

# La costituzione di una società all'estero: aspetti giuridici e politico-economici

di Paolo Zagami\*

Nel periodo di crisi economico-finanziaria che sta fortemente colpendo lo Stato Italiano gravato da un pesante debito pubblico, che secondo stime attendibili si avvicina alla incredibile cifra di 1.950 miliardi di euro, la soluzione politica scelta dagli ultimi governi - tra cui non solo l'ultimo "tecnico" - si è indirizzata verso un notevole aumento della pressione fiscale sui lavoratori ed, in particolare, sulle imprese, tanto da essere arrivati al paradosso per cui molte aziende pagano più di quanto guadagnano. Non è questa la sede per discutere se una tale politica economica sia condivisibile o debba piuttosto essere accantonata in favore di una incentivazione all'investimento o di altre forme di sviluppo. Tuttavia il dato numerico non opinabile è che l'attuale carico fiscale grava sulle imprese italiane per un importo pari a circa il 68% sui profitti, essendo in assoluto il più alto tra i Paesi Europei ed addirittura circa 39 punti percentuali superiore rispetto quello del Canada, 31 rispetto a quello del Regno Unito e 21 punti rispetto a quello degli Stati Uniti.

Tale elevato regime di tassazione - unito ad un recente indirizzo statale definito da molti economisti (a torto o a ragione) come di "terrorismo fiscale" e ad indubbe difficoltà burocratiche con le quali gli operatori commerciali quotidianamente si scontrano - ha determinato molta sfiducia e scoramento nel sistema Italia in una grossa parte delle nostre piccole e medie imprese. In questo contesto, è facilmente spiegabile il notevole aumento della domanda da parte di innumerevoli imprenditori italiani che chiedono ai professionisti del diritto e dell'economia consulenza per delocalizzare all'estero le proprie attività produttive ed industriali mediante la costituzione di una società o di una filiale o "branch" in un Paese straniero.

Peraltro, le ragioni alla base di questa richiesta non devono sostanzarsi solo in motivi fiscali. E' innegabile che una frequente motivazione alla base dello stabilimento in territori stranieri è il godere di regimi di tassazione agevolati con abbattimento

Paolo Zagami

dell'onere fiscale complessivo, ad esempio trasferendo quote di costi alle aziende che operano in Paesi con elevata tassazione sui redditi di impresa e massimizzando la redditività di quelle che invece si trovano nei Paesi dove la tassazione è minore. Tuttavia, vi sono ulteriori vantaggi che devono spingere, specie le piccole e medie imprese, a costituire una società all'estero o quanto meno a creare oltre confine una propria rappresentanza. Nello specifico, tali soluzioni possono rappresentare un ulteriore utile strumento per espandere il mercato di destinazione dei propri beni e dunque sfruttare condizioni più favorevoli per lo svolgimento della propria attività economica, come il costo di lavoro più contenuto e l'opportunità di ottenere finanziamenti pubblici, di superare eventuali barriere protezionistiche, di avere minori vincoli burocratici e di valorizzarsi in mercati di sbocco non ancora saturi; o ancora di approfittare di un più favorevole regime giuridico, consentendo di beneficiare delle agevolazioni di varia natura concesse da determinati Stati caratterizzati da snellezza e rapidità dei procedimenti di costituzione societaria, attenuazione delle garanzie di trasparenza della compagine sociale e assenza o limitazione degli obblighi contabili.

Al riguardo, come accennato, l'impresa italiana che vuole affacciarsi ad un processo di internazionalizzazione vede di fronte a se essenzialmente due vie: a) la costituzione ex novo di una società vera e propria all'estero, che opererà con un ampio grado di autonomia strategica sempre peraltro sulla base di una strategia concordata con la società controllante; b) la costituzione di una filiale o "branch" oltre confine e dunque l'istituzione di una rappresentanza commerciale nel Paese estero.

