

LONDON

Italian Trade Commission

Trade Promotion Section of the Italian Embassy

Sackville House, 40 Piccadilly

W1J 0DR , LONDRA

☎ +44 20 7292 3910

✉ +44 20 7292 3911

✉ londra@ice.it

HELP DESK BREXIT

✉ brexit@ice.it

Il presente documento è stato elaborato dall'Agenzia ICE

Ufficio di Londra | Desk Brexit

a cura di WellTax Limited - supervisione Help Desk Brexit

Layout grafico e impaginazione

Ufficio Coordinamento Promozione del Made in Italy | Vincenzo Lioi &
Irene Caterina Luca | Nucleo Grafica

BRANCH E SUSSIDIARIA

INTRODUZIONE

La nuova configurazione di UK come paese extra UE ha modificato anche l'approccio col quale ci si avvicina al paese laddove si voglia in esso investire e/o con esso intraprendere relazioni di natura commerciale.

Per quanto riguarda le implicazioni fiscali, infatti, un soggetto che intenda fare business con UK dovrà innanzitutto valutare la possibilità di ottenere un'identificazione fiscale presso l'erario britannico (HMRC).

Tale identificazione comporta generalmente una registrazione VAT (IVA) e il rilascio di un numero EORI britannico.

Oltre all'eventuale necessità di ottenere l'identificazione fiscale, i soggetti che desiderano interfacciarsi con il Regno Unito, dovranno attenersi a diversi adempimenti, i quali dipenderanno sostanzialmente da queste due variabili:

- a) il soggetto esporta i propri prodotti in UK senza avere una presenza fisica sul territorio britannico;
- b) il soggetto esercita un'attività in UK che reca gli aspetti di una stabile organizzazione sul territorio britannico.

Le disposizioni previste dalle leggi britanniche differiranno quindi nel caso in cui un'azienda desiderasse esportare i propri beni all'interno del territorio britannico avendo o meno una stabile organizzazione sul territorio.

Qualora questa non fosse presente, al soggetto non-UK si applicheranno obblighi diversi a seconda del tipo di fornitura e del valore della stessa, come vedremo di seguito.

Al contrario, nel caso in cui l'attività svolta fosse sufficiente a costituire una stabile organizzazione, il soggetto estero dovrà valutare se esercitare tale attività attraverso la creazione di una filiale (branch) anziché di una succursale (subsidiary).

IDENTIFICAZIONE SOGGETTI SENZA STABILE ORGANIZZAZIONE

La normativa inglese definisce soggetto passivo non stabilito (NETP) un qualsiasi soggetto che non sia normalmente residente nel Regno Unito, non abbia uno stabilimento nel Regno Unito e, nel caso di una società, non sia costituita nel Regno Unito.

Pertanto, i soggetti che non hanno una stabile organizzazione così come definita nel capoverso precedente, sono riconosciuti come soggetti passivi non stabiliti.

Un NETP ha obbligo di registrazione a partita IVA inglese qualora effettui forniture imponibili di qualsiasi valore all'interno del territorio britannico.

Non esiste, in questo caso, una soglia di registrazione per le forniture imponibili, al contrario di quanto applicabile alle aziende incorporate in Regno Unito.

Alla luce di quanto detto, un soggetto non-UK che abbia intenzione di importare i propri beni sul territorio britannico, dovrà verificare in base agli adempimenti evidenziati di seguito l'eventuale possibilità di ottenere un'identificazione fiscale presso HMRC. Tale identificazione generalmente comporta l'apertura di una partita IVA (VAT) inglese e l'attribuzione di un numero EORI britannico. Essa consentirà lo sdoganamento delle merci e l'eventuale vendita con l'applicazione dell'IVA britannica.

L'obbligo di registrazione per un soggetto senza stabile organizzazione viene valutato in base al modo in cui l'IVA viene riscossa sulle vendite dei beni importati sul territorio e può cambiare a seconda dei seguenti parametri:

- il valore delle merci superi la soglia di £135 o meno;
- un Online Marketplace (OMP) sia coinvolto nella facilitazione della vendita;
- i beni si trovino già all'interno del territorio britannico al momento della vendita o meno;
- la vendita sia del tipo B2B o B2C.

Per una panoramica più dettagliata riguardo i suddetti parametri e conseguenti adempimenti, rimandiamo al report prodotto circa [il nuovo scenario fiscale dopo l'accordo tra Regno Unito ed Unione Europea](#).

IDENTIFICAZIONE SOGGETTI CON STABILE ORGANIZZAZIONE

Le organizzazioni italiane che desiderano interfacciarsi in maniera più integrata nel territorio inglese necessitano di una stabile organizzazione (SO) che viene identificata nella continuativa e consolidata presenza di un'azienda durante un certo lasso di tempo in un paese straniero.

