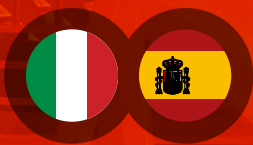


ITALIA-SPAGNA GUIDA AGLI AFFARI



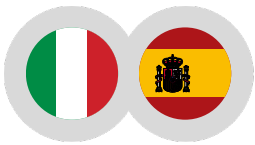
Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

RICERCA

ITALIA-SPAGNA GUIDA AGLI AFFARI



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

RICERCA

Care colleghe, Cari colleghi,

con grande piacere condividiamo questa iniziativa editoriale dedicata agli investimenti in Spagna, proseguendo il nostro percorso di missioni per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane con una conoscenza più diretta dei Paesi di maggior interesse e destinazione di investimenti e sviluppo. Un Paese molto simile all'Italia per diversi tratti etnico-culturali, geografici, socio-aziendali, in sintonia con le sfide relative ai passaggi generazionali, al modo di intendere l'impegno con e verso le istituzioni europee ma anche molto diverso per determinati aspetti connessi ai mercati finanziari, settori di punta e acceleratori di sviluppo che lo connotano oggi come Paese privilegiato da attenzionare e con il quale interagire.

Desidero esprimere un sentito ringraziamento all'AICEC, braccio operativo del CN-DCEC, con il suo team direttivo e rete di colleghi appassionati, per l'instancabile impegno nell'internazionalizzazione dei professionisti. Le missioni organizzate dall'AICEC rappresentano momenti significativi per aprirsi a nuove realtà e dinamiche dei mercati esteri, fornendo a chi vi partecipa le conoscenze e le competenze utili per orientarsi con soddisfazione in contesti internazionali.

Questo volume non è solo una guida pratica, ma vuole essere anche un invito a esplorare le potenzialità che la Spagna ha da offrire. Spero vivamente che le informazioni e le risorse qui presentate possano essere di aiuto per tutti voi, professionisti desiderosi di espandere i propri orizzonti e contribuire attivamente alla crescita economica.

Colgo l'occasione di questa pubblicazione per ribadire la rilevanza di questo segmento istituzionale, sul quale andremo ad investire energie e attenzioni anche con la nuova squadra del Consiglio nazionale neoletto a partire da giugno 2026 e per il prossimo quadriennio, per essere una categoria capace di partecipare in modo pragmatico ai processi di ottimizzazione e internazionalizzazione.

Buona lettura e buon viaggio!

Elbano de Nuccio

*Presidente del Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili*

ISBN 978-88-99517-43-4

© Copyright Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti.

A cura della Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti.

Maggio 2026

Indice

Presentazione	7
SISTEMA ITALIA	9
1. Presentazione del Paese	10
1.1. Forma di governo	10
1.2. Il Parlamento	10
1.3. Il Governo	11
1.4. La Magistratura	12
1.5. Lingua e moneta	13
1.6. Outlook economico	13
1.6.1. La congiuntura economica	13
1.6.2. La politica economica	15
1.6.3. Le prospettive economiche	16
1.6.4. La finanza pubblica	17
2. Intraprendere un'attività d'impresa in Italia	19
2.1. L'ufficio di rappresentanza	19
2.2. La stabile organizzazione	20
2.3. La costituzione di una società	22
2.3.1. Società per azioni (s.p.a.)	25
2.3.2. Società a responsabilità limitata (s.r.l.)	26
2.4. Il mercato dei capitali	28
2.5. La normativa in materia di crisi d'impresa	30
3. Il sistema di tassazione	32
3.1. IRES	32
3.2. IRAP	34
3.3. IRPEF	34
3.4. IVA	35
4. I rapporti di lavoro nel mercato italiano	37
4.1. Le fonti normative e le forme di lavoro	37
4.2. La subordinazione e il contratto di assunzione	37
4.3. La cessazione del rapporto di lavoro a tempo indeterminato	38
4.3.1. Dimissioni e risoluzione consensuale	38

4.3.2. Il licenziamento individuale: disciplina e rimedi	39
4.4. Orario di lavoro, riposo e ferie	40
4.5. La retribuzione: principi costituzionali e aggiornamenti normativi	40
4.6. I contratti di lavoro flessibili	41
4.6.1. Il contratto a tempo determinato	41
4.6.2. Il contratto a tempo parziale (part-time)	42
4.7. La somministrazione di lavoro e il divieto di interposizione	42
4.8. Tutela dei minori e parità di genere	43
4.9. Salute e sicurezza nei luoghi di lavoro	44
4.10. La libertà sindacale e i diritti collettivi	44

5. Forme di incentivazione e aiuti agli investitori e alle imprese **45**

5.1. Supporto agli investimenti: l'iperammortamento	45
5.2. Credito di imposta per investimenti nella Zona Economica Speciale ("ZES") Unica	46
5.3. Credito d'imposta per la ricerca e lo sviluppo	48
5.4. Patent box	49
5.5. Start-up e PMI innovative	50
5.6. Acquisto di beni strumentali – Nuova Sabatini	53
5.7. Fondo di garanzia per l'accesso al credito delle PMI	54
5.8. Fondi Europei	55
5.9. Altri incentivi e agevolazioni	55

6. Alcuni temi di diritto doganale: la riforma italiana, l'origine delle merci, il made in e gli accordi di libero scambio **56**

6.1. L'origine preferenziale e non preferenziale	58
6.2. Gli accordi di libero scambio	59
6.3. La riforma doganale italiana	60

SISTEMA SPAGNA **63**

1. Presentazione del paese **64**

1.1. Il sistema politico	64
1.2. Il sistema giuridico	65
1.3. Il sistema economico	66
1.4. Il sistema bancario	67
1.5. La bandiera e la moneta	68
1.6. La Spagna nell'Unione Europea	69
1.7. I rapporti economici con l'Italia	70
1.8. La tutela della proprietà intellettuale	70

2. Intraprendere un'attività in Spagna	72
2.1. L'Ufficio di rappresentanza e succursale (branch)	72
2.1.1. L'Ufficio di rappresentanza	73
2.1.2. Sucursal (succursale) di società estera	73
2.2. La costituzione di una società	75
2.2.1. La società di capitali	75
2.2.1.1. Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L. – società a responsabilità limitata)	75
2.2.1.1. Sociedad Anónima (S.A. – società per azioni)	76
2.3. Passi operativi per la costituzione di società e sistema CIRCE	77
2.3.1. Fasi “tradizionali” di costituzione	77
2.3.2. Costituzione telematica tramite CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas)	77
2.4. Ditte individuali (empresario individual) e società di persone	78
2.4.1. Empresario individual (autónomo – imprenditore individuale)	78
2.4.2. Società di persone	78
2.5. Joint venture e accordi con partner locali	79
2.6. Partenariato pubblico-privato (PPP) e collaborazione con il settore pubblico	80
3. Il Sistema di Tassazione	81
3.1. Quadro normativo di riferimento	81
3.1.1. L'architettura trilivello del sistema fiscale	81
3.1.2. Mappa completa delle fonti normative	82
3.1.3. La Convenzione contro la doppia imposizione Italia-Spagna	82
3.1.4. La residenza fiscale: il criterio chiave	83
3.2. Natura e struttura dell'IRPF	84
3.2.1. Le categorie di reddito imponibile	84
3.2.2. Base imponibile e calcolo dell'imposta	85
3.2.3. Scaglioni e aliquote IRPF 2025	85
3.2.4. Le differenze regionali: uno scenario molto variegato	86
3.2.5. Deduzioni e agevolazioni IRPF	87
3.2.6. Obblighi dichiarativi	87
3.3. Regime Speciale per Impatriati - Ex «LEY BECKHAM»	87
3.4. Il presupposto e la fonte normativa	88
3.4.1. Redditi imponibili in Spagna per i non residenti	89
3.4.2. Aliquote e Convenzione Italia-Spagna	89
3.4.3. Obblighi dichiarativi	90
3.5. Struttura e soggetti passivi	90
3.5.1. Le aliquote dell'imposta	90
3.5.2. I principali meccanismi di calcolo della base imponibile	91
3.5.3. Il regime ETVE: la holding spagnola per investimenti internazionali	91
3.5.4. Deduzioni dalla quota d'imposta	92
3.5.5. Obblighi dichiarativi IS	92
3.6. La stabile organizzazione in Spagna	93

3.7.	Natura e struttura dell'imposta	93
3.7.1.	Il diritto successorio spagnolo: i sette sistemi giuridici	94
3.7.2.	Territorialità e soggetti passivi	94
3.7.3.	Accettazione dell'eredità e obblighi dichiarativi	94
3.7.4.	Il carico fiscale regionale: confronto tra Comunità Autonome	95
3.7.5.	Successioni internazionali Italia-Spagna	95
3.8.	L'Impuesto sobre el Patrimonio	96
3.8.1.	Le aliquote per regione	96
3.8.2.	L'Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas	97
3.9.	Struttura e ambito di applicazione dell'IVA	97
3.9.1.	Le aliquote in vigore	97
3.9.2.	Esenzioni e regola del pro rata	98
3.9.3.	Reverse charge e operazioni intracomunitarie	98
3.9.4.	E-commerce e sistema OSS	98
3.9.5.	Il sistema SII e la fatturazione elettronica	98
3.10.	Il quadro normativo	99
3.10.1.	Le principali imposte locali	99
3.10.2.	La plusvalía municipal e la riforma costituzionale	99
3.11.	Le Isole Canarie - il regime più vantaggioso di Spagna	100
3.12.	Agevolazioni per investimenti e incentivi fiscali	102
3.13.	Normativa antifrode e digitalizzazione fiscale	103

4. Lavoro e risorse umane in Spagna **104**

4.1.	Origini e struttura normativa	104
4.2.	Tipologie di contratti	105
4.3.	Settore risorse umane	106

5. Settore Industriale e Commerciale **108**

5.1.	Settore primario: l'agricoltura spagnola	108
5.2.	Settore industriale	109
5.2.1.	Struttura e caratteristiche	109
5.2.2.	Distribuzione geografica	110
5.2.3.	Andamento recente della produzione industriale	110
5.2.4.	Innovazione e Industria 4.0	111
5.3.	Settore Commerciale	111
5.3.1.	Il commercio nel contesto del settore terziario	111
5.3.2.	Commercio interno	111
5.3.3.	Commercio estero	112
5.3.4.	Innovazione nel commercio	112
5.4.	Interrelazioni tra industria e commercio, sfide e prospettive future	113

Presentazione

Carissime Colleghe e carissimi Colleghi,
desidero ancora una volta esprimere la mia gratitudine a tutti Voi per il continuo sostegno e apprezzamento mostrato nei confronti delle nostre iniziative e delle nostre missioni.

In questa prima missione del 2026 sbarchiamo alla volta della Spagna, un paese che nel panorama europeo si conferma come una delle economie più dinamiche e resilienti, offrendo un ecosistema favorevole agli investimenti e una proiezione internazionale unica. La solidità spagnola poggia su pilastri strutturali moderni come infrastrutture d'avanguardia, digitalizzazione e innovazione accanto a settori industriali leader come il comparto aerospaziale e quello chimico e farmaceutico che mostrano una altissima competitività.

E a proposito di competitività, uno dei più rilevanti vantaggi della Spagna è la sua posizione privilegiata come hub strategico tanto verso l'Africa settentrionale quanto verso l'America latina: in particolare per quest'ultima, i profondi legami storici, linguistici e culturali rendono Madrid un vero ponte tra l'Unione Europea e i Paesi del Mercosur, venuti così fortemente alla ribalta anche per il recente accordo interinale di libero scambio siglato ed entrato in vigore lo scorso primo maggio e che può offrire una serie di vantaggi alle nostre imprese a patto di conoscerne profondamente le regole; come anche verso il Messico, che figura tra i principali destinatari degli investimenti diretti spagnoli e più in generale verso i paesi del centro America. Questa vicinanza si traduce in una diplomazia economica pragmatica che promuove il dialogo politico e commerciale, facilitando l'internazionalizzazione delle imprese europee in America latina.

Anche i legami con l'Italia sono particolarmente forti e sentiti, caratterizzati da una profonda integrazione industriale e culturale. Sostanzialmente la Spagna si presenta nel 2026 come una destinazione d'investimento imprescindibile, un mercato aperto e un partner strategico fondamentale per il sistema produttivo italiano nel Mediterraneo e oltreoceano.

Nel momento storico così particolarmente delicato e turbolento come quello che stiamo attraversando ormai da diverso tempo, ancora una volta ci tengo a sottolineare come conoscere approfonditamente i Paesi esteri, e tra questi anche i Paesi dell'Unione Europea ai quali siamo spesso vicini per derivazioni normative comuni, può rappresentare un importante valore aggiunto per supportare le imprese nostre clienti nell'approcciare nuovi mercati, ma soprattutto vorrei ribadire come il saper dialogare con soggetti che per usi, abitudini e mentalità appartengono a realtà diverse dalla nostra vuol dire anche saper interpretare il ruolo di veri consulenti delle nostre piccole e medie imprese in un contesto internazionale nel quale le stesse si trovano o

intendono operare, anche quando il richiamato contesto diventa burrascoso. Per saper dialogare è necessario conoscere: Paesi, norme, opportunità e minacce.

Da questo punto di vista, allora, evidenzio nuovamente come anche nel contesto della nostra UE diventa fondamentale per tutto il sistema nazionale il supporto che noi commercialisti forniamo alla crescita delle aziende esportatrici o importatrici nostre clienti, in particolare a quelle meno strutturate. E in tal senso sono particolarmente orgoglioso di poter affermare che la crescita, in termini di competenze e di conoscenza, di queste piccole realtà si manifesta anche grazie al contributo che l'AICEC, unitamente a tutti gli associati, cerca di fornire ai professionisti mediante le proprie iniziative che tendono a divulgare la cultura dell'internazionalizzazione per aumentare il grado di consapevolezza necessario ad affrontare i Paesi esteri.

In questo spirito abbiamo organizzato i lavori che anche in questa missione ci consentiranno, da un lato, di avere un utilissimo rapporto diretto, come sempre avviene, con il Sistema Italia all'estero e, dall'altro, di poter ascoltare testimonianze di soggetti economici e di colleghi operanti in Spagna. Il tutto, anche questa volta, con il supporto della ormai consueta guida Paese, nata per poter fornire un interessante primo approccio alla normativa spagnola e in generale al *doing business* in Spagna. In proposito ringrazio vivamente l'intero Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili per la fiducia in noi riposta nell'affiancarci nelle nostre iniziative e per la preziosa collaborazione continuamente offerta nell'affrontare i temi legati all'internazionalizzazione e al commercio internazionale e, *last but not least*, ringrazio sentitamente anche il gruppo di lavoro che ancora una volta si è alacramente adoperato per la stesura del presente elaborato.

Nell'augurarvi, infine, una buona lettura vi rinnovo il mio ringraziamento più sincero e vi invito a continuare a seguirci nelle nostre iniziative.

Giovanni Gerardo Parente

Presidente Associazione Internazionalizzazione

Commercialisti ed Esperti Contabili

SISTEMA ITALIA



1. Presentazione del Paese

1.1. Forma di governo

Lo stato italiano è una repubblica parlamentare basata sul principio della separazione dei poteri: il potere legislativo è attribuito al Parlamento, organo rappresentativo della volontà popolare, il potere esecutivo è attribuito al Governo, che opera sulla base della fiducia ottenuta dall'organo legislativo e la Magistratura, ordine autonomo e indipendente da ogni altro potere, esercita il potere giudiziario.

Al di fuori e al di sopra dei tradizionali poteri dello stato si colloca il Presidente della Repubblica, massima carica dello stato e rappresentante dell'unità nazionale, che è eletto dal Parlamento in seduta comune dei suoi membri.

Il Presidente della Repubblica è un organo costituzionale monocratico, imparziale e *super partes* cui sono riconosciute specifiche e predeterminate prerogative essenzialmente volte a garantire l'equilibrio e la separazione tra gli altri poteri dello stato e la salvaguardia della Costituzione, che rappresenta la legge fondamentale e suprema dello stato italiano.

Più partitamente, la Costituzione, nei primi dodici articoli sancisce i principi fondamentali della Repubblica Italiana, nella Parte prima individua i diritti e i doveri dei cittadini nell'ambito dei rapporti etico-sociali, economici e politici e, nella Parte seconda, disciplina l'ordinamento della Repubblica, vale a dire gli organi che la caratterizzano, gli enti locali, nonché, da ultimo, le garanzie costituzionali.

Ciò premesso, si delineano, nel prosieguo, i tratti maggiormente caratterizzanti gli organi cui la Costituzione attribuisce i tre poteri fondamentali dello stato.

1.2. Il Parlamento

Il Parlamento è un organo costituzionale, rappresentativo della volontà politica del corpo elettorale ed è suddiviso in due camere (c.d. bicameralismo perfetto): la Camera dei deputati e il Senato della Repubblica, che presentano elementi di differenza in ordine al limite di età richiesto per l'elettorato passivo, al numero dei componenti e alla presenza, in Senato, di membri non elettivi.

La funzione tradizionale e prevalente del Parlamento è quella legislativa e viene esercitata dalle Camere collettivamente, mediante un iter di approvazione delle leggi che richiede la perfetta coincidenza della volontà di entrambi i rami del parlamento e, dunque, l'approvazione dell'identico testo di legge da parte delle due Camere.

Tutte le leggi, dopo aver ottenuto l'approvazione parlamentare nei termini suddetti, devono essere promulgate dal Presidente della Repubblica, il quale, nel ruolo di garante della Costituzione, può rinviare, nell'ipotesi di vizi formali o sostanziali dell'atto approvato dal Parlamento, il testo alle Camere con messaggio motivato, chiedendone un riesame; per il principio della separazione dei poteri non esiste, ad ogni modo, un diritto di veto del Presidente dal momento che se il testo di legge viene nuovamente approvato dalle Camere – cui, come detto, è attribuito il potere legislativo – il Presidente è obbligato a promulgare la legge.

Successivamente alla promulgazione, la legge viene pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana, che rappresenta la fonte di conoscenza ufficiale delle norme in vigore in Italia; decorsi, di norma, 15 giorni dalla pubblicazione (termine che, se previsto nella stessa legge, può essere maggiore o minore), la legge entra in vigore.

1.3. Il Governo

Il Governo è l'organo costituzionale che esercita il potere esecutivo ed è composto dal Presidente del Consiglio, nominato dal Presidente della Repubblica, e dai ministri – parimenti nominati da quest'ultimo, su proposta del Presidente del Consiglio e posti a capo di determinati apparati amministrativi – che insieme costituiscono il Consiglio dei Ministri.

Entro dieci giorni dalla sua formazione, ogni Governo deve ottenere l'approvazione da parte delle due Camere, c.d. fiducia parlamentare, che deve persistere per tutta la durata del mandato; se infatti, nel corso della legislatura il rapporto fiduciario tra il potere legislativo e quello esecutivo viene meno, il Governo è costretto a rassegnare le dimissioni.

La funzione esecutiva viene esercitata dal Governo mediante l'individuazione, l'attuazione ed il coordinamento degli indirizzi politici, economici e finanziari nazionali; spetta, altresì, al Governo il ruolo di rappresentanza degli interessi dello stato italiano in ambito internazionale (c.d. politica estera), nonché in ambito europeo, ove un rappresentante del Governo partecipa al Consiglio dell'Unione europea, organo decisionale della stessa.

Al Governo è attribuita la potestà di emanare regolamenti – che costituiscono una fonte del diritto secondaria – attraverso i quali può attuare ed integrare le disposizioni legislative, può disciplinare l'organizzazione delle pubbliche amministrazioni e, in via generale, può regolare materie che la Costituzione non riserva in via esclusiva alla legge.

In due ipotesi, previste e disciplinate in modo tassativo dalla Costituzione, il Governo può esercitare altresì la funzione legislativa, tradizionalmente attribuita al Parlamento.

La prima è quella in cui il Parlamento stesso conferisce al Governo il potere di emanare degli atti aventi forza di legge, c.d. decreti legislativi, sulla base di un'apposita legge delega che fissa i principi e i criteri direttivi cui il Governo deve attenersi, il termine entro cui la delega deve essere esercitata e l'oggetto specifico della stessa.

La seconda ipotesi, invece, consente al Governo, in casi straordinari di necessità e urgenza che richiedono un intervento legislativo immediato, di adottare autonomamente e sotto la propria responsabilità degli atti provvisori aventi forza di legge – c.d. decreti legge – che devono essere convertiti in legge dal Parlamento entro i successivi sessanta giorni, pena la perdita di efficacia sin dalla loro emanazione.

Ad ogni modo, in caso di mancata conversione, le Camere possono disciplinare, con apposita legge, i rapporti giuridici sorti sulla base del decreto legge non convertito.

1.4. La Magistratura

Il potere giudiziario è attribuito alla Magistratura, che si configura come l'insieme degli organi che esercitano la funzione giurisdizionale in posizione di terzietà e imparzialità rispetto agli altri poteri dello stato.

La giurisdizione si distingue in ordinaria (civile e penale) e speciale (amministrativa, contabile e militare) e, salvo eccezioni e particolari scelte di rito processuale, si fonda su tre gradi di giudizio.

Lo strumento di attuazione della funzione giurisdizionale è il giusto processo, in relazione al quale la Costituzione individua, come principi fondamentali, la terzietà e l'imparzialità del giudice, lo svolgimento nel contraddittorio tra le parti, in condizioni di parità, nonché la sua ragionevole durata.

La funzione giurisdizionale viene esercitata dai magistrati ordinari istituiti e regolati dalle norme sull'ordinamento giudiziario.

Al precipuo fine di assicurare l'imparzialità e l'autonomia della magistratura, la Costituzione attribuisce ad un apposito organo, il Consiglio superiore della magistratura, la competenza esclusiva in materia di assegnazioni degli incarichi, trasferimenti, promozioni e provvedimenti disciplinari riguardanti i magistrati.

1.5. Lingua e moneta

La lingua ufficiale della Repubblica italiana è l'italiano.

Il 1° gennaio 2002 l'Italia e altri 11 Stati dell'Unione europea hanno introdotto le banconote e le monete in euro per sostituire le rispettive valute nazionali di ciascun paese; ad oggi l'euro rappresenta la moneta ufficiale di 20 dei 27 paesi membri dell'UE che insieme costituiscono l'area dell'euro, ufficialmente detta zona euro.

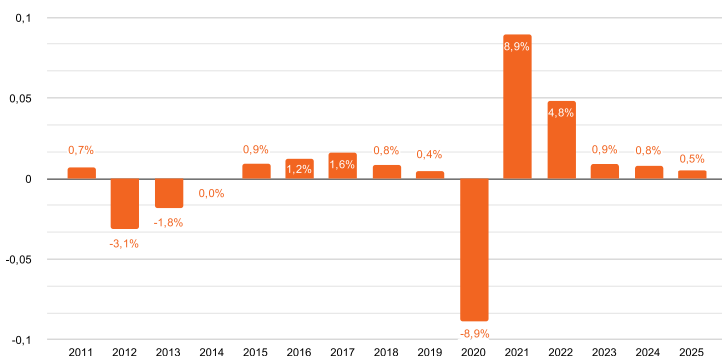
1.6. Outlook economico

1.6.1. La congiuntura economica

Dopo il balzo del Pil verificatosi nel biennio post covid (2021-2022), nel triennio successivo la crescita economica in Italia ha subito un brusco rallentamento con un incremento del Pil fermo a +0,5% nel 2025, mentre per il 2026 le attese non vanno oltre lo 0,6%. Nell'anno in corso, la crescita resta, comunque, incerta a causa della situazione geopolitica mondiale e delle ripercussioni che potrebbe avere nei mesi estivi sui prezzi dell'energia.

Secondo il Fondo monetario internazionale (World Economic Outlook, aprile 2026), nel corso del 2026 l'economia italiana crescerà dello 0,5% a fronte di una crescita nell'area dell'euro dell'1,1%. Le stime dell'IMF per l'Italia nel 2026 sono leggermente inferiori rispetto a quelle diffuse dal governo italiano (aprile 2026) nel Documento di Finanza Pubblica 2026-2029 che si aspetta, invece, una crescita del Pil dello 0,6%.

**Tabella 1 - Andamento del Pil reale (valori concatenati con anno di riferimento 2015).
Anni 2011-2025.**



Fonte: Elaborazione FNC su dati Istat e Mef

Sul piano congiunturale, i dati relativi all'ultimo trimestre del 2025 riportano una crescita dello 0,3% sul trimestre precedente e dello 0,8% sullo stesso trimestre dell'anno precedente. La crescita congiunturale è stata sostenuta in modo particolare dalla spesa per investimenti, cresciuta nel trimestre dello 0,9%, mentre la spesa per consumi è aumentata di appena lo 0,1%. Negativo, invece, l'apporto della domanda estera che vede le esportazioni calare dell'1,2% a fronte di un calo delle importazioni dell'1%.

Sul piano congiunturale internazionale si prevede che l'inflazione subirà un leggero aumento nel 2026 al 4,4% dopo essere scesa al 4,1% nel 2025. Le banche centrali restano prudenti e attendono gli sviluppi della crisi energetica. Nell'area dell'euro e in Italia, l'inflazione è rientrata completamente nel 2025, mentre le previsioni per l'anno in corso sono di una crescita moderata intorno al 2,6% (dopo aver toccato l'1,6% nel 2025).

La Banca centrale europea, a marzo 2026, seguendo una linea di prudenza restrittiva, ha lasciato invariato i tassi. Non è escluso che nel corso dell'anno possano verificarsi aumenti dei tassi se l'inflazione dovesse permanere ancora sopra il 2%.

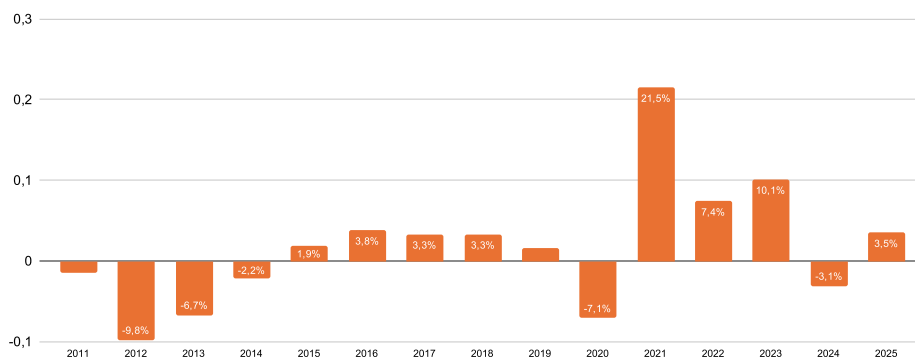
Nonostante il rallentamento economico in atto, il mercato del lavoro italiano continua a mostrarsi particolarmente dinamico. Nel corso del 2025 è proseguito l'incremento dell'occupazione ed è continuata la discesa della disoccupazione. Attualmente, il tasso di occupazione in Italia ha raggiunto il suo massimo storico a 62,4% grazie al rafforzamento deciso del lavoro dipendente, soprattutto a tempo indeterminato anche se nell'ultimo anno si è verificato un importante recupero del lavoro indipendente. Il tasso di disoccupazione è diminuito ulteriormente raggiungendo il livello del 5,3% a febbraio 2026, il valore più basso dell'ultimo decennio, anche se questo fenomeno, in parte legato anche a dinamiche demografiche, non ha ancora risolto il problema del *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro.

I consumi delle famiglie, dopo la forte ripresa del biennio post Covid, sono cresciuti a un ritmo più basso e particolarmente modesto nel 2025, poco sopra lo zero, mentre la propensione al risparmio è salita leggermente portandosi all'11,4%.

Per quanto riguarda le imprese, invece, gli indici relativi alla dinamica del fatturato nei comparti industriali, nel corso del 2025, mostrano un importante recupero con una dinamica più accentuata rispetto al comparto dei servizi.

