

Patrimoni, finanza e internazionalizzazione n. 26/2020

Le criticità della *holding* estera

di Ennio Vial – dottore commercialista

Nel presente intervento esamineremo i profili di criticità connessi alla detenzione e gestione di una holding estera. L'approccio non vuole assolutamente essere "pessimistico" o volto a scoraggiare questo tipo di strutture, ma ha piuttosto il fine di mettere in luce gli elementi di delicatezza che devono essere attentamente considerati al fine di evitare di incappare in situazioni spiacevoli. Nessuno mette in dubbio che il veicolo estero possa offrire vari vantaggi, magari connessi alle opportunità che la regolamentazione civilistica delle società nel Paese estero può offrire rispetto a quella italiana.

Il ventaglio delle criticità

La *holding* estera presenta diversi punti di criticità che devono essere attentamente vagliati e che esamineremo di seguito:

- la disciplina relativa alle *controlled foreign companies*;
- il *transfer price*;
- l'esterovestizione;
- il rimpatrio degli utili;
- la gestione del rapporto con i consulenti esteri.

I punti segnalati sono i principali, ma ve ne sono sicuramente altri.

Ricordiamo, per fare un esempio, l'obbligo del monitoraggio fiscale nel caso in cui la partecipata estera sia detenuta direttamente da persone fisiche.

La disciplina *controlled foreign companies*

Il primo profilo di criticità connesso alla detenzione di una partecipazione estera è connesso alla disciplina relativa alle *controlled foreign companies*, presente nell'[articolo 167](#), Tuir e novellata a partire dal 2019 per recepire le direttive comunitarie ATAD 1 e ATAD 2.

Derivando, la normativa, da previsioni comunitarie, è lecito attendersi che analoghe previsioni siano rinvenibili anche nelle discipline interne dei diversi Paesi comunitari.

In sostanza, in base al comma 1, qualora un soggetto italiano controlli una società estera, i redditi da questa prodotti verranno imputati per trasparenza al controllante se sono verificate congiuntamente le 2 condizioni indicate nel comma 4.

È bene precisare che la norma contiene una definizione di controllo più ampia rispetto a quella civilistica dell'[articolo 2359](#), cod. civ.: si tratta, tuttavia, di un aspetto che non ci interessa approfondire in questa sede.

Veniamo, invece, alle 2 condizioni contenute nel comma 4.

Partiamo dalla seconda. La disciplina CFC può trovare applicazione se l'attività della società estera può dirsi passiva.

L'elencazione di quelle che sono le attività passive è contenuta nel comma 4 ed è oggetto della successiva tabella n. 1.

Tabella n. 1 – Le attività passive ai fini della disciplina CFC	
Oltre un terzo dei proventi da essi realizzati rientra in una o più delle seguenti categorie:	1. interessi o qualsiasi altro reddito generato da attivi finanziari
	2. canoni o qualsiasi altro reddito generato da proprietà intellettuale
	3. dividendi e redditi derivanti dalla cessione di partecipazioni
	4. redditi da <i>leasing</i> finanziario
	5. redditi da attività assicurativa, bancaria e altre attività finanziarie
	6. proventi derivanti da operazioni di compravendita di beni con valore economico aggiunto scarso o nullo, effettuate con soggetti che, direttamente o indirettamente, controllano il soggetto controllato non residente, ne sono controllati o sono controllati dallo stesso soggetto che controlla il soggetto non residente
	7. proventi derivanti da prestazioni di servizi, con valore economico aggiunto scarso o nullo, effettuate a favore di soggetti che, direttamente o indirettamente, controllano il soggetto controllato non residente, ne sono controllati o sono controllati dallo stesso soggetto che controlla il soggetto non residente ¹

Come si evince dalla tabella, le attività tipiche della *holding* sono quelle contenute nei punti 1, 3 e 7. Il punto 7, in particolare, è relativo ai servizi a basso valore aggiunto che affronteremo nel prosieguo. Per ora ci limitiamo a segnalare che potrebbe trattarsi del caso classico dei servizi di carattere amministrativo che sono erogati solo alle società appartenenti al gruppo e non anche a soggetti terzi. Abbiamo già avuto modo di segnalare, tuttavia, che la disciplina CFC non opera solamente se la società svolge attività passiva, essendo richiesto il soddisfacimento di un ulteriore requisito previsto dal comma 4.

