caso di inizio di nuova attività tali pagamenti saranno calcolati in base alle previsioni del lavoratore autonomo. L'aliquota ordinaria alla quale deve essere commisurato il pagamento è del 15 per cento sui profitti netti.

Residenza

Se supera il c.d. "test della residenza permanente" è soggetto alle imposte sui redditi conseguiti sia in Turchia che all'estero, mentre lo straniero residente, lavoratore dipendente, è tassato solo sui redditi prodotti in Turchia. Per essere considerata residente in Turchia, la persona deve risiedere nello Stato per più di sei mesi nell'arco di un periodo di imposta. Lo straniero che trascorre in Turchia un periodo continuativo minore di sei mesi durante un anno e la cui dimora abitudinaria non si trova in Turchia, o che, sebbene rimanga in Turchia per più di sei mesi, è venuto per uno specifico e temporaneo affare (es.: uomo d'affari, esperto, corrispondente stampa o Tv) è considerato non residente e tassato soltanto sui redditi conseguiti dalla sua occupazione in Turchia. Gli individui di nazionalità turca sono considerati residenti ai fini

fiscali se non possiedono la prova di risiedere all'estero. Il datore di lavoro è obbligato ad effettuare mensilmente la ritenuta dal salario dovuto al lavoratore dipendente. Un lavoratore autonomo, invece, deve effettuare con cadenza trimestrale dei pagamenti in acconto che saranno scomputati in sede di dichiarazione annuale. In caso di inizio di nuova attività tali pagamenti saranno calcolati in base alle previsioni del lavoratore autonomo. L'aliquota ordinaria alla quale deve essere commisurato il pagamento è del 15 per cento sui profitti netti.

<i>Reddito</i>	<i>Aliquota</i>
da 0 a 10.000	15%
da 10.001 a 25 mila	20%
da 25.001 a 58 mila	27%
da 58.001	35%

1.b.1 Imposta speciale sul consumo

Vi sono quattro gruppi di prodotti che sono soggetti a differenti tassi di imposta speciale sul consumo:

- prodotti petroliferi, gas naturale, oli lubrificanti, solventi, derivati dei solventi;
- automobili ed altri veicoli, motociclette, velivoli, elicotteri, yacht;
- tabacco e prodotti del tabacco, bevande alcoliche;
- beni di lusso.

A differenza dell'IVA, imponibile ad ogni consegna, l'imposta speciale sul consumo viene applicata una tantum (L. 6.6.2002 n. 4760).

Le principali esenzioni dall'IVA riguardano:

- i trasporti internazionali;
- le importazioni temporanee;
- le consegne senza corrispettivo a pubbliche amministrazioni;
- le tasse sulle transazioni bancarie ed assicurative (interessi, commissioni, premi riscossi da banche e compagnie di assicurazioni).

1.b.2 Imposte sulle transazioni bancarie ed assicurative

Le transazioni bancarie ed assicurative sono esenti da IVA, ma sono soggette ad una imposta sulle transazioni bancarie ed assicurative. La tassa viene applicata al reddito generato dalle banche, ad esempio gli interessi sui prestiti. Il tasso generale è del 5%, mentre le transazioni depositarie fra le banche sono soggette ad un'imposta dell'1%.

L'importo derivante da transazioni di valuta sono soggette ad un'imposta dello 0,1%.

1.b.3 Imposta sul bollo

L'imposta sul bollo viene applicata ad una vasta gamma di documenti inclusi contratti, accordi, cambiali, contributi al capitale, lettere di credito, lettere di garanzia, statini e dichiarazioni finanziarie. L'imposta sul bollo viene applicata in base al valore del documento e varia fra lo 0,15% ed il 0,75%.

2. *Incentivi fiscali*

- zone con priorità allo sviluppo;
- zone per lo sviluppo tecnologico;
- zone industriali organizzate;
- zone franche;
- ricerca e sviluppo;
- istituti per l'istruzione;
- investimenti e società culturali.

3. *Esenzioni ed indennità fiscali*

L'esenzione IVA é contemplata, ma non é limitata, nelle seguenti operazioni:

- esportazione di beni e servizi;
- servizi di *roaming* forniti in Turchia ai clienti risiedenti all'estero (clienti non residenti) in linea con gli accordi internazionali di *roaming agreements* ed in presenza del principio di reciprocità;
- attività di ricerca petrolifera;
- trasporti internazionali;
- consegne effettuate alle rappresentanze diplomatiche, consolati, organizzazioni internazionali godenti di esenzione fiscale e loro dipendenti;
- vendita di macchinari ed equipaggiamenti, inclusa l'importazione per persone o società soggetti ad IVA ed in possesso di in certificato d'investimento rilasciato dall'autorità competente;
- servizi forniti ai porti od aeroporti a navi e velivoli;
- esenzioni per le consegne fatte allo Stato o collegate organizzazioni a scopi culturali, educativi, sanitari, ecc.;
- le transazioni bancarie ed assicurative sono esenti da IVA in quanto soggette a separata imposta sulle transazioni bancarie ed assicurative del 5%;
- l'esenzione é riconosciuta anche per i dividendi incassati dalle società, dalle loro filiali estere e dalle *joint ventures* locali e straniere se in possesso di determinati requisiti;
- introiti dovuti ad attività di ricerca e sviluppo;
- detrazioni dall'imponibile aziendale dovute ad alcune donazioni, aiuti o sponsorizzazioni per attività sportive.