Gli investimenti, anch'essi in crescita nel 2025, sono stati sostenuti in modo particolare dalla spesa in abitazioni favorita ancora dalle agevolazioni fiscali introdotte a partire dal 2020. Infatti, nel quarto trimestre 2025 il livello complessivo degli investimenti in abitazioni è salito del 7,1%. Nell'ultimo anno, il tasso di crescita annuale degli investimenti fissi lordi si è ripreso dopo il calo verificatosi nel 2024. Nel 2025, infatti, la variazione annuale è stata positiva e pari a +3,5%.

Tabella 2 - Investimenti fissi lordi. Variazione % annuale. Anni 2011-2025



Fonte: Elaborazioni FNC su dati Istat

Nel corso del 2024, l'inflazione è scesa all'1% in Italia, più bassa che in altri paesi europei. L'inflazione nel 2025 è stata pari a 1,5%.

Nel corso del 2025, il commercio estero dell'Italia ha mostrato una dinamica debole, riflettendo il rallentamento del commercio mondiale e la debolezza delle principali economie europee, in particolare della Germania. Il saldo commerciale resta positivo anche se in calo.

1.6.2. La politica economica

Per fronteggiare l'emergenza pandemica, nel 2020 i governi e le banche centrali hanno immediatamente adottato politiche economiche fortemente espansive volte a sostenere i redditi, i consumi e la liquidità delle imprese. Nel corso del 2021 e, soprattutto, nel corso del 2022, di fronte all'acuirsi della crisi energetica e all'aumento dell'inflazione, i governi hanno intrapreso nuove politiche di aiuto rivolte alle imprese e alle famiglie *in primis* per mitigare gli effetti dell'inflazione.

L'Unione europea, nel corso del 2020, per fronteggiare l'impatto devastante sul Pil della pandemia, ha lanciato il Next Generation Eu (NGEU), un piano da 750 miliardi di euro destinato ad affiancare il bilancio 2021-2027 dell'UE. Per fronteggiare lo shock energetico causato dalla guerra russo-ucraina, nel 2022 l'UE ha lanciato il REPowerEU, un piano da 300 miliardi di euro.

Il governo italiano, per favorire un'immediata ripresa economica post-covid, ha concentrato le proprie energie sul PNRR, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, approvato nel 2021, che attinge la maggior parte di risorse dal NGEU e che ammonta complessivamente a 235 miliardi di euro. Le principali linee strategiche definite anche missioni del PNRR sono:

- › digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura;
- › rivoluzione verde e transizione ecologica;
- › infrastrutture per una mobilità sostenibile;
- › istruzione e ricerca;
- › inclusione e coesione;
- › salute.

Il PNRR, oltre alle misure finanziarie destinate a promuovere importanti investimenti economici, prevede anche una serie di riforme di grande valore strategico per l'attuazione stessa del piano. Tra le più importanti la riforma della pubblica amministrazione, la riforma della giustizia, la semplificazione normativa e burocratica, il piano per la promozione della concorrenza e una serie di riforme settoriali declinate all'interno delle singole missioni. A queste si aggiungono poi alcune riforme di accompagnamento come la riforma fiscale e quella per l'estensione e il potenziamento del sistema di ammortizzatori sociali.

Sono tre, invece, gli obiettivi strategici perseguiti dall'UE tramite il REPowerEU:

- › il risparmio energetico;
- › la diversificazione dell'approvvigionamento;
- › la diffusione delle energie rinnovabili.

Il piano si inserisce nell'ambito del Green Deal europeo, già architrave principale del NGEU, e declina la transizione ecologica anche attraverso la necessità di ridurre gradualmente la dipendenza energetica dalla Russia in conseguenza del conflitto in Ucraina.

RePowerEU è concepito come un capitolo aggiuntivo dei singoli PNRR nazionali e, seguendo la logica del dispositivo per la ripresa e la resilienza (RRF) si articola in singoli piani di investimento e riforme legislative di sistema.

1.6.3. Le prospettive economiche

In sede di programmazione economica, nel mese di aprile 2025, il governo italiano ha fissato un obiettivo di crescita per il 2026 pari a 0,6%. Le previsioni più recenti dell'Istat e dell'Ufficio parlamentare di bilancio attestano la crescita 2026 a +0,6%. Secondo il Fondo monetario internazionale, invece, la crescita italiana nel 2026 sarà pari a +0,5%. In generale, prevale un atteggiamento prudente dovuto alle incertezze geopolitiche che potrebbero avere impatti anche molto significativi sulle economie europee, soprattutto per la crisi energetica in corso.

Tabella 3 - Previsioni di crescita del Fondo monetario internazionale

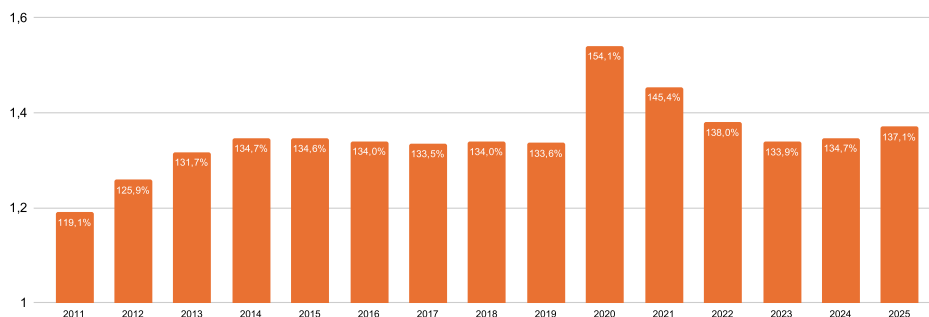
	2025	2026	2027
United States	2,1	2,3	2,1
Euro Area	1,4	1,1	1,2
Germany	0,2	0,8	1,2
France	0,9	0,9	0,9
Italy	0,5	0,5	0,5
Spain	2,8	2,1	1,8
Japan	1,2	0,7	0,6
United Kingdom	1,3	0,8	1,3
Canada	1,7	1,5	1,9

Fonte: World Economic Outlook, IMF, 25 July 2023

1.6.4. La finanza pubblica

Come è noto, nel 2020, a causa dell'emergenza pandemica e dei piani di sostegno al reddito delle famiglie e alla liquidità delle imprese, i governi nazionali dell'Ue, soprattutto grazie alla sospensione del Fiscal compact, hanno intrapreso politiche fiscali fortemente espansive facendo lievitare in maniera significativa il deficit e il debito pubblico. Anche grazie agli interventi accomodanti della Banca centrale europea che ha lanciato un piano straordinario di acquisto titoli e portato i tassi di interesse reali a un livello negativo, il debito pubblico italiano è cresciuto significativamente nel 2020 fino a raggiungere il 154,1% del Pil.

**Tabella 4 - Andamento del rapporto tra il debito pubblico e il prodotto interno lordo.
Anni 2011-2025**



Fonte: Elaborazione FNC su dati Banca d'Italia

Tra il 2022 e il 2023, grazie anche all'elevato tasso di inflazione, oltre che alle prudentziali politiche economiche del governo italiano, il rapporto debito/pil è rientrato vicino ai livelli pre-covid. Nel 2024 è leggermente aumentato portandosi al 134,7% del Pil, mentre nell'ultimo anno è risalito al 137,1% anche a causa degli effetti prolungati del Superbonus introdotto nel 2020.

Nel 2025, la pressione fiscale italiana ha raggiunto il 43,1%, livello più alto dal 2014. La pressione fiscale tributaria è prevista pari a 29,5%, mentre quella contributiva risulterà pari a 13,5%. Le imposte dirette pesano per il 15,3% sul Pil, mentre quelle indirette raggiungono il 14,1%.

2. Intraprendere un'attività d'impresa in Italia

Diverse sono le forme attraverso le quali un investitore estero può sviluppare la propria attività d'impresa in Italia.

La scelta relativa alle modalità con le quali un imprenditore estero può operare in Italia dipende da molteplici fattori essenzialmente legati all'organizzazione e agli obiettivi della propria impresa nonché alle peculiarità del mercato italiano.

In generale, un'attività d'impresa può essere esercitata in forma individuale o collettiva, anche sottoscrivendo o acquistando il capitale/le quote di una società già esistente.

Peralto, attualmente, con la definitiva entrata in vigore della riforma delle procedure concorsuali disciplinate nella legge fallimentare, intervenuta con il d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 (Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza), a seguito dell'attuazione in Italia della Direttiva (UE) 1023/2019 sui quadri di ristrutturazione preventiva¹, gli imprenditori, individuali o collettivi, devono adottare misure idonee o un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alla dimensione dell'impresa, anche ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi e sono tenuti ad attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi.

Con riferimento alle modalità di avviamento di un'iniziativa imprenditoriale, diverse sono le configurazioni utilizzabili, che vengono di seguito sinteticamente illustrate.

2.1. L'ufficio di rappresentanza

L'ufficio di rappresentanza è la forma più snella di penetrazione sul mercato; attraverso tale modalità, infatti, un soggetto estero è in grado di promuovere direttamente nel territorio italiano i propri prodotti o servizi, con adempimenti e costi contenuti e senza acquisire alcuna soggettività tributaria, evitando impegni amministrativi, contabili e fiscali di particolare rilevanza.

¹ Si tratta della Direttiva (UE) 2019/1023 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, riguardante i quadri di ristrutturazione preventiva, l'esdebitazione e le interdizioni, e le misure volte ad aumentare l'efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione, e che modifica la direttiva (UE) 2017/1132 (direttiva sulla ristrutturazione e sull'insolvenza).

Esso si caratterizza per la presenza sul territorio italiano dell'azienda estera senza che vi sia esercizio dell'attività principale della medesima e consente di sondare in maniera agevole il mercato italiano, promuovendo la propria attività imprenditoriale.

Attraverso l'ufficio di rappresentanza tipicamente vengono svolte funzioni meramente ausiliarie o preparatorie ma utili per la penetrazione dell'impresa straniera sul mercato italiano, quali le attività promozionali e pubblicitarie, di raccolta di informazioni, di ricerca scientifica o di mercato e di consegna di merci. Tali attività possono essere svolte in laboratori, magazzini, depositi, uffici, negozi e show room, sempreché non sia ivi realizzato in modo permanente un intero ciclo produttivo o di vendita, in quanto in tal caso si cadrebbe facilmente nell'ipotesi di stabile organizzazione (occulta), con tutte le conseguenze legate alle relative omissioni.

Dal punto di vista civilistico l'ufficio di rappresentanza non possiede autonomia giuridica rispetto alla casa madre, la quale resta l'unico soggetto responsabile per le obbligazioni sociali assunte nei confronti dei terzi. Vanno osservate, tuttavia, le disposizioni della legge italiana sulla pubblicità degli atti sociali.

Ai fini fiscali l'impresa estera non è soggetta a tassazione in Italia per la presenza dell'ufficio di rappresentanza a meno che, come si dirà *infra*, esso non rappresenti di fatto una stabile organizzazione del soggetto estero, in quanto svolgente un'attività produttiva o commerciale in senso proprio.

In tal senso occorre prestare attenzione alle attività svolte dall'ufficio di rappresentanza per non incorrere nel rischio che detto ufficio venga riqualificato ex post come stabile organizzazione in Italia dell'impresa estera, con la conseguente tassazione in Italia dei redditi quivi prodotti dalla stabile organizzazione.

2.2. La stabile organizzazione

Un'impresa non residente può esercitare la propria attività in Italia per mezzo di una stabile organizzazione. Secondo la definizione fornita dall'OCSE² l'espressione "stabile organizzazione" designa una sede fissa di affari per mezzo della quale un'impresa non residente esercita in tutto o in parte la propria attività di impresa in Italia. Essa comprende: una sede di direzione, una succursale, un ufficio, un'officina, un laboratorio, un cantiere di costruzione o di montaggio o di installazione (sempre che tale cantiere abbia una durata superiore a tre mesi³).

Si considera altresì stabile organizzazione una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non fare risultare una

² Tale definizione è sostanzialmente ripresa dalla normativa interna italiana (art. 162 del d.P.R. n. 917/1986 recante il Testo Unico delle Imposte sui Redditi - c.d. Tuir), salvo alcune differenze.

³ L'art. 5 del Modello di Convenzione Ocse contro le doppie imposizioni prevede una durata di 12 mesi, al fine di considerare un cantiere una stabile organizzazione. L'art. 162 del Tuir prevede invece una durata di soli tre mesi.

sua consistenza fisica nel territorio stesso. Tale fattispecie è stata introdotta nel 2018 allo scopo di “*alleviare il nesso - finora imprescindibile - tra presenza fisica di un'attività nel territorio dello Stato e assoggettabilità alla normativa fiscale*”.

Il legislatore ha altresì inteso definire in senso negativo una stabile organizzazione, enucleando una serie di fattispecie che non configurano una stabile organizzazione (c.d. *negative list*).

In tal senso una sede fissa di affari non è considerata stabile organizzazione se viene utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni. Non è considerata altresì stabile organizzazione, l'uso di una installazione ai soli fini di deposito, esposizione o consegna di beni o merci appartenenti all'impresa, oppure la disponibilità di beni o merci immagazzinati ai soli fini di deposito, esposizione o consegna ovvero di trasformazione da parte di un'altra impresa. Non costituisce, infine, stabile organizzazione la disponibilità di una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività menzionate.

Le attività elencate nella *negative list* per poter essere considerate irrilevanti ai fini della nozione di stabile organizzazione devono, in concreto, avere natura preparatoria e ausiliaria rispetto all'attività principale dell'impresa non residente⁴.

La stabile organizzazione è definita “materiale” (S.O.M.), qualora si configuri attraverso la presenza fisica di una sede fissa di affari dell'impresa estera⁵; si qualifica come “personale” (S.O.P.), in presenza di agenti non indipendenti che hanno il potere di concludere contratti in nome e per conto della società estera o agiscono per la loro conclusione senza modifiche sostanziali da parte dell'impresa estera (c.d. *commissionario*)⁶.

Da un punto di vista civilistico, anche la stabile organizzazione non rappresenta un soggetto giuridicamente autonomo rispetto alla casa madre estera. Si tratta in sostanza di una mera modalità attraverso la quale è esercitata l'attività di impresa. Pertanto, ancorché sia tipicamente fornita di un fondo di dotazione, non ha la necessità di costituire formalmente un capitale sociale, né di avere organi sociali indipendenti.

Con riferimento agli aspetti di natura fiscale, la stabile organizzazione è un soggetto rilevante sia ai fini delle imposte dirette (IRES e IRAP) sia ai fini dell'imposta sul valore aggiunto (IVA), e rappresenta un autonomo centro di imputazione di ricavi e co-

⁴ Il nuovo comma 5 dell'art. 162 del Tuir prevede la c.d. *anti-fragmentation rule*, finalizzata a evitare che l'impresa non residente suddivida artificialmente un'attività unitaria in più operazioni, ritenute preparatorie e ausiliarie, al solo scopo di ricadere in una delle ipotesi di esclusione della configurazione di stabile organizzazione previste dalla c.d. *negative list*.

⁵ Tra le altre caratteristiche necessarie affinché si possa configurare una S.O.M., si evidenziano in via principale la fissità nel tempo e nello spazio della sede fissa d'affari e la necessità che in tale sede venga esercitata l'attività di impresa della casa madre estera.

⁶ Per quanto attiene alla S.O.P. si sottolinea come il potere conferito a un soggetto debba da questi essere effettivamente esercitato, in modo non occasionale e deve riguardare l'attività di impresa della casa madre estera. Di contro, si considera non sussistente una stabile organizzazione quando il soggetto che opera per conto di un'impresa non residente si limita allo svolgimento di attività meramente ausiliarie e preparatorie. Quando un soggetto opera esclusivamente o quasi esclusivamente per conto di una o più imprese alle quali è strettamente correlato, non può essere considerato un agente indipendente.

sti, che viene tassato nel territorio dello Stato italiano per i redditi ivi prodotti dalla S.O.

La stabile organizzazione è considerata come un soggetto fiscalmente residente nello Stato italiano e come tale è soggetto alla medesima disciplina fiscale prevista per i soggetti esercenti attività di impresa in Italia.

Contabilmente le operazioni svolte dalla stabile organizzazione sono registrate in una contabilità separata rispetto a quella della casa madre e confluiscono nel bilancio dell'impresa estera, consolidandosi con le rilevazioni contabili della casa madre.

La contabilità della stabile organizzazione è tenuta ai soli fini fiscali, al fine di quantificare il reddito a essa imputabile secondo il principio dell'*arm's lenght*. Tale reddito viene tassato in via definitiva nello Stato estero e viene consolidato nel reddito complessivo della casa madre. Le imposte pagate in Italia vengono scomputate dal reddito della casa madre mediante il meccanismo del credito di imposta previsto dall'art. 23 del Modello OCSE e dall'art. 165 del Tuir (in tal caso per le *branch* estere).

Un vantaggio dell'utilizzo della stabile organizzazione a discapito della costituzione di una società si evidenzia nel caso di realizzo di perdite consistenti. Infatti, in presenza di società occorrerebbe procedere con una ricapitalizzazione, mentre in caso di *branch* non è necessario ripristinare il fondo di dotazione iniziale o comunque intervenire sul capitale.

Inoltre, le distribuzioni del fondo di dotazione dalla *branch* alla casa madre non sono soggette a ritenuta nello Stato italiano. Le linee Guida OCSE sull'attribuzione di profitti alla stabile organizzazione consentono, a certe condizioni, l'allocazione di finanziamenti tra la casa madre e la stabile organizzazione. Tali interessi passivi, unitamente agli interessi passivi su finanziamenti contratti direttamente dalla stabile organizzazione possono essere dedotti secondo le regole ordinarie dello Stato italiano.

2.3. La costituzione di una società

La costituzione di una società rappresenta la modalità più completa di insediamento da parte di un investitore estero in Italia.

L'ordinamento italiano offre un'ampia gamma di forme societarie utilizzabili per intraprendere un'attività di impresa, la cui scelta dipende da molteplici fattori correlati alle esigenze organizzative dell'imprenditore, agli obiettivi d'impresa prefissati all'atto della costituzione da parte dei soci, nonché alle responsabilità e al regime di tassazione cui si intende essere assoggettati. Su tutti gli imprenditori, come accennato, ricade il dovere di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa⁷, il che comporta, sul versante operativo, l'istitu-

⁷ Il principio è esposto nell'art. 2086, secondo comma, del Codice civile (c.c.) e riproposto con alcune minime differenze nell'art. 3 del Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza (CCII). Dalla combinazione delle due di-

zione di protocolli e procedure che consentano di monitorare periodicamente la gestione dell'impresa, anche con l'obiettivo di intercettare per tempo segnali di crisi o di perdita della continuità aziendale, e di favorire scambi informativi tra le funzioni aziendali per l'attivazione degli opportuni rimedi qualora si riscontrino rischi o criticità.

La disciplina dei tipi societari è contenuta nel codice civile e nelle leggi speciali recanti previsioni di dettaglio per società che operano in settori vigilati, come società con azioni quotate, banche e assicurazioni.

Circoscrivendo l'analisi alle società che non svolgono la propria attività in settori vigilati, una prima classificazione da operare, con riguardo alla forma giuridica, attiene alla distinzione tra società di persone e società di capitali.

La prima categoria – a cui appartengono la società semplice, la società in nome collettivo e la società in accomandita semplice – si caratterizza per:

- › l'autonomia patrimoniale imperfetta. I soci (tutti nelle società in nome collettivo e nella società semplice, in quest'ultimo caso salvo patto contrario, i soli soci accomandanti nelle società ad accomandita semplice) hanno una responsabilità illimitata – da cui discende che ciascun socio risponde con il proprio patrimonio personale per le obbligazioni assunte dalla società – e solidale, vale a dire che ciascun socio risponde anche dei debiti contratti, in nome della società, dagli altri soci, con la conseguenza che i creditori sociali possono rivolgersi ad uno qualsiasi dei soci per esigere l'adempimento dell'intera obbligazione;
- › la nullità del patto con il quale uno o più soci sono esclusi da ogni partecipazione agli utili o alle perdite;
- › la possibilità che esista piena coincidenza tra la qualità di socio e di amministratore;
- › l'intrasferibilità, per atto tra vivi o per causa di morte, della qualità di socio, fatto salvo il consenso di tutti gli altri soci, ovvero di tutti gli altri soci superstiti.

Le società di capitali – ossia le società per azioni, le società a responsabilità limitata e le società in accomandita per azioni – si caratterizzano per:

- › l'autonomia patrimoniale perfetta. Il patrimonio della società, infatti, è del tutto separato dal patrimonio dei soci e, di conseguenza, per i debiti sociali risponde soltanto la società con il proprio patrimonio mentre i soci rispondono delle obbligazioni sociali limitatamente alla quota di capitale o ai beni che hanno conferito nella società (fatta eccezione per la società in accoman-

spozioni, si ricava che l'assetto organizzativo, amministrativo e contabile della società si conforma alla realtà imprenditoriale e dunque, in aderenza al criterio di proporzionalità, nelle imprese di minori dimensioni è giustificata l'adozione di assetti semplificati e aderenti alle caratteristiche delle medesime.

dita per azioni, ove è prevista la responsabilità illimitata e solidale dei soci accomandatari);

- › la separazione tra la qualità di socio e il potere di amministrazione, per cui il socio non è, in quanto tale, amministratore della società e l'amministratore della società non è necessariamente uno dei soci;
- › la libera trasferibilità della qualità di socio, sia per atto tra vivi che per causa di morte, subordinatamente al rispetto di particolari limitazioni poste dall'ordinamento nella disciplina specificatamente dedicata al tipo societario prescelto dai soci in sede di costituzione.

Un'ulteriore classificazione delle tipologie societarie può essere effettuata in base allo scopo, operando, in tal senso, un distinguo tra società con scopo di lucro, aventi come finalità la divisione degli utili conseguiti tra i soci, e società con scopo mutualistico (società cooperative), il cui fine è la fornitura di beni e servizi o la creazione di posti di lavoro ai soci a condizioni più vantaggiose di quelle che i soci stessi otterrebbero sul mercato. Si precisa che alle società cooperative si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni delle s.p.a. ovvero, per previsione di statuto e nel caso in cui il numero dei soci sia inferiore a venti e l'attivo dello stato patrimoniale non superi un milione di euro, le disposizioni dettate per le s.r.l.

L'ordinamento italiano, inoltre, consente la costituzione di società di capitali unipersonali, costituite da un unico socio, al ricorrere di determinati presupposti e, dall'anno 2012, prevede la possibilità di costituire una s.r.l. con un capitale minimo di un euro (società a responsabilità limitata semplificata) e che non superi l'importo di 10.000 euro.

Sempre a partire dall'anno 2012, il legislatore italiano ha introdotto nell'ordinamento una nuova tipologia di imprese innovative (c.d. *start-up* innovative), in relazione alle quali sono previste significative agevolazioni fiscali e contributive, nonché incentivi per gli investitori (*infra*).

Le *start up* innovative sono società di capitali, anche in forma cooperativa, residenti in Italia (o in altro Paese membro dell'Unione europea, purché abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia), che rispondono a determinati requisiti⁸ e il cui oggetto sociale, esclusivo o prevalente, consiste nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.

Nel novero delle società di capitali succitate, la s.p.a. e la s.r.l. rappresentano le forme più utilizzate per intraprendere un business in Italia. Pertanto, è solo con riferimento a tali forme giuridiche che di seguito si illustrano, in chiave sintetica, le principali caratteristiche.

⁸ Si rinvia all'art. 25, del decreto-legge 18 ottobre 2012 n. 179, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221, nonché al paragrafo 5.5.

2.3.1. Società per azioni (s.p.a.)

Il capitale sociale è rappresentato da azioni ed il valore minimo è fissato in euro 50.000,00, di cui il 25% deve essere versato al momento della costituzione che deve essere effettuata per atto pubblico redatto da un notaio.

La s.p.a. è caratterizzata da tre distinti sistemi di amministrazione e controllo che, unitamente all'assemblea dei soci, connotano l'organizzazione della società. La funzione della revisione legale è esercitata da un soggetto esterno alla società – persona fisica o società – appositamente incaricato dall'assemblea. Nel sistema di amministrazione e controllo tradizionale, di cui *infra*, una previsione di statuto, al ricorrere di determinati presupposti, può attribuire la revisione legale al collegio sindacale.

L'Assemblea dei soci è l'organo sovrano della s.p.a. con funzioni esclusivamente deliberative e al cui interno si forma la volontà dei soci, attuata dall'organo amministrativo.

Come anticipato, il sistema di amministrazione e controllo delle s.p.a. può essere realizzato attraverso tre diversi modelli di governance:

- › il sistema tradizionale, basato su un organo di amministrazione e su un organo di controllo;
- › il sistema dualistico, ove la gestione della società è affidata ad un Consiglio di Gestione, controllato da un Consiglio di Sorveglianza, che nomina i membri del Consiglio di Gestione. In tal caso, la revisione legale è sempre affidata a una società di revisione o a un revisore persona fisica esterni alla società;
- › il sistema monistico, in cui la gestione della società è affidata a un Consiglio di Amministrazione che al suo interno provvede a nominare un Comitato di Controllo sulla gestione. Anche in tal caso, la revisione legale è sempre affidata a una società di revisione o a un revisore persona fisica esterni alla società.

Nel modello di amministrazione e controllo tradizionale, che rappresenta il modello più diffuso e che trova applicazione in assenza di diversa disposizione statutaria, la gestione della società è quindi affidata a un organo amministrativo, che può essere composto da una pluralità di amministratori, il c.d. consiglio di amministrazione, ovvero da un solo amministratore, il c.d. amministratore unico.

Il consiglio di amministrazione può delegare alcuni dei suoi poteri di amministrazione a un comitato esecutivo ovvero a un amministratore delegato. Giova precisare come l'istituzione di assetti adeguati alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi, spetta esclusivamente agli amministratori.

Il collegio sindacale, nel sistema tradizionale di governance, esercita l'attività di vigilanza sull'osservanza della legge e dello statuto, sul rispetto dei principi di corretta

amministrazione ed in particolare sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento.

Come accennato, in alcuni casi al collegio sindacale può essere affidata anche la revisione legale: si tratta delle società che non siano tenute alla redazione del bilancio consolidato e rispetto alle quali una apposita previsione di statuto attribuisca la funzione di revisione legale al collegio sindacale.

2.3.2. Società a responsabilità limitata (s.r.l.)

La s.r.l. rappresenta un modello societario più snello e flessibile rispetto alla s.p.a. e viene tradizionalmente utilizzata per attività di dimensioni più ridotte rispetto a quelle che una s.p.a. svolge e connotate da minore propensione all'investimento.

La costituzione deve essere effettuata per atto pubblico redatto da un notaio; il capitale sociale è rappresentato da quote ed il valore minimo è fissato in 10.000 euro, fermo restando la possibilità, come già evidenziato, di costituire una società a responsabilità limitata semplificata con un capitale minimo di 1 euro.

Quest'ultima rappresenta una forma societaria il cui capitale sociale – come detto pari almeno a 1 euro – deve essere inferiore all'importo di 10.000 euro, sottoscritto e interamente versato alla data della costituzione. Il conferimento, in questo caso, deve essere effettuato in denaro ed essere versato all'organo amministrativo.

Si segnala, altresì, la recente introduzione nell'ordinamento italiano della categoria delle società a responsabilità limitata PMI (s.r.l. PMI) che attenua le differenze tra s.r.l. e s.p.a. dal momento che, derogando alle rigide prescrizioni rivolte alle s.r.l. – in base alle quali le partecipazioni non possono costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari – viene consentito di collocare le quote sul mercato attraverso apposite piattaforme per il *crowdfunding*, nel rispetto dei limiti legali previsti dalla normativa⁹.