¹ La norma prevede espressamente che ai fini dell'individuazione dei servizi con valore economico aggiunto scarso o nullo si tiene conto delle indicazioni contenute nel decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi del comma 7, articolo 110.

La norma richiede che la società estera sia assoggettata a tassazione effettiva inferiore alla metà di quella a cui sarebbe stata soggetta qualora residenti in Italia.

Si badi che, rispetto alla versione della norma vigente fino al 2018, si deve considerare sempre la tassazione effettiva e non più quella nominale.

La legge prevede che con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate sono indicati i criteri per effettuare, con modalità semplificate, la verifica della presente condizione, tra i quali quello dell'irrilevanza delle variazioni non permanenti della base imponibile;

Purtroppo, alla data odierna, il provvedimento non è ancora stato emanato ma, presumibilmente, utili spunti possono essere rinvenuti nel provvedimento 16 settembre 2016 diramato in relazione alla allora vigente *cfc white* di cui al comma 8-bis, che presentava dei punti di contatto con l'attuale disciplina².

L'articolo 5, comma 1, lettera g), provvedimento 16 settembre 2016 prevede che l'imposizione italiana nei limiti del 5% del dividendo o della plusvalenza, prevista negli articoli [87](#), comma 1, lettera c) e [89](#), comma 3, Tuir, si considera equivalente a un regime di esenzione totale che preveda, nello Stato di localizzazione della controllata, l'integrale indeducibilità dei costi connessi alla partecipazione.

La previsione, che interessa in particolar modo le *holding*, non brilla certo per chiarezza.

È opportuno svolgere alcune considerazioni sulla scorta di alcuni esempi.

ESEMPIO 1

Tizio è un soggetto fiscalmente residente in Italia che detiene l'intera partecipazione della *holding* collocata nel Paese Alfa. Si supponga che il livello impositivo estero sia fissato al 11% mentre, ovviamente, l'Ires italiana è fissata al 24%.

Si supponga, inoltre, che il conto economico della *holding* sia quello rappresentato nella successiva Tabella n. 2 e che il regime fiscale dello Stato estero preveda l'esenzione integrale di dividendi e plusvalenze a fronte della indeducibilità dei costi.

Tabella n. 2 - Conto economico della <i>holding</i>			
costi amministrativi	100	dividendi	1.000
		plusvalenze pex	2.000
totale	100		3.000
utile	2.900		

Nel paese estero i dividendi e le plusvalenze sono esenti. I costi non sono deducibili. Il reddito imponibile è pari a zero e pertanto anche le imposte.

² Anche la CFC *white*, infatti, faceva riferimento alla tassazione effettiva e allo svolgimento di una attività passiva.

In Italia, una simile *holding* avrebbe avuto un reddito imponibile di 50. Infatti, i dividendi e le plusvalenze sono imponibili sul 5% ma i costi sono deducibili.

Il reddito imponibile è pari a $(1.000 * 5\%) + (2.000 * 5\%) - 100 = 50$.

L'ires ammonterebbe a 12. La tassazione estera (pari a 0) risulta quindi inferiore al 50% di quella italiana (pari a 6, ossia il 50% di 12).

In realtà, come abbiamo visto, il ragionamento è diverso.

Secondo la lettera g), articolo 5 del provvedimento i 2 regimi sono equivalenti. Il problema è che non risulta chiara la tecnica applicativa.

Si potrebbero infatti ipotizzare 2 possibili soluzioni:

1. si equipara la normativa italiana a quella estera;
2. si equipara la normativa estera a quella italiana.