La Organisation for Economic Cooperation and Development (Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo) ha stabilito alcuni criteri internazionali alla sussistenza dei quali si può valutare se sussiste una SO.

I criteri sono i seguenti:

- a) avere una presenza fisica nel paese ospitante: ufficio, indirizzo, conto bancario o simili;
- b) l'attività da parte dei dipendenti nel paese ospitante deve essere direttamente correlata alla creazione di entrate economiche a beneficio della compagnia;
- c) l'attività deve perdurare per un lasso di tempo sufficiente in base alle leggi o ai trattati fiscali locali;
- d) tutte le attività svolte da coloro che fanno le veci della compagnia in un territorio ospitante devono essere state strettamente indotte e supervisionate dalla compagnia madre.

Solitamente, il modo più rapido per valutare se una società sia stabilita in modo permanente in un paese straniero è verificare la presenza di una filiale, un ufficio, una fabbrica, un'officina, una miniera o un pozzo di gas/petrolio.

La presenza di una SO in un paese ospitante può essere anche valutata sulla base della natura dell'attività lavorativa dei propri dipendenti, dalla loro quantità di tempo trascorsa nel paese (più di cento-ottantatré giorni all'anno) e dai ricavi generati a favore della compagnia. Altro parametro che potrebbe determinare la presenza di SO si ravvisa quando un agente, diverso da un agente indipendente, che agisce per conto di un'impresa, ha ed esercita abitualmente in uno Stato estero il potere di concludere contratti a nome dell'impresa.

Quindi si determina la condizione sufficiente a creare una SO quando gli agenti di vendita, impiegati da una società operante in un paese straniero, hanno il potere di concludere contratti per conto della stessa .

Quale regola generale, se buona parte della fase di negoziazione, se la stesura e la firma dei contratti durante l'arco di un anno finanziario si dovessero verificare nel paese ospitante, si instaurerebbero, dunque, delle basi per la creazione di una SO.

Qualora sussistesse una stabile organizzazione così come sopra definita, l'azienda estera si troverebbe davanti alla necessità di decidere la forma giuridica attraverso la quale operare sul mercato britannico.

La scelta solitamente ricade tra la registrazione di una branch oppure di una sussidiaria.

BRANCH

La branch, o ramo d'azienda, è la stabile presenza di una società in territorio britannico ed è solitamente scelta qualora l'azienda madre desiderasse mantenere il proprio centro decisionale e amministrativo nel paese estero.

Una branch è dunque un'estensione dell'azienda madre e richiede la registrazione presso Companies House.

I requisiti per la registrazione di una branch nel Regno Unito sono regolati dal Companies Act 2006 e prevedono che l'azienda estera fornisca informazioni societarie dettagliando le attività dell'impresa e la struttura societaria.

Il modulo pertinente è OS IN01 e deve essere inviato a Companies House.

<https://www.gov.uk/government/publications/register-a-uk-establishment-of-an-overseas-company-os-in01>

Alcune delle informazioni richieste nel modulo sono:

- nomi, gli indirizzi di residenza e altri dettagli personali dei direttori e dei segretari;
- dettagli sulla società (inclusi nome della società, giurisdizione, legge applicabile, forma giuridica, struttura del capitale, dettagli contabili);
- indirizzo della branch e elencazione delle attività svolte dalla stessa;
- copie di documenti costitutivi (atto costitutivo, e visura camerale che ne attesti registrazione presso la Camera di Commercio di competenza)

Oltre a fornire queste informazioni preliminari, l'azienda madre ha l'obbligo di notificare a Companies House ogni eventuale modifica delle informazioni inizialmente condivise.

Vigono inoltre obblighi di deposito dei bilanci annuali per le società estere con una branch registrata in Regno Unito.

La forma specifica dei bilanci e le relative scadenze di presentazione dipendono dagli obblighi del paese in cui la società madre è incorporata.

I bilanci da trasmettere sono quelli della società estera nella sua totalità e non quelli relativi solo alle attività della succursale, questo perché la branch non presenta una personalità giuridica separata. Sia i sinistri che le responsabilità della stabile organizzazione possono essere estesi alla società di cui la stessa fa parte.

Inoltre, qualora i bilanci fossero in una lingua diversa dall'inglese, sarebbe richiesta una traduzione certificata.

SUSSIDIARIA

Al contrario della branch, che si configura come un'estensione dell'azienda madre situata in territorio italiano, una sussidiaria è un soggetto costituito in forma societaria che gode di entità giuridica completamente separata dalla casa madre estera.