Nella stessa prospettiva, è riconosciuta alle s.r.l. PMI la possibilità di creare diverse categorie di quote¹⁰, cui sono associati diritti particolari di voto e diritti patrimoniali differenziati¹¹.

Soffermandoci sul sistema di amministrazione e controllo che connota l'organizzazione della s.r.l. si evidenzia che, salva diversa disposizione dello statuto, l'amministrazione è affidata a uno o più soci nominati con decisione dei soci. Pertanto, le s.r.l. pos-

⁹ Ai sensi dell'art. 100-ter, comma 1-bis, d.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58, in deroga a quanto previsto dall'art. 2468, comma 1, c.c. le quote di partecipazione in piccole e medie imprese costituite in forma di società a responsabilità limitata possono costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari, anche attraverso i portali per la raccolta di capitali disciplinati nella stessa disposizione.

¹⁰ In base all'art. 26, comma 2, del d.l. n. 179/2012, *"l'atto costitutivo della PMI costituita in forma di società a responsabilità limitata può creare categorie di quote fornite di diritti diversi e, nei limiti imposti dalla legge, può liberamente determinare il contenuto delle varie categorie anche in deroga a quanto previsto dall'articolo 2468, commi secondo e terzo, del codice civile"*.

¹¹ Ad esempio, in termini di partecipazione agli utili e incidenza delle perdite.

sono essere amministrate da un amministratore unico o da una pluralità di amministratori.

Quando l'amministrazione è affidata a più persone, queste costituiscono il consiglio di amministrazione. L'atto costitutivo può tuttavia prevedere che l'amministrazione sia ad esse affidata disgiuntamente oppure congiuntamente. Giova precisare come l'istituzione di assetti adeguati alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi, spetta esclusivamente agli amministratori.

La s.r.l. è caratterizzata da un sistema di controllo peculiare, in quanto solo al superamento di determinati parametri o al verificarsi di determinate condizioni, l'assemblea è tenuta a nominare un revisore legale o, in alternativa, un organo di controllo, quest'ultimo pluripersonale o monocratico (sindaco unico).

Più precisamente, in base all'art. 2477 c.c., la nomina di un organo di controllo – anche monocratico (sindaco unico) – ovvero del revisore legale (persona fisica o società) è obbligatoria se la società:

- › è tenuta alla redazione del bilancio consolidato;
- › controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti;
- › ha superato, per due esercizi consecutivi, almeno uno dei seguenti limiti:
 - › 4.000.000 € di attivo dello stato patrimoniale;
 - › 4.000.000 € di ricavi delle vendite e delle prestazioni;
 - › 20 dipendenti occupati in media durante l'esercizio.

Per quanto concerne le funzioni dell'organo di controllo, l'ordinamento prevede che, anche in presenza di un organo monocratico (sindaco unico), trovino applicazione le disposizioni dettate per il collegio sindacale di s.p.a.

Revisione legale

I soggetti incaricati della revisione legale dei conti in Italia (revisori legali e società di revisione legale) devono essere iscritti nel Registro dei revisori legali tenuto dal Ministero dell'economia e delle finanze e devono attenersi alle disposizioni contenute nel d.lgs. n. 39/2010, nelle sue disposizioni attuative e nel Regolamento europeo n. 537/2014.

Se la società non è tenuta alla redazione del bilancio consolidato e una specifica previsione statutaria lo preveda, il collegio sindacale (o il sindaco unico di s.r.l.) può esercitare la revisione legale. In questo caso, tutti i membri, o il singolo sindaco, devono essere iscritti nel Registro dei revisori legali e attenersi sia alle regole previste nella disciplina relativa all'attività di vigilanza, sia – per quanto attiene allo svolgimento dell'attività di revisione in forma collegiale – alle specifiche previsioni del d.lgs. n. 39/2010, comprese le disposizioni relative all'indipendenza e ai principi di revisione internazionali (ISA Italia).

Come accennato, nelle società che adottano il sistema dualistico o il sistema monistico di amministrazione e controllo, la revisione legale è sempre esercitata da un revisore legale persona fisica o società.

2.4. Il mercato dei capitali

Il mercato dei capitali rappresenta un canale fondamentale di finanziamento per le imprese che intendono sostenere percorsi di crescita, innovazione e internazionalizzazione, consentendo l'accesso a risorse finanziarie alternative rispetto al tradizionale credito bancario. In tale contesto, l'ammissione alla negoziazione su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione (MTF), costituisce uno strumento particolarmente rilevante per attrarre investitori. Anche grazie a mercati dedicati quali l'Euronext Growth Milan, l'opzione della quotazione e dell'accesso ai mercati finanziari è alla portata anche di piccole e medie imprese in crescita, caratterizzate da un elevato potenziale di sviluppo.

Negli ultimi anni, il legislatore italiano è intervenuto con una serie di riforme volte a rafforzare la competitività del mercato dei capitali nazionale, semplificando l'accesso alla quotazione e introducendo misure di incentivazione per le imprese, in particolare per quelle di piccola e media dimensione (PMI). In tale prospettiva si inseriscono le recenti modifiche apportate dal d.lgs. 27 marzo 2026 n.47 al Testo Unico della Finanza¹² ("TUF"), che hanno l'obiettivo di rendere i mercati finanziari più efficienti, flessibili e attrattivi per nuovi emittenti¹³.

Tra gli interventi più significativi si segnalano:

- › la riorganizzazione della disciplina dei gestori del risparmio e l'introduzione di categorie differenziate (tra cui gestori "autorizzati" e "sotto soglia"), al fine di favorire l'ingresso di nuovi operatori;
- › l'introduzione di nuovi veicoli di investimento, quali le società di partenariato, destinate in particolare agli operatori di *private equity* e *venture capital*.
- › il rafforzamento del ruolo degli investitori professionali, che ha ampliato le categorie di soggetti qualificati, favorendo il collocamento di strumenti finanziari;
- › una maggiore flessibilità nella struttura del capitale delle imprese e nell'utilizzo degli strumenti finanziari, anche attraverso il ricorso a categorie differenziate di azioni e strumenti partecipativi.

¹² D.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58.

¹³ Si evidenzia che il d.lgs. 27 marzo 2026 n.47, nella prospettiva di razionalizzare l'assetto organizzativo delle società, rafforzandone l'autonomia statutaria e la valorizzazione delle diverse forme di governo societario, ha rimodulato anche la disciplina delle s.p.a. non quotate.

Particolarmente rilevante, ai fini dell'accesso al mercato, è l'introduzione di un regime normativo agevolato per gli "emittenti di nuova quotazione", volto a ridurre gli ostacoli all'ingresso nei mercati regolamentati. In tale ambito, la riforma prevede:

- › la possibilità di derogare ad alcune regole di *governance*, come il sistema del voto di lista per la nomina degli organi sociali;
- › l'introduzione di *quorum* deliberativi semplificati per le modifiche statutarie;
- › la limitazione dell'applicazione di alcune discipline, quali quelle in materia di operazioni con parti correlate;
- › la possibilità di ridurre o modulare i diritti di recesso degli azionisti in sede di quotazione.

A tali misure si affiancano ulteriori strumenti di incentivazione già presenti nell'ordinamento, tra cui:

- › crediti d'imposta per i costi di quotazione (IPO)¹⁴;
- › incentivi fiscali per gli investimenti in PMI e start-up innovative (*infra*);
- › utilizzo di piattaforme di *equity crowdfunding*, particolarmente rilevante per le S.r.l. PMI, come in precedenza evidenziato.

L'obiettivo del legislatore è quello di limitare quanto più possibile gli oneri amministrativi a carico delle imprese, al fine di ridurre le barriere all'entrata e favorire i processi di quotazione e accesso al mercato dei capitali, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese.

Tali interventi si inseriscono in un più ampio processo di modernizzazione del sistema finanziario italiano, volto a favorire la transizione da un modello "banco-centrico" a uno maggiormente orientato al mercato dei capitali e all'utilizzo di strumenti alternativi di finanziamento.

Per gli investitori esteri, il rafforzamento del mercato dei capitali italiano rappresenta un elemento di particolare interesse, in quanto amplia le opportunità di investimento e facilita l'ingresso nel tessuto imprenditoriale nazionale attraverso strumenti flessibili e regolamentati.

¹⁴ Tale strumento è stato introdotto dalla Legge 27 dicembre 2017 n. 205 (art. 1, commi 89-92) e successivamente prorogato e modificato. Possono beneficiare dell'agevolazione PMI ai sensi della normativa UE, residenti in Italia o con stabile organizzazione in Italia, che si quotano su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione (es.: Euronext Growth Milan). Il beneficio consiste in un credito d'imposta pari al 50% dei costi di consulenza sostenuti per la quotazione, fino a un massimo di € 500.000.

2.5. La normativa in materia di crisi d'impresa

Altre recenti modifiche che hanno interessato aspetti di rilievo per gli investitori riguardano la disciplina della crisi d'impresa, che è stata profondamente riformata con l'introduzione del d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 recante il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza (CCII). La riforma si inserisce nel processo di armonizzazione europea volto a favorire il risanamento e l'emersione anticipata di situazioni di crisi delle imprese e a migliorare l'efficienza delle procedure concorsuali.

Uno degli elementi centrali del nuovo impianto normativo è il passaggio da un approccio liquidatorio a un modello orientato alla prevenzione della crisi e alla tutela della continuità aziendale, tramite, *in primis*, l'istituzione di assetti organizzativi, amministrativi e contabili adeguati a tale fine.

Tra gli strumenti innovativi attualmente presenti nell'ordinamento, assume particolare rilievo la composizione negoziata della crisi, disciplinata dagli artt. 12 e ss. CCII, che consente all'imprenditore di attivare un percorso volontario, riservato e assistito da un esperto indipendente, finalizzato alla ricerca di soluzioni per il superamento non solo delle condizioni di crisi e insolvenza, ma anche solo di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario. Tale strumento si caratterizza per la flessibilità procedurale e per la limitata invasività, favorendo il dialogo con i creditori e la continuità dell'attività d'impresa.

Il CCII ha, inoltre, riorganizzato le previgenti procedure di regolazione della crisi e dell'insolvenza, introducendo strumenti maggiormente efficienti e coerenti rispetto alla necessità di salvaguardare la continuità dell'impresa, evitandone, quando consentito, la dissoluzione dei suoi valori tramite procedure liquidatorie, tra cui:

- › il concordato preventivo (artt. 84 e ss.), la cui ratio risiede nella volontà di privilegiare la continuità aziendale rispetto alla liquidazione;
- › gli accordi di ristrutturazione dei debiti (artt. 57 e ss.), che prevedono soglie di soddisfacimento dei creditori e meccanismi flessibili;
- › il piano di ristrutturazione soggetto a omologazione (artt. 64-bis e ss.), che consente di derogare, in determinate condizioni, alle regole della *par condicio creditorum*, offrendo quindi maggiore flessibilità all'impresa.

Le innovazioni introdotte incidono significativamente sull'attrattività del sistema Italia per gli investitori. In primo luogo, la maggiore prevedibilità delle procedure e la standardizzazione degli strumenti di ristrutturazione riducono il rischio legale e operativo associato agli investimenti in imprese in difficoltà o impegnate in progetti innovativi e ad alto rischio. In secondo luogo, la valorizzazione degli strumenti di regolazione negoziale e l'orientamento alla tutela della continuità aziendale creano opportunità anche per eventuali operazioni di *turnaround* e *distressed investing*, che possono essere di particolare interesse per fondi di *private equity* e investitori specializzati. Ul-

teriore elemento di attrattività, dunque, è rappresentato dalla possibilità di intervenire in una fase precoce della crisi, prima che si manifesti l'insolvenza conclamata, consentendo agli investitori di preservare il valore aziendale e di partecipare attivamente ai processi di risanamento, favorendo la soluzione stragiudiziale della crisi ed evitando dispendiosi e lunghi giudizi.

In tal senso, il nuovo quadro normativo si allinea alle *best practices* internazionali in materia di *restructuring*, contribuendo a rendere il contesto italiano più competitivo.

In conclusione, il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza rappresenta non solo uno strumento di gestione delle situazioni patologiche, ma anche un fattore abilitante per l'ingresso di capitali e per lo sviluppo di un mercato più efficiente delle ristrutturazioni aziendali, con effetti positivi sull'efficienza e sull'attrattività dell'intero ecosistema economico.

3. Il sistema di tassazione

Il sistema fiscale italiano è costituito da un sistema di imposizione sui redditi, sul consumo e sul patrimonio, e si concretizza attraverso l'applicazione delle seguenti principali imposte:

- › Imposta sul reddito delle società (IRES);
- › Imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF);
- › Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP);
- › Imposta sul valore aggiunto (IVA);
- › Imposta sulle successioni e donazioni;
- › Imposta Municipale Propria (IMU);
- › Imposta di registro e tasse indirette su trasferimenti di proprietà;
- › Imposta sul valore delle attività finanziarie estere (IVAFE);
- › Imposta sul valore degli immobili esteri (IVIE).

Di seguito si analizzano le principali imposte di particolare interesse per un investitore estero.

3.1. IRES

L'Imposta sul Reddito delle Società (IRES) è volta a colpire i redditi prodotti dalle attività esercitate da società di capitali, società cooperative ed enti assimilati (associazioni, fondazioni, trust, etc.), residenti e non residenti. Il reddito realizzato dalle predette società e dagli enti assimilati, da qualsiasi fonte provenga, è assoggettato all'imposizione sul reddito attraverso l'IRES.

Per i soggetti residenti, il reddito imponibile comprende non solo i redditi prodotti in Italia, ma anche quelli prodotti all'estero (il c.d. "principio di tassazione su base mondiale").

Per i soggetti non residenti costituisce reddito d'impresa imponibile in Italia solo quello conseguito tramite una stabile organizzazione in Italia.

Una società o ente diverso dalle persone fisiche è considerato residente in Italia se, per la maggior parte del periodo di imposta, alternativamente ha in Italia: (i) la sede legale, (ii) la sede di direzione effettiva, (iii) la gestione ordinaria in via principale.

Per sede di direzione effettiva si intende il luogo in cui sono assunte in modo continuativo e coordinato le decisioni strategiche riguardanti la società o l'ente nel suo

complesso. Per gestione ordinaria si intende il continuo e coordinato compimento degli atti della gestione corrente riguardanti la società o l'ente nel suo complesso.

Le società di persone non sono soggette né all'IRPEF, né all'IRES, in quanto per il reddito dalle stesse prodotto sono i singoli soci a essere assoggettati alle imposte sui redditi, sulla quota di reddito loro spettante, determinata proporzionalmente alla quota di partecipazione agli utili di ciascuno di essi e indipendentemente dalla sua percezione (c.d. "principio di trasparenza").

L'IRES è un'imposta proporzionale, la cui aliquota è pari al 24%, ed è applicata sul reddito imponibile (base imponibile fiscale).

Il pagamento delle imposte sui redditi è effettuato due volte all'anno: alla prima scadenza, generalmente alla fine del mese di giugno di ciascun anno, è dovuto il saldo relativo all'anno precedente e il primo acconto per l'anno in corso; alla seconda, generalmente alla fine del mese di novembre di ciascun anno, è dovuto il secondo acconto relativo all'anno in corso.

Base imponibile del reddito di impresa: cenni

In generale, il reddito d'impresa delle società e degli enti commerciali è determinato apportando all'utile o alla perdita risultante dal bilancio di esercizio, le variazioni in aumento o in diminuzione previste dalla normativa fiscale.

In caso di base imponibile negativa le perdite realizzate nei primi tre esercizi dall'avvio dell'attività sono riportabili nei periodi di imposta successivi, senza limiti temporali o quantitativi. Le perdite conseguite dal quarto esercizio in poi sono computate in diminuzione dei redditi dei periodi d'imposta successivi nei limiti dell'80% del reddito imponibile di ciascuno di essi.

Gli interessi passivi sono deducibili fino a concorrenza degli interessi attivi. L'eccedenza è deducibile nel limite del 30% del risultato operativo lordo determinato in base alla normativa fiscale. L'ulteriore eccedenza è deducibile, nei predetti limiti, negli esercizi successivi.

I dividendi corrisposti dalle società di capitali a soci non residenti sono sottoposti a una ritenuta a titolo d'imposta o a un'imposta sostitutiva del 26% (è fatta salva l'applicazione delle aliquote più favorevoli eventualmente previste dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni; la ritenuta o l'imposta sostitutiva non sono applicabili sugli utili riferibili a una stabile organizzazione in Italia di un soggetto non residente).

La ritenuta a titolo d'imposta è pari all'1,20% nel caso in cui i dividendi siano corrisposti a società o enti soggetti a un'imposta sul reddito delle società residenti in altro Stato membro dell'Unione europea o negli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo che consentono un adeguato scambio di informazioni.

È prevista infine l'esenzione dalla ritenuta "in uscita" per i dividendi distribuiti a società di capitali residenti in altro Stato membro dell'Unione europea, non fruienti di regimi di opzione o di esonero da tassazione, che detengono, ininterrottamente per almeno un anno, una partecipazione minima del 10% nella società di capitali residenti in Italia (c.d. direttiva "madre-figlia").

3.2. IRAP

L'Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) è un "tributo proprio derivato", vale a dire un tributo istituito e regolato dalla legge dello Stato, il cui gettito è attribuito alle Regioni, le quali devono, pertanto, esercitare la propria autonomia impositiva entro i limiti stabiliti dalla legge statale.

Il gettito dell'IRAP concorre al finanziamento del Servizio sanitario nazionale.

Sono soggetti passivi dell'IRAP le società di capitali e gli enti assoggettati all'IRES, le società di persone e le associazioni tra professionisti.

L'aliquota ordinaria è del 3,9%, ma le Regioni hanno facoltà di variarla entro il limite dello 0,92%, nonché di prevedere aliquote agevolate o maggiorate per settori di attività o categorie di soggetti. È previsto anche l'incremento automatico di 0,15 punti percentuali delle aliquote vigenti per le Regioni non in linea con gli obiettivi del Piano di rientro dal disavanzo di gestione del Servizio sanitario.

La base imponibile, ripartita su base regionale, è costituita dal valore della produzione netta, determinato, in via generale, dalla differenza tra componenti positivi e componenti negativi della gestione ordinaria (non rilevano i proventi e gli oneri finanziari, le perdite su crediti, le plus/minusvalenze da cessione di azienda). Sono inoltre previste specifiche disposizioni per il costo dei dipendenti: quello relativo ai dipendenti a tempo indeterminato è deducibile integralmente, mentre quello relativo ai dipendenti a tempo determinato è deducibile limitatamente ai contributi per le assicurazioni obbligatorie contro gli infortuni, è inoltre deducibile integralmente quello relativo agli apprendisti, ai disabili, al personale assunto con contratti di formazione lavoro o inserimento e al personale addetto alla ricerca e sviluppo.

Per i soggetti con componenti positivi non superiori nel periodo d'imposta a euro 400.000, è inoltre prevista la deduzione forfetaria di 1.850 euro per ciascun lavoratore a tempo determinato, fino a un massimo di 5 dipendenti.

Per i soggetti non residenti l'IRAP è dovuta solo qualora le attività siano esercitate attraverso una stabile organizzazione istituita in Italia.

3.3. IRPEF

Sono soggetti all'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche (IRPEF) le persone fisiche residenti, per tutti i redditi ovunque prodotti (in Italia o all'estero) e le persone fisiche non residenti, relativamente ai soli redditi prodotti in Italia.

Si considerano residenti in Italia coloro che, per la maggior parte del periodo di imposta, considerando anche le frazioni di giorno, alternativamente: (i) hanno la residenza ai sensi del codice civile (intesa come il luogo in cui la persona ha la dimora

abituale) in Italia, (ii) hanno il domicilio in Italia (inteso come il luogo in cui si sviluppano, in via principale, le relazioni personali e familiari della persona), (iii) sono ivi presenti, (IV) salvo prova contraria, risultano iscritti nelle anagrafi della popolazione residente. La riforma entrata in vigore dal 2024 ha rafforzato il criterio della presenza fisica quale elemento autonomo e concorrente per la determinazione della residenza fiscale.

L'IRPEF è un'imposta personale e progressiva. L'imposta dovuta si calcola applicando al reddito complessivo (composto da tutte le categorie di reddito e dunque anche dai redditi diversi da quelli d'impresa), al netto degli oneri deducibili, aliquote crescenti per scaglioni di reddito. Di seguito, sono indicate le aliquote progressive per scaglioni di reddito vigenti a partire dal 2025:

- › fino a 28.000,00 euro, 23%;
- › oltre 28.000,00 euro e fino a 50.000,00 euro, 33%;
- › oltre 50.000,00 euro, 43%.

All'imposta lorda andranno poi sottratte le detrazioni specificamente previste dalla vigente normativa fiscale.

Le suddette detrazioni sono riconosciute anche ai soggetti non residenti a condizione il reddito prodotto in Italia sia almeno pari al 75% del reddito complessivo e che essi non fruiscano nello Stato di residenza di agevolazioni fiscali analoghe.

A partire dal 2025, sono previsti limiti alla fruizione di alcune detrazioni per i contribuenti con reddito complessivo superiore a 75.000 euro, con meccanismi di riduzione progressiva dell'importo massimo detraibile dipendente dal reddito complessivo del contribuente e dal numero di figli fiscalmente a carico, fatte salve specifiche categorie di spese. Per i contribuenti con reddito complessivo superiore a 120.000 euro, fermi restando i predetti limiti massimi, è prevista una riduzione graduale degli importi detraibili fino al loro azzeramento in corrispondenza di un reddito complessivo pari o superiore a 240.000 euro.

3.4. IVA

Ordinariamente, la cessione di beni o la prestazione di servizi effettuate nel territorio italiano da parte di soggetti che esercitano abitualmente un'attività d'impresa, arte o professione è soggetta all'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA). Si tratta di un'imposta indiretta che colpisce il consumo di beni e servizi.

L'aliquota ordinaria è pari al 22%. Sono peraltro previste aliquote ridotte per specifici beni e servizi: 4%, ad esempio, per alcuni beni di prima necessità previsti dalla legge fra cui alcuni alimenti, bevande e prodotti agricoli; 5%, ad esempio, per altri ali-

menti; 10%, tra gli altri, per la fornitura di energia elettrica e gas per usi domestici, le prestazioni alberghiere e di ristorazione, i medicinali, gli interventi di recupero del patrimonio edilizio.

4. I rapporti di lavoro nel mercato italiano

4.1. Le fonti normative e le forme di lavoro

Il mercato del lavoro italiano è regolato da un articolato sistema di fonti normative che comprende il Codice civile, le leggi speciali dello Stato, i contratti collettivi di lavoro e la normativa comunitaria. La domanda di lavoro espressa dalle imprese è soddisfatta da due grandi categorie contrattuali: il lavoro subordinato e il lavoro autonomo.

Il lavoro autonomo “puro” è caratterizzato da ampia libertà negoziale: le parti — committente e collaboratore — possono determinare liberamente le condizioni del rapporto, nei limiti dell’ordinamento. Ben diversa è la disciplina del lavoro autonomo c.d. “parasubordinato” etero-organizzato (art. 2, d.lgs. n. 81/2015), per il quale si applica tendenzialmente la stessa normativa protettiva del lavoro subordinato, ogni qualvolta la prestazione sia esclusivamente personale, continuativa e le modalità di esecuzione siano organizzate dal committente.

Il lavoro subordinato, invece, è sottoposto a uno statuto protettivo di carattere inderogabile. Ai sensi dell’art. 2094 c.c., il lavoratore subordinato è colui che si obbliga a collaborare all’impresa, prestando il proprio lavoro manuale o intellettuale alle dipendenze e sotto la direzione dell’imprenditore. Il contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato costituisce la forma comune del rapporto di lavoro, come sancito dall’art. 1 del d.lgs. n. 81/2015.

4.2. La subordinazione e il contratto di assunzione

Il tratto distintivo del rapporto di lavoro subordinato è il vincolo di dipendenza e direzione: il lavoratore è inserito nell’organizzazione dell’impresa ed è tenuto a rispettare le direttive del datore di lavoro. A quest’ultimo la legge riconosce il potere direttivo, il potere disciplinare e il potere di controllo nella gestione del personale dipendente.

Il lavoratore subordinato, a sua volta, ha il dovere di obbedire alle direttive aziendali, di prestare la propria attività con diligenza e di osservare il dovere di fedeltà nei confronti del datore di lavoro. Quest’ultimo obbligo implica il divieto, durante il rapporto di lavoro, di svolgere attività in concorrenza con l’impresa datrice.

Secondo la regola generale, tutti i rapporti di lavoro subordinato devono essere instaurati mediante la sottoscrizione di un contratto scritto di assunzione. Il d.lgs. n. 104/2022, attuativo della direttiva europea n. 2019/1152 sulla trasparenza delle condizioni di lavoro, ha individuato il contenuto informativo minimo obbligatorio che deve essere inserito nel contratto o comunicato per iscritto al lavoratore entro i primi sette giorni dall'assunzione. Le informazioni essenziali riguardano: l'identità delle parti; il luogo di lavoro; la sede del datore; l'inquadramento, il livello e la qualifica; la data di inizio; la tipologia e la durata del rapporto; l'identità dell'eventuale agenzia di somministrazione; la durata del periodo di prova; il diritto alla formazione; la durata del congedo per ferie e degli altri congedi retribuiti; le procedure e i termini di preavviso in caso di recesso; l'importo iniziale della retribuzione e le modalità di pagamento; la programmazione dell'orario normale; il CCNL applicato; gli enti previdenziali e assicurativi.

4.3. La cessazione del rapporto di lavoro a tempo indeterminato

4.3.1. Dimissioni e risoluzione consensuale

Il rapporto di lavoro a tempo indeterminato può estinguersi per accordo tra le parti (risoluzione consensuale) o per recesso unilaterale di uno dei contraenti. Il lavoratore può esercitare il diritto di recesso rassegnando le proprie dimissioni, nel rispetto del periodo di preavviso stabilito dal contratto collettivo applicato al rapporto.

Per garantire l'autenticità della manifestazione di volontà e prevenire il fenomeno delle c.d. "dimissioni in bianco", la legge (art. 26, d.lgs. n. 151/2015) richiede che le dimissioni siano rassegnate esclusivamente con modalità telematiche, tramite il portale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali oppure attraverso soggetti abilitati, quali patronati, organizzazioni sindacali, enti bilaterali, commissioni di certificazione, consulenti del lavoro e sedi territoriali dell'Ispettorato Nazionale del Lavoro. La stessa procedura telematica è prevista per la formalizzazione della risoluzione consensuale del rapporto di lavoro.

Il preavviso non è dovuto — né da parte del datore di lavoro né da parte del lavoratore — quando ricorra una giusta causa di recesso, ovvero sia quando si verifichi una circostanza così grave da rendere insostenibile la prosecuzione, anche provvisoria, del rapporto di lavoro, venendo meno il rapporto fiduciario tra le parti.

4.3.2. Il licenziamento individuale: disciplina e rimedi

Il datore di lavoro può recedere dal rapporto di lavoro notificando al lavoratore una lettera di licenziamento, che deve specificare i motivi che lo giustificano. Il licenziamento può avvenire: per giusta causa (art. 2119 c.c.), senza obbligo di preavviso, quando il comportamento del lavoratore è talmente grave da non consentire la prosecuzione neppure provvisoria del rapporto; per giustificato motivo soggettivo, ossia per inadempimento degli obblighi contrattuali; per giustificato motivo oggettivo, per ragioni inerenti all'attività produttiva, all'organizzazione del lavoro o al suo regolare funzionamento.