Nel primo caso, ossia in quello dell'equiparazione della disciplina italiana a quella estera, il conteggio teorico italiano muta. I dividendi e le plusvalenze sono considerate esenti e i costi non deducibili.

Anche in Italia la base imponibile è pari a zero. La tassazione per trasparenza dunque non opera.

Nel secondo caso, invece, ossia con l'equiparazione della disciplina estera a quella italiana, i conteggi italiani determinano un'ires di 12, mentre nel Paese estero l'imposta sul reddito di 50 risulterebbe pari a 5,5.

Abbiamo infatti ipotizzato una aliquota "ires" pari all'11%.

In questo caso la disciplina CFC troverebbe applicazione in quanto il livello estero (5,5) risulterebbe inferiore al 50% di quello italiano (6).

ESEMPIO 2

Si riprenda l'esempio n. 1 con l'unica differenza che l'aliquota estera è fissata al 15%.

In questo caso le conclusioni sarebbero analoghe a quelle dell'esempio n. 1 se dovessimo equiparare la normativa italiana a quella estera. Infatti, essendo l'imponibile pari a 0, il livello dell'aliquota diventa indifferente.

Diversamente, nel secondo caso, ossia in ipotesi di assimilazione della tassazione estera a quella italiana, a differenza di quanto evidenziato nell'esempio n. 1, si dovrebbe escludere l'applicazione della *cfc* in quanto il 50% della tassazione italiana ($6 = 50\%$ di 12) è superiore alla tassazione estera (15% di $50 = 7,5 > 6$).

La speranza è che il provvedimento di futura emanazione possa dissipare questi dubbi.

Il *transfer price*

Una ulteriore questione con la quale ci si deve confrontare è quella del *transfer price*.

L'[articolo 110](#), comma 7, Tuir prevede che le società che operano in Paesi differenti ma che appartengono al medesimo gruppo, devono applicare i prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili.

La questione sembrerebbe *prima facie* non interessare la *holding* o, più precisamente, i rapporti tra la *holding* e le controllate italiane, ma così non è. Infatti, la *holding* potrebbe fornire al gruppo servizi di carattere amministrativo o, più banalmente, anche servizi di finanziamento.

I finanziamenti dovranno ragionevolmente prevedere un tasso di interesse attivo per la società erogante e passivo per la società finanziata³.

Per quanto concerne gli altri servizi di carattere amministrativo, le linee guida Ocse sul *transfer price* e l'articolo 7, D.M. 14 maggio 2018 risolvono la questione del corretto prezzo mediante un ricarico del 5%.

Si tratta, infatti, del caso dei servizi a basso valore aggiunto, nozione elaborata dall'Ocse e ripresa dall'articolo 7, D.M.14 maggio 2018.

Il capitolo VII delle *Guidelines* Ocse 2017 contiene una sezione dedicata al trattamento dei c.d. "servizi a basso valore aggiunto" (*low valueadding services*) nell'ambito delle analisi di *transfer pricing*.

Secondo quanto riportato al paragrafo 7.45 delle *Guidelines* Ocse, i servizi infragruppo a basso valore aggiunto sono quei servizi svolti da una o più entità di un gruppo multinazionale per conto di una o più entità del medesimo gruppo e che hanno natura di supporto e non rappresentano *core business* del gruppo multinazionale.

Il punto 7.49 delle linee guida Ocse 2017 fornisce un elenco, seppur non esaustivo, dei servizi a basso valore aggiunto, tra cui vengono contemplate attività di contabilità e revisione, ad esempio attività di raccolta e di esame delle informazioni utili ai fini della predisposizione del bilancio d'esercizio, oppure lavorazione e gestione dei crediti e debiti, come nel caso della raccolta delle informazioni relative ai clienti ai fini della fatturazione e del controllo dell'esposizione creditizia e così via⁴.

