



BREXIT: LA NAZIONALIZZAZIONE DI UNA UK COMPANY È FACCENDA DELICATA

Marco Fiorentino

dottore commercialista / revisore legale dei Conti
marcofiorentino@fiorentinoassociati.it

Tre gli strumenti giuridici attraverso i quali riportare in Italia una società estera, ciascuno dei quali - date le complessità e le ricadute - richiede un approfondito esame prima di farvi ricorso

L'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea, come è noto, sta determinando una serie di complicazioni e di ricadute in svariati campi, compreso naturalmente quello tributario. Ciò in quanto, nei rapporti economici non possono più essere applicate tutte le semplificazioni e le agevolazioni tributarie previste dalla normativa comunitaria (fra tutte, le Direttive Madre - Figlia, Fusioni ecc.) e - fatta salva la convenzione Italia/UK che rimane sempre in vigore - la Gran Bretagna è considerata a tutti gli effetti uno Stato extra UE. Tali considerazioni stanno da tempo spingendo i tanti operatori italiani, che nel passato avevano costituito delle UK company per sviluppare il business da piazze finanziarie più internazionali, a ripensare il loro schema organizzativo

per i mercati esteri, "riportando in Italia" le loro strutture societarie del Regno Unito. Tuttavia, la procedura di nazionalizzazione di una entità estera sotto il profilo tributario presenta alcune insidie quando avviene da Stato non UE, in quanto non può beneficiare delle semplificazioni comunitarie, ma è ancor più complessa qualora avvenga dal Regno Unito, in ragione delle peculiarità della normativa societaria di tale Stato (Companies Act), che è significativamente differente dalla disciplina civilistica dei Paesi comunitari.

Nel merito, occorre ricordare che, in linea di principio, gli strumenti giuridici attraverso i quali è possibile nazionalizzare una società estera sono:

- a) Trasferimento della sede in Italia;
- b) Fusione con società residenti in Italia;
- c) Liquidazione della società

«La procedura di nazionalizzazione di una entità estera sotto il profilo tributario presenta alcune insidie quando avviene da Stato non UE, in quanto non può beneficiare delle semplificazioni comunitarie»

estera ed attribuzione degli asset residui ai soci residenti in Italia. Tecnicamente sarebbe utilizzabile anche lo strumento della scissione totale a favore di beneficiarie residenti in Italia, ma il suo risultato non sarebbe molto diverso da quello della fusione. Nel trasferimen-



to (in qualunque modo) della sede in Italia di una società estera vi sono due macro tematiche di natura tributaria:

- l'eventuale exit tax da parte dello Stato estero sugli asset che escono;

- i valori fiscali di ingresso di attivi e passivi in Italia.

Per il primo tema, è necessario verificare l'applicabilità o meno di tale tassa da parte dello Stato di riferimento, che nello specifico caso dell'UK, è prevista, salvo i casi, ad esempio, di PEX (esistente anche in Regno Unito). Per il secondo occorre invece riferirsi all'art. 166bis TUIR, che disciplina tutti i casi di ingresso in Italia (dal mero trasferimento a quello tramite scissione o fusione) e prevede che se la società proviene da uno Stato "collaborativo", la valorizzazione d'ingresso è al valore normale (art. 9 TUIR), mentre nel caso di Stati non collaborativi, i valori fiscali d'ingresso sono quelli contabili, se inferiori a quelli di mercato (si veda Risposta AGE 460/2019).

Il Regno Unito, pur non essendo più un Paese UE, rimarrebbe al momento uno Stato White List e quindi l'ingresso potrebbe avvenire al più favorevole valore di mercato.

Tuttavia, per quanto possa sembrare peculiare, la normativa UK non disciplina (o pare non disciplini) il caso del mero trasferimento della sede all'estero, per cui, non essendoci lo strumento giuridico necessario, questa soluzione non sembrerebbe praticabile ma occorre inevitabilmente ricorrere a strumenti alternativi. Uno di

questi è la fusione transnazionale della UK company in una società italiana, ma occorre precisare che questa scelta potrebbe generare delle criticità fiscali per l'incorporante.

Ciò dipende dal fatto che, ai sensi dell'art.172 TUIR, il cambio della partecipazione originaria dell'incorporata con il patrimonio di quest'ultima non determina l'emersione di plusvalenze o minusvalenze tassabili (fatti salvi i casi di conguaglio), solo a condizione che (AGE Risoluzione n.470/2018) la procedura estera di fusione sia del tutto simile a quella prevista dal codice civile italiano.

Questa condizione di omogeneità dei processi di fusione transnazionale, nel caso UK/ITA finisce però per inficiarne l'utilizzo, in quanto il Companies Act pare non prevedere una procedura codificata identica a quella italiana, ma solo una sorta di percorso a fasi successive, qualificabile (più o meno) come liquidazione della società e attribuzione degli asset all'incorporante.

Ne consegue che, sotto il profilo della fiscalità italiana, l'operazione in regime di neutralità fiscale, si trasformerebbe in una sorta di "distribuzione indiretta di patrimonio in natura", che va valutata in base al valore di mercato degli asset attribuiti, col fondato rischio di dover evidenziare plusvalenze solo di natura fiscale.

In altre parole, il rischio è che l'operazione di fusione da riorganizzativa diventi permutativa e realizzativa, e che possa determinare significativi

oneri fiscali per l'incorporante, qualora il patrimonio netto del comparto estero abbia un valore di mercato superiore al costo fiscale della partecipazione iscritta a bilancio. A identiche conclusioni dovrebbe giungersi, anche nelle fusioni cc.dd. "orizzontali", quando le due società partecipanti alla fusione sono possedute da un'altra società, con l'unica differenza che in tali casi, l'onere fiscale gravante sulla permuta di quote al valore di mercato contro il costo fiscale della partecipazione si sposterebbe in capo a quest'ultima. Il terzo strumento ipotizzato per nazionalizzare è la liquidazione della società estera con attribuzione degli asset residui ai soci residenti in Italia, processo che non si discosta molto da quello italiano. In questa ipotesi, occorre invece fare attenzione alla circostanza che ogni assegnazione di beni in sede di riparto da liquidazione, ai fini fiscali viene valutata al valore di mercato e non a quelli contabili e l'eventuale eccedenza di valore rispetto al costo fiscale della partecipazione liquidata, determina un reddito tassabile per il socio. In buona sostanza, la nazionalizzazione di una struttura societaria nel Regno Unito sembra affare non semplice e richiede un approfondito esame valutativo e di metodo prima di darvi esecuzione. Questa riflessione, per certi versi banale, dovrebbe tuttavia indurre nel futuro gli operatori ad effettuare qualche verifica preliminare in più, prima di intraprendere il business in altri Paesi.