La riforma attuata con il Jobs Act (d.lgs. n. 23/2015) ha introdotto il regime delle c.d. "tutele crescenti" per i lavoratori assunti a partire dal 7 marzo 2015, modificando profondamente il sistema dei rimedi contro il licenziamento illegittimo, originariamente disciplinato dall'art. 18 dello Statuto dei Lavoratori. La Corte Costituzionale è intervenuta più volte a riequilibrare il sistema, ampliando progressivamente l'area della tutela reintegratoria.

Alla luce dell'attuale assetto normativo — risultante dal d.lgs. n. 23/2015 e dalle successive pronunce della Corte Costituzionale (sentenze n. 194/2018, n. 150/2020, n. 22/2024, n. 128/2024 e n. 129/2024) — il sistema dei rimedi può essere così riassunto:

Tutela reintegratoria piena: si applica nei casi di licenziamento nullo (discriminatorio, ritorsivo, intimato oralmente o contrario a norme di legge). La sentenza n. 22/2024 della Corte Costituzionale ha eliminato la limitazione alle sole nullità "espresse", estendendo la tutela a tutte le ipotesi di nullità del licenziamento.

Tutela reintegratoria attenuata (con indennità risarcitoria limitata a 12 mensilità): si applica al licenziamento disciplinare fondato su un fatto materiale insussistente, nonché — a seguito della sentenza n. 128/2024 — al licenziamento per giustificato motivo oggettivo in cui sia giudizialmente accertata l'insussistenza del fatto materiale addotto dal datore (ad esempio, quando il posto di lavoro non sia stato effettivamente soppresso). La pronuncia n. 129/2024 ha esteso la medesima tutela ai casi di licenziamento disciplinare per un fatto che, pur sussistente, il contratto collettivo sanziona con una misura meramente conservativa.

Tutela indennitaria: negli altri casi di licenziamento illegittimo, il lavoratore ha diritto a un'indennità risarcitoria commisurata all'anzianità di servizio, nei limiti previsti dalla legge, con un minimo di 3 e un massimo di 27 mensilità (elevate a 36 per le imprese con più di 15 dipendenti in alcuni casi).

4.4. Orario di lavoro, riposo e ferie

L'orario normale di lavoro è fissato dalla legge in 40 ore settimanali (d.lgs. n. 66/2003), distribuibili su cinque o sei giorni. In nessun caso il lavoratore può essere adibito a più di 48 ore settimanali, comprensive degli straordinari, calcolate come media di un periodo non superiore a quattro mesi (elevabile a sei o dodici per determinate categorie o in forza di contratto collettivo). Le prestazioni che eccedono l'orario normale costituiscono lavoro straordinario; la legge e la contrattazione collettiva ne fissano i limiti quantitativi e la maggiorazione retributiva.

Ciascun lavoratore ha diritto a un riposo giornaliero minimo consecutivo di 11 ore ogni 24 ore. Ogni sette giorni deve fruire di un riposo settimanale di almeno 24 ore consecutive, di norma coincidente con la domenica, oltre alle 11 ore di riposo giornaliero. Ogni lavoratore ha altresì diritto a un periodo di ferie annuali retribuite non inferiore a 4 settimane, che non può essere sostituito con un'indennità economica, salvo il caso di cessazione del rapporto di lavoro.

Il lavoro notturno è soggetto a una disciplina protettiva specifica (d.lgs. n. 66/2003), che prevede limiti all'orario, tutele sanitarie periodiche e maggiorazioni retributive stabilite dalla contrattazione collettiva.

4.5. La retribuzione: principi costituzionali e aggiornamenti normativi

L'art. 36 della Costituzione sancisce il diritto del lavoratore a una retribuzione proporzionata alla quantità e alla qualità del lavoro prestato e, in ogni caso, sufficiente ad assicurare a sé e alla famiglia un'esistenza libera e dignitosa. I due parametri principali della retribuzione sono dunque il tempo di lavoro e la professionalità del lavoratore.

Secondo il consolidato orientamento della Corte di Cassazione e della Corte Costituzionale, i livelli retributivi minimi da assumere come riferimento per il rispetto dei principi costituzionali di sufficienza e proporzionalità sono quelli stabiliti nei contratti collettivi nazionali di lavoro (CCNL) sottoscritti dalle organizzazioni sindacali comparativamente più rappresentative nella categoria di riferimento. L'Italia non ha tradizionalmente adottato un salario minimo legale, affidando questa funzione alla contrattazione collettiva.

In attuazione della direttiva europea n. 2022/2041 sui salari minimi adeguati, il Parlamento italiano ha approvato nel settembre 2025 la legge-delega n. 144/2025, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale il 3 ottobre 2025. La legge non introduce una soglia salariale fissa per via normativa diretta, ma delega il Governo ad adottare, entro sei

mesi, uno o più decreti legislativi volti a: rafforzare i minimi retributivi previsti dai CCNL comparativamente più rappresentativi, rendendoli vincolanti anche per i lavoratori non coperti da contrattazione applicata; contrastare il dumping contrattuale e i c.d. "contratti pirata"; introdurre meccanismi di controllo, trasparenza e informazione sull'applicazione dei contratti; prevedere forme di partecipazione dei lavoratori alla gestione aziendale e alla distribuzione dei profitti.

I decreti attuativi della legge-delega n. 144/2025 sono in corso di predisposizione alla data di redazione del presente testo.

Prima ancora che i decreti attuativi della legge-delega n. 144/2025 venissero adottati, il Governo è intervenuto nuovamente in materia con uno strumento di urgenza. Il D.L. 30 aprile 2026, n. 62, reca "Disposizioni urgenti in materia di salario giusto, di incentivi all'occupazione e di contrasto del caporalato digitale" ed è entrato in vigore il 1° maggio 2026. Il provvedimento introduce nell'ordinamento la nozione di "salario giusto", interviene sul lavoro tramite piattaforme digitali e contiene una misura previdenziale transitoria sul TFR. Il decreto dovrà essere convertito in legge entro il 29 giugno 2026.

Il decreto non introduce una soglia salariale minima di legge e non fissa un importo orario minimo espresso in cifra. Il "salario giusto" è il trattamento economico complessivo, esemplificativamente, comprensivo di minimo tabellare, tredicesima, quattordicesima, premi e altri elementi retributivi, stabilito, ai sensi dell'art. 7 del D.L. n. 62/2026, dai contratti collettivi nazionali stipulati dalle organizzazioni comparativamente più rappresentative. Il decreto precisa che il trattamento economico complessivo previsto dai CCNL diversi da quelli indicati non può essere inferiore agli standard fissati.

4.6. I contratti di lavoro flessibili

4.6.1. Il contratto a tempo determinato

La disciplina del contratto a tempo determinato è contenuta nel d.lgs. n. 81/2015, più volte modificato dal Decreto Dignità (d.l. n. 87/2018), dal Decreto Lavoro (d.l. n. 48/2023, conv. in l. n. 85/2023), dal Collegato Lavoro (l. n. 203/2024) e dal Decreto Mil-leproroghe 2025 (d.l. n. 202/2024, conv. in l. n. 15/2025).

Il contratto a termine può essere stipulato liberamente — senza necessità di indicare una causale — per una durata non superiore a 12 mesi. Superata tale soglia, e comunque entro il limite massimo complessivo di 24 mesi con il medesimo datore di lavoro, il contratto richiede la presenza di almeno una delle seguenti condizioni:

Nei casi previsti dai contratti collettivi nazionali, territoriali o aziendali stipulati da associazioni sindacali comparativamente più rappresentative sul piano nazionale.

In sostituzione di altri lavoratori assenti con diritto alla conservazione del posto.

In assenza di previsioni della contrattazione collettiva applicabile, e comunque entro il 31 dicembre 2025, per esigenze di natura tecnica, organizzativa o produttiva individuate dalle parti (causale residuale, prorogata dal Decreto Milleproroghe 2025). La causale deve essere specifica e verificabile: una formulazione generica o tautologica espone il datore al rischio della conversione automatica del rapporto in contratto a tempo indeterminato dalla data del superamento dei 12 mesi.

Il Collegato Lavoro (l. n. 203/2024) ha introdotto ulteriori novità: ha disciplinato i limiti del periodo di prova nei contratti a termine (1 giorno di effettiva prestazione per ogni 15 di calendario, con un minimo di 2 giorni e un massimo di 15 giorni per rapporti fino a sei mesi, e di 30 giorni per rapporti tra sei e dodici mesi); ha ampliato le ipotesi di attività stagionali esenti dal regime degli intervalli tra contratti (c.d. *stop and go*); ha modificato le regole sulla somministrazione di lavoro, anche introducendo deroghe all'obbligo di causale per lavoratori appartenenti a fasce deboli.

Al termine del periodo massimo di utilizzo del contratto a termine (24 mesi), è possibile stipulare un contratto assistito della durata massima di 12 mesi davanti all'Ispettorato Territoriale del Lavoro, anche con l'eventuale assistenza sindacale del lavoratore.

4.6.2. Il contratto a tempo parziale (part-time)

Il contratto di lavoro a orario ridotto (part-time) può essere stipulato da qualsiasi lavoratore, a condizione che nel contratto di assunzione sia specificata la collocazione temporale della prestazione (distribuzione dell'orario nei giorni della settimana e nei periodi del mese o dell'anno). Al di fuori dell'orario contrattualizzato, il lavoratore ha diritto a disporre liberamente del proprio tempo.

Nel rispetto di quanto previsto dalla contrattazione collettiva, le parti possono concordare per iscritto clausole elastiche relative alla variazione della collocazione temporale della prestazione, ovvero clausole flessibili che consentono di incrementare la durata dell'orario di lavoro rispetto a quanto inizialmente stabilito. In entrambi i casi, al lavoratore spetta una maggiorazione retributiva.

4.7. La somministrazione di lavoro e il divieto di interposizione

L'ordinamento italiano vieta in via generale ogni forma di intermediazione e interposizione illecita nel rapporto di lavoro (c.d. somministrazione di manodopera altrui), in forza del principio secondo cui tra il datore di lavoro effettivo e il lavoratore deve

esistere un rapporto diretto. Il datore di lavoro non può, di regola, cedere o prestare i propri dipendenti ad altri soggetti.

La somministrazione professionale di manodopera è legittima esclusivamente quando è operata da agenzie di somministrazione autorizzate dall'Ispettorato Nazionale del Lavoro, ai sensi del d.lgs. n. 276/2003. Il contratto di somministrazione è il contratto — a tempo indeterminato (staff leasing) o a tempo determinato — con il quale un'agenzia autorizzata mette a disposizione di un'impresa utilizzatrice uno o più propri lavoratori dipendenti, i quali, per tutta la durata della missione, svolgono la propria attività nell'interesse e sotto la direzione e il controllo dell'utilizzatore.

La legge fissa limiti quantitativi al numero di lavoratori somministrati impiegabili presso ciascun utilizzatore; tali soglie sono integrate e specificate dalla contrattazione collettiva. Il Collegato Lavoro (l. n. 203/2024) ha modificato taluni criteri per il calcolo di tali limiti numerici, introducendo regole più favorevoli per la somministrazione a tempo indeterminato.

4.8. Tutela dei minori e parità di genere

L'ordinamento italiano tutela in modo specifico il lavoro dei minori e delle donne. I bambini che non abbiano compiuto i quindici anni non possono essere adibiti al lavoro. Gli adolescenti di età compresa tra i quindici e i diciotto anni possono essere ammessi al lavoro solo se hanno compiuto sedici anni e hanno concluso il periodo di istruzione obbligatoria, e unicamente per tipologie di attività che non pregiudichino la loro salute, sicurezza e sviluppo.

Sul fronte della parità di genere, l'ordinamento vieta qualsiasi forma di discriminazione — anche retributiva — nei confronti della lavoratrice donna rispetto al lavoratore uomo. Il divieto si estende a tutte le iniziative in materia di accesso al lavoro, orientamento e formazione professionale, promozione e condizioni di lavoro. La legge n. 162/2021 ha rafforzato la certificazione della parità di genere nelle imprese, introducendo la possibilità per le aziende di ottenere una certificazione dedicata (UNI/PdR 125:2022) a fronte dell'adozione di misure concrete per ridurre il divario retributivo e professionale tra uomini e donne.

Il d.lgs. n. 105/2022, attuativo della direttiva europea n. 2019/1158, ha riformato organicamente la disciplina dei congedi parentali, ampliando i diritti del padre lavoratore (congedo di paternità obbligatorio di dieci giorni, non cedibile alla madre) e incrementando l'indennità per i periodi facoltativi di congedo parentale, al fine di promuovere una più equilibrata condivisione delle responsabilità familiari tra i genitori.

4.9. Salute e sicurezza nei luoghi di lavoro

La tutela della salute e sicurezza dei lavoratori è disciplinata dal Testo Unico in materia di sicurezza (d.lgs. n. 81/2008 e successive modificazioni). Il datore di lavoro è il principale destinatario degli obblighi prevenzionistici e deve valutare tutti i rischi presenti nell'ambiente di lavoro, adottando le misure idonee a eliminarli o ridurli.

Il Collegato Lavoro (l. n. 203/2024) ha apportato alcune modifiche al d.lgs. n. 81/2008, tra cui l'istituzione di una Commissione per gli interpellati in materia di salute e sicurezza, l'introduzione di un obbligo annuale di relazione del Ministro del Lavoro alle Camere sullo stato della sicurezza nei luoghi di lavoro, e il rafforzamento delle procedure di sorveglianza sanitaria.

L'Accordo Stato-Regioni del 17 aprile 2025 ha aggiornato e uniformato a livello nazionale la normativa sulla formazione obbligatoria in materia di sicurezza sul lavoro, stabilendo criteri omogenei per la durata, i contenuti e le modalità di erogazione dei corsi, anche in modalità e-learning.

4.10. La libertà sindacale e i diritti collettivi

L'ordinamento italiano garantisce ai lavoratori la piena libertà di organizzazione sindacale nei luoghi di lavoro. L'art. 39 della Costituzione riconosce il diritto di ogni lavoratore di aderire a un'organizzazione sindacale di propria scelta. Lo Statuto dei Lavoratori (l. n. 300/1970) sancisce il diritto di ogni lavoratore a costituire associazioni sindacali, ad aderirvi e a svolgere attività sindacale all'interno dei luoghi di lavoro.

La legge vieta ai datori di lavoro di porre in essere qualsiasi comportamento discriminatorio motivato dall'affiliazione sindacale del lavoratore, e sanziona con la nullità ogni patto o atto discriminatorio. Le rappresentanze sindacali aziendali (RSA) e la rappresentanza sindacale unitaria (RSU) esercitano un ruolo fondamentale nella contrattazione collettiva di secondo livello e nella gestione delle relazioni industriali all'interno dei singoli luoghi di lavoro.

I contratti collettivi nazionali di lavoro (CCNL), stipulati tra le organizzazioni sindacali e le associazioni datoriali di categoria, costituiscono la principale fonte di regolamentazione integrativa del rapporto di lavoro subordinato: ne disciplinano, tra l'altro, i minimi retributivi, gli inquadramenti, l'orario di lavoro, le causali del contratto a termine, i periodi di prova, le ferie e le altre condizioni normative ed economiche.

5. Forme di incentivazione e aiuti agli investitori e alle imprese

5.1. Supporto agli investimenti: l'iperammortamento

La legge di bilancio 2026¹⁵ ha previsto la possibilità, per le imprese, di usufruire di una deducibilità fiscale maggiorata in relazione a investimenti in beni strumentali destinati a strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato.

Gli interventi devono essere effettuati tra l'1 gennaio 2026 e il 30 settembre 2028 e riguardano:

- a. beni materiali e immateriali strumentali nuovi compresi, rispettivamente, negli elenchi di cui agli allegati IV e V annessi alla legge di bilancio 2026, interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura. Si tratta, in particolare, di beni il cui funzionamento è controllato da sistemi computerizzati o gestito tramite opportuni sensori e azionamenti, nonché di beni immateriali (software, sistemi, piattaforme, applicazioni, algoritmi e modelli digitali) funzionali alla trasformazione digitale delle imprese;
- b. beni materiali nuovi strumentali all'esercizio d'impresa finalizzati all'auto-produzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo anche a distanza, compresi gli impianti per lo stoccaggio dell'energia prodotta.

Le quote di ammortamento¹⁶ relative ai beni in oggetto sono maggiorate nella misura del:

- › 180% per investimenti fino a 2,5 milioni;
- › 100% per la quota oltre 2,5 e fino a 10 milioni;
- › 50% per la quota oltre 10 e fino a 20 milioni.

Tale beneficio è cumulabile con ulteriori agevolazioni finanziate con risorse nazionali ed europee che abbiano ad oggetto i medesimi costi, a condizione che il sostegno non copra le medesime quote di costo dei singoli investimenti del progetto di innovazione e non porti al superamento del costo sostenuto.

¹⁵ Legge. n. 199/2025.

¹⁶ La misura si applica anche ai canoni di locazione finanziaria relativi all'acquisizione dei beni agevolabili.

5.2. Credito di imposta per investimenti nella Zona Economica Speciale ("ZES") Unica

Nelle regioni del Mezzogiorno è possibile usufruire dei benefici connessi alla Zona Economica Speciale (ZES Unica).

In relazione a tale particolare strumento agevolativo, soprattutto quale leva competitiva e di attrazione di investimenti, si forniranno ulteriori spunti di particolare interesse nel focus dedicato e riportato come appendice in calce al presente capitolo.

La ZES Unica comprende le zone assistite delle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia, Marche e Umbria.

È previsto un contributo, sotto forma di credito d'imposta, per gli investimenti in beni strumentali nuovi, destinati a strutture produttive ubicate nelle zone assistite delle predette regioni.

Il predetto credito d'imposta è attribuito in relazione agli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2026 fino al 31 dicembre 2026 e sarà attivo anche per gli anni 2027 e 2028. A tal fine, il legislatore ha stanziato una dotazione finanziaria pari a 2,3 miliardi di euro per il 2026, 1 miliardo per il 2027 e 750 milioni per il 2028. Gli investimenti agevolabili, facenti parte di un progetto di investimento iniziale¹⁷, riguardano:

- › acquisto, anche mediante contratti di locazione finanziaria, di nuovi macchinari, impianti e attrezzature varie destinati a strutture produttive già esistenti o che vengono installate nel territorio;
- › acquisto di terreni;
- › acquisizione, realizzazione o ampliamento di immobili strumentali agli investimenti.

Il credito d'imposta è commisurato alla quota di costo complessivo degli investimenti realizzati ed è soggetto al rispetto dei seguenti requisiti:

- › il valore dei terreni e degli immobili non può superare il 50% del valore complessivo dell'investimento agevolato;
- › il costo complessivo ammesso al beneficio, per ciascun progetto di investimento, non può essere inferiore a 200.000 euro o superiore a 100 milioni di euro.

Il credito d'imposta è revocato se non si osserva l'obbligo di mantenere l'attività nelle aree d'impianto nelle quali è stato realizzato l'investimento agevolato, per almeno cinque anni dopo il completamento dell'investimento medesimo.

¹⁷ Si veda art. 2, punti 49, 50 e 51, del Regolamento (UE) n. 651/2014.

Il credito è concesso a tutte le imprese residenti nel territorio dello Stato, ivi incluse le stabili organizzazioni di soggetti non residenti, ad eccezione di quelle operanti nei seguenti settori: industria siderurgica, carbonifera e della lignite, dei trasporti e delle relative infrastrutture, della produzione, dello stoccaggio, della trasmissione e della distribuzione di energia e delle infrastrutture energetiche, della banda larga nonché nei settori creditizio, finanziario e assicurativo. Sono escluse le imprese soggette a procedure concorsuali e le imprese in difficoltà.

La misura massima “teorica” dell’agevolazione per investimenti inferiori a 50 milioni, diversificata per dimensione aziendale e localizzazione dell’investimento, è sintetizzata nella Tabella seguente.

Dimensione Impresa	Campania, Puglia, Calabria, Sicilia	Basilicata, Molise, Sardegna	Abruzzo, Marche e Umbria
Piccola	60%	50%	35%
Media	50%	40%	25%
Grande	40%	30%	15%

Per i grandi progetti di investimento con costi ammissibili superiori a 50 milioni di euro, come definiti al punto 19 (18) degli Orientamenti in materia di aiuti di Stato a finalità regionale, le intensità massime di aiuto per le grandi imprese si applicano anche alle piccole-medie imprese e sono calcolate secondo la metodologia dell’«importo di aiuto corretto» di cui all’art. 2, punto 20, del regolamento (UE) n. 651/2014¹⁸.

L’effettivo ammontare del credito d’imposta di cui le imprese potranno fruire sarà determinato sulla base della percentuale resa nota con provvedimento del direttore dell’Agenzia delle entrate, da emanare entro dieci giorni dalla scadenza del termine di presentazione delle comunicazioni integrative degli investimenti effettuati.

Il credito d’imposta è cumulabile con aiuti “*de minimis*” e con altri aiuti di Stato che abbiano ad oggetto i medesimi costi ammessi al beneficio, a condizione che tale cumulo non porti al superamento dell’intensità o dell’importo di aiuto più elevati consentiti dalle pertinenti discipline europee di riferimento.

Dal punto di vista procedurale, presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri, è istituita la Struttura di Missione ZES, che svolge compiti di coordinamento e attuazione delle attività previste nel Piano Strategico della ZES Unica, cura l’istruttoria e svolge le funzioni di amministrazione procedente ai fini del rilascio dell’autorizzazione unica di

¹⁸ L’“importo di aiuto corretto” è l’importo massimo di aiuto consentito per un grande progetto di investimento, calcolato secondo la seguente formula: $\text{importo massimo di aiuto} = R \times (A + 0,50 \times B + 0 \times C)$ dove: R è l’intensità massima di aiuto applicabile nella zona interessata stabilita in una carta degli aiuti a finalità regionale in vigore alla data in cui è concesso l’aiuto, esclusa l’intensità di aiuto maggiorata per le PMI; A sono i primi 50 milioni di euro di costi ammissibili, B è la parte di costi ammissibili compresa tra 50 milioni di euro e 100 milioni di euro e C è la parte di costi ammissibili superiore a 100 milioni di euro.

cui all'art. 15 del "Decreto SUD"¹⁹. Tale elemento rappresenta un ulteriore significativo vantaggio per le imprese intenzionate a investire in area ZES, in quanto gli interventi seguiranno un iter procedurale rapido, snello e semplificato, da incardinare attraverso lo Sportello Unico Digitale.

Riferimenti e contatti:

Via della Ferratella in Laterano, 51 – 00184 Roma (+39) tel. 0667796885, sito web ed e-mail di riferimento:

- › www.strutturazes.gov.it;
- › strutturadimissionezes@governo.it;
- › info.zes@governo.it (informazioni sulla ZES);
- › sportello.zes@governo.it (informazioni sportello unico digitale e su istanze già presentate).

5.3. Credito d'imposta per la ricerca e lo sviluppo

La misura si pone l'obiettivo di sostenere la competitività delle imprese, stimolando gli investimenti in ricerca e sviluppo, innovazione tecnologica, anche nell'ambito del paradigma 4.0 e dell'economia circolare, design e ideazione estetica.

Le agevolazioni sono rivolte a tutte le imprese, fatta eccezione per quelle in stato di liquidazione e sottoposte a procedure concorsuali. La fruizione dei benefici è in ogni caso subordinata al rispetto delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro e al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali a favore dei lavoratori.

Il credito d'imposta ricerca e sviluppo, che non concorre alla formazione del reddito d'impresa né della base imponibile dell'IRAP, è utilizzabile esclusivamente in compensazione, in tre quote annuali di pari importo, a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in cui costi sono stati sostenuti.

L'intensità di aiuto, gli importi massimi e le agevolazioni previste variano in base alle attività cui si riferiscono:

- 1. ricerca fondamentale, ricerca industriale e sviluppo sperimentale in campo scientifico e tecnologico²⁰;**

¹⁹ Decreto-legge 19 settembre 2023, n. 124.

²⁰ I criteri per la corretta applicazione di tali definizioni sono dettati dall'art. 2 del decreto 26 maggio 2020 del MISE che le distingue tenendo conto dei principi generali e dei criteri contenuti nel Manuale di Frascati dell'OCSE (Frascati Manual 2015 - Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development. <https://www.oecd.org/sti/inno/frascati-manual.htm>).

2. attività di design e ideazione estetica finalizzate a innovare in modo significativo i prodotti dell'impresa sul piano della forma e di altri elementi non tecnici o funzionali (linee, contorni, colori, struttura superficiale, ornamenti).

In base alla tipologia di attività e al momento di realizzazione degli investimenti, sono previsti intensità di aiuto e limiti di importo diversi, sintetizzati nella tabella seguente.

		2025	2026 - 2031
Ricerca e sviluppo	Aliquota	10%	10%
	Limite importo	5 milioni	5 milioni
Design e ideazione estetica	Aliquota	5%	
	Limite importo	2 milioni	

5.4. Patent box

La misura punta a rendere il mercato italiano maggiormente attrattivo per gli investimenti in beni immateriali e per le attività di ricerca e sviluppo. I beneficiari sono tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa, a prescindere dalla forma giuridica, dalla dimensione e dal settore di attività.

La nuova disciplina consente una deduzione, ai fini IRES e IRAP, maggiorata del 110%²¹ delle spese sostenute nello svolgimento delle attività di ricerca e sviluppo finalizzate al mantenimento, al potenziamento, alla tutela e all'accrescimento del valore di:

- › software protetti da copyright;
- › brevetti industriali;
- › disegni e modelli giuridicamente tutelati.

Ai fini dell'agevolazione, le specifiche spese ammissibili riguardano:

- › personale direttamente impiegato nello svolgimento delle attività rilevanti;
- › quote di ammortamento, quota capitale dei canoni di leasing e altre spese relative ai beni mobili strumentali e ai beni immateriali utilizzati nello svolgimento delle attività rilevanti;

²¹ Ciò significa che, a fronte di € 100.000 di costi agevolabili, l'impresa potrà dedurre fiscalmente € 210.000 euro, riducendo l'imponibile in maniera diretta, con un impatto di poco superiore al 30%.

- › servizi di consulenza ed equivalenti inerenti esclusivamente alle attività rilevanti;
- › materiali, forniture e altri prodotti analoghi impiegati nelle attività rilevanti;
- › mantenimento dei diritti su beni immateriali agevolati, rinnovo degli stessi a scadenza, loro protezione, anche in forma associata, e relative alle attività di prevenzione della contraffazione e alla gestione dei contenziosi finalizzati a tutelare i diritti medesimi.

La norma prevede altresì la possibilità di accedere alla maggiorazione della deducibilità fiscale per costi connessi ad attività di ricerca “extra muros”, svolte mediante contratti di ricerca con società terze, università o enti di ricerca.

La maggiorazione del 110% può essere applicata alle spese sostenute fino all’ottavo periodo d’imposta antecedente a quello nel quale il bene ha ottenuto un titolo di privativa industriale (come previsto dall’art. 6 comma 10-*bis* del d.l. n. 146/2021).

5.5. Start-up e PMI innovative

È prevista una disciplina di favore in ambito societario, fiscale e giuslavoristico per le imprese che operano in Italia nel campo dell’innovazione, c.d. “start-up innovative” e “PMI innovative”.

Le misure sono dirette a favorire la nuova imprenditorialità, la crescita sostenibile, l’innovazione tecnologica e l’occupazione (in particolare giovanile).

La **start-up innovativa** è una microimpresa o una PMI costituita come società di capitali che rispetti determinati requisiti:

- a. è costituita da non più di sessanta mesi;
- b. a partire dal secondo anno di attività, il totale del valore della produzione annua non è superiore a 5 milioni di euro;
- c. non distribuisce, e non ha distribuito, utili;
- d. ha, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;
- e. non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda;
- f. possiede almeno uno dei seguenti ulteriori requisiti:
 - 1. sostiene spese in ricerca e sviluppo in misura uguale o superiore al 15% del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione;

2. impiega come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, personale in possesso di laurea magistrale;
3. è titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale.