Il sistema fiscale turco viene regolamentato dalle seguenti leggi:

- L. 31.12.60 n. 193 sulle tasse sui profitti: 22,5%
- L. 4.1.61 n. 213 sulle procedure fiscali: 31,9%
- L. 25.10.84 n. 3065 sull'IVA: 11,0%
- L. 6.6.2002 n. 4760 sulla tassa speciale al consumo: 25,6%
- L. 21.6.2006 n. 5422 sulle società: 9,0%

Nel 2006 la tassazione sulle società si è ridotta dal 30% al 20% e sempre nello stesso anno la forbice delle percentuali delle tasse sui profitti dal 15% - 40% è passata al 15% - 35%.

Gli introiti dello stato nel 2008 derivanti dalle imposte sono ammontati a 186,44 Mld di LT.

Tassazione delle Società

Le società non residenti sono tassate per il reddito prodotto in Turchia e le società residenti sono tassate in base al reddito cumulativo. L'imposta è del 20%. Dal 1983 la legislazione turca ha adottato un sistema d'imposizione alla fonte del 15% per i dividendi distribuiti.

L'imposta sul valore aggiunto (IVA)

Il sistema di applicazione IVA (Katma Deger Vergisi - KDV -) è simile al sistema italiano; la normativa prevede tutte le persone fisiche o giuridiche, che svolgono un'attività commerciale, industriale, agricola o indipendente sul territorio turco o al momento dell'importazione dall'estero di beni e servizi, sono debitori dell'importo dell'IVA, fissata al 18% fin dal 15.5.2001.

L'IVA é dovuta ogni qual volta una persona fisica o morale effettua un'attività commerciale, industriale, agricola o indipendente sul territorio turco. Anche il servizio di consulenza é assimilato ad un'attività commerciale. Pertanto la legge sull'applicazione dell'IVA in Turchia stabilisce che le persone debtrici di tale tassa sono tutte quelle coinvolte in una attività imponibile indipendentemente dalla loro posizione nei confronti di altre imposte; quindi anche il fornitore di servizi risulta debitore dell'IVA.

Nel caso di una prestazione di servizio di una società turca ad una società italiana (soggetto a IVA in Italia) senza alcuna rappresentanza in Turchia, l'IVA é dovuta per servizi resi ed usufruiti sul territorio turco. Per i servizi prestati in Turchia l'IVA non é deducibile nè rimborsabile per cui rappresenterebbe un costo per la società che usufruisce del servizio; un'eventuale compensazione dovrebbe pertanto essere avviata in Italia.

Nel caso che una società italiana commissioni a una società turca un servizio per conto di un suo cliente turco, tale operazione verrà fatturata a nome di una società turca e pertanto soggetta a IVA. Solo le esportazioni ne sono esenti.

Esistono speciali tassi di applicazione dell'IVA per determinate merci e servizi espressamente indicati negli allegati della legge relativa all'applicazione dell'IVA in Turchia (dicembre 2004):

- 1% Allegata Lista n. 1 relativa ai prodotti agricoli, grano, nocciole secche, cotone grezzo, alcune forniture di beni in *leasing*, giornali e riviste, ecc.;
- 8% Allegata Lista n. 2 relativa ai prodotti alimentari di base (latte, paste alimentari e olio), medicine, libri e pubblicazioni, tessili e calzature.

<i>Aliquota</i>	<i>Liste di beni</i>
1%	cibi secchi, cotone, grano
8%	carne ovina e bovina, giornali e quotidiani, olio, pasta, latte e altri beni e servizi
18%	beni non compresi nelle liste precedenti

La procedura di rimborso dell'IVA

Gli artt. 29 e 32 della L. 3065/84 consente alle imprese di dedurre l'ammontare dell'IVA.

L'ufficio delle tasse provvede ad incassare l'IVA sulla base di una fattura per beni consegnati o servizi resi, debitamente ridotta dell'IVA pagata sugli acquisti nello stesso periodo. Se l'IVA pagata è superiore all'IVA riscossa, la differenza viene registrata a credito nel mese successivo. La deduzione dell'IVA è effettuata su base globale; l'imposta risultante dalle fatture di acquisto è deducibile solo se debitamente documentata. L'imposta applicata sull'acquisto di beni immobili è deducibile in rate costanti in un arco di tre anni; tuttavia se l'acquisto dei beni immobili deriva da un "incentive certificate", l'IVA è deducibile in un'unica soluzione.

L'Amministrazione turca preferisce generalmente ricorrere alla soluzione della deduzione dall'eccesso di IVA pagato dalle imprese, piuttosto che effettuare il rimborso.