³ È banale rilevare che dal lato italiano, ossia dal lato della società finanziata, potrebbe risultare idoneo anche il finanziamento infruttifero in quanto in questo modo si evita la deduzione di un onere finanziario. La questione, tuttavia, è bidirezionale e deve essere affrontata anche dal lato della società estera, in quanto sarà ragionevole attendersi che la disciplina domestica contempli analoghe previsioni in tema di *transfer price*. Per avere una prima visione delle discipline dei prezzi di trasferimento in diversi Paesi, si possono consultare le schede contenute nel seguente link: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>.

⁴ Riportiamo l'elenco previsto dal punto 7.49 delle linee guida Ocse 2017:

- attività di contabilità e revisione, per esempio attività di raccolta e di esame delle informazioni utili ai fini della predisposizione del bilancio d'esercizio; tenuta delle scritture contabili, predisposizione dei bilanci; predisposizione o assistenza negli audit operativi e finanziari; verifica

Nel determinare la remunerazione *at arm's length* si deve applicare un *profit mark-up* a tutti i costi presenti nel *pool*. Secondo l'Ocse, tale *mark-up* dovrebbe essere pari al 5% del costo rilevante e non dovrebbe essere supportato da un'analisi di *benchmark*.

Il D.M. 14 maggio 2018, adeguandosi a queste indicazioni internazionali, ha previsto che:

“... la valorizzazione del servizio è determinata aggregando la totalità dei costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio stesso, aggiungendo un margine di profitto pari al 5% dei suddetti costi”

Segnaliamo anche come, in base al nuovo articolo 7, in linea con le linee guida Ocse, non si possono considerare in ogni caso a basso valore aggiunto quei servizi che il gruppo multinazionale presta a soggetti indipendenti (comma 3).

Peraltro, in questi casi l'erogazione del medesimo servizio a soggetti terzi rende spesso praticabile il metodo del confronto del prezzo.

Le linee guida Ocse 2017, sul tema precisano, infatti, che:

“Le indicazioni contenute in questa sezione non si applicano ai servizi che comunemente si qualificano quali servizi infragruppo a basso valore aggiunto laddove gli stessi siano resi a clienti indipendenti. In

dell'autenticità e dell'affidabilità delle registrazioni contabili e assistenza nella preparazione dei budget attraverso la compilazione di dati e il reperimento di informazioni;

- lavorazione e gestione dei crediti e debiti, per esempio raccolta delle informazioni relative ai clienti ai fini della fatturazione e controllo dell'esposizione creditizia;

- attività connesse alle risorse umane:

- assunzioni e selezioni, per esempio procedure di assunzione, assistenza nella valutazione dei candidati, selezione e nomina del personale, inserimento dei nuovi dipendenti, valutazione della performance e assistenza nell'individuare prospettive di carriera, assistenza nelle procedure volte al licenziamento del personale, assistenza nell'elaborazione di programmi per personale in esubero;

- attività di formazione e crescita del personale, ad esempio individuazione dei bisogni di formazione, creazione di percorsi di formazione interni e sviluppo di programmi, creazione di figure manageriali e programmi di sviluppo professionale;

- servizi connessi alla retribuzione, ad esempio fornire consigli e individuare politiche per la retribuzione e i benefici da riconoscere ai dipendenti, quali ad esempio assistenza sanitaria e assicurazioni sulla vita, piani di assegnazione delle azioni ai dipendenti e fondi pensione; verifica delle presenze e delle ore lavorate, servizi paga, inclusa l'elaborazione dei dati e il rispetto della disciplina fiscale;

- sviluppo e monitoraggio di procedure volte alla salute dei lavoratori, sicurezza e rispetto di standard ambientali adeguati

- monitoraggio e predisposizione di dati connessi alla salute, alla sicurezza, al rispetto di standard ambientali e ad ulteriori ambiti che regolano il settore di appartenenza;