La permanenza nella sezione speciale del registro delle imprese, dopo la conclusione del terzo anno, è consentita fino a complessivi cinque anni dalla data di iscrizione, in presenza di almeno uno dei seguenti requisiti:

- a. incremento al 25% delle spese di ricerca e sviluppo;
- b. stipulazione di almeno un contratto di sperimentazione con una pubblica amministrazione;
- c. incremento dei ricavi derivanti dalla gestione caratteristica dell'impresa, o dell'occupazione, superiore al 50% dal secondo al terzo anno;
- d. costituzione di una riserva patrimoniale superiore a 50.000 euro, attraverso l'ottenimento di un finanziamento convertendo o un aumento di capitale a sovrapprezzo che porti a una partecipazione non superiore a quella di minoranza da parte di un investitore terzo professionale, di un incubatore o di un acceleratore certificato, di un investitore vigilato, di un *business angel* ovvero attraverso un *equity crowdfunding*, e un incremento al 20% della percentuale delle spese di ricerca e sviluppo;
- e. ottenimento di almeno un brevetto.

Il termine di cinque anni complessivi per la permanenza nella sezione speciale del registro delle imprese può essere esteso per ulteriori due anni, sino a un massimo di quattro anni complessivi, per il passaggio alla fase di "scale-up", nel caso in cui intervenga almeno uno dei seguenti requisiti:

- a. aumento di capitale a sovrapprezzo da parte di un organismo di investimento collettivo del risparmio, di importo superiore a 1 milione di euro, per ciascun periodo di estensione;
- b. incremento dei ricavi derivanti dalla gestione caratteristica dell'impresa superiore al 100% annuo.

Le principali agevolazioni riguardano:

- › riduzione oneri burocratici in fase di costituzione;
- › deroghe ad alcune disposizioni in materia di diritto societario (ad esempio in relazione alle perdite di esercizio);
- › disciplina del lavoro flessibile;
- › possibilità di remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale;
- › accesso semplificato al Fondo di Garanzia per l'accesso al credito;
 - › finanziamenti agevolati dedicati (ad esempio, il programma Smart&start Italia);
 - › possibilità di accesso ad altre forme di finanziamento dedicate;
 - › incentivi fiscali per investitori.

Sono previsti anche incentivi fiscali a favore di soggetti che investono in start-up innovative, che possono essere così sintetizzati:

- a. per le **persone fisiche** è prevista una detrazione IRPEF del 65% degli investimenti nel capitale di rischio di start-up innovative. L'investimento agevolabile, che deve essere mantenuto per almeno tre anni, ammonta a un massimo di 100.000 euro per ciascun periodo di imposta. Tale agevolazione, che ricade in regime "*de minimis*", si applica alle start-up innovative fino al terzo anno di iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese;
- b. a partire dal 2025, **incubatori e acceleratori** certificati che investono direttamente o indirettamente in start-up innovative possono beneficiare di un credito d'imposta pari all'8% dell'investimento, fino a un massimo di 500.000 euro annui.

Le agevolazioni di cui alle lett. a) non si applicano se l'investimento genera una partecipazione qualificata superiore al 25% del capitale sociale o dei diritti di governance o se il contribuente è anche fornitore di servizi alla start-up, direttamente ovvero anche attraverso una società controllata o collegata, per un fatturato superiore al 25% dell'investimento agevolabile.

Le start-up innovative possono altresì beneficiare dell'accesso al fondo di garanzia PMI per la copertura dell'80% su finanziamenti richiesti senza ulteriore valutazione rispetto a quella effettuata dall'istituto di credito.

Le **PMI innovative** sono società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che rispettano i seguenti requisiti oggettivi:

- › hanno effettuato la certificazione dell'ultimo bilancio;
- › non sono quotate in un mercato regolamentato;
- › non sono contestualmente iscritte alla sezione speciale delle start-up innovative.

Infine, una PMI è innovativa se rispetta almeno 2 dei seguenti 3 requisiti soggettivi:

1. ha sostenuto spese in R&S e innovazione pari ad almeno il 3% del maggiore valore tra fatturato e costo della produzione;
2. impiega personale altamente qualificato (almeno un quinto di dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, o almeno un terzo con laurea magistrale);
3. è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato.

Anche per le PMI è possibile beneficiare di un'esenzione sui capital gain derivanti dalla cessione di partecipazioni possedute da almeno tre anni, la cui fruizione è subordinata al rispetto di almeno una delle seguenti condizioni:

- a. non avere operato in alcun mercato;
- b. operare in un mercato qualsiasi da meno di sette anni dalla loro prima vendita commerciale;
- c. necessitare di un investimento iniziale per il finanziamento del rischio che, sulla base di un piano aziendale elaborato per il lancio di un nuovo prodotto o l'ingresso su un nuovo mercato geografico, è superiore al 50% del fatturato medio annuo negli ultimi cinque anni.

Tuttavia, l'agevolazione relativa all'esenzione delle plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni in *start-up* e PMI innovative, introdotta dal d.l. n. 73/2021 (c.d. Decreto Sostegni-*bis*), aveva carattere temporaneo ed era applicabile agli investimenti effettuati nel periodo 2021-2025. Alla data attuale, in assenza di proroghe generalizzate, tale regime non risulta più vigente, permanendo solo eventuali ipotesi residuali legate al reinvestimento delle plusvalenze o a specifiche misure di settore.

5.6. Acquisto di beni strumentali – Nuova Sabatini

L'agevolazione intende sostenere gli investimenti per l'acquisto, anche in leasing, di macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo, nonché di hardware, software e tecnologie digitali. Lo strumento si rivolge alle PMI operanti in tutti i settori produttivi, inclusi agricoltura e pesca.

L'agevolazione è rappresentata da un contributo che copre parte degli interessi sui finanziamenti bancari ed è determinato in misura pari al valore degli oneri finanziari calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, a un tasso d'interesse annuo pari al:

- › 2,75% per gli investimenti ordinari;
- › 3,575% per gli investimenti in tecnologie c.d. “industria 4.0” e *green*.

Il contributo è correlato a un finanziamento bancario (o leasing), compreso tra 20.000 euro e 4 milioni di euro, della durata massima di cinque anni²², che può essere assistito fino all’80% dell’importo dal Fondo di garanzia.

Di recente, è stato dato avvio a una nuova tipologia di agevolazione, afferente allo strumento della Nuova Sabatini. Essa è rivolta alle micro, piccole e medie imprese costituite in forma di società di capitali che sono impegnate in un processo di capitalizzazione e che intendono realizzare un programma di investimento in macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali a uso produttivo e hardware, nonché software e tecnologie digitali.

Tale agevolazione è rappresentata da un contributo in conto impianti, il cui ammontare è determinato in misura pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all’investimento, a un tasso d’interesse annuo pari al:

- › 5% per le micro e piccole imprese;
- › 3,575% per le medie imprese.

La Legge di Bilancio 2026 ha rifinanziato la Nuova Sabatini con 650 milioni di euro per il periodo 2026 e 2027.

5.7. Fondo di garanzia per l’accesso al credito delle PMI

La sua finalità è quella di favorire l’accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese²³ mediante la concessione di una garanzia pubblica che si affianca e spesso si sostituisce alle garanzie reali portate dalle imprese a favore degli istituti di credito.

Grazie al Fondo, l’impresa ha la concreta possibilità di ottenere finanziamenti bancari senza garanzie aggiuntive (e quindi senza costi di fidejussioni o polizze assicura-

²² Comprensivo di un periodo di preammortamento di 12 mesi.

²³ Le medie imprese, considerata l’esistenza di eventuali imprese associate e/o collegate, hanno meno di 250 occupati e un fatturato annuo non superiore a 50 milioni oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni. Le piccole imprese, considerata l’esistenza di eventuali imprese associate e/o collegate, hanno meno di 50 occupati e un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni. Le microimprese, considerata l’esistenza di eventuali imprese associate e/o collegate, hanno meno di 10 occupati e un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni.

tive) sugli importi garantiti, generalmente pari all'80% del finanziamento richiesto per investimenti²⁴, il cui importo massimo è pari a 5 milioni.

5.8. Fondi Europei

Si evidenzia come l'Italia, in quanto Paese membro dell'Unione Europea, abbia accesso a un'ampia gamma di Fondi Europei facenti riferimento al ciclo di programmazione 2021-2027, gestiti sia a livello nazionale che regionale. Per maggiori informazioni si rimanda al sito: http://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_it.

5.9. Altri incentivi e agevolazioni

Per una verifica completa ed aggiornata degli ulteriori incentivi a favore di imprese e investitori si rimanda al sito <https://www.mimit.gov.it/it/incentivi>.

²⁴ Fino al 50% per finanziamenti destinati a esigenze di liquidità.

6. Alcuni temi di diritto doganale: la riforma italiana, l'origine delle merci, il made in e gli accordi di libero scambio

Negli scambi internazionali le imprese hanno compreso l'importanza della conoscenza, del diritto doganale il quale, con procedure e adempimenti specifici, spesso disciplina aspetti delicati e di notevole impatto per ogni singolo operatore, non solo in relazione ai dazi.

Per le imprese che operano in Italia e in generale per quelle stabilite nel territorio dell'Unione Europea è opportuno conoscere le prescrizioni doganali derivanti dall'applicazione del Codice Doganale dell'Unione²⁵ (CDU) e dei regolamenti delegati e di esecuzione ad esso collegati²⁶ per essere in grado, nella fase "ante", di pianificare nel modo opportuno i propri scambi con l'estero ed essere pronti a gestire, nella fase "post", eventuali criticità legate ad aspetti patologici che dovessero manifestarsi, spesso legati anche a profili extratributari²⁷.

La gestione della "Trade compliance" è un momento delicato sotto il profilo manageriale delle aziende poiché l'impresa, nel suo rapporto con il momento doganale e quindi di determinazione del relativo debito derivante dal regime doganale²⁸ al quale si intende destinare la merce, sovente si affida all'esterno, abbandonando la fase di pianificazione, e affida la gestione degli aspetti doganali a soggetti terzi (ditte di spe-

²⁵ Il quadro giuridico vigente in campo doganale è ordinato su una struttura complessa di norme, comunitarie e nazionali, che si sono stratificate e succedute nel tempo per effetto della progressiva evoluzione del processo d'integrazione europea. L'unione doganale dell'Unione europea rappresenta un esempio unico. All'interno dell'unione doganale comunitaria, i 27 Stati membri adottano un sistema uniforme per la gestione delle merci in importazione, esportazione e in transito e attuano una serie comune di norme doganali, denominata codice doganale dell'Unione (CDU) per il quale nei prossimi anni è previsto un processo di riforma. Il codice è entrato in vigore il 1° maggio 2016. Un sistema uniforme di dazi doganali si applica alle importazioni da paesi terzi, mentre non vigono dazi doganali alle frontiere tra Stati membri. Cfr. [EUR-Lex - customs union - EN - EUR-Lex \(europa.eu\)](#)

²⁶ Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione (rifusione) (GU L 269 del 10.10.2013); il Reg. Delegato UE n. 2015/2446 (RD); il Reg. di Esecuzione UE n. 2015/2447 (RE); il Reg. delegato transitorio (RDT) n. 2016/341.

²⁷ Ulteriori profili impattanti negli scambi internazionali, le cui procedure riconducono sempre all'ambito doganale, sono relativi ad esempio alle misure restrittive in ambito Dual Use o per gli scambi con taluni Paesi, quelle relative alla sicurezza dei prodotti importati, quelle riguardanti la normativa CITES di cui alla convenzione di Washington o i provvedimenti emanati in materia di CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), EUDR (in materia di deforestazione) e Lavoro forzato, a cura di specifici ulteriori Regolamenti dell'UE.

²⁸ Nel CDU sono regimi doganali "ordinari" l'esportazione e l'immissione in libera pratica, mentre sono regimi speciali il transito (di tipo T1 o T2), il Deposito (comprese le zone franche), l'Uso particolare e il Perfezionamento (Attivo e Passivo).

dizione, doganalisti) i quali, in virtù anche della specifica esperienza di cui sono dotati nella materia del commercio con l'estero, devono adempiere a procedure e formalità doganali per conto e nell'interesse dell'azienda affinché il prodotto dal Paese terzo possa entrare in UE o viceversa. Questo meccanismo di "delega" può provocare inefficienze all'interno dell'impresa e talvolta disallineamento tra i dati interni, normalmente usati nella contabilità, rispetto a quelli di tipo doganale.

Un modo efficace per superare tali inefficienze e per contenere i profili di responsabilità consiste nell'integrare la funzione degli spedizionieri doganali con una maggiore comunicazione e una più definita conoscenza anche da parte dell'azienda – e del commercialista che la assiste – della materia e degli adempimenti doganali previsti, istituendo – ove possibile – appositi presidi interni.

Fanno parte di un adeguato presidio di Trade Compliance, tra gli altri:

- › il rilascio di attestazioni di origine preferenziale ed il ricorso a certificazioni di origine non preferenziale;
- › la raccolta di documentazione interna ed esterna all'azienda (per il rispetto di regole di origine);
- › i periodici monitoraggi degli accordi internazionali, delle direttive, regolamenti e leggi europee e delle normative nazionali sul commercio (inclusi gli embarghi e le agevolazioni);
- › l'identificazione di licenze necessarie per l'importazione in paesi esteri;
- › la creazione di checklist e procedure che devono essere adottate dagli operatori intermedi nella *supply chain*, *broker* e fornitori nel rispetto di standard adottati dalla Società esportatrice, assunti per l'assunzione di particolari qualifiche (come, ad es., l'AEO²⁹);
- › le misure di prevenzione e mitigazione dei rischi dovuti a possibili violazioni delle diverse normative (con l'adozione del Modello 231, esteso al reato di contrabbando e nel quale sono confluiti, ad opera del d.lgs. n. 211/2025³⁰ quali nuovi reati presupposto anche alcune violazioni riguardanti le misure restrittive emanate dall'Unione Europea con riguardo a determinati prodotti e/o determinati Paesi o soggetti).

In particolare, la familiarità degli operatori economici con il concetto dell'*origine* (insieme ai concetti doganali di *classifica* e *valore*) di un determinato bene e soprattutto delle regole che ne identificano il Paese di cui tale bene può considerarsi originario

²⁹ L'Operatore Economico Autorizzato (AEO) è un operatore economico stabilito nel territorio dell'Unione europea (e dotato di codice Eori) che ha conseguito, a seguito di un *audit* da parte delle dogane, una autorizzazione AEO valevole in tutto il territorio doganale comunitario, autorizzazione che attribuisce un riconoscimento di affidabilità e di solvibilità a cui sono collegati una serie di vantaggi in relazione al tipo di autorizzazione AEO richiesta.

³⁰ Decreto Legislativo 30 dicembre 2025, n. 211, che reca "Attuazione della Direttiva 2024/1226/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 24 aprile 2024, relativa alla definizione dei reati e delle sanzioni per la violazione delle misure restrittive dell'Unione e che modifica la Direttiva (UE) 2018/1673".

può portare notevoli vantaggi di tipo competitivo agli operatori stessi sia con riguardo ad aspetti commerciali e di marketing, con chiaro riferimento al tema dell'origine c.d. "non preferenziale" o "made in", sia con riguardo a un vero e proprio risparmio sui costi (visto come agevolazione daziaria) in virtù dei numerosi accordi commerciali – gli accordi di libero scambio – siglati dall'Unione Europea con Paesi terzi, relativamente al concetto di origine "preferenziale", sia infine con riguardo alle semplificazioni di tipo procedurale (abbattimento barriere non tariffarie) contenute sovente in tali accordi cd. di ultima generazione.

6.1. L'origine preferenziale e non preferenziale

Una chiara distinzione, ben marcata anche dal CDU, sul tema dell'origine delle merci è quindi quella che concerne l'origine preferenziale e l'origine non preferenziale. Ogni qualvolta un rapporto commerciale implica una cessione di beni tra Stati diversi³¹, si impone – al passaggio della frontiera doganale – la necessità di stabilire l'origine dei prodotti oggetto della transazione. In tal modo l'identificazione del luogo di origine (di produzione del bene) permette di spendere e, dunque, rendere riconoscibile un'indicazione di origine universalmente ricondotta alla denominazione "made in". Ciò avviene quando si voglia far rilevare che un prodotto ha subito nel Paese riportato in etichetta l'ultima "lavorazione sostanziale"³². La merce così qualificata risponde alle regole di origine «non preferenziale»³³ che, nel contesto unionale, rappresentano la regola generale definita tale poiché applicabile a tutti i prodotti, prescindendo dal Paese di destinazione finale. L'impatto di una tale indicazione è sostanzialmente commerciale, senza agevolazioni sulla fiscalità doganale in importazione. Il certificato di origine non preferenziale viene rilasciato, in Italia, dalla Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura (CCIAA) competente per territorio³⁴ e sotto la diretta responsabilità dell'azienda.

Quando, invece, la transazione internazionale ha come controparti due imprese rispettivamente residenti in Paesi che hanno siglato un accordo preferenziale bilatera-

³¹ Il passaggio di beni tra Stati membri dell'Unione Europea non comporta passaggio della frontiera doganale.

³² Per stabilire se le operazioni effettuate in un dato Paese su materie non originarie siano o meno sufficienti a conferire l'origine di quel Paese, sono stati fissati dei criteri per ciascuna categoria di prodotti; ad esempio, il cambiamento di voce doganale, oppure una percentuale massima, in valore, di semilavorati, componenti e/o materie prime non originarie che possono essere utilizzate, o un processo produttivo specifico che deve essere osservato, od anche una combinazione di questi criteri.

³³ Regole specifiche in tema di origine non preferenziale sono contenute anche nell'allegato 22-01 CDU-RD.

³⁴ La richiesta telematica di certificato di origine può essere inoltrata alla CCIAA della provincia della sede legale del soggetto che esporta, della provincia di una sua unità operativa oppure della provincia in cui si trova la merce da esportare, previa autorizzazione della CCIAA della provincia in cui l'esportatore ha la sede legale. La stampa in azienda del certificato è la modalità standard a far data dal 1° ottobre 2025.

le³⁵, l'origine del prodotto, nel rispetto di precise regole identificate dall'accordo, ha un significativo impatto sulla fiscalità in importazione. Infatti, se l'esportatore è in grado di certificare che i propri prodotti hanno subito "lavorazioni sufficienti"³⁶ ad attribuire l'origine preferenziale del Paese di trasformazione, lo stesso potrà far ottenere al proprio cliente un'agevolazione in importazione mediante riduzione o abbattimento dei dazi dovuti. In ogni caso, in un rapporto internazionale non si può prescindere dalla determinazione dell'origine per ogni singolo prodotto. Infatti, tale indicazione, unitamente alla classificazione e al valore, rappresenta uno degli elementi la cui determinazione è indispensabile per giungere ad una corretta applicazione della fiscalità doganale.

L'origine preferenziale, in virtù dei benefici daziari concessi in ambito doganale, è certificata mediante documentazione emessa dalle autorità doganali³⁷. Nella determinazione dell'origine di un bene che si intende vendere potrebbe essere necessario coinvolgere i propri fornitori chiedendo che gli stessi provvedano a rilasciare apposita dichiarazione³⁸ attestante l'origine preferenziale dei beni ceduti.

La disciplina comunitaria in materia di origine delle merci è contenuta negli artt. da 59 a 68 del CDU e negli artt. 57 - 126 del RE e 31 - 70 del RD.

6.2. Gli accordi di libero scambio

A partire dalla seconda metà degli anni 80 si è assistito al proliferare di accordi formali di integrazione economica nati per il fine di liberalizzare, a reciproco vantaggio dei soggetti sottoscrittori, il commercio tra i Paesi partner. A livello internazionale si osservano tre diverse tipologie di accordi:

- a. i trattati di cooperazione e partenariato (*partnership and cooperation agreements*) che disciplinano le relazioni economiche tra due Paesi;
- b. gli accordi di libero scambio (*free trade agreements*) che realizzano aree di libero scambio tra i Paesi sottoscrittori con la riduzione o eliminazione delle tariffe doganali per i beni che possono definirsi "originari" dell'uno o dell'altro Paese o area che ha sottoscritto l'accordo;

³⁵ Ovvero quanto lo scambio commerciale interessa una controparte stabilita in un paese rientrante nel cosiddetto sistema delle preferenze generalizzate (SPG) o altro Paese, generalmente in via di sviluppo, verso il quale l'UE ha stabilito unilateralmente di applicare delle preferenze daziarie.

³⁶ Per lavorazione sufficiente deve intendersi un processo lavorativo che consente il cambio di voce doganale o il rispetto di una delle altre regole previste dagli accordi preferenziali.

³⁷ Per i Paesi legati all'Unione da accordi bilaterali si tratta del Modello EUR 1 che viene rilasciato dalle autorità doganali del Paese di esportazione su domanda scritta dell'esportatore; Eur 2 per determinate tipologie e importi, ATR nel caso di scambi tra UE e Turchia; dichiarazione su fattura per esportazioni di valore non superiori ad Euro 6.000,00; sistema REX ed esportatore autorizzato per transazioni di importo superiore.

³⁸ Dichiarazione del fornitore e dichiarazione di lungo termine (artt. 61 e 62 Reg. UE 2447/2015).

c. le unioni doganali (*customs unions*).

I trattati internazionali sopra delineati sono di fondamentale importanza tanto per gli esportatori quanto per gli importatori poiché nascono con lo scopo di supportare il commercio tra Paesi partners e ne definiscono le dinamiche affinché vengano riconosciuti i connessi benefici.

Gli accordi di libero scambio stipulati dall'Unione Europea³⁹ prevedono, in appositi protocolli sull'origine, le reciproche concessioni daziarie e le relative condizioni di applicazione: le agevolazioni tariffarie sono previste a condizione di reciprocità affinché le esenzioni o riduzioni riguardino sia i prodotti di origine unionale esportati verso il Paese partner che prodotti originari di tali Paesi destinati ad essere importati nell'Unione Europea: le fonti normative in materia di origine preferenziale sono dunque i protocolli stessi e, in subordine, le norme contenute nel CDU.

Tra i più recenti accordi commerciali e di libero scambio siglati dall'Unione Europea troviamo i seguenti:

- › Accordo commerciale interinale UE – Mercosur⁴⁰
- › Accordo commerciale interinale UE – Cile
- › Accordo di libero scambio UE – Nuova Zelanda
- › Accordo sugli scambi commerciali e la cooperazione tra l'UE e il Regno Unito
- › Accordo di libero scambio UE-Vietnam
- › Accordo di libero scambio UE-Singapore
- › EPA Economic Partnership Agreement UE-Giappone
- › CETA Comprehensive Economic and Trade Agreement UE-Canada
- › Accordo multipartito UE – Perù Colombia Ecuador
- › Accordo di Associazione UE – Paesi dell'America Centrale
- › Accordo di Libero Scambio UE-Corea del Sud

6.3. La riforma doganale italiana

La legge delega n. 111 del 9 agosto 2023 (l. delega), recante la delega al Governo per la riforma complessiva del sistema fiscale, ha apportato modifiche di rilievo anche alle norme nazionali tese a disciplinare la materia doganale, precedentemente regolate sostanzialmente dal TULD⁴¹.

In particolare dai principi contenuti nella legge delega è scaturito il decreto legislativo 26 settembre 2024, n. 141 (riforma doganale) entrato in vigore il 4 ottobre 2024,

³⁹ Di cui a pieno titolo possono beneficiare anche le aziende stabilite in Italia.

⁴⁰ Entrato in vigore lo scorso primo maggio 2026.

⁴¹ Testo Unico della Legislazione Doganale, d.P.R. 23 gennaio 1973, n. 43.

che ha comportato un totale riassetto del quadro normativo doganale affinché le disposizioni nazionali in materia doganale potessero essere finalmente aggiornate e rese più conformi al dettato normativo unionale prevedendo anche un riordino delle procedure di cui al decreto legislativo 8 novembre 1990 n. 374 in materia di liquidazione, accertamento, revisione dell'accertamento e attività di riscossione così come una completa revisione e del sistema sanzionatorio, anche in ambito penale.

Oltre al rinnovato sistema sanzionatorio, un'ulteriore novità particolarmente degna di nota in tema di scambi internazionali attiene l'inclusione dell'IVA all'importazione tra i diritti di confine⁴², per la riscossione dei quali si applicano principi e procedure proprie del sistema doganale. La riforma in parola ha ulteriormente ridefinito i criteri attraverso i quali collocare l'eventuale inadempienza derivante da una omessa o infedele dichiarazione doganale tra gli illeciti amministrativi o quelli di carattere penale, prevedendo sostanzialmente un criterio meramente oggettivo della fattispecie costituito dall'accertamento di maggiori diritti di confine dovuti – distintamente individuati – per un importo inferiore o superiore ai 10.000 euro con riguardo ai dazi e a 100.000 euro per gli altri diritti⁴³.

L'esclusione dell'IVA dal novero dei diritti di confine, sempre in base alla novellata legislazione nazionale, è prevista qualora l'operazione di importazione nei Paesi dell'UE sia immediatamente seguita dall'introduzione della merce in un deposito IVA (cosiddetto regime 45) oppure se la merce oggetto di importazione sia destinata a proseguire verso un operatore stabilito in un diverso stato membro (cosiddetto regime 42)⁴⁴.

⁴² Art. 27. Decreto legislativo del 26/09/2024 n. 141:

Diritti doganali e diritti di confine

1. Sono diritti doganali tutti quei diritti che l'Agenzia è tenuta a riscuotere in forza di vincoli derivanti dall'ordinamento dell'Unione europea o da disposizioni di legge.
2. Fra i diritti doganali di cui al comma 1 costituiscono diritti di confine, oltre ai dazi all'importazione e all'esportazione previsti dalla normativa unionale, i prelievi e le altre imposizioni all'importazione o all'esportazione, i diritti di monopolio, le accise, l'imposta sul valore aggiunto e ogni altra imposta di consumo, dovuta all'atto dell'importazione, a favore dello Stato.

⁴³ Art. 96. Decreto legislativo del 26/09/2024 n. 141:

Sanzioni amministrative

1. È punito con la sanzione amministrativa dal 100 per cento al 200 per cento dei diritti di confine dovuti o indebitamente percepiti o indebitamente richiesti in restituzione, e comunque in misura non inferiore a euro 2.000, e, per le violazioni di cui all'articolo 79, in misura non inferiore a euro 1.000, chiunque, non ricorrendo le circostanze aggravanti di cui all'articolo 88, commette le violazioni di cui agli articoli da 78 a 83, salvo che, alternativamente:
 - a) l'ammontare dei diritti di confine a titolo di dazio doganale dovuti o indebitamente percepiti o indebitamente richiesti in restituzione sia superiore a euro 10.000;
 - b) l'ammontare complessivo dei diritti di confine diversi dal dazio dovuti o indebitamente percepiti o indebitamente richiesti in restituzione sia superiore a euro 100.000.

⁴⁴ Art. 27. Decreto legislativo del 26/09/2024 n. 141:

Diritti doganali e diritti di confine – comma 3

3. L'imposta sul valore aggiunto non costituisce diritto di confine nei casi di:
 - a) immissione in libera pratica di merci senza assolvimento dell'imposta sul valore aggiunto per successiva immissione in consumo in altro Stato membro dell'Unione europea;

SISTEMA SPAGNA



1. Presentazione del paese

Il Regno di Spagna è uno stato situato nell'Europa sud-occidentale, lo stretto di Gibilterra la separa dal continente africano, mentre condivide confini terrestri a nord con la Francia e a ovest con il Portogallo.