Il recupero dell'IVA da parte di una società straniera (artt. 11 e 12 della legge sull'IVA): l'IVA pagata in Turchia da una società straniera per i servizi resi da una società turca intermediaria è recuperabile dalla società stabilita dalla legge turca. Il recupero viene effettuato con il defalco dell'IVA pagata al cliente finale, su quella ottenuta dalla società intermediaria di servizi. In definitiva la società straniera non soggetta al sistema fiscale turco non può recuperare l'IVA. Peraltro il servizio reso in Turchia deve essere effettuato da una società straniera in maniera che lo stesso possa rientrare nella fattispecie di una esportazione, in caso contrario non è possibile per una società straniera il recupero dell'IVA pagata in Turchia.

Tassa sul benessere

Vi sono tre tipi di tasse sul benessere:

- imposta sulle successioni e donazioni;
- sulla proprietà e
- sui veicoli a motore.

Gli edifici ed i terreni posseduti in Turchia sono soggetti alla tassa sugli immobili nelle seguenti percentuali:

- residenze 0,1%
- altri immobili 0,2%

Settore della Difesa

Con la legge sulla fiscalità 15.7.2004 n. 3065 la Grande Assemblea Nazionale Turca ha soppresso l'IVA che prima era a carico dei fabbricanti di attrezzature ed equipaggiamento militare.

DIRITTO SOCIETARIO E LEGISLAZIONE INERENTE AGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE)

Società Anonima - Anonim Sirket

Trattasi di una società con capitale frammentato in tante quote o azioni non riconducibili a una proprietà unica e stabile. Questa è la forma societaria generalmente scelta per investimenti rilevanti. In Italia essa è equivalente alla società per azioni.

Il capitale iniziale, con un minimo di 5 soci fondatori (persone fisiche o giuridiche), non può essere inferiore a TL 50.000 (apporto di capitale possibile sia in natura che in contanti), di cui il 25% del capitale in contanti deve essere versato entro tre mesi dalla costituzione della società. La responsabilità dei soci è limitata alla sola quota di partecipazione. Le azioni sottoscritte possono avere valore diverso, ma i diritti di voto corrispondenti sono gli stessi per tutte le azioni.

La creazione della società avviene davanti ad un notaio dove si deposita lo Statuto e si provvede all'Autentica delle firme dei soci; si provvede poi alla Registrazione della società presso il Registro del Commercio (Ministero dell'Industria e del Commercio o Uffici Provinciali Registro Imprese) e alla successiva pubblicazione nella Gazzetta di Registro Commerciale Turca. La procedura di immatricolazione della società, da effettuarsi entro 15 giorni presso una Camera di Commercio, è obbligatoria pena le sanzioni pecuniarie previste. Per le SA l'autorizzazione preventiva è richiesta solo nei casi si tratti di una società che opera in determinati settori (bancario, assicurativo, *leasing*, società di factoring e di distribuzione) o di società che si occupano di cambio, di *holding*, di società fondatrici o direttrici di zone franche, di istituzioni finanziarie private o di società aperte al pubblico e soggette alla legge relativa al mercato dei capitali.

Società a Responsabilità Limitata - Limited Sirket

La Srl deve essere costituita da un minimo di due soci fino ad un massimo di 50 (persone fisiche o giuridiche) che rispondono dei debiti della società costituita solo in base all'entità del loro apporto iniziale. Il capitale minimo è di TL 5.000 in contanti o in natura e deve essere suddiviso in fette da 25 TL l'una. Redatto e firmato lo statuto dagli associati deve essere autenticato dal notaio e approvato dal Ministero dell'Industria e del Commercio. Gli statuti vengono registrati nel locale ufficio Registro Imprese e pubblicati nella *Gazzetta Ufficiale* entro 15 giorni dalla costituzione della società. A differenza della SpA, la Srl non può esercitare attività nel settore bancario e in quello assicurativo e, pertanto, non può emettere obbligazioni e tanto meno sottoscrivere azioni.

Società in nome collettivo (Kollectif Sirket) e in accomandita semplice (Komandit Sirket)

Per questo tipo di società non è previsto un valore minimo di capitale sociale e i soci sono illimitatamente responsabili con tutti i loro beni (anche privati) delle operazioni della società. I casi di scioglimento e liquidazione della società sono, tra gli altri, la

perdita dei 2/3 del capitale sociale e la dichiarazione di fallimento con decreto del tribunale.

Joint-Venture

In Turchia la legislazione relativa al Codice delle Obbligazioni e al Codice del Commercio viene applicata anche alle JV. In Turchia le JV possono dare o meno vita ad una società nuova: nel primo caso si concluderà un accordo di base che prevede la costituzione successiva di una società (SpA, Srl, Società in nome collettivo, ecc.) secondo le regole previste nel Codice di diritto commerciale. Nel secondo caso si deve prevedere ogni particolare nel contratto stipulato che sarà sottoposto alle norme contenute nel Codice delle obbligazioni.