- servizi informativi (*information technology*) che non rientrino nell'attività principale del gruppo, ad esempio installazione, manutenzione e aggiornamento di sistemi informativi usati nell'ambito dell'attività, supporto ai sistemi informativi (attività che può includere il sistema informativo usato nell'ambito della contabilità, della produzione, delle relazioni con la clientela, dell'ufficio paga e del personale e sistemi di posta elettronica); formazione sull'uso o sull'impiego dei sistemi informativi così come sul materiale impiegato per acquisire, processare ed esporre le informazioni; sviluppo di linee guida e fornitura di servizi di telecomunicazioni; organizzazione di un servizio di assistenza informatica ai clienti; implementazione e manutenzione di sistemi di sicurezza informatica; supporto, revisione e gestione delle reti informative (reti a livello locale, su vasta scala e internet);

- servizi di comunicazione interni ed esterni e supporto all'area delle pubbliche relazioni (ad eccezione di attività specifiche di pubblicità e marketing e di attività di sviluppo delle sottostanti strategie);

- servizi legali, ad esempio servizi legali generali svolti internamente da consulenti legali, come stesura e revisione di contratti, accordi e altri documenti legali, riunioni legali e pareri, rappresentanza della società (in contenziosi legali, procedimenti arbitrali, procedure amministrative); ricerca legale e servizi legali e amministrativi per la registrazione e protezione della proprietà intellettuale;

- attività afferenti gli obblighi tributari, ad esempio acquisizione e predisposizione delle informazioni necessarie per l'elaborazione delle dichiarazioni dei redditi (imposte sui redditi; imposta sulle vendite; imposta sul valore aggiunto; imposte sul patrimonio; dazi e accise) e pagamento delle tasse; assistenza ai controlli dell'autorità fiscale e predisposizione di pareri in materia fiscale;

- servizi generali di natura burocratica o amministrativa.

tali casi ci si può attendere che esistano comparabili interni affidabili utili ai fini della determinazione del prezzo di libera concorrenza per i servizi infragruppo”.

L'esterovestizione

Un ulteriore profilo di criticità connesso alla detenzione di una società estera e quindi anche in relazione alla holding, attiene ai problemi connessi al tema dell'esterovestizione. Si deve infatti ricordare che in base all'articolo 73 comma 3 una società risulta essere fiscalmente residente in Italia quando soddisfa uno dei seguenti 3 requisiti:

- la presenza della sede legale in Italia;
- la sede dell'amministrazione in Italia;
- l'oggetto principale nel territorio dello Stato.

I 3 requisiti sono alternativi e devono essere soddisfatti per la maggior parte del periodo di imposta. Generalmente la sede legale si trova all'estero, ma problemi possono nascere in relazione alla sede dell'amministrazione o all'ubicazione dell'oggetto dell'attività.

Su questo ultimo punto, in particolare, si segnala che la [circolare n. 48/E/2007](#) ha affermato che in relazione alla attività immobiliare, l'oggetto dell'attività si trova in Italia se gli immobili sono prevalentemente in Italia⁵.

Il tema dell'esterovestizione, tuttavia, emerge per le *holding* anche a causa dei successivi commi 5-*bis* e 5-*ter*. Il comma 5-*bis*, in particolare, introduce una inversione dell'onere della prova a carico del contribuente in tema di residenza fiscale.

È infatti previsto che, salvo prova contraria, si considera esistente nel territorio dello Stato la sede dell'amministrazione di società ed enti, che detengono partecipazioni di controllo, ai sensi dell'[articolo 2359](#), comma 1, cod. civ., nei soggetti di cui alle lettere a) e b), comma 1, se, in alternativa:

- a) sono controllati, anche indirettamente, ai sensi dell'articolo 2359, comma 1, cod. civ., da soggetti residenti nel territorio dello Stato;
- b) sono amministrati da un CdA, o altro organo equivalente di gestione, composto in prevalenza di consiglieri residenti nel territorio dello Stato.