La Spagna rappresenta il secondo paese d'Europa per estensione e il suo territorio comprende gli arcipelaghi delle Baleari, delle Canarie e le città di Ceuta e Melilla sulla costa nordafricana.

La Spagna, inoltre, è una delle cinque maggiori economie nazionali all'interno dell'Unione Europea e rappresenta un mercato molto importante perché da un lato, grazie alla lingua spagnola, funge da ponte di collegamento con i mercati latinoamericani, mentre dall'altro rappresenta una porta di accesso importante verso il mercato nordafricano.

La capitale del paese è Madrid. La lingua ufficiale è lo spagnolo (castigliano), tuttavia sono ufficialmente riconosciute, ma solo nelle rispettive comunità autonome, il catalano, il basco e il gallego. Il Paese è, infatti, costituito da 17 comunità autonome (regioni), indipendenti sia dal punto di vista finanziario che governativo in quanto ciascuna è dotata di proprie autorità elette direttamente.

1.1. Il sistema politico

Il Regno di Spagna è una monarchia parlamentare nella quale il Re è il Capo dello Stato al quale sono demandate le funzioni di arbitro e moderatore del corretto funzionamento delle istituzioni governative in conformità alle prescrizioni costituzionali. A lui è attribuito, inoltre, il compito di ratificare le nomine delle cariche maggiormente rappresentative nei rami esecutivo, legislativo e giudiziario.

La Costituzione spagnola (1978) stabilisce che il potere legislativo sia assegnato al Parlamento (Cortes Generales), il potere esecutivo sia gestito dal Governo della nazione, mentre il potere giudiziario sia assegnato ai giudici e ai magistrati.

Il Parlamento, i cui membri sono eletti ogni quattro anni mediante suffragio universale, comprende il Congresso dei Deputati (Camera Bassa) e il Senato (Camera Alta) in cui trovano posto anche rappresentanti regionali designati dalle comunità autonome.

Il più alto rappresentante del Governo è il Presidente al quale è attribuito il compito di nominare e licenziare i membri del governo.

Ogni comunità autonoma, invece, esercita le competenze ad essa attribuita dalla Costituzione e specificate all'interno degli Statuti di Autonomia, i quali contengono

anche tutta la regolamentazione istituzionale della comunità stessa. Generalmente, quest'ultima consiste in un'Assemblea legislativa, eletta a suffragio universale, la quale ha il compito di promulgare la legislazione applicabile alla comunità; un Governo, al quale sono attribuite le funzioni esecutive e amministrative e un'Alta Corte di Giustizia che detiene il potere giudiziario all'interno della comunità.

Il coordinamento fra l'amministrazione dello Stato e quello della comunità è garantito da un delegato del governo centrale.

1.2. Il sistema giuridico

L'ordinamento giuridico spagnolo appartiene alla famiglia degli ordinamenti *civil law* o modello continentale in base ai quali:

- › la legge scritta costituisce la fonte principale del diritto;
- › l'ordinamento giuridico prevede una separazione fra il settore pubblico ed il settore privato;
- › il potere giudiziario è organizzato in maniera gerarchica mediante un sistema di ricorsi giurisdizionali.

In base alla costituzione spagnola nel Paese esiste un'unica giurisdizione, composta da un unico corpo di giudici e magistrati che rappresentano la giurisdizione ordinaria, al loro fianco esistono numerosi tribunali, i quali si distribuiscono il lavoro sulla base dei criteri di ripartizione della competenza quali generalmente territorio, importanza e funzione.

In particolare, gli organi fra i quali vengono ripartite le controversie giudiziarie sono rappresentati da:

- › Giurisdizione Civile: o ordinaria, si occupa di cause non attribuite ad altri ordini;
- › Giurisdizione Penale: competente, per l'appunto, in materia di cause e procedimenti penali. Peculiarità: agisce congiuntamente alla giurisdizione civile per le materie riguardanti l'azione civile risarcitoria;
- › Giurisdizione Contenzioso-Amministrativo: alla quale sono attribuite le cause relative al controllo della legalità degli atti delle amministrazioni pubbliche e delle controversie relative alla responsabilità patrimoniale delle stesse;
- › Giurisdizione Sociale: competente in materia di lavoro.

Accanto a queste giurisdizioni, opera in maniera separata la Giurisdizione Militare che costituisce un'eccezione esplicita al principio di unità della giurisdizione spagnola.

In Spagna non esiste un ordine giurisdizionale straordinario, ma, all'interno degli ordini giurisdizionali appena menzionati, sono stati creati tribunali specializzati in funzione della materia, come ad esempio i tribunali in materia di violenza contro le donne. Questi tribunali fanno parte della giurisdizione ordinaria, ma sono specializzati in funzione della materia.

Infine, per quanto riguarda l'organizzazione delle istituzioni che compongono il sistema giuridico spagnolo occorre sottolineare che gli stessi sono tutti in composizione monocratica eccetto la Corte suprema (*Tribunal Supremo*), il Tribunale nazionale penale e amministrativo (*Audiencia Nacional*), i Tribunali superiori di giustizia (*Tribunales Superiores de Justicia*) e i Tribunali provinciali (*Audiencias Provinciales*).

Un ruolo particolare spetta, poi, ai *Tribunales Superiores de Justicia* (TSJ), uno per ciascuna delle 17 Comunità Autonome spagnole. Questi organi collegiali esercitano competenze giurisdizionali non gestite direttamente dalla Corte Suprema.

1.3. Il sistema economico

Nell'attuale contesto economico la Spagna rappresenta una delle economie più dinamiche del continente, tanto da essere stata definita la "locomotiva d'Europa" superando in termini di crescita sia Germania che Francia.

Alla base del successo del sistema economico spagnolo vi sono stati alcuni fattori determinanti, primo fra tutti la diversificazione del modello produttivo, la Spagna ha, difatti, investito molte risorse in settori innovativi tanto che oggi il settore tecnologico e delle energie alternative affiancano quelli storici del turismo e delle costruzioni, favorendo così la crescita di un'occupazione stabile, sostenuta anche dalla riforma del mercato del lavoro.

Per di più, grazie ad un efficace utilizzo dei fondi europei Next Generation EU la Spagna ha effettuato grossi investimenti in infrastrutture, connettività e ricerca e sviluppo, inoltre, l'adozione di politiche energetiche favorevoli, che hanno spinto verso l'uso di energie rinnovabili a basso costo, il Paese è riuscito ad attrarre capitali stranieri stimolando lo sviluppo industriale. Tutto questo ha innescato un circolo virtuoso che ha portato ad un incremento degli investimenti e dei consumi, infatti, ad esempio il risparmio nella fattura energetica – dovuto sia alla cosiddetta "eccezione iberica" sul prezzo del gas concordata dalla Spagna con la Ue che alla produzione di energie alternative, ha favorito gli investimenti delle imprese e il consumo delle famiglie.

Infine, altro elemento non trascurabile della crescita spagnola è stata l'immigrazione che ha ampliato la forza lavoro, sostenuto la creazione di posti di lavoro e incrementato la spesa dei consumatori, rafforzando ulteriormente l'economia nazionale.

Tutti questi fattori hanno determinato per l'appunto una crescita del Pil spagnolo generando un aumento della riscossione fiscale e di conseguenza un miglioramento dei dati della finanza pubblica e quindi la percezione delle agenzie di rating sul rischio paese che ne hanno recentemente riconosciuto la maggiore affidabilità creditizia, migliorandone la qualificazione.

Pertanto, grazie alla combinazione di questi elementi il sistema economico spagnolo sta rappresentando un punto di riferimento per gli altri stati europei.

1.4. Il sistema bancario

Il Banco de España, fondato nel 1782, è la banca centrale nazionale del Paese al quale è attribuito il compito principale di supervisionare il sistema finanziario spagnolo al fine di garantirne la stabilità ed il corretto funzionamento dell'economia. Accanto a ciò, la Banca di Spagna svolge il ruolo di consulente del governo in questioni economiche e finanziarie, redige rapporti periodici sulla situazione economica del Paese e pubblica statistiche chiave per supportare le decisioni di aziende e investitori.

Alla Banca di Spagna spettano anche i seguenti compiti:

- › vigilanza sulle istituzioni finanziarie al fine di verificare il rispetto delle normative nazionali per garantire la solvibilità e tutelare i depositanti;
- › identificazione e mitigazione dei potenziali fattori di rischio per il sistema finanziario nazionale;
- › gestione delle riserve internazionali del Paese e operazioni di cambio valuta.

Insieme alle altre banche nazionali, la Banca di Spagna fa parte dell'eurosistema guidato dalla Banca Centrale Europea (BCE). A questo proposito, la banca spagnola interviene nell'implementazione di politiche europee mirate al controllo dell'inflazione e alla stabilità dei prezzi e partecipa alla distribuzione della moneta europea sul territorio nazionale.

La Banca di Spagna è composta da quattro organi principali responsabili dell'assolvimento degli impegni dell'istituto stesso e rappresentati da:

- › **Governatore:** nominato dal re, dura in carica 6 anni non rinnovabili. A lui spettano le funzioni di direzione della banca e di rappresentanza di fronte alle istituzioni nazionali ed internazionali. Inoltre, il Governatore presiede il Consiglio Direttivo e il Comitato Esecutivo.
- › **Vice Governatore:** sostituisce il Governatore in caso di assenza. Il Vice Governatore viene nominato dal Governo su proposta del Governatore stesso e anche il suo mandato ha una durata di 6 anni.

- › **Consiglio Direttivo:** composto da Governatore, Vice Governatore, 6 amministratori con mandato di 6 anni rinnovabile una sola volta, Segretario Generale del Tesoro e dei Finanziamenti Internazionali e Vicepresidente della Commissione nazionale del mercato dei valori mobiliari. Il Consiglio deve approvare gli indirizzi generali dell'azione dell'istituto centrale in materia di politica monetaria, proposte sanzionatorie da sottoporre al Ministero dell'Economia e delle Finanze e ratifica delle nomine dei Direttori Generali della Banca di Spagna.
- › **Comitato Esecutivo:** composto da Governatore, Vice Governatore, 2 Consiglieri nominati dal Consiglio Direttivo su proposta del Governatore, Direttori Generali e Segretario Generale della Banca di Spagna. Al Comitato spettano una serie di compiti, tra cui attuazione della politica monetaria, formulazione di raccomandazioni e requisiti delle banche, e attuazione di misure di intervento e di sostituzione degli amministratori

A livello generale, si può dire che il sistema bancario spagnolo risulta molto concentrato in quanto il mercato è controllato per la maggior parte da pochi grandi gruppi bancari nazionali affiancati da gruppi bancari regionali molto radicati sul territorio di provenienza.

1.5. La bandiera e la moneta

La bandiera della Spagna nota come la **Rojigualda** (rosso-oro) nella sua versione attuale è stata adottata a partire dal 1981 anche se la sua fondazione risale al 1785. Così come definita dalla Costituzione la bandiera è composta da tre bande orizzontali, due di colore rosso alle estremità e una centrale di colore giallo. Nello specifico, le due bande rosse (*rojo carmesí*) simboleggiano il sangue versato per la patria, il coraggio e la determinazione del popolo spagnolo attraverso i secoli, mentre, la banda centrale gialla (*gualda*), grande il doppio delle bande rosse, rappresenta le ricchezze conquistate dalla corona di Spagna. La banda gialla, poi, ospita lo stemma nazionale diviso in quattro quadranti a simboleggiare il patto di alleanza tra i regni che portarono all'unificazione della Spagna sotto un'unica corona e simboli dal significato ben preciso, ovvero:

- › il castello dorato su sfondo rosso rappresenta il Regno di Castiglia, simboleggiando forza e protezione;
- › il leone rampante purpureo simboleggia il Regno di León, incarnando il coraggio e la nobiltà;

- › la senyera – lo scudo con quattro fasce rosse su sfondo giallo simbolo della corona di Aragona;
- › le catene dorate su sfondo rosso rappresentano il Regno di Navarra.

In aggiunta, in basso al centro è posizionato il melograno a simboleggiare il Regno di Granada.

Al centro dei quattro quadranti è presente un cerchio blu con tre gigli che rappresentano l'attuale casa reale regnante, quella dei Borbone.

A destra e sinistra dello stemma sono posizionate due colonne a ricordare le "colonne d'Ercole" come richiamo dello stretto di Gibilterra, un potente simbolo geografico e mitologico. Sulla colonna di sinistra c'è la Corona del Sacro Romano Impero, mentre su quella di destra è ripetuta la Corona spagnola che campeggia anche grande sopra lo stemma. Infine, le due colonne dello stemma sono avvolte da una bardatura rossa sulla quale campeggia la scritta "Plus Ultra" (Più Oltre).

Dal 1° gennaio 2002 la moneta ufficiale della Spagna è diventata l'euro che ha sostituito la precedente peseta. Le banconote, così come in tutti gli altri paesi europei, non presentano un design personalizzato per nazione, tuttavia, la loro origine spagnola si può riconoscere dalla lettera V stampata sul numero di serie. Al contrario delle banconote, per le monete sono stati scelti tre soggetti differenti, ovvero:

- › le monete da 1€ e 2€ riportano l'effigie del Re;
- › le monete da 10, 20 e 50 centesimi raffigurano Miguel de Cervantes, padre della letteratura spagnola, simbolo dell'universalità e delle capacità dell'uomo;
- › le monete da 1, 2 e 5 centesimi riportano l'immagine della cattedrale di Santiago de Compostela. È inoltre visibile la facciata monumentale dell'Obradoiro.

1.6. La Spagna nell'Unione Europea

La Spagna è entrata a far parte dell'Unione Europea a partire dal primo gennaio 1986. L'adesione all'Unione Europea è avvenuta al termine di un lungo periodo di dittatura, pertanto, questo passaggio ha rappresentato per il Paese la possibilità di rafforzare la ritrovata democrazia e dare avvio ad un periodo di stabilità, crescita e sviluppo economico. Difatti, dal momento del suo ingresso nell'Unione, la Spagna, ha potuto beneficiare di ingenti risorse finanziarie di origine comunitaria che le hanno permesso di modernizzare le infrastrutture locali, migliorare l'assistenza sanitaria, innalzare il tenore di vita del paese e sviluppare accordi commerciali con partner internazionali, favorendo il suo sviluppo economico.

La Spagna è uno dei principali paesi fortemente europeista, favorevole all'integrazione politica, al rafforzamento delle istituzioni comuni e all'implementazione di politiche condivise su temi particolari, quali ad esempio l'immigrazione, la transizione energetica e così via.

Di contro, l'Unione Europea, grazie al sostegno spagnolo, ha approfondito i suoi partenariati con molti paesi dell'America latina e della regione mediterranea.

Oggi, si può dire che la Spagna è pienamente integrata nelle strutture europee giocando un ruolo di primissimo piano nella definizione della politica comunitaria.

1.7. I rapporti economici con l'Italia

I rapporti economici fra Spagna e Italia sono sempre stati solidi, in considerazione del fatto che entrambi i Paesi sono molto complementari fra di loro in termini di sistema produttivo, tanto è vero che la Spagna rappresenta uno dei principali partner commerciali dell'Italia sia a livello globale che all'interno dell'Unione Europea.

Come già sottolineato, la complementarità dei due mercati rappresenta il punto di forza principale che favorisce uno scambio persistente fra Spagna e Italia portando così entrambi i paesi ad una continua ed efficiente integrazione produttiva che agevola l'ottenimento di prodotti finiti di qualità.

Ne sono esempi il settore degli autoveicoli spagnoli assemblati grazie ai componenti prodotti in Italia o anche delle tubature italiane note in tutto il mondo per efficienza e qualità grazie all'utilizzo di polimeri plastici e acciaio provenienti dalla Spagna.

A prescindere, poi, dall'integrazione fra i due paesi, la Spagna dipende dall'Italia per il settore dell'occhialeria, del mobile-arredo e della pasta, mentre l'Italia importa principalmente prodotti quali pesce e crostacei, preparazioni di carne e pesce, olio d'oliva, frutta e ortaggi.

Altro dato molto significativo è rappresentato dalla costante crescita degli investimenti italiani in Spagna conseguente soprattutto agli stanziamenti dei fondi europei del "Next Generation EU" che aprono alle aziende numerose opportunità di crescita e di collaborazione in settori strategici quali: digitalizzazione; efficienza energetica; fonti rinnovabili; mobilità sostenibile; e-commerce; trattamento e gestione delle acque.

1.8. La tutela della proprietà intellettuale

In generale la legislazione spagnola in materia di proprietà intellettuale è uniforme a quella prevista in tutti gli altri paesi europei. Come di consueto, quindi, affinché la

normativa in materia di proprietà intellettuale possa trovare applicazione è necessario che vi sia stata la preventiva registrazione sul Registro de la Propiedad Intelectual tenuto presso l'OEPM (Oficina Española de Patentes y Marcas) di ciò che si intende tutelare. Naturalmente la registrazione presso l'OEPM garantisce la tutela su tutto il territorio spagnolo, altrimenti, qualora si voglia garantire una tutela sovranazionale, occorrerà rivolgersi all'EUIPO (Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) situato ad Alicante.

La protezione della proprietà intellettuale, naturalmente, include la protezione relativa a brevetti, marchi e diritti d'autore.

A seconda di ciò che si vuole tutelare il processo di registrazione varia, così come differente è il periodo di tutela, nel dettaglio:

- › **Marchi:** per poter essere registrato il marchio deve essere distinguibile e utilizzato. La tutela ha una durata di 10 anni rinnovabile a tempo indeterminato;
- › **Creazioni:** per poter essere registrata la creazione deve essere originale. La tutela ha una durata di 70 anni;
- › **Invenzioni:** per poter essere registrate le invenzioni devono essere nuove, utili e non ovvie. La durata della tutela si differenzia a seconda che si tratti di brevetti o di modelli, infatti, nel primo caso il periodo è di 20 anni rinnovabili annualmente, nel secondo, 10 anni rinnovabili annualmente;
- › **Disegni:** per poter essere registrati i disegni devono essere nuovi e "singolari". La tutela ha una durata di 5 anni rinnovabili fino a 25.

Discorso a parte merita, poi, la tutela del "*segreto commerciale*" inteso come qualsiasi informazione relativa ad ogni ambito aziendale che soddisfa 3 condizioni essenziali, vale a dire:

- › deve essere un segreto, ovvero non generalmente conosciuto o comunque non facilmente accessibile negli ambienti nei quali dovrebbe essere utilizzato;
- › deve avere valore aziendale;
- › devono essere adottate misure di protezione ragionevoli affinché sia garantita la sua segretezza.

In questo caso la tutela è un diritto di fatto, nel senso che potenzialmente può avere durata indeterminata finché l'informazione resta segreta.

A tutela di tutti questi diritti sulla proprietà intellettuale il titolare, laddove riscontri una violazione, potrà agire contro coloro che hanno leso i suoi diritti sia per via civile che penale.

2. Intraprendere un'attività in Spagna

La Spagna è una delle principali destinazioni europee per l'insediamento di imprese internazionali, grazie alla combinazione di appartenenza all'Unione europea, posizione strategica tra Europa, America Latina e Nord Africa e quadro normativo orientato alla libertà d'investimento, con limiti specifici solo per alcuni settori strategici o per operazioni che coinvolgano giurisdizioni ad alto rischio.

L'ordinamento spagnolo è quello di uno Stato delle Autonomie: oltre al livello statale, dotato di competenze esclusive in materia di legislazione commerciale, societaria e fiscale di base, operano 17 *Comunidades Autónomas* con rilevanti competenze in materia economica, industriale e di sostegno alle imprese.

Per un investitore estero, la scelta della localizzazione (ad esempio *Comunidad de Madrid, Catalunya, Andalucía, País Vasco, Comunidad Valenciana*) incide non solo su aspetti logistici e di mercato, ma anche su:

- › regime degli incentivi regionali;
- › fiscalità locale (tributi municipali e autonomi);
- › prassi amministrative e tempi autorizzativi.

La disciplina delle attività economiche si fonda su un sistema di *civil law*, con fonti codificate quali il *Código de Comercio e la Ley de Sociedades de Capital*, integrate dalla normativa fiscale, lavoristica e dalle direttive/regolamenti dell'Unione europea.

Nel supporto agli investimenti esteri riveste un ruolo centrale *ICEX España Exportación e Inversiones* e, al suo interno, *Invest in Spain*, che tramite il portale investinspain.org e servizi dedicati fornisce informazioni aggiornate su forme di insediamento, incentivi, settori prioritari, procedure amministrative e opportunità di partenariato pubblico-privato.

2.1. L'Ufficio di rappresentanza e succursale (branch)

Nella fase iniziale di ingresso nel mercato spagnolo, molte imprese scelgono forme di presenza "leggera", che consentano di presidiare il territorio e raccogliere informazioni senza costituire immediatamente una società di diritto spagnolo. I due strumenti principali sono:

- › Ufficio di rappresentanza: struttura ausiliaria, priva di attività economica propria;
- › Sucursal (succursale): stabile organizzazione della casa madre in Spagna, con attività economica piena ma senza personalità giuridica autonoma.

La scelta dipende dal grado di operatività desiderato, dal profilo di rischio e dalla strategia di medio-lungo periodo.

2.1.1. L'Ufficio di rappresentanza

L'ufficio di rappresentanza è una presenza puramente ausiliaria della società estera, priva di personalità giuridica e, in linea di principio, di attività commerciale in senso proprio.

Le sue funzioni tipiche includono:

- › attività di promozione commerciale, marketing e relazioni pubbliche;
- › raccolta di informazioni e studi di mercato;
- › collegamento operativo tra casa madre e clienti o fornitori locali;
- › supporto logistico e amministrativo accessorio.

Elemento qualificante è l'assenza di *assunzione di rischi commerciali* in Spagna e di poteri abituali di concludere contratti in nome della società estera, per evitare la configurazione di una stabile organizzazione ai fini fiscali.

Gli adempimenti formali sono limitati; restano tuttavia applicabili:

- › gli obblighi giuslavoristici e previdenziali per il personale eventualmente impiegato;
- › le norme amministrative in materia di locali, sicurezza, pubblicità e privacy.

L'ufficio di rappresentanza è particolarmente adatto a una fase esplorativa del mercato, in cui l'impresa intende acquisire conoscenze, costruire relazioni e valutare la sostenibilità di un insediamento più strutturato.

2.1.2. Sucursal (succursale) di società estera

La *sucursal (succursale)* è un'articolazione stabile della società estera in Spagna, priva di personalità giuridica distinta ma dotata di una propria organizzazione di mezzi e personale, idonea a svolgere in modo continuativo attività economica.

Caratteri essenziali:

- › non ha capitale sociale proprio;

- › i rapporti giuridici instaurati dalla succursale sono imputati direttamente alla casa madre;
- › la responsabilità per le obbligazioni assunte in Spagna grava integralmente sulla società estera.

L'apertura di una succursale richiede una procedura formale articolata in più fasi:

1) Delibera della casa madre

Decisione dell'organo competente (assemblea o consiglio di amministrazione) di istituire una succursale in Spagna, con indicazione di: sede della succursale, oggetto dell'attività, poteri del rappresentante (*apoderado*) e loro eventuali limiti.

2) Preparazione della documentazione della società estera

Statuto, certificato di iscrizione nel registro delle imprese del Paese d'origine, attestazione del capitale sociale e dei poteri degli organi, da tradurre in spagnolo e asseverare, a seconda della provenienza.

3) Atto pubblico in Spagna

Formalizzazione dinanzi a notaio spagnolo della delibera di istituzione e dei dati essenziali della società estera e della succursale (sede, oggetto, rappresentante).

4) Iscrizione nel Registro Mercantil

Registrazione della succursale presso il Registro Mercantil competente per territorio, con indicazione dei dati della casa madre e dei poteri del rappresentante, che diventano opponibili ai terzi.

5) Ottenimento del Número de Identificación Fiscal (NIF)

Richiesta del NIF per la succursale presso l'Agencia Tributaria, necessario per la fatturazione, le dichiarazioni fiscali e le ritenute.

6) Adempimenti ulteriori

Iscrizione all'IAE (*Impuesto sobre Actividades Económicas*) ove dovuta, registrazioni presso la Seguridad Social per i dipendenti, acquisizione di licenze e autorizzazioni settoriali (commercio, attività regolamentate, ecc.).

La governance resta concentrata nella casa madre, che esercita i poteri decisionali tramite il rappresentante in Spagna. Una chiara definizione dei poteri dell'*apoderado*, sia nella delibera istitutiva sia nell'atto notarile, è cruciale per il controllo del rischio operativo e di compliance.

Fiscalmente, la succursale costituisce una *stabile organizzazione* della società estera in Spagna:

- › è soggetta all'*Impuesto sobre Sociedades* per i redditi a essa imputabili, con applicazione dell'aliquota ordinaria, salvo regimi speciali;

- › deve tenere una contabilità separata per le attività svolte in Spagna, conforme al *Plan General de Contabilidad*;
- › si applicano le regole di transfer pricing nei rapporti interni casa madre-succursale (servizi, *royalties*, finanziamenti);
- › il trattamento dei redditi nel Paese d'origine dipende dalla convenzione contro le doppie imposizioni applicabile.

Vantaggi principali:

- › struttura più semplice rispetto alla costituzione di una società di capitali;
- › continuità giuridica e gestionale con la casa madre;
- › assenza di un capitale minimo autonomo.

Limiti:

- › assenza di separazione patrimoniale: il patrimonio della casa madre è esposto integralmente alle obbligazioni della succursale;
- › maggiore complessità nella gestione fiscale (attribuzione di utili e costi, *transfer pricing*);
- › in alcuni casi, percezione di minore "radicamento" rispetto a una società di diritto spagnolo, con possibili effetti su rapporti bancari, con la pubblica amministrazione e con partner locali.

2.2. La costituzione di una società

2.2.1. La società di capitali

Quando il progetto d'investimento è strutturato o richiede un radicamento stabile, la soluzione ordinaria è la costituzione di una società di diritto spagnolo, in particolare:

1. *Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L. – società a responsabilità limitata)*;
2. *Sociedad Anónima (S.A. – società per azioni)*.

2.2.1.1. Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L. – società a responsabilità limitata)

La *S.L.* è la forma societaria più diffusa in Spagna, soprattutto per PMI e controllate di gruppi esteri.

Caratteristiche principali:

- › *Capitale minimo*: € 3.000,00 da versare integralmente alla costituzione;

- › *Participaciones sociales (quote)*: non rappresentate da titoli azionari; la loro circolazione è soggetta a limiti e diritti di prelazione, conferendo alla S.L. un carattere tendenzialmente "chiuso";
- › *Responsabilità*: limitata al conferimento; i soci non rispondono personalmente dei debiti sociali, salvo ipotesi eccezionali (ad esempio responsabilità degli amministratori);
- › *Governance*: flessibile; la gestione può essere affidata a un *administrador único*, a più *administradores solidarios* o *mancomunados*, oppure a un *consejo de administración* (consiglio di amministrazione).

La S.L. comporta costi di costituzione e gestione inferiori rispetto alla S.A., minori obblighi di revisione legale (salvo superamento di determinate soglie dimensionali) e può beneficiare delle procedure telematiche accelerate CIRCE.

2.2.1.1. Sociedad Anónima (S.A. – società per azioni)

La S.A. è la forma più comune per le grandi imprese, per le società che intendono optare per la quotazione o che intendono raccogliere capitali da una pluralità di investitori.

Caratteristiche essenziali:

- › Capitale minimo: € 60.000,00 con versamento iniziale di almeno il 25%;
- › Acciones (azioni): liberamente trasferibili, salvo limiti statutari; possono essere ammesse alla negoziazione su mercati regolamentati o sistemi multilaterali;
- › Governance: richiede un *consejo de administración* con almeno tre membri; gli obblighi di funzionamento, controllo e trasparenza sono più stringenti rispetto alla S.L.;
- › Revisione legale: più frequentemente obbligatoria, in ragione delle dimensioni e della struttura.