Ufficio di Rappresentanza

L'ufficio di Rappresentanza o filiale é previsto e regolamentato dalla L. 4875/2003. L'apertura di un ufficio di Rappresentanza resta vincolata alla preventiva autorizzazione del Sottosegretariato dello Stato al Tesoro per i rischi che tale entità può presentare ai fini della concorrenza dal momento che le stesse sono create senza fini di lucro. L'autorizzazione da parte del Sottosegretariato deve pervenire entro 5 giorni dal deposito della domanda. L'apertura di un ufficio di Rappresentanza che riguarda settori sottomessi ad una regolamentazione specifica (mercato monetario, dei capitali e assicurazioni) deve essere seguita da Organismi specializzati. Ogni anno entro il mese di maggio gli uffici di rappresentanza presenti in Turchia devono presentare al Sottosegretariato di Stato al Tesoro il formulario delle attività dell'ufficio di rappresentanza correttamente compilato e firmato. Questa formula é caratterizzata dalla forte dipendenza dalla ditta o società estera che la apre e non ha autonomia giuridica né economica.

3 SITUAZIONE ECONOMICA

3.1 RISCHI POLITICI

- Instabilità interna
- Limitazioni delle libertà fondamentali
- Ripercussione delle crisi regionali all'interno del paese
- Escalation degli scontri armati all'interno del paese
- Crisi nei rapporti con la UE sulla questione cipriota

3.2 RISCHI ECONOMICI

- Tasso di cambio
- *Deficit* di Bilancia commerciale
- Inflazione
- Economia sommersa e evasione fiscale

3.3 RISCHI OPERATIVI

- Barriere tariffarie e non tariffarie
- Tutela della proprietà intellettuale
- Alti livelli di tassazione di alcuni beni
- Sistema Legale

4 SITUAZIONE POLITICA

4.1 POLITICA INTERNA

La Turchia vive un prolungato periodo di stabilità politica. Nel giugno del 2011 con il 49.7% dei voti il partito della giustizia e dello sviluppo (AKP) guidato dal Primo Ministro Recep Tayyip Erdogan si è confermato alla maggioranza per il terzo mandato consecutivo dal 2002. Le elezioni amministrative (30.03.2014) hanno confermato questa solida maggioranza (45.5%). L'agenda politica è nei primi due anni dell'attuale legislatura si è concentrata sulla riforma della Costituzione e sulla soluzione politica alla questione curda. Sul primo punto, l'ampia maggioranza a disposizione dell'AKP (317 deputati su 550) non è sufficiente e i tentativi di un trovare un accordo tra i vari partiti sono falliti. Sulla questione curda, l'avvio di un nuovo negoziato con il PKK ha portato ad una tregua (21.03.2013). Nondimeno, il processo stenta a proseguire.

Il dibattito politico in Turchia si conferma profondamente polarizzato. Lo scontro politico non riguarda solo maggioranza e opposizione in parlamento ma anche governo e significativi segmenti della società civile che ritengono le politiche dell'esecutivo anti-democratiche e volte a limitare i diritti e le libertà fondamentali dei cittadini. Le crisi regionali, in particolare nella vicina Siria, alimentano ulteriormente le tensioni interne.

5 SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE

5.1 COSTRUZIONI

Il settore delle infrastrutture è altamente dinamico e ricco di opportunità, anche grazie agli ambiziosi obiettivi che il Governo turco si è posto in vista centenario della Repubblica turca nel 2023, anno in cui la Turchia aspira a collocarsi tra le prime 10 economie del mondo. In vista di questo importante traguardo il Paese è quindi impegnato in un massiccio programma sul fronte delle realizzazioni infrastrutturali, spesso attuate tramite la modalità di partenariato pubblico e privato (PPP), che spazia dalla costruzione di nuovi porti e aeroporti, a quella di strade, ponti, ferrovie. Particolare attenzione merita poi il settore della realizzazione di poli ospedalieri, in relazione al quale il Governo turco ha in corso di attuazione un vastissimo programma mirato alla creazione di decine di queste strutture in tutto il Paese, coerentemente con le aspirazioni turche ad accreditarsi anche come luogo di destinazione del turismo sanitario mondiale. A questo si aggiunge un nuovo piano di realizzazione di nuovi grandi poli scolastici. Il dinamico settore delle infrastrutture è dunque seguito con

particolare attenzione dagli investitori di tutto il mondo e le aziende italiane vi sono ben presenti con grandissimo successo. Numerose sono poi le opportunità che si aprono sul fronte dei processi di privatizzazione.