In sostanza, il punto di partenza è che la società esteri controlli una società italiana. Si tratta, invero, del caso tipico della holding estera. L'inversione dell'onere della prova, tuttavia, opera solo se risulta soddisfatta una delle due condizioni alternative previste dalla norma, ossia un controllo della *holding*

⁵ Il chiarimento era stato dato in relazione ai *trust*, tuttavia, lo stesso vale anche per le società, atteso che la residenza fiscale è comunque regolata dall'articolo 73, comma 3, Tuir.

da parte di soggetti fiscalmente residenti in Italia, oppure la presenza nella *holding* di un consiglio di amministrazione prevalentemente composto da soggetti fiscalmente residenti in Italia.

Ora, ipotizzando che questa seconda condizione non si verifichi, rimane pressoché insoluta la prima condizione in quanto risulterebbe allo scopo irrilevante intestare la partecipazione a persone fisiche o a una società⁶.

La valutazione, in base al successivo comma 5-ter, deve essere fatta alla data di chiusura dell'esercizio o periodo di gestione del soggetto estero controllato. Inoltre, al fine di evitare manovre elusive attraverso il frazionamento delle quote in ambito familiare, il medesimo comma prevede che per le persone fisiche si tiene conto anche dei voti spettanti ai familiari di cui all'articolo 5, comma 5.

Il rimpatrio degli utili

Una questione, assolutamente non trascurabile, è rappresentata dalla fiscalità del rimpatrio dei dividendi.

Spesso, infatti, i soci della holding estera sono persone fisiche fiscalmente residenti in Italia.

Ebbene, trascurando l'ipotesi della disciplina transitoria relativa alle delibere operate fino al 2022, si deve rilevare come i dividendi non paradisiaci sconteranno la tassazione sostitutiva del 26%.

Si veda la tabella successiva.

Tabella n. 3 – La tassazione dei dividendi esteri non paradisiaci percepiti da persone fisiche

 Holding estera non paradisiaca 				
Dividendo deliberato				1.000
Ritenuta in uscita	0%	5%	10%	15%
	-	50	100	150
Dividendo in uscita	1.000	950	900	850
 persona fisica residente in Italia 				
Dividendo percepito	1.000	950	900	850
Imposta 26%				
Ipotesi lordo frontiera	260	260	260	260
Ipotesi netto frontiera	260	247	234	221
Tassazione complessiva				
Ipotesi lordo frontiera	26%	31%	36%	41%
Ipotesi netto frontiera	26%	30%	33%	37%

Abbiamo ipotizzato di applicare le diverse ritenute possibili che vanno dallo 0% al 15%. Ipotizzando di

⁶ Invero, la questione potrebbe essere agevolmente risolta intestando le quote a un *trust* non residente ma si tratta di una struttura particolarmente complessa e il *trust* dovrebbe soddisfare precise condizioni.

considerare la ritenuta più elevata, se il dividendo ammonta a 1.000, la ritenuta ammonterà a 15 e il netto frontiera 850.

Si deve applicare la tassazione sostitutiva del 26%. Potrebbe essere il caso di una partecipazione non qualificata o di una partecipazione qualificata ma relativamente agli utili maturati dal 2018.

Il problema è quello di valutare se la tassazione del 26% debba avvenire su 100 (lordo frontiera) o sul netto di 85 (netto frontiera).

La tesi del netto frontiera appare quella più coerente per una serie di ragioni. Innanzitutto, come chiarito nella [circolare n. 26/E/2004](#), nel caso in cui intervenga un intermediario nella riscossione (ad esempio una fiduciaria), la ritenuta del 26% dovrà essere operata netto frontiera. Non vi è ragione di discriminare la partecipazione detenuta direttamente dal contribuente rispetto a quella detenuta attraverso la fiduciaria.

Ma vi è di più. Siccome l'Agenzia delle entrate ha da sempre sostenuto che dalle imposte sostitutive come quella in discorso non è scomputabile un credito di imposta a fronte delle ritenute estere, l'applicazione della tassazione sostitutiva sul netto frontiera attenua, seppur leggermente, la doppia imposizione.