La S.A. è indicata quando il veicolo spagnolo deve svolgere funzioni di holding, emettere strumenti finanziari complessi, accogliere investitori istituzionali o operare in settori che richiedono requisiti patrimoniali e di governance elevati.

2.3. Passi operativi per la costituzione di società e sistema CIRCE

2.3.1. Fasi "tradizionali" di costituzione

Per la costituzione di una S.L. o di una S.A., le principali fasi operative sono:

- › *Certificato negativo di denominazione*: richiesta al *Registro Mercantil Central* per verificare la disponibilità e riservare la denominazione sociale prescelta;
- › *Apertura di un conto bancario e versamento del capitale*: deposito del capitale minimo (€ 3.000,00 per S.L.; € 60.000,00 per S.A., con il 25% versato alla costituzione) su un conto bancario in Spagna;
- › *Redazione dello statuto (estatutos sociales) e dell'atto costitutivo (escritura de constitución)*: definizione di oggetto sociale, capitale, struttura degli organi sociali, regole di funzionamento, trasferibilità delle partecipazioni/azioni, eventuali clausole su diritti particolari;
- › *Stipula dell'atto pubblico*: firma dell'atto costitutivo dinanzi a notaio spagnolo, con partecipazione dei soci o dei loro rappresentanti muniti di procura;
- › *Richiesta del Número de Identificación Fiscal (NIF) provvisorio*: presentazione della domanda presso l'*Agencia Tributaria*, necessaria per gli adempimenti fiscali iniziali;
- › *Iscrizione nel Registro Mercantil provinciale*: registrazione della società presso il Registro Mercantil competente per territorio, che attribuisce personalità giuridica e rende opponibili ai terzi gli elementi essenziali della società;
- › *Ottenimento del NIF definitivo e adempimenti post-costitutivi*:
 - › conferma del NIF definitivo;
 - › iscrizione all'IAE ove dovuta;
 - › registrazioni presso la *Seguridad Social* per i lavoratori;
 - › acquisizione di licenze e autorizzazioni specifiche (urbanistiche, ambientali, sanitarie, finanziarie, ecc.).

2.3.2. Costituzione telematica tramite CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas)

Per alcune forme societarie – in particolare la *Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)* e determinate figure di imprenditore individuale – è prevista una procedura telematica accelerata tramite il sistema *CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas)*.

Elementi chiave del sistema CIRCE:

1. Utilizzo del *Documento Único Electrónico (DUE)*, che raccoglie in un unico modulo le informazioni necessarie per tutti gli adempimenti (Agenzia delle Entrate, Registro Mercantil, Seguridad Social, enti locali);
2. Supporto dei *Puntos de Atención al Emprendedor (PAE – sportelli per l'imprenditore)*, che assistono l'investitore nella compilazione del DUE e nella gestione telematica della procedura;
3. Integrazione dei diversi passaggi in una procedura digitale, con significativa riduzione dei tempi di costituzione (in condizioni standard, pochi giorni lavorativi per una S.L. con assetto "standardizzato").

Per un investitore estero, il ricorso a CIRCE è particolarmente utile quando:

- › si opta per una S.L. con struttura relativamente semplice;
- › si intende ridurre il time-to-market;
- › le scelte di governance e di collocazione nel gruppo sono già definite, così da evitare successive modifiche statutarie complesse.

2.4. Ditte individuali (empresario individual) e società di persone

2.4.1. Empresario individual (autónomo – imprenditore individuale)

L'*empresario individual (autónomo)* è una persona fisica che esercita un'attività economica in proprio, senza costituire una società.

Caratteristiche:

- › assenza di separazione patrimoniale tra imprenditore e impresa;
- › responsabilità illimitata per le obbligazioni derivanti dall'attività;
- › adempimenti formali e fiscali più semplici rispetto alle società di capitali.

Per operatori corporate esteri questa forma è generalmente marginale, ma può essere rilevante per professionisti o piccoli imprenditori che si insediano personalmente in Spagna.

2.4.2. Società di persone

L'ordinamento spagnolo prevede diverse forme di società di persone, tra cui:

- › *Sociedad Colectiva* (simile alla nostra società in nome collettivo): tutti i soci rispondono illimitatamente e solidalmente per le obbligazioni sociali;
- › *Sociedad Comanditaria Simple* (società in accomandita semplice): coesistenza di soci collettivi, illimitatamente responsabili, e soci comanditari, responsabili nei limiti del conferimento;
- › *Sociedad Comanditaria por Acciones* (società in accomandita per azioni): forma ibrida con capitale rappresentato da azioni e presenza di soci collettivi con responsabilità illimitata.

Queste strutture sono oggi meno utilizzate rispetto alle società di capitali, soprattutto nell'ambito degli investimenti esteri, dove la limitazione di responsabilità e la standardizzazione dei modelli societari (S.L. e S.A.) risultano prevalenti.

2.5. Joint venture e accordi con partner locali

Per l'accesso al mercato spagnolo, soprattutto in settori regolamentati o fortemente radicati territorialmente, possono risultare opportune *joint venture* con partner locali.

Le joint venture possono assumere:

- › forma *contrattuale* (accordi di collaborazione, distribuzione, *franchising*, consorzi), senza creazione di un nuovo soggetto di diritto;
- › forma *societaria*, tramite costituzione di una S.L. o S.A. partecipata congiuntamente da partner estero e partner spagnolo.

Nelle joint venture societarie è essenziale disciplinare, tramite statuto e patti parasociali:

- › la governance (diritti di voto, quorum rafforzati, nomina degli amministratori);
- › i meccanismi di trasferimento delle partecipazioni (prelazioni, lock-up, opzioni di acquisto/vendita, clausole di drag/tag along);
- › la gestione della proprietà intellettuale e del know-how;
- › i meccanismi di risoluzione delle controversie.

2.6. Partenariato pubblico-privato (PPP) e collaborazione con il settore pubblico

Nell'ordinamento spagnolo, la collaborazione tra settore pubblico e operatori privati assume forme diverse, riconducibili all'ambito del *partenariato pubblico-privato (PPP)*: concessioni di lavori e servizi, contratti di collaborazione pubblico-privata, schemi di *project finance* per infrastrutture e servizi di interesse generale.

Per un'impresa estera, il PPP può rappresentare un canale privilegiato di accesso a progetti nei settori:

- › infrastrutture di trasporto;
- › energia e reti;
- › gestione idrica e ambientale;
- › sanità, istruzione e servizi sociali.

In termini generali:

- › il PPP si basa su contratti di lungo periodo tra un ente pubblico (Stato, Comunidad Autónoma, ente locale o ente strumentale) e un operatore privato o un consorzio di imprese;
- › il privato assume obblighi di progettazione, finanziamento, realizzazione e/o gestione di un'opera o servizio, in cambio del diritto a percepire corrispettivi (tariffe, canoni, pagamenti pubblici condizionati a livelli di servizio);
- › i rischi (di costruzione, disponibilità, domanda, finanziamento) sono ripartiti tra pubblico e privato secondo schemi contrattuali predefiniti, in coerenza con i principi europei in materia di PPP e appalti pubblici;
- › spesso il veicolo operativo è una *società dedicata* (tipicamente una *Sociedad Anónima* o una *Sociedad de Responsabilidad Limitada*) partecipata dagli sponsor privati e, talvolta, da soggetti pubblici o istituzioni finanziarie.

Per l'impresa straniera interessata a PPP in Spagna, risultano essenziali:

- › la conoscenza delle procedure di gara e delle regole di selezione dei contraenti pubblici;
- › la valutazione accurata del profilo di rischio-rendimento del progetto (inclusi i rischi regolatori e politici);
- › il coordinamento con partner locali e istituzioni finanziarie per la strutturazione del finanziamento (*project finance*, garanzie, strumenti europei).

3. Il Sistema di Tassazione

Comprendere il sistema fiscale spagnolo è un passaggio indispensabile per chiunque voglia vivere, lavorare o investire in Spagna con piena consapevolezza delle proprie responsabilità fiscali. Il sistema è articolato, per certi aspetti sorprendente nella sua varietà regionale, ma al tempo stesso ricco di opportunità per chi sa orientarsi tra le norme vigenti.

Questo capitolo illustra in modo sistematico tutte le principali imposte che si incontrano operando in Spagna: dall'imposta sul reddito delle persone fisiche alle imposte societarie, dall'IVA alle imposte sul patrimonio e sulle successioni, fino ai regimi speciali territoriali e agli incentivi agli investimenti. Per ciascuna area sono indicati i riferimenti normativi precisi e le indicazioni operative essenziali.

3.1. Quadro normativo di riferimento

3.1.1. L'architettura trilivello del sistema fiscale

Il sistema fiscale spagnolo è disciplinato, nella sua struttura di principio, dalla Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (LGT), che stabilisce le obbligazioni tributarie, i poteri dell'Amministrazione finanziaria, le regole di accertamento, riscossione e sanzioni. Il regolamento attuativo è il Real Decreto 1065/2007.

L'assetto istituzionale si fonda su tre livelli di governo, ciascuno con proprie competenze normative e di gestione. Questa struttura quasi-federale è uno degli elementi più caratteristici del sistema spagnolo e produce differenze di carico fiscale anche rilevanti tra una regione e l'altra:

- › *Stato centrale*: istituisce e disciplina le principali imposte nazionali (IRPF, Impuesto sobre Sociedades (IS), IRNR e IVA) e fissa il quadro normativo generale.
- › *Comunità Autonome (CC.AA.)*: dispongono di una significativa potestà normativa sulla quota autonómica dell'IRPF, sull'Impuesto sobre el Patrimonio e sull'Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, ai sensi della Ley 22/2009. I Paesi Baschi e la Navarra godono invece di un regime forale autonomo, con gestione pressoché integrale del proprio sistema tributario.
- › *Enti locali*: applicano tributi propri su beni, attività e operazioni nel loro territorio (IBI, IAE, plusvalía municipal) regolati dal Real Decreto Legislativo

2/2004 (Ley Reguladora de las Haciendas Locales). Le aliquote variano sensibilmente da Comune a Comune.

3.1.2. Mappa completa delle fonti normative

La tabella che segue raccoglie in modo sinottico tutte le principali norme del sistema fiscale spagnolo. È uno strumento di consultazione rapida, utile per identificare la legge e il regolamento applicabili a ciascuna fattispecie impositiva.

Imposta / Area	Fonte normativa principale	Regolamento attuativo
IRPF (residenti)	<i>Ley 35/2006, de 28 de noviembre</i>	Real Decreto 439/2007
IRNR (non residenti)	<i>Real Decreto Legislativo 5/2004</i>	Real Decreto 1776/2004
Impuesto sobre Sociedades	<i>Ley 27/2014, de 27 de noviembre</i>	Real Decreto 634/2015
IVA	<i>Ley 37/1992, de 28 de diciembre</i>	Real Decreto 1624/1992
Impuesto sobre el Patrimonio	<i>Ley 19/1991, de 6 de junio</i>	Competenza CC.AA.
Impuesto Solidaridad Gr. Fortunas	<i>Ley 38/2022, de 27 de diciembre</i>	—
Successioni e Donazioni (ISD)	<i>Ley 29/1987, de 18 de diciembre</i>	Real Decreto 1629/1991
IBI / IAE / Plusvalía municipal	<i>RD Leg. 2/2004 – Haciendas Locales</i>	Ordinanze municipali
Regime forale Paesi Baschi	<i>Concierto Económico – Ley 12/2002</i>	Normativa forale propria
Regime forale Navarra	<i>Convenio Económico – Ley 28/1990</i>	Normativa forale propria
ZEC / IGIC Canarie	<i>Ley 19/1994; Ley 20/1991</i>	Normativa regionale
CDI Italia-Spagna	<i>Convenzione 8.9.1977 (vigore 1980)</i>	Prevale sulla normativa interna

3.1.3. La Convenzione contro la doppia imposizione Italia-Spagna

La Convenzione firmata l'8 settembre 1977, in vigore dal 1980 e ratificata in Italia con la legge n. 703/1980, costituisce lo strumento bilaterale fondamentale per regolare i rapporti fiscali tra i due Paesi. La Convenzione prevale sulla normativa interna di entrambi gli Stati e disciplina la ripartizione del potere impositivo su dividendi, interessi, canoni, redditi immobiliari, redditi da lavoro e pensioni.

Va segnalato un aspetto pratico di grande importanza: non esiste alcuna Convenzione bilaterale tra Italia e Spagna in materia di successioni e donazioni. Chi si trova in una situazione transfrontaliera ereditaria deve quindi fare affidamento esclusivamente sui meccanismi di credito d'imposta unilaterali previsti dai rispettivi ordinamenti, con il rischio concreto di una doppia imposizione.

Tipologia reddito	Aliquota IRNR	CDI Italia-Spagna	Note
Redditi generali - extra UE/SEE	24%	Secondo CDI	<i>Ritenuta alla fonte</i>
Redditi generali - residenti UE/SEE	19%	19% o CDI	<i>Aliquota ridotta UE</i>
Dividendi	19%	Max 15% (10% se \geq 25%)	<i>Art. 10 CDI</i>
Interessi	19%	Max 12%	<i>Art. 12 CDI</i>
Canoni / Royalties	24%	Max 8%	<i>Art. 12 CDI</i>
Plusvalenze	19%	19% o CDI	<i>Art. 13 CDI</i>
Pensioni private	Aliquote progressive	Solo in Spagna	<i>Residenti fiscali ES</i>
Pensioni pubbliche (dipendenti Stato ITA)	—	Solo in Italia	<i>Art. 19 CDI</i>
Stabili organizzazioni	25% (come IS)	—	<i>Regole IS</i>

3.1.4. La residenza fiscale: il criterio chiave

La residenza fiscale è il presupposto che determina l'intero regime di tassazione applicabile. Per le persone fisiche, l'art. 9 della Ley 35/2006 considera residente in Spagna chi ricade in almeno una delle seguenti condizioni:

- › *Criterio della permanenza*: il contribuente trascorre in territorio spagnolo più di 183 giorni nell'arco dell'anno solare. Le assenze temporanee non interrompono il computo, a meno che il contribuente non dimostri di essere residente fiscale in un altro Paese.
- › *Criterio degli interessi economici*: il nucleo principale delle attività economiche o dei rapporti d'interesse patrimoniale del soggetto si trova in Spagna. Questo criterio è autonomo rispetto alla presenza fisica e può colpire contribuenti che risiedono formalmente altrove.
- › *Presunzione familiare (relativa)*: se il coniuge non separato legalmente e i figli minori a carico risiedono abitualmente in Spagna, scatta una presunzione iuris tantum di residenza fiscale, superabile con prova contraria.

Per le persone giuridiche (art. 8 LIS), sono considerate residenti le società costituite secondo la legge spagnola, oppure quelle che hanno la sede legale o la sede di direzione effettiva in Spagna, indipendentemente dal Paese in cui sono state formalmente incorporate.

3.2. Natura e struttura dell'IRPF

L'Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) è l'imposta principale sul reddito delle persone fisiche residenti in Spagna. È un'imposta personale, diretta e progressiva, progettata per tener conto non solo dell'ammontare del reddito percepito, ma anche della condizione personale e familiare del contribuente.

La sua peculiarità strutturale rispetto al sistema italiano risiede nella natura duale dell'aliquota: l'imposta dovuta è la somma di una quota statale, uniforme su tutto il territorio nazionale, e di una quota *autonómica*, determinata in autonomia da ciascuna Comunità Autonoma. Questo meccanismo genera differenze anche significative nel carico fiscale complessivo: un contribuente residente a Madrid con un reddito di € 80.000,00, ad esempio, pagherà sensibilmente meno di uno con lo stesso reddito residente a Barcellona o a Valencia.

3.2.1. Le categorie di reddito imponibile

L'art. 6 della Ley 35/2006 enumera le categorie di reddito rilevanti ai fini IRPF:

- › *Redditi da lavoro dipendente (rendimientos del trabajo)*: stipendi, salari, bonus, pensioni INSS, compensi per cariche, indennità e qualsiasi altra remunerazione derivante da un rapporto di lavoro subordinato. Rientrano in questa categoria anche i fringe benefit, valutati con criteri specifici (auto aziendale: percentuale del costo; alloggio: valore catastale o di mercato).
- › *Redditi da attività economiche (rendimientos de actividades económicas)*: redditi di imprenditori individuali, liberi professionisti e artisti autonomi.
- › *Redditi di capitale mobiliare (rendimientos del capital mobiliario)*: dividendi, interessi, proventi da assicurazioni vita, redditi da strumenti finanziari.
- › *Redditi di capitale immobiliare (rendimientos del capital inmobiliario)*: canoni di locazione di immobili. Per gli immobili non locati è prevista un'imputazione figurativa pari all'1,1% (o al 2% in aree senza revisione catastale recente) del valore catastale (art. 85 Ley 35/2006).
- › *Plusvalenze e minusvalenze patrimoniali (ganancias y pérdidas patrimoniales)*: differenze positive o negative derivanti dalla cessione di beni, diritti o partecipazioni.

- › Redditi imputati per legge: redditi attribuiti per trasparenza fiscale e regimi speciali.

L'art. 7 della stessa Legge elenca le esenzioni: tra le più rilevanti per i lavoratori internazionali, l'indennità di licenziamento (nei limiti legali), le indennità di trasferta nelle soglie normative, la formazione aziendale, l'assicurazione sanitaria fino a € 500,00 per persona (€ 1.500 per familiari con disabilità) e i buoni pasto fino a € 11 al giorno.

3.2.2. Base imponibile e calcolo dell'imposta

Il sistema IRPF distingue due basi imponibili con regimi diversi:

- › *Base imponibile generale*: comprende i redditi da lavoro, da attività economiche e da capitale immobiliare. È assoggettata ad aliquote progressive che aumentano con il crescere del reddito.
- › *Base imponibile del risparmio (base del ahorro)*: comprende dividendi, interessi, plusvalenze da cessione di asset finanziari e immobili. È tassata con aliquote proporzionali, più contenute rispetto alle aliquote generali.

Prima di applicare le aliquote si calcola il *mínimo personal y familiar* (artt. 56-61 Ley 35/2006): una franchigia che riduce il reddito imponibile in funzione della situazione personale (età, disabilità) e familiare (figli a carico, ascendenti). Questa franchigia opera nella fase di calcolo dell'imposta e non direttamente sulla base imponibile.

3.2.3. Scaglioni e aliquote IRPF 2025

La tabella seguente mostra gli scaglioni della base imponibile generale e le aliquote indicative, risultanti dalla somma della quota statale e di una quota *autonómica* media. Le percentuali regionali variano: si prega di verificare la normativa specifica della Comunità Autonoma di residenza.

Scaglione di reddito	Quota statale	Quota autonómica	Totale indicativo	Note
Fino a 12.450 €	0,095	9,50%	19,00%	Scaglione minimo
12.451 – 20.200 €	0,12	12,00%	24,00%	Redditi bassi
20.201 – 35.200 €	0,15	15,00%	30,00%	Redditi medi
35.201 – 60.000 €	0,185	18,50%	37,00%	Redditi medio-alti
60.001 – 300.000 €	0,225	22,50%	45,00%	Redditi alti
Oltre 300.000 €	0,245	22,50%–26%+	47%–50%+	Redditi elevatissimi

Per la base del risparmio, invece, le aliquote sono identiche su tutto il territorio nazionale:

Base imponibile del risparmio (ahorro)	Aliquota
Fino a 6.000 €	19%
6.001 – 50.000 €	21%
50.001 – 200.000 €	23%
200.001 – 300.000 €	27%
Oltre 300.000 €	28%

3.2.4. Le differenze regionali: uno scenario molto variegato

Una delle caratteristiche più rilevanti, e spesso sorprendenti, del sistema IRPF spagnolo è la marcata eterogeneità del carico fiscale complessivo da regione a regione. La tabella seguente mette a confronto le principali Comunità Autonome, indicando per ciascuna le aliquote marginali e il trattamento dell'imposta sul patrimonio.

Comunità Autonoma	Aliq. min IRPF	Aliq. max IRPF	Patrimonio	Note principali
Madrid	19%	0,47	0% (bonus 100%)	Fiscalità più vantaggiosa; attrae alto reddito
Isole Canarie	19%	~46%	Agevolata	IGIC in luogo di IVA; regime ZEC al 4%
Andalusia	19%	~45%	Standard	Riforma 2021: riduzione aliquote medi redditi
Murcia	19%	~46%	Quasi zero (99%)	Molto favorevole per famiglie e successioni
Catalogna	19%	47%–50%	0,21%–2,75%	14 imposte locali; più pesante per redditi medi
Comunitat Valenciana	19%	0,552	Standard	Aliquota max più alta; ISD medio-basso dal 2023
Extremadura	19%	~49%	Standard	Tra le meno favorevoli per redditi alti
Paesi Baschi	Forale	Forale	Forale	Sistema autonomo; proprie aliquote IS e IRPF
Navarra	Forale	Forale	Forale	Massima libertà testamentaria; tassazione propria
Ceuta / Melilla	–50%	–50%	Agevolata	IPSI al posto dell'IVA; riduzione flat 50%

3.2.5. Deduzioni e agevolazioni IRPF

Il sistema prevede un articolato ventaglio di deduzioni e agevolazioni:

- › *Piani pensionistici*: i contributi versati a piani pensionistici integrativi sono interamente deducibili dalla base imponibile generale, nei limiti annui previsti dalla normativa (generalmente il minore tra € 1.500,00 e il 30% dei rendimenti netti).
- › *Donazioni a enti non profit: deducibili dalla quota d'imposta ai sensi della Ley 49/2002* (75% sui primi € 250,00; 40% sull'eccedenza).
- › *Redditi da lavoro all'estero*: esenzione fino a € 60.100,00 (art. 7.p Ley 35/2006) per i redditi percepiti da lavoratori dipendenti residenti che prestano la propria attività fuori dalla Spagna, purché il Paese estero non sia un paradiso fiscale.
- › *Deduzioni autonómiche*: ogni Comunità Autonoma può introdurre agevolazioni aggiuntive su istruzione, affitti, natalità, disabilità, acquisto prima casa, energia rinnovabile. Madrid e Catalogna offrono i pacchetti più completi.

3.2.6. Obblighi dichiarativi

Il contribuente residente presenta la dichiarazione annuale attraverso il Modelo 100, entro il 30 giugno dell'anno successivo a quello di riferimento. Sono esonerati dall'obbligo i contribuenti che percepiscono esclusivamente redditi da lavoro dipendente sotto determinate soglie (art. 96 Ley 35/2006). I lavoratori autonomi che operano in regime di *estimación directa* devono effettuare versamenti trimestrali tramite Modelo 130.

3.3. Regime Speciale per Impatriati - Ex «LEY BECKHAM»

Cos'è il Regime Beckham

Il cosiddetto Regime Beckham, deve il suo nome popolare all'ex calciatore inglese, che fu tra i primi a beneficiarne, è un regime fiscale agevolato rivolto a chi si trasferisce in Spagna per motivi lavorativi. Disciplinato dall'art. 93 della Ley 35/2006 e aggiornato dalla Ley 11/2021 e dalla Ley 28/2022 (Ley de startups), consente di optare per una tassazione sostitutiva, assimilata a quella dei non residenti, per un periodo massimo di sei anni.

Il meccanismo è semplice nei suoi effetti: invece di essere tassati sul reddito mondiale secondo le aliquote progressive IRPF ordinarie, i beneficiari pagano un'aliquota

fissa del 24% sui redditi da lavoro di fonte spagnola fino a € 600.000,00 (e il 47% sull'eccedenza), escludendo dalla base imponibile i redditi di fonte estera. Per chi proviene da un Paese ad alta tassazione come l'Italia, il risparmio può essere molto significativo.

Requisiti di accesso

- › *Assenza di residenza pregressa*: il soggetto non deve essere stato residente fiscale in Spagna nei cinque anni precedenti al trasferimento (il termine è stato ridotto da dieci a cinque anni dalla Ley 28/2022).
- › *Motivo del trasferimento*: il trasferimento deve avvenire per effetto di un contratto di lavoro con un datore di lavoro spagnolo o con una stabile organizzazione di un'impresa estera in Spagna; oppure per nomina come amministratore (con partecipazione < 25%); oppure per svolgere attività da remoto (nomadi digitali); oppure per attività sportiva professionistica.
- › *Start-up e imprenditori innovativi*: dal 2023, grazie alla Ley 28/2022, il regime è accessibile anche agli imprenditori che fondano startup innovative certificate e ai lavoratori autonomi qualificati.
- › *Comunicazione formale*: il contribuente deve comunicare l'opzione all'AEAT entro sei mesi dall'inizio dell'attività in Spagna.

Vantaggi e limitazioni operative

Il regime offre vantaggi concreti: tassazione agevolata al 24% sui redditi da lavoro fino a € 600.000,00, esclusione dei redditi esteri dalla base imponibile spagnola, semplificazione degli obblighi dichiarativi. Tuttavia presenta limitazioni importanti: non è possibile compensare perdite di esercizi precedenti; i redditi da attività economiche non sono inclusi nell'agevolazione; il regime decade in caso di violazione di uno qualsiasi dei requisiti di accesso; il contribuente rimane comunque soggetto all'Impuesto sobre el Patrimonio per i beni detenuti in Spagna.

3.4. Il presupposto e la fonte normativa

Chi produce redditi in Spagna senza essere ivi fiscalmente residente è soggetto all'Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR), disciplinato dal Real Decreto Legislativo 5/2004 de 5 de marzo e dal suo Regolamento (Real Decreto 1776/2004). A differenza dell'IRPF, l'IRNR colpisce solo i redditi di fonte spagnola (principio della fonte), non l'intero reddito mondiale del contribuente.

È fondamentale distinguere due situazioni molto diverse sul piano degli obblighi e del regime applicabile:

- › *Senza stabile organizzazione*: il non residente è tassato operazione per operazione, applicando un'aliquota fissa sul reddito lordo. Il sostituto d'imposta spagnolo effettua generalmente la ritenuta alla fonte, liberatoria dell'obbligazione tributaria.
- › *Con stabile organizzazione*: il reddito attribuibile alla stabile organizzazione è tassato con le stesse regole delle società residenti (IS al 25%), con obbligo di presentazione di dichiarazione annuale (Modelo 200).

3.4.1. Redditi imponibili in Spagna per i non residenti

Ai sensi dell'art. 13 RDL 5/2004, sono imponibili in Spagna i redditi derivanti da: immobili situati in territorio spagnolo (inclusa l'imputazione figurativa per immobili non locati); attività economiche esercitate in Spagna; lavoro prestato fisicamente in territorio spagnolo; dividendi, interessi e canoni pagati da soggetti residenti; plusvalenze su beni situati in Spagna o su partecipazioni in società residenti.

3.4.2. Aliquote e Convenzione Italia-Spagna

La tabella seguente illustra le aliquote IRNR per le principali tipologie di reddito, mettendole a confronto con i limiti previsti dalla Convenzione Italia-Spagna del 1977:

Tipologia reddito	Aliquota IRNR	CDI Italia-Spagna	Note
Redditi generali - extra UE/SEE	24%	Secondo CDI	<i>Ritenuta alla fonte</i>
Redditi generali - residenti UE/SEE	19%	19% o CDI	<i>Aliquota ridotta UE</i>
Dividendi	19%	Max 15% (10% se \geq 25%)	<i>Art. 10 CDI</i>
Interessi	19%	Max 12%	<i>Art. 12 CDI</i>
Canoni / Royalties	24%	Max 8%	<i>Art. 12 CDI</i>
Plusvalenze	19%	19% o CDI	<i>Art. 13 CDI</i>
Pensioni private	Aliquote progressive	Solo in Spagna	<i>Residenti fiscali ES</i>
Pensioni pubbliche (dipendenti Stato ITA)	—	Solo in Italia	<i>Art. 19 CDI</i>
Stabili organizzazioni	25% (come IS)	—	<i>Regole IS</i>

3.4.3. Obblighi dichiarativi

Il non residente senza stabile organizzazione presenta il Modelo 210 per i redditi non assoggettati a ritenuta (es. immobili non locati: entro il 31 dicembre dell'anno successivo). Le ritenute operate dal sostituto d'imposta spagnolo sono invece versate direttamente dall'ente pagante. Per i redditi con stabile organizzazione si usa il Modelo 200 (stesse scadenze dell'IS).