5.2 TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO

Altamente dinamico in Turchia è il settore della logistica e dei trasporti, che sta conoscendo un grande sviluppo, e che è reso ancor più interessante dalla posizione geopolitica di ponte tra Europa, Asia e Medio Oriente del Paese. Quanto al trasporto terrestre, la Turchia dispone attualmente di una rete stradale di circa 65.000 km di cui oltre 2.000 km di autostrade. Il settore ferroviario, gestito dalla Direzione Generale delle Ferrovie dello Stato turche (TCDD), conta su circa 11.000 km di ferrovie e sono in corso imponenti progetti di sviluppo e modernizzazione, con 23,5 miliardi di dollari stanziati fino al 2023 per lo sviluppo del settore. Sul fronte marittimo il Paese, circondato dal mare su tre lati con il Mediterraneo, l'Egeo e il Mar Nero (e con lo stretto dei Dardanelli e il Bosforo), ha confini costieri per un totale di oltre 8.300 km. In ambito aereo la Turchia dispone di 45 aeroporti, di cui quello di Istanbul Ataturk che serve numerosissime destinazioni in tutto il mondo, e la Turkish Airlines è una delle compagnie aeree in più rapida crescita a livello internazionale. La Turchia punta inoltre a sviluppare al massimo il trasporto intermodale e a fare del Paese un centro logistico a livello internazionale. In vista del 2023, anno in cui cadrà il centenario della fondazione della Repubblica turca, il Paese si è posto molti ambiziosi obiettivi nel settore dei trasporti e della logistica, tra cui la realizzazione di 16 nuovi centri logistici di grandi dimensioni, l'ampliamento della rete stradale fino a raggiungere 36.500 km di vie a doppia carreggiata e 7.500 km di autostrada; in ambito ferroviario 10.000 km ad alta velocità e 4.000 di linee tradizionali con i relativi lavori di elettrificazione e segnalamento, l'ammodernamento delle stazioni esistenti e la costruzione di nuove per i treni ad alta velocità; in ambito aereo la creazione di nuovi aeroporti con investimenti per 165 milioni di euro fino a raggiungere una capacità di 400 milioni di passeggeri; in ambito marittimo il collegamento dei principali porti con la rete ferroviaria, una capacità di movimentazione container di 32 milioni di TEU, la crescita del numero dei porti turistici per arrivare ad un totale di 100 strutture per una capacità di 50.000 yacht.

5.3 ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA (ANCHE DA FONTI RINNOVABILI)

La Turchia è, anche nel settore dell'energia, uno dei mercati in più rapida crescita al mondo e le autorità turche stimano che la domanda di elettricità nel Paese aumenterà ad un tasso annuo del 6% fino al 2023. A rendere questo mercato particolarmente attrattivo si aggiunge poi il ruolo potenziale del Paese quale hub energetico per l'intera regione grazie alla sua posizione di ponte tra Europa e Asia. La Turchia è inoltre ricca sul fronte delle risorse idriche, con circa 36.000 MW di potenziale energetico, nel solare

e per quanto riguarda il potenziale di energia geotermica il Paese occupa il 7° posto al mondo e il 3° in Europa. Interessanti sono anche le prospettive per la produzione di bio-carburante. Il Paese occupa inoltre il primo posto al mondo per velocità nel tasso di crescita degli impianti di energia eolica e solo il 15% del suo potenziale in questo campo è fino ad ora utilizzato. In vista del centenario della Repubblica turca nel 2023 il Governo si è posto anche in questo settore ambiziosi obiettivi, tra i quali 125.000 MW di potenza installata dai 54.423 MW del 2010, l'aumento della quota di energia prodotta da fonti rinnovabili fino a soddisfare il 30% del fabbisogno nazionale, 60.717 km di linee di trasmissione (dai 49.104 km del 2010), 5 miliardi di m³ di capacità di stoccaggio di gas naturale (dai 2,6 miliardi di m³ del 2010), la costruzione di 8 reattori nucleari con una capacità di 10.000 MW e 4 con una capacità di 5000 MW, il pieno utilizzo delle risorse idriche, una crescita nella capacità di impiego dell'energia eolica fino a 20.000 MW (dai 1.694 MW del 2010). Interessanti sono anche le opportunità che si aprono con i processi di privatizzazione attualmente in corso nel settore energetico.

5.4 SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE

Quello delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) è un settore che presenta amplissimi margini di sviluppo nel prossimo futuro e verso il quale Governo turco guarda con particolare attenzione, con sempre nuove iniziative a promozione della R&S e con le notevoli misure di incentivo specificatamente mirate al sostegno delle iniziative imprenditoriali in ambito ICT previste dal Pano di incentivazione agli investimenti entrato in vigore nel 2012. La domanda di nuovi prodotti in questo settore è soprattutto supportata dalla presenza nel Paese di una popolazione giovane e dinamica, molto ricettiva alle novità tecnologiche. In particolare, a settembre del 2011 il numero di utenti di Internet in Turchia ha superato i 50 milioni, mentre quello degli abbonati alla telefonia mobile ha raggiunto i 65 milioni. In vista del centenario della Repubblica turca nel 2023 il Governo si è posto anche in questo settore ambiziosi obiettivi, tra i quali raggiungere i 30 milioni di abbonati alla banda larga, essere in grado di soddisfare il 50% della domanda interna nel settore dell'ICT con prodotti e servizi nazionali, raggiungere la quota dell'8% in termini di contributo del settore ICT al PIL nazionale, la fornitura di tutti i servizi pubblici per via elettronica entro il 2019, avere l'80% della popolazione in grado di usare il computer.