La situazione legale e l'esame approfondito di molti aspetti (tra cui la stabilità economica del Paese e la sua crescita attuale) forniranno gli elementi sufficienti per decidere se sia più valida l'idea di creare una società o semplicemente una rappresentanza. In linea di massima, il consiglio è quello di optare per la costituzione di una società sussidiaria con una propria autonomia, identità societaria e piena responsabilità d'impresa quando le caratteristiche del business richiedono una presenza strutturata della impresa in un determinato Paese estero e se si ha un "business plan" di medio lungo periodo con concrete e comprovate possibilità all'estero; qualora invece manchino questi presupposti, e quindi l'impresa voglia tentare solo di "esplorare" il mercato straniero, è raccomandabile una semplice rappresentanza commerciale decentralizzata, che non avrà personalità giuridica ma può comunque rappresentare il primo nucleo di quello che successivamente può diventare una controllata estera.

Qualunque sia la soluzione prescelta, l'imprenditore dovrà comunque avere sempre ben presente che, in primo luogo, non esistono forme giuridiche di organizzazione dell'impresa che

siano identiche in tutto il mondo ed, ancora, che la presenza di istituzioni sovranazionali (come l'Unione Europea) e Organizzazioni internazionali (come l'OCSE, il FMI e la Banca Mondiale) pone l'impresa italiana che vuole operare all'estero a considerare la pluralità di fonti del diritto a cui è soggetta e che, infine, per quanto riguarda l'assetto societario la legislazione del Paese straniero dove si vorrà avviare una attività economica dovrà essere rispettata alla lettera in ogni dettaglio. Inoltre, andrà ricordato che al di fuori in particolare dell'ambito comunitario, l'unica strada percorribile è a tutt'oggi quella legata ai tipici strumenti internazionalprivatistici, che consentono di risolvere i potenziali conflitti tra ordinamenti stabilendo convenzionalmente quale legge nazionale sia applicabile alle iniziative imprenditoriali transnazionali.

In conclusione, è da evidenziare come sia naturale e fisiologico spostare la propria attività in Paesi dove si pagano meno tasse, tenendo però ben presente che farsi tassare ad esempio nei c.d. "paradisi fiscali" (inclusi dall'OCSE nella "black list" e definiti come Paesi contraddistinti da assenza di imposizione e dalla mancanza di politiche efficaci in materia di scambio di informazioni fiscali) nell'immediato può portare dei vantaggi ma alla lunga è certamente dannoso: al riguardo, basti pensare che l'Italia - in quanto membro dell'OCSE - si è uniformata ai consigli dettati dalla organizzazione con numerosi articoli del TUIR che prevedono la non applicabilità di determinati istituti ovvero la non deducibilità di componenti negativi di reddito corrisposti ai paesi a fiscalità privilegiata.

In questo contesto, ferme restando le ulteriori motivazioni sopra elencate che dovrebbero spingere a creare una società all'estero, è auspicabile per il nostro Paese una inversione di tendenza e misure tali da rilanciare lo sviluppo economico e rendere i nostri mercati nuovamente attrattivi sia per gli investitori domestici che per quelli esteri. In tal senso, si sono recentemente registrati timidi interventi legislativi tra cui si ritengono meritevoli di menzione la istituzione di un tribunale per le imprese, che dovrebbe velocizzare la situazione dei contenziosi riguardanti le aziende, e la previsione della "Srl Semplificata" per gli under 35 ex nuovo articolo 2463 bis c.c., che nelle intenzioni del legislatore incentiverà l'imprenditoria giovanile (sarà però curioso vedere quale istituto bancario concederà un finanziamento ad una società che offrirà come garanzia un capitale di 1 euro!). Tuttavia, queste misure da sole non possono rappresentare la soluzione al problema considerato l'attuale dato economico-finanziario che necessariamente costringe la PMI italiane a focalizzare il proprio orizzonte all'estero, in attesa che una adeguata politica economica finalizzata anche a snellire le procedure conduca ad un miglioramento delle condizioni interne. •

\*Avvocato  
Studio Legale Internazionale Zagamilaw