Purtroppo, l'orientamento dell'Agenzia delle entrate risulta essere di segno opposto. La parte conclusiva della [risoluzione n. 80/E/2007](#), in relazione ai dividendi non qualificati, ha avuto modo di affermare che:

“nel caso in cui l'utile distribuito dall'Ente non residente non dovesse transitare per il tramite di un intermediario residente in Italia, il relativo reddito dovrà essere assoggettato ad imposizione sostitutiva del 12,50% (senza possibilità di optare per il regime della dichiarazione ex articolo 18, comma 1, Tuir né di utilizzare il credito d'imposta di cui all'articolo 165, Tuir) al lordo delle eventuali ritenute subite nello Stato estero”.

Sulla stessa scia si pongono anche le istruzioni al quadro RM del Modello redditi persone fisiche 2020 per il 2019 che, in relazione al rigo RM12 che accoglie i dividendi esteri a tassazione sostitutiva, affermano che nella colonna 3 si deve indicare l'ammontare del reddito, al lordo di eventuali ritenute subite nello Stato estero in cui il reddito è stato prodotto.

Tradizionalmente, la conseguenza di questo approccio è sempre stata evidente. Se viene applicata nel Paese della fonte una ritenuta del 15%, la tassazione complessiva si dovrebbe attestare sul 41% (=26% + 15%).

Si tratta di un prelievo che può risultare più oneroso rispetto a quello previsto per i dividendi paradisiaci i quali concorreranno integralmente a tassazione ai fini Irpef. Ebbene, trascurando in questa sede le addizionali regionali e comunali, il dividendo paradisiaco sconterà, mal che vada, una tassazione Irpef

del 43%. Il contribuente preferirà ragionevolmente un 43% di Irpef piuttosto che un 41% di imposte sostitutive in quanto, dall'Irpef potrà detrarre o dedurre eventuali oneri personali per cui la tassazione risulterà ragionevolmente più mite.

È evidente che se la *holding* fosse stata italiana, la ritenuta in uscita nel Paese estero avrebbe potuto essere evitata.

Sul punto, tuttavia, si segnala una interessante novità contenuta nelle nuove istruzioni e nel modello relativamente al rigo RM12. In particolare, la notizia che sicuramente sarà accolta positivamente dagli operatori è rappresentata dall'introduzione di una nuova casella in cui inserire, ai fini dello scomputo, l'imposta estera.

Questa "lieta novella" pare definitivamente risolvere la questione della scomputabilità delle imposte estere dall'imposta sostitutiva del 26%.

I nuovi conteggi dovrebbero quindi essere quelli proposti nella successiva tabella.

Tabella n. 4 – La nuova tassazione dei dividendi esteri non paradisiaci percepiti da persone fisiche

 Holding estera non paradisiaca				
Dividendo deliberato				1.000
Ritenuta in uscita	0%	5%	10%	15%
	-	50	100	150
Dividendo in uscita	1.000	950	900	850
 persona fisica residente in Italia				
Dividendo percepito	1.000	950	900	850
Imposta 26%	260	260	260	260
Credito imposta	0	50	100	150
Tassazione complessiva	260	260	260	260
	26%	26%	26%	26%

La gestione del rapporto con i consulenti esteri

Da ultimo segnaliamo che talora problemi non indifferenti sorgono anche nella gestione dei rapporti con i consulenti esteri, da un lato perché non sempre il consulente è all'altezza di gestire una società con respiro internazionale, sia perché l'imprenditore italiano spesso (e legittimamente) è poco avvezzo delle discipline fiscali e civili degli altri Paesi, ma (inopportuno) ritiene che le società estere possano o debbano essere gestite come quelle domestiche.

Negli investimenti societari internazionali è richiesta non solo la conoscenza della fiscalità domestica italiana e del Paese in cui si trova la società, ma anche della disciplina di raccordo tra i 2 Paesi ossia delle regole domestiche di gestione delle società estere e delle previsioni convenzionali o comunitarie.