5.5 MACCHINARI E APPARECCHIATURE

L'industria dei macchinari è cresciuta in Turchia dal 1990 ad oggi ad un tasso di quasi il 20% all'anno, sostenuta dalla presenza di un tessuto particolarmente vitale di piccole e medie imprese (PMI) altamente competitive ed adattabili. Queste aziende possono avvalersi della presenza nel Paese di un'offerta di manodopera qualificata ad un costo relativamente basso. L'insieme dei vantaggi derivanti dal fatto di possedere le capacità tecniche necessarie per competere sul mercato internazionale in questo importante settore con quelli legati a costi del lavoro contenuti consente all'industria turca dei

macchinari di offrire una gamma di prodotti e componenti di buona qualità a prezzi accessibili. Grazie a queste importanti caratteristiche negli ultimi dieci anni il comparto dei macchinari turchi ha attratto quasi 800 milioni di dollari di investimenti diretti esteri (IDE). Nonostante la Turchia sia comunque tuttora un grande importatore di questo genere di beni (molti dei quali provengono dall'Italia, oltre che da Cina, Germania, Francia e Stati Uniti), il Paese si sta affermando sempre più anche come un' esportatore in questo importante settore. In vista del centenario della fondazione della Repubblica turca nel 2023, il governo ha posto importanti obiettivi anche in questo comparto, che punta a raggiungere i 100 miliardi di dollari di esportazioni in macchinari, arrivando così ad occupare il 2,3% del mercato globale. Parallelamente l'*export* turco di macchinari dovrebbe arrivare a raggiungere una quota di almeno il 18% sul totale dei prodotti esportati dal Paese.

6 ULTERIORI INFORMAZIONI

6.1 OVERVIEW

I rapporti commerciali con la Turchia sono eccellenti e l'Italia si colloca sempre ai primi posti tra i principali partner del Paese (con il livello record di interscambio raggiunto nel 2011 pari a 21,3 miliardi di dollari e un ottimo risultato fatto segnare anche nel 2012 con circa 20 miliardi di dollari). In particolare, sono apprezzabili sia il livello delle esportazioni (13,3 miliardi di dollari nel 2012), che quello di importazioni dalla Turchia verso il nostro Paese (6,3 miliardi di dollari), con un saldo attivo a favore dell'Italia di 7 miliardi di dollari.

Per quanto riguarda gli investimenti, la crisi nell'area Euro si è fatta sentire in Turchia in termini di minori investimenti dall'Europa. Ciononostante, il flusso degli investimenti italiani ha fatto segnare una costante crescita nel 2011 e nel 2012, con oltre 1000 società ed aziende con partecipazione italiana presenti nel Paese.

Anche in materia di appalti pubblici, l'Italia ha fatto registrare negli ultimi anni ottimi risultati con imprese italiane che si sono aggiudicate appalti per la realizzazione di alcune tra le più importanti opere pubbliche.

In generale, l'Italia rappresenta un partner fondamentale in settori d'importanza strategica, quali: bancario, energia, macchinari, automotive, infrastrutture e costruzioni, industria della difesa, tessile e abbigliamento, alimentare, elettrodomestici, chimico, ecc.

INTERNAZIONALIZZAZIONE: UN CASE HISTORY

A cura della Dott.ssa **Hella Colleoni**

1	IMPORTANZA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE	148
2	GLOBALIZZAZIONE DEI PICCOLI	148
3	MERCATI ESTERI? DOVE ANDARE?	149
4	MERCATI ESTERI? QUALI STRUMENTI?	150
	4.1 KEY 1: FIGURE PROFESSIONALI LOCALI	150
	4.2 KEY 2: ORGANIZZAZIONI E STRUTTURE PREPOSTE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL MADE IN ITALY	151
	4.3 KEY 3: L'ECCEZIONE	151
	4.4 KEY 4: CO-BRANDING E NETWORKING	151
	4.5 KEY 5: IL WEB, UNO STRUMENTO EFFICACE, EFFICIENTE, VELOCE E POCO COSTOSO	151

1 IMPORTANZA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE¹

La Piccola Industria, motore trainante dell'economia italiana, deve puntare sull'innovazione e sull'esportazione.

La scelta di puntare al mercato internazionale comporta un incremento degli investimenti finanziari, una riorganizzazione aziendale non soltanto nella produzione ma anche nella commercializzazione e trasferimento dei prodotti.

Una scelta che è stata fatta da molte piccole imprese precedentemente alla crisi e che ora, a causa dell'intermittente sostegno del settore bancario, rischia di diventare una scelta funesta. Il decennio tra il 1998 e il 2008 ha visto una crescita dell'*export* italiano di oltre il 50%. Gli imprenditori italiani, facendo una valutazione dei rischi, prima di avviare le procedure per l'internazionalizzazione, hanno puntato sui vantaggi che ne avrebbero potuto trarre: mercati più promettenti, diversificazione dei prodotti e mercati di sbocco e, ancora, riduzione del rischio. Una scelta che era pressoché necessaria data la bassa crescita della domanda dal mercato sia italiano sia europeo.

Puntare ai mercati internazionali e alle nuove economie, quindi, non dipende dalla crisi che stiamo vivendo ma da un'evoluzione nella struttura produttiva, status economico e stili di consumo che sono nate anche sotto la spinta delle politiche macroeconomiche degli USA.