La forma giuridica più diffusa è quella della Limited Company (Ltd), comparabile alla Srl italiana.

Il processo di incorporazione (<https://www.gov.uk/set-up-limited-company>) è piuttosto semplice e prevede:

- scelta del nome per la società;
- nomina di almeno un direttore;
- nomina degli azionisti;
- conferimento del capitale sociale minimo di una sterlina.

In accordo con il Companies Act 2006, le Limited Company sono soggette a obblighi ricorrenti quali il deposito presso Companies House dei bilanci societari e del confirmation statement, un documento che conferma i dettagli dei direttori e degli azionisti.

Al contrario della branch per cui i bilanci societari da depositare sono quelli relativi all'azienda madre, i bilanci della limited company fanno riferimento solo alle attività della succursale.

Uno dei vantaggi di aprire una sussidiaria in forma di Limited Company è data dalla responsabilità limitata degli amministratori e degli azionisti i quali non rischiano capitale personale ma solo quanto conferito all'interno della società.

RAPPORTO CASA MADRE-SUBSIDIARY DOPO BREXIT

Nella valutazione dei rapporti tra una succursale e l'azienda madre, è innanzitutto necessario porre una particolare attenzione al cosiddetto Place of Effective Management (PEM) che, in accordo con il modello OCSE, rappresenta l'unico criterio che permette di poter determinare correttamente la residenza fiscale di un'azienda estera operante in territorio straniero e di evitare un problema di doppia imposizione tra lo stato di origine e, in questo caso, il Regno Unito.

Il PEM viene definito come "luogo in cui sono assunte, di fatto, le principali decisioni di tipo gestionale e commerciale necessarie per la conduzione dell'insieme delle attività dell'impresa, desumibile anche dal luogo in cui si tengono i consigli di amministrazione, in cui è svolta la gestione direttiva quotidiana dell'impresa ed in cui sono tenuti i libri contabili".

Questo significa che assume importanza fondamentale il luogo della sede di direzione effettiva della società, ovvero il luogo in cui vengono prese le decisioni più importanti concernenti la gestione della società, lo svolgimento dell'attività di impresa, etc.

Le situazioni che riguardano i gruppi societari multinazionali sono le più difficili da valutare in quanto ci si potrebbe trovare di fronte al verificarsi di esteroinvestizione societaria.

L'esteroinvestizione è il fenomeno del trasferimento simulato di una società all'estero con lo scopo di evadere le imposte nello Stato in cui sono residenti.

L'accusa di esteroinvestizione può avvenire qualora la succursale stabilita all'estero risulti avere come PEM il Paese di residenza dell'azienda madre.

Una volta stabilito che il Place of Effective Management della controllata sia di fatto il Regno Unito, la succursale sarà considerata residente in UK e le disposizioni per i rapporti madre-figlia verranno applicate come illustrato di seguito.

Precedentemente all'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, la direttiva UE sulle società madri e figlie mirava ad eliminare le ritenute alla fonte sui pagamenti di dividendi o distribuzioni di utili tra società di diversi Stati membri. La direttiva si applicava alle società associate di cui una detiene almeno il 10% del capitale dell'altra per un periodo minimo di due anni.

Analogamente, la direttiva UE sugli interessi e le royalties miravano ad

eliminare le ritenute alla fonte sui pagamenti di interessi e royalties tra società associate. La definizione di "associata" è diversa, in questo caso una delle società deve detenere direttamente il 25% o più del capitale oppure dei diritti di voto dell'altra.

Dopo l'avvento della Brexit, le direttive europee che regolavano i rapporti tra aziende madre-figlia non sono più applicabili per le sussidiarie stabilite in Regno Unito in quanto paese terzo non facente più parte dell'UE.

I rapporti tra madre e figlia vengono quindi regolati dai Double Taxation Treaties tra UK e lo stato di residenza della controllata, in questo caso l'Italia.

Le disposizioni del DTT vengono applicate nella misura in cui alleggeriscono le disposizioni locali in termini di imposizioni fiscali, piuttosto che imporli.

Per quanto riguarda i dividendi pagati da una succursale residente in UK alla casa madre in Italia, ad esempio, il trattato di doppia imposizione rimanda alla legge locale in vigore in Regno Unito, la quale prevede che i dividendi pagati da un'azienda UK non siano soggetti ad alcuna ritenuta alla fonte (withholding tax).

Per quanto riguarda invece il pagamento di royalties e interessi da UK a Italia, questi sarebbero di default tassati al 20%, ma le disposizioni del DTT prevedono la possibilità di applicare una reduced rate, previa richiesta tramite modulo specifico che l'azienda italiana dovrà far firmare dall'Agenzia delle Entrate e che HMRC dovrà conseguentemente approvare per poter permettere alla sussidiaria residente in territorio britannico di applicare i tassi agevolati dell'8% per le royalties e del 10% per gli interessi.