Per raggiungere questo importante obiettivo è necessario, però, una politica strategica che nasca dalle piccole imprese, tessuto capillare e basilare dell'economia italiana e che, successivamente, sia condiviso dalle istituzioni pubbliche.

2 GLOBALIZZAZIONE DEI PICCOLI²

Le dinamiche della globalizzazione sembrerebbero poter costituire un ostacolo alla crescita internazionale delle imprese più piccole che, secondo alcuni, verrebbero necessariamente escluse dalla partecipazione ai processi di internazionalizzazione delle economie. Il timore è ancora più forte quando le imprese minori sono specializzate, come accade nel nostro Paese, in settori che si possono presentare a lento sviluppo della domanda mondiale.

I contributi raccolti in questa breve presentazione si propongono di evidenziare come la globalizzazione non comporti invece una automatica esclusione delle PMI che anzi, alla luce dell'affermarsi di nuovi paradigmi competitivi, possono realizzare architetture organizzative a forte valore di conoscenza, in grado di essere decisamente competitive in un contesto allargato, coniugando la dimensione locale con quella di riferimento ad un contesto globale.

Del resto però gli stessi contributi evidenziano anche la perdita di posizione del nostro

¹ Con il contributo bibliografico di DiMeo A., Pagliacci F. e altri autori.

² Con il contributo bibliografico di Esposito G.F.

modello competitivo sui mercati internazionali, ponendo in luce che una presenza più evoluta delle PMI sui mercati di altri paesi richiede anche coerenti politiche, non solo sul versante del sostegno alle esportazioni delle imprese che già sono sui mercati esteri, ma anche attraverso una più organica azione di sostegno nei confronti di quanti hanno potenzialità di sviluppo e quindi di affermazione nell'ambito della globalizzazione.

3 MERCATI ESTERI? DOVE ANDARE?³

Generalmente quando un'azienda decide di affrontare i mercati esteri pronuncia le fatidiche frasi: *“faccio la valigia e prendo l'aereo...”*, denotando lo spirito tipicamente italico dell'avventura (aspetto positivo) e dell'improvvisazione (aspetto negativo).

L'*export manager*, che nella maggior parte delle aziende italiane è anche l'imprenditore stesso, viene visto come un “commesso viaggiatore” che deve essere costantemente in giro per il mondo, visitando fiere, facendo missioni commerciali e incontrando tanta gente: insomma, per farla breve, deve essere “molto impegnato”.

L'approccio anglosassone invece è diverso con i mercati esteri, è più orientato allo studio e alla formazione, in particolare tramite le ricerche di mercato. In pratica, mentre per noi “la valigia e l'aereo” sono la prima (e spesso unica) attività che realizziamo per andare all'estero, per loro invece è l'ultima fase di un percorso di studio ed analisi.

Ma cosa è una ricerca/indagine di mercato? in sostanza si tratta di un lavoro di ricerca in cui si possono reperire – prima di partire – tutte quelle informazioni necessarie per affrontare un paese estero come: caratteristiche del mercato e dei consumatori, quali sono e come funzionano i canali distributivi, prezzi di vendita, concorrenti, adempimenti legali, fiscali e doganali, fiere, ecc.

Per fare questo lavoro le aziende anglosassoni incaricano i loro *export manager*, i quali rimangono rinchiusi nei loro uffici a reperire le informazioni necessarie, talvolta assistiti da esperti o società specializzate nel settore; una volta conclusa la ricerca, questa viene studiata attentamente al fine di stabilire quali azioni intraprendere. Per cui se si decide di affrontare un determinato mercato e, finalmente, si “fa la valigia e si prende l'aereo”, quando si arriva a destinazione, questo non è più un posto sconosciuto ma, anzi, un luogo dove si sa già dove andare, chi incontrare, cosa fare e, soprattutto, chi e cosa evitare.

Molto importante anche strutturare una ricerca di mercato: *“l'export manager dovrebbe agire come il ghepardo, che è l'animale più veloce del mondo”*. Se osserviamo il suo comportamento nell'arco della giornata e misuriamo i suoi spostamenti per calcolare la velocità media, forse è tra gli animali più lenti di tutti, questo perché passa quasi tutto il suo tempo a fare due cose: monitorare il territorio e riposare.

Studiando e monitorando il mercato e scattare il più velocemente possibile solo quando è il momento giusto, tenendo presente che non sempre la caccia andrà a buon fine.

³ Con il contributo bibliografico del rapporto assalco zoomark, ecc.

4 MERCATI ESTERI? QUALI STRUMENTI?⁴

Oggi cercare di vendere e proporre i propri prodotti all'estero come ad esempio in Europa (anche se per me non è internazionalizzazione) o nei Paesi Brics (Brasile-Russia-India-Cina-Sudafrica) non è più una scelta ma una necessità.

Il mercato nazionale italiano è in recessione da almeno 5 anni a questa parte; forse più considerando i macro *trend* economici.

Attenti però a non fare un errore: essere efficienti e quindi ridurre i costi improduttivi per un'azienda andando a scovare centri di costo che non hanno più ragione d'essere o che vanno per lo meno ridotti, è sicuramente un'operazione necessaria in ogni azienda. Il problema è che specie nei momenti di crisi questa diviene l'unica modalità per affrontare il problema della diminuzione dei fatturati. Cioè per mantenere i precedenti livelli di utile o per contenerne la loro diminuzione, si agisce solo su quella leva dimenticandosi però l'altro cardine di ogni azienda vale a dire l'efficacia. Molte aziende oggi giorno sono affidate ai responsabili dei centri di acquisto che per forma *mentis* e direttive avute dall'alto devono solo perseguire il taglio spesso lineare dei costi aziendali.

Così facendo però si perde in efficacia e forza propulsiva.

Distogliere risorse all'investimento, alla ricerca, al miglioramento di prodotto e poi al marketing, alla comunicazione e alla promozione di prodotto porta inevitabilmente all'inaridimento aziendale (umano e tecnologico in *primis*) e può condurre nei casi più gravi ad un avvitamento negativo che ha come fase finale la "morte" dell'azienda.

Non a caso negli ultimi 2/3 anni c'è stato un fortissimo incremento del *trend* di chiusura di attività in Italia e purtroppo questa sembra essere una situazione alla quale difficilmente si potrà porre riparo nel breve termine.

Affidarsi quindi un po' meno in azienda ai responsabili acquisti e delegare un po' più alle risorse interne ed esterne che sono in grado di indirizzare gli investimenti in altre aree/funzioni aziendali propulsive, può essere la chiave di volta per sovvertire questi *trend* negativi.

Quali sono gli elementi da considerare attentamente per aprirsi ai mercati esteri e soprattutto quali gli strumenti operativi per raggiungere tale scopo?

4.1 KEY 1: FIGURE PROFESSIONALI LOCALI

Il percorso di internazionalizzazione nella generalità dei casi è lento e non sempre lineare. Di base ci si dovrebbe perciò affidare a figure professionali agenti, distributori, clienti, *brokers*, *managers*, *partners*, ecc. che hanno specifiche ed approfondite conoscenze nel Paese estero nel quale si è deciso di puntare con particolare riferimento al settore merceologico al quale la nostra azienda appartiene. Questa è una prima solu-

⁴ Con il contributo bibliografico del GEIE, Pasqualini M.

zione ed una delle più efficaci in assoluto. A questo proposito vi sono aziende e consulenti italiani specializzati proprio nel reperimento di siffatte figure professionali.

4.2 KEY 2: ORGANIZZAZIONI E STRUTTURE PREPOSTE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL MADE IN ITALY

Tali enti aiutano moltissimo nella fase iniziale di predisposizione della “missione” in terra estera favorendo il contatto, mentre si sono dimostrate fortemente lacunose in tutto ciò che ne deriva dopo per dare efficacemente seguito all’iniziativa.

4.3 KEY 3: L'ECCEZIONE

Quando l'imprenditore s'impegna in prima persona; in questo caso, l'azienda deve avere mezzi logistici e umani notevoli onde potere impostare la neo struttura e delegare a fronte di una radicale riorganizzazione aziendale che prevede il dirottamento di importanti funzioni aziendali, prima appunto ricoperte dall'imprenditore, verso i più stretti collaboratori. Collaboratori che comunque vanno correttamente addestrati e sui quali va esercitata anche funzione di controllo. Oltre al tempo effettivamente impiegato dall'imprenditore, che quindi viene distolto dalla Vita aziendale, con questa soluzione c'è da mettere anche in conto il tempo “investito” per la creazione delle offerte, la produzione di materiale tecnico-commerciale in lingua, le attività *pre* e *post* fiera, ecc.

4.4 KEY 4: CO-BRANDING E NETWORKING

Moltissime PMI affrontano l'avventura estera costruendo una serie di partnership nazionali con fornitori consolidati, consulenti aziendali, operatori di logistica, compagnie assicurative, avvocati e addirittura i propri clienti. Le conoscenze reciproche in questi casi aiutano molto a fare sinergia operativa e migliorano l'efficienza dell'operazione nel suo complesso.

4.5 KEY 5: IL WEB, UNO STRUMENTO EFFICACE, EFFICIENTE, VELOCE E POCO COSTOSO

Il *WEB* infatti, se ben fatto, si presta benissimo per intercettare coloro che già stanno cercando i nostri prodotti.

Il prodotto italiano altamente qualitativo ma timido; al mondo vi sono centinaia di concorrenti che fatturano meglio e risentono notevolmente meno la crisi pur avendo un prodotto inferiore ma un *marketing* molto più efficace. Eccovi qualche strumenti estremamente efficaci.

Il sito *WEB* istituzionale in lingua estera posizionato nei motori di ricerca per *top Keywords* e collegato ad efficaci campagne *banner pay per click*.

Email marketing b2b: logica di comunicazione persuasiva promuovendo uno specifico prodotto e/o servizio a liste email di potenziali clienti appartenenti a categorie merceologiche di interesse preventivamente selezionate.

Campagna immagine orientata al mercato nuovo.

Campagna prodotto mirata al mercato nuovo.