IMPLICAZIONI E ADEMPIMENTI FISCALI RISULTANTI DA STABILE ORGANIZZAZIONE

Un'azienda italiana presente in territorio inglese, tramite branch o sussidiaria, dovrà inoltre far fronte a diverse implicazioni e adempimenti fiscali.

Innanzitutto vi è l'obbligo di pagare all'erario britannico la Corporation Tax, attualmente pari al 19%, sui profitti generati all'interno del territorio UK.

Nel caso di una branch, i profitti tassabili sono solamente quelli generati nel territorio britannico. Essi saranno però poi fatti rientrare in Italia, consolidati nel bilancio dell'azienda madre e tassati nuovamente nel territorio italiano. I ricavi verranno tassati pienamente anche in Italia e, in accordo con il Double Taxation Treaty, si genererà un credito di imposta che verrà scontato sulle eventuali imposte da versare in Italia.

Nel caso invece di una sussidiaria, questa è soggetta alla Corporation Tax del Regno Unito sui suoi utili globali, in quanto si tratta di un'entità giuridica completamente separata dalla parent company italiana. Questo comporta inoltre la necessità di riportare eventuali perdite solo a fronte di futuri utili commerciali generati nel Regno Unito, anziché essere imputate agli utili dell'esercizio in corso della società madre, come accade per una branch.

Qualora l'azienda madre basata in Italia decidesse di assumere dei dipendenti residenti in territorio britannico, dovrà aprire una posizione contributiva nel territorio UK e applicare per il Pay As You Earn (PAYE), ovvero il sistema utilizzato da HMRC per la riscossione dell'imposta sul reddito o Income Tax (che contribuisce a pagare servizi come l'istruzione e l'assistenza sanitaria) e della National Insurance (che contribuisce a pagare alcune prestazioni e la pensione statale) da parte dei dipendenti.

DIFFERENZE TRA BRANCH E SUSSIDIARIA

Alla luce di quanto illustrato in questo memo, si può evincere che non ci sono sostanziali differenze tra gli obblighi e adempimenti a cui è assoggettata una branch rispetto ad una sussidiaria e viceversa.

Ci sono però degli aspetti che possono influenzare la scelta da parte di un'azienda italiana, come riassunto nella seguente tabella:

Branch	Sussidiaria
Non presenta una personalità giuridica separata. Sia i sinistri che le responsabilità della stabile organizzazione possono essere estesi alla società di cui la stessa fa parte.	Presenta una personalità giuridica separata. Le sue responsabilità sono completamente a sé stanti rispetto a quelle di un'altra società del medesimo gruppo.
Le immissioni di utili avvenute tra una sede e l'altra non sono tassabili.	Il rimpatrio dei profitti può assumere varie forme ed è quindi flessibile. La loro tempistica può essere organizzata per adattarsi alla posizione fiscale del gruppo. Nessuna ritenuta d'acconto è applicabile ai dividendi.
Le perdite commerciali iniziali possono essere imputate ai profitti della società madre ai fini fiscali. La tassa sui profitti societari sarà applicata a tutti.	Eventuali perdite registrate da una sussidiaria rimangono di competenza della Ltd e verranno scontate da eventuali profitti registrati negli anni successivi.
Generalmente è richiesto il deposito pubblico dei bilanci, a seconda della legge del paese di origine. Il bilancio della branch deve essere consolidato a quello dell'azienda madre.	I bilanci devono essere riportati pubblicamente. Non vi è alcuna relazione fra i bilanci di una compagnia madre e le sue sedi estere, pertanto l'amministrazione può essere più semplice.
Una stabile organizzazione può essere più facile da chiudere nel caso in cui essa non sia proficua perché non soggetta alle procedure standard di liquidazione societaria. Tuttavia, essa potrebbe scaturire obbligazioni, quali tasse, nel caso in cui ci dovessero essere trasferimenti di capitale a compagnie separate dalla stessa.	I clienti potrebbero preferire di avere a che fare con una compagnia del territorio piuttosto che con una branch straniera. Aprire una Ltd generalmente richiede inoltre la presenza di un direttore locale. Questo potrebbe agevolare le attività di supporto, ad esempio aprire un conto in banca, nel territorio UK.

Nota Importante: il manuale non è diretto a fornire una guida completa o un parere fiscale specifico sui cambiamenti in atto post-Brexit. In particolare, specifiche problematiche e tematiche trattate nel manuale potrebbero richiedere ulteriori approfondimenti.