3.5. Struttura e soggetti passivi

L'Impuesto sobre Sociedades (IS), disciplinato dalla Ley 27/2014, de 27 de noviembre, è l'equivalente spagnolo dell'IRES italiana. Colpisce gli utili prodotti da società di capitali (SA, SL), cooperative, fondazioni con attività economica e stabili organizzazioni di non residenti. Una società è considerata residente in Spagna se è stata costituita secondo la legge spagnola, oppure se ha in Spagna la sede legale o la sede di direzione effettiva (art. 8 LIS).

Il sistema adotta come punto di partenza per il calcolo della base imponibile il risultato contabile dell'esercizio, determinato secondo il Plan General de Contabilidad (Real Decreto 1514/2007), con successive rettifiche fiscali. Questo approccio, noto come partenza dal conto economico, riduce le divergenze tra reddito civilistico e reddito fiscale.

3.5.1. Le aliquote dell'imposta

Le principali aliquote applicabili per il 2025 sono le seguenti:

Categoria di soggetto	Aliquota IS	Riferimento normativo
Regime ordinario	25%	Art. 29.1 LIS
Nuove imprese (primi 2 esercizi con utile)	15%	Art. 29.1 LIS
Piccole imprese (fatturato < 1 mln €)	23%	Art. 29.1 LIS (modif. 2023)
Cooperative fiscalmente protette	20%	Ley 20/1990
Enti non profit (Ley 49/2002)	10%	Ley 49/2002
SICAV e fondi di investimento	1%	Art. 29.4 LIS
Fondi pensione	0%	Art. 29.5 LIS
ZEC - Zona Especial Canaria	4%	Art. 43 Ley 19/1994

3.5.2. I principali meccanismi di calcolo della base imponibile

Interessi passivi (art. 16 LIS)

Gli interessi passivi sono deducibili nel limite del 30% dell'EBITDA fiscale (risultato operativo netto), con una franchigia di 1 milione di euro che consente la piena deducibilità degli interessi fino a tale soglia. Le eccedenze non dedotte possono essere riportate in avanti senza limiti temporali. La norma mira a scoraggiare l'eccesso di debito finanziario infragruppo e la sottocapitalizzazione.

Participation exemption - esenzione su dividendi e plusvalenze (art. 21 LIS)

L'art. 21 LIS prevede un'esenzione del 95% sui dividendi e sulle plusvalenze da cessione di partecipazioni, sia domestiche che estere, al ricorrere di determinate condizioni: partecipazione $\geq 5\%$ o valore ≥ 20 mln €, detenuta per almeno un anno. Il residuo 5% è tassato all'aliquota ordinaria rendendo l'imposta effettiva sulla distribuzione infragruppo estremamente contenuta. È un meccanismo analogo al PEX italiano, ma con alcune differenze applicative.

Transfer pricing - prezzi di trasferimento (artt. 17-18 LIS)

Le operazioni tra soggetti correlati devono essere valorizzate al prezzo di mercato (principio arm's length), in conformità con le Linee Guida OCSE sui prezzi di trasferimento. L'art. 18 LIS impone obblighi documentali proporzionali alla dimensione dell'impresa: le grandi imprese devono predisporre un file master e un file locale; le PMI hanno obblighi semplificati. La violazione comporta sanzioni specifiche, indipendenti dalla rettifica della base imponibile.

Compensazione delle perdite fiscali (art. 26 LIS)

Le perdite fiscali pregresse possono essere riportate in avanti senza limiti temporali, ma l'utilizzo annuo è limitato al 70% della base imponibile positiva dell'esercizio, con un importo minimo sempre compensabile di 1 milione di euro. Le grandi imprese (fatturato > 20 mln € e > 60 mln €) applicano limiti ulteriormente ridotti (rispettivamente 50% e 25% della base imponibile positiva).

3.5.3. Il regime ETVE: la holding spagnola per investimenti internazionali

Il regime delle Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE), disciplinato dagli artt. 107-108 della Ley 27/2014, è uno degli strumenti più interessanti per la strutturazione di gruppi multinazionali con attività in Spagna. L'ETVE è una società holding spagnola che gestisce partecipazioni in entità non residenti e beneficia di un trattamento fiscale privilegiato.

Per accedere al regime è necessario: detenere una partecipazione $\geq 5\%$ del capitale della partecipata (o un costo di acquisto ≥ 20 milioni €); che la partecipata sia soggetta

a un'imposta analoga all'IS nel suo Paese; svolgere un'effettiva attività di gestione delle partecipazioni; comunicare il regime al Registro Mercantil.

I vantaggi sono considerevoli: esenzione totale sui dividendi e sulle plusvalenze provenienti da partecipazioni estere qualificate; esenzione sui dividendi distribuiti a soci non residenti (escluse giurisdizioni non cooperative); nessuna autorizzazione preventiva richiesta. Le limitazioni più rilevanti riguardano l'esclusione delle partecipazioni in entità residenti in Spagna e l'impossibilità di operare con giurisdizioni non cooperative.

3.5.4. Deduzioni dalla quota d'imposta

- › *R&S e innovazione tecnologica (I+D+i, artt. 35-36 LIS)*: deduzione del 25%-42% per attività di ricerca e sviluppo; 12% per innovazione tecnologica. Le imprese con capienza insufficiente possono richiedere il rimborso in contanti dei crediti maturati fino al 25% dell'importo.
- › *Produzione cinematografica e audiovisiva (art. 36 LIS)*: deduzione del 30% sui primi 10 milioni € di costo e del 25% sull'eccedenza per produzioni spagnole; 30% per produzioni straniere girate in Spagna.
- › *Patent Box (art. 23 LIS)*: riduzione del 60% sulla quota imponibile IS per i redditi da cessione d'uso di brevetti, know-how e altri intangibili qualificati sviluppati in Spagna. Con aliquota IS ordinaria al 25%, l'effetto è una tassazione effettiva del 10%.
- › *Creazione di occupazione per persone con disabilità (art. 38 LIS)*: deduzione di € 9.000,00 per lavoratore/anno con disabilità $\geq 33\%$; € 12.000,00 per disabilità $\geq 65\%$.

3.5.5. Obblighi dichiarativi IS

La dichiarazione annuale dell'Impuesto sobre Sociedades è presentata tramite Modello 200, entro i 25 giorni successivi ai sei mesi dalla chiusura dell'esercizio (per esercizi che chiudono al 31 dicembre: scadenza 25 luglio dell'anno successivo). I pagamenti frazionati trimestrali sono effettuati tramite Modelo 202, con scadenze ad aprile, ottobre e dicembre.

3.6. La stabile organizzazione in Spagna

Le stabili organizzazioni di soggetti non residenti in Spagna sono assoggettate alle stesse regole delle società residenti (aliquota IS al 25%) sui redditi ad esse imputabili (art. 18 RDL 5/2004). La nozione di stabile organizzazione segue quella contenuta nell'art. 5 del Modello OCSE e nell'art. 5 della CDI Italia-Spagna: luogo fisso d'affari attraverso il quale viene esercitata in tutto o in parte l'attività dell'impresa. Sono escluse le attività meramente preparatorie o ausiliarie.

Per le imprese italiane che operano in Spagna attraverso una rete di vendita o personale dipendente, il rischio di configurare una stabile organizzazione è un tema di pianificazione fiscale da affrontare preventivamente, soprattutto alla luce delle nuove disposizioni OCSE/BEPS sull'agente dipendente.

Ritenute sui redditi di fonte spagnola

Le ritenute standard sui redditi pagati a soggetti non residenti senza stabile organizzazione in Spagna sono fissate al 19% per dividendi, interessi e compensi professionali. Tuttavia, queste aliquote possono essere ridotte o azzerate in presenza di: la CDI Italia-Spagna (artt. 10-12); la Direttiva Madre-Figlia (2011/96/UE) per dividendi tra società correlate; la Direttiva Interessi e Canoni (2003/49/CE). L'applicazione delle esenzioni da direttiva UE richiede il rispetto dei requisiti di sostanza economica e delle clausole anti-abuso (GAAR).

3.7. Natura e struttura dell'imposta

L'Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD), disciplinato dalla Ley 29/1987, de 18 de diciembre, colpisce l'acquisizione gratuita di beni e diritti sia *mortis causa* (successioni) che *inter vivos* (donazioni), nonché le somme percepite dai beneficiari di polizze vita in caso di decesso dell'assicurato. Pur essendo formalmente un'imposta statale, la gestione, la riscossione e la potestà normativa su aliquote, riduzioni ed esenzioni sono attribuite alle Comunità Autonome ai sensi della Ley 22/2009.

Ne deriva un quadro applicativo straordinariamente eterogeneo: il carico fiscale può variare da quasi zero a cifre molto significative a seconda della regione in cui si trovano i beni o in cui risiede il beneficiario. Questo aspetto rende la pianificazione della residenza fiscale un elemento strategico anche per le scelte successorie.

A titolo esemplificativo: su una donazione di 800.000 euro, l'imposta dovuta è pari a circa 200 € nelle Isole Canarie, circa 2.000 € a Madrid, circa 56.000 € in Catalogna e circa 200.000 € in Andalusia (*ante* riforma 2021).

3.7.1. Il diritto successorio spagnolo: i sette sistemi giuridici

Un aspetto poco conosciuto ma fondamentale è che il diritto successorio spagnolo non è uniforme su tutto il territorio. Coesistono sette sistemi giuridici distinti: il diritto comune del Código Civil e le legislazioni autonome di Aragona, Catalogna, Isole Baleari, Navarra, Paesi Baschi e Galizia. Ciascuno prevede regole proprie su testamenti, quote di legittima, patti successori e forme di donazione. Nel diritto comune (Código Civil), le quote di legittima si articolano come segue: i discendenti ereditano 2/3 del patrimonio (di cui 1/3 equamente diviso tra figli e 1/3 liberamente attribuibile tra di loro dal testatore); gli ascendenti ricevono la metà del patrimonio in assenza di discendenti; il coniuge superstite gode dell'usufrutto su 1/3 in presenza di figli, su 1/2 in presenza di ascendenti, fino a 2/3 in assenza di entrambi. In Catalogna la legittima è ridotta a solo 1/4 del patrimonio; in Navarra e nei Paesi Baschi la libertà testamentaria è assai più ampia.

3.7.2. Territorialità e soggetti passivi

I residenti fiscali in Spagna sono tassati per il patrimonio ovunque situato nel mondo (*obligación personal*). I non residenti sono tassati solo per i beni situati in Spagna (*obligación real*), ma, a seguito della sentenza della Corte di Giustizia UE nella causa C-127/12, hanno facoltà di applicare la normativa autonómica più favorevole in base alla localizzazione dei beni, eliminando la precedente discriminazione tra residenti e non residenti.

3.7.3. Accettazione dell'eredità e obblighi dichiarativi

Gli eredi possono accettare l'eredità in modo puro e semplice (con responsabilità illimitata anche per i debiti), con beneficio d'inventario (responsabilità limitata ai beni ricevuti) o rinunciarvi del tutto. La dichiarazione va effettuata davanti al notaio ed ha efficacia retroattiva al momento del decesso.

L'ISD deve essere dichiarato entro sei mesi dal decesso, con possibilità di proroga di ulteriori sei mesi (istanza entro cinque mesi). Non esiste un modello dichiarativo unico nazionale: ogni Comunità Autonoma adotta i propri moduli. Per i documenti italiani da utilizzare in Spagna è obbligatoria l'apostille (Convenzione dell'Aja 1961) e la traduzione giurata in spagnolo.

3.7.4. Il carico fiscale regionale: confronto tra Comunità Autonome

La tabella seguente confronta il trattamento dell'ISD nelle principali regioni per i parenti diretti (Gruppi I e II):

Comunità Autonoma	A agevolazioni parenti diretti	Carico effettivo	Note
Madrid	Bonus 99% sulla quota autonómica	Quasi zero	Politica fiscale più vantaggiosa d'Europa
Isole Canarie	Riduzione fino al 99,9%	Minimo	Strumento di attrazione residenziale
Andalusia	Esenzione fino a 1 mln € / erede	Molto basso	Riforma significativa 2019-2021
Murcia	Riduzione 99% Gruppi I e II	Quasi zero	Tra i più vantaggiosi
Comunitat Valenciana	Riduzioni significative Gr. I e II	Medio-basso	Ampie agevolazioni dal 2023
Catalogna	Bonus 99% coniuge; 50% figli	Medio	Più severa per collaterali
Paesi Baschi	Regime forale autonomo	Variabile	Sistema proprio; aliquote indipendenti
Navarra	Regime forale autonomo	Variabile	Ampia libertà testamentaria
Extremadura	Poche agevolazioni	Elevato	Tra le meno favorevoli

3.7.5. Successioni internazionali Italia-Spagna

Sul piano del diritto internazionale privato, le successioni transfrontaliere sono regolate dal Regolamento (UE) n. 650/2012 (applicabile dal 17 agosto 2015): la legge civile applicabile è quella dello Stato di residenza abituale del defunto al momento della morte. Il Regolamento riconosce la *professio iuris*: il *de cuius* può scegliere nel testamento la legge della propria cittadinanza. Un italiano residente in Spagna può quindi optare per la legge italiana, mantenendo ad esempio le regole italiane sulla legittima.

3.8. L'Impuesto sobre el Patrimonio

L'Impuesto sobre el Patrimonio, disciplinato dalla Ley 19/1991, de 6 de junio, colpisce il patrimonio netto delle persone fisiche al 31 dicembre di ogni anno. È un'imposta personale e diretta che, pur essendo formalmente statale, è quasi interamente delegata alle Comunità Autonome per quanto riguarda aliquote, minimi esenti ed esenzioni.

I residenti fiscali sono tassati per il patrimonio mondiale (*obligación personal*). I non residenti solo per i beni situati in Spagna (*obligación real*), con obbligo di nominare un rappresentante fiscale. La base imponibile comprende il valore complessivo dei beni al netto dei debiti deducibili: immobili valutati al valore catastale (o al prezzo di acquisto se maggiore); depositi al valore nominale; valori mobiliari al valore di quotazione; partecipazioni societarie al valore di libro.

Le esenzioni principali riguardano: l'abitazione principale fino a € 300.000,00; le partecipazioni in imprese familiari che soddisfano specifici requisiti (attività reale, remunerazione adeguata dell'amministratore, partecipazione ≥ 5% individuale o 20% con familiari).

3.8.1. Le aliquote per regione

Il confronto regionale è fondamentale per comprendere l'effettivo onere:

Comunità Autonoma	Minimo esente	Aliquote	Note
Madrid	1.000.000 €	Azzerata (bonus 100%)	L'imposta non è effettivamente dovuta
Catalogna	500.000 €	0,21%–2,75%	Minimo esente ridotto; più gravosa
Andalusia	700.000 €	0,24%–3,03%	Aliquote proprie dal 2022
Comunitat Valenciana	700.000 €	0,25%–3,12%	Aliquote progressive proprie
Isole Canarie	700.000 €	0,24%–2,5%	Agevolazioni per nuovi residenti
Paesi Baschi	Regime forale	Forale	Normativa autonoma propria
Navarra	Regime forale	Forale	Normativa autonoma propria
Altre CC.AA.	700.000 €	0,2%–3,5%	Scala statale come base
Extremadura	Poche agevolazioni	Elevato	Tra le meno favorevoli

3.8.2. L'Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas

La Ley 38/2022, de 27 de diciembre, ha introdotto l'Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas, un tributo statale concepito come correttivo al fenomeno del "dumping fiscale" tra regioni. La sua ratio è garantire che i patrimoni più importanti, superiori a 3 milioni di euro, contribuiscano a prescindere dalla regione di residenza, anche in quelle (come Madrid) che avevano azzerato l'IP.

- › *Aliquota 1,7%*: su patrimoni netti compresi tra 3 milioni e 5,3 milioni di euro.
- › *Aliquota 2,1%*: su patrimoni tra 5,3 milioni e 10,6 milioni di euro.
- › *Aliquota 3,5%*: su patrimoni superiori a 10,6 milioni di euro.

L'imposta è deducibile dall'Impuesto sobre el Patrimonio eventualmente versato, evitando la doppia tassazione sul medesimo patrimonio.⁹

3.9. Struttura e ambito di applicazione dell'IVA

L'IVA spagnola è disciplinata dalla Ley 37/1992, de 28 de diciembre (LIVA) e dal Real Decreto 1624/1992 (RIVA), ed è armonizzata con la Direttiva UE 2006/112/CE; funziona con il classico meccanismo della rivalsa-detrazione.

L'IVA si applica nel territorio peninsulare e nelle Isole Baleari. Non si applica nelle Isole Canarie, dove vige l'IGIC (Impuesto General Indirecto Canario, Ley 20/1991) con aliquota ordinaria del 7%, né a Ceuta e Melilla, dove si applica l'IPSI.

3.9.1. Le aliquote in vigore

Le aliquote vigenti per il 2025 sono le seguenti:

Tipo aliquota	Aliquota	Principali applicazioni	Riferimento normativo
Ordinaria	21%	Beni e servizi generali, auto, servizi professionali	Art. 90 LIVA
Ridotta	10%	Alimenti non essenziali, trasporti, hotel, ristoranti, case nuove	Art. 91.Uno LIVA
Super-ridotta	4%	Pane, latte, formaggi, uova, frutta, verdura, farmaci, libri, protesi	Art. 91.Dos LIVA
IGIC (Canarie)	7%	Imposta locale sostitutiva dell'IVA; aliquote ridotte al 3% e 0%	Ley 20/1991
IPSI (Ceuta/Melilla)	0,5%–10%	Imposta su produzione, servizi e importazione	RDL 1993/Normativa locale

Aggiornamento 2025–2026: il Real Decreto-ley 16/2025 ha prorogato per il 2026 l'aliquota super-ridotta al 4% su latte vegetale e prodotti senza glutine.

3.9.2. Esenzioni e regola del pro rata

Le esenzioni IVA possono essere oggettive, operazioni bancarie, assicurative, mediche, educative, locazioni abitative, alcune operazioni immobiliari, o soggettive. I soggetti che effettuano sia operazioni imponibili che esenti devono applicare la regola del *pro rata* (artt. 102-106 LIVA): solo la quota di IVA a monte corrispondente alle operazioni imponibili è detraibile. Il coefficiente deve essere comunicato all'AEAT e rettificato in sede di dichiarazione annuale.

3.9.3. Reverse charge e operazioni intracomunitarie

L'inversione contabile (*reverse charge*, art. 84 LIVA) si applica in particolare a: servizi ricevuti da soggetti non stabiliti in Spagna (regola generale B2B); cessioni di immobili in procedure concorsuali; forniture di rottami e determinati metalli; servizi di costruzione e ristrutturazione.

Le cessioni intracomunitarie (art. 25 LIVA) sono non imponibili se i beni vengono spediti in un altro Stato membro, il cessionario è iscritto al VIES/ROI (Modelo 036) e il fornitore dispone di prova del trasporto. Gli acquisti intracomunitari sono imponibili nello Stato di destinazione con *reverse charge*. Il Modelo 349 riepiloga le operazioni intracomunitarie ed è presentato mensilmente (se il volume supera € 50.000,00) o trimestralmente.

3.9.4. E-commerce e sistema OSS

Dal 1° luglio 2021, le vendite B2C transfrontaliere superiori a 10.000 euro annui complessivi in altri Paesi UE sono soggette all'IVA del Paese di destinazione. Per semplificare gli adempimenti, il venditore può aderire al sistema OSS (One Stop Shop), presentando un'unica dichiarazione e versamento trimestrale (Modelo 369) per tutti i Paesi UE. Lo stoccaggio di merci in Spagna, ad esempio attraverso la logistica Amazon FBA, comporta l'obbligo di registrazione IVA spagnola indipendentemente dai volumi.

3.9.5. Il sistema SII e la fatturazione elettronica

Dal 1° luglio 2017 è operativo il SII (Suministro Inmediato de Información, Real Decreto 596/2016): un sistema che impone la trasmissione elettronica all'AEAT dei registri IVA entro quattro giorni di calendario dall'emissione o dalla registrazione della fattura. Il SII è obbligatorio per i contribuenti con fatturato annuo superiore a 6.010.121 €, per i gruppi IVA e per i soggetti iscritti al REDEME (dichiarazioni IVA mensili). Gli altri soggetti possono aderire volontariamente.

A partire dal 1° gennaio 2027 (per i soggetti IS) e dal 1° luglio 2027 (per tutti gli altri), entrerà in vigore l'obbligo generalizzato di fatturazione elettronica certificata attraverso il sistema VERI*FACTU (Real Decreto 1007/2023), che prevede l'uso di software certificati con firma digitale e trasmissione in tempo reale all'AEAT.

3.10. Il quadro normativo

Le imposte locali spagnole sono disciplinate dal Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo (Testo Unico della Ley Reguladora de las Haciendas Locales). I Comuni dispongono di autonomia nell'applicazione di aliquote, esenzioni e coefficienti correttivi, generando differenze significative tra enti locali. La pressione fiscale locale è particolarmente variabile: Madrid e La Rioja applicano quattro imposte locali; la Catalogna ne applica quattordici, con la pressione più alta d'intera Spagna.

3.10.1. Le principali imposte locali

Imposta	Presupposto	Aliquota / Base	Periodicità / Scadenza
IBI	Proprietà o possesso di immobili urbani / rustici	0,4%-1,3% del valore catastale	Annuale – pagamento comunale
IAE	Esercizio attività economiche (esonero < 1 mln €)	Tariffe per categoria + coeff. comunale	Annuale – Modelo 840
IIVTNU (Plusvalía)	Incremento valore terreni urbani alla trasmissione	Variabile per Comune	Alla trasmissione (30/60 gg)
ITP	Acquisto immobili usati (non soggetti a IVA)	6%-10% (per CC.AA.)	Alla compravendita (30 gg)
IAJD	Atti notarili e giuridici documentati	0,5%-1,5% (per CC.AA.)	Alla stipula dell'atto
ICIO	Costruzioni e opere edilizie	Fino al 4% costo reale lavori	Al rilascio permesso

3.10.2. La plusvalía municipal e la riforma costituzionale

L'IIVTNU (Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana), comunemente nota come plusvalía municipal, ha subito una radicale trasformazione negli ultimi anni. La Sentenza del Tribunal Constitucional n. 182/2021 ha dichiarato incostituzionale il precedente metodo di calcolo oggettivo, in quanto poteva determinare un'imposizione anche in assenza di un effettivo incremento di valore del terreno.

Il Real Decreto-ley 26/2021 ha riformato la normativa introducendo un sistema alternativo: il contribuente può ora scegliere tra il metodo oggettivo (basato sul valore

catastale e sui coefficienti aggiornati annualmente dal Ministero delle Finanze) e il metodo reale (basato sulla differenza tra prezzo di vendita e prezzo di acquisto). Si applica il metodo più favorevole al contribuente. In caso di perdita (prezzo di vendita inferiore al prezzo di acquisto), non è dovuta alcuna imposta.

L'ITP (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales), invece, colpisce l'acquisto di immobili usati non soggetti a IVA, con aliquote variabili tra il 6% e il 10% a seconda della Comunità Autonoma (norma di riferimento: Real Decreto Legislativo 1/1993). È gestita dalle CC.AA., che fissano le proprie aliquote nell'ambito della cornice statale.

3.11. Le Isole Canarie - il regime più vantaggioso di Spagna

Le Isole Canarie godono di un regime economico e fiscale speciale fondato sulla Ley 19/1994 e in parte sulla Ley 20/1991 (IGIC). Il sistema si articola in tre strumenti principali, che possono combinarsi per creare strutture particolarmente efficienti:

- › **IGIC**: in luogo dell'IVA ordinaria al 21%, nelle Canarie si applica l'Impuesto General Indirecto Canario con aliquota ordinaria del 7%, ridotta al 3% e zero per beni essenziali. Questo vantaggio riduce significativamente il costo di tutte le operazioni commerciali nell'arcipelago.
- › **ZEC (Zona Especial Canaria)**: regime autorizzato dalla Commissione UE come aiuto di Stato compatibile. Le imprese ZEC pagano l'IS al 4% (contro il 25% ordinario) sui redditi derivanti da attività qualificate. Requisiti: investimento minimo di € 50.000,00 (isole maggiori) o € 100.000,00 (isole minori); creazione di almeno 3 (isole maggiori) o 1 (isole minori) posti di lavoro entro sei mesi. Il regime è valido fino al 2027, con previsione di proroga.
- › **RIC (Reserva para Inversiones en Canarias)**: le imprese che operano nelle Canarie possono dedurre dalla base IS fino al 90% degli utili non distribuiti accantonati nella riserva RIC (art. 27 Ley 19/1994), a condizione che tali utili vengano reinvestiti in beni qualificati nell'arcipelago entro tre anni. È uno degli strumenti di riduzione della base imponibile più potenti disponibili nel sistema fiscale spagnolo.

Ceuta e Melilla - la riduzione flat del 50%

Le Ciudades Autónomas di Ceuta e Melilla, situate in territorio nordafricano, godono di un regime fiscale speciale che prevede una riduzione del 50% dell'IRPF per i redditi derivanti da attività economiche esercitate stabilmente nel territorio (Ley 35/2006) e un'analoga riduzione del 50% dell'IS per le imprese con attività stabile (Ley

27/2014). Al posto dell'IVA si applica l'IPSI (Impuesto sobre la Producción, los Servicios y la Importación) con aliquote più contenute (0,5%-10%).

I regimi forali: Paesi Baschi e Navarra

I Territorios Históricos del País Vasco (Álava, Guipúzcoa e Vizcaya) e la Comunidad Foral de Navarra dispongono di sistemi tributari propri, riconosciuti dalla Costituzione spagnola e regolati rispettivamente dal Concerto Económico (Ley 12/2002) e dal Convenio Económico (Ley 28/1990). Questi regimi consentono alle autorità locali di gestire autonomamente tutte le principali imposte, IRPF, IS, IVA nei limiti UE, Patrimonio, ISD, con proprie aliquote, deduzioni e incentivi.

Le aliquote IS nei Paesi Baschi sono storicamente intorno al 24%-28%, con deduzioni particolari per R&S e investimenti. In Navarra la libertà testamentaria è assai più ampia rispetto al diritto comune, con possibilità di diseredare gli eredi legittimi. I sistemi forali prevedono il versamento di un contributo allo Stato (cupo o aportación) per i servizi non trasferiti alle regioni.

Confronto sintetico: pressione fiscale per territorio

La tabella seguente offre una visione d'insieme della convenienza fiscale comparata dei principali territori spagnoli:

Territorio	IRPF max	IS	Patrimonio	ISD diretti	Convenienza
Madrid	0,47	0,25	Azzerata	Quasi zero	★★★★★
Isole Canarie	~46%	25% (4% ZEC)	Agevolata	Quasi zero	★★★★☆
Andalusia	~45%	0,25	Standard	Molto bassa	★★★★☆
Murcia	~46%	0,25	Standard	Quasi zero	★★★★☆
Catalogna	~50%	0,25	0,21%-2,75%	Media	★★★☆☆
Com. Valenciana	0,552	0,25	Standard	Media-bassa	★★★☆☆
Extremadura	~49%	0,25	Standard	Elevata	★★☆☆☆
Paesi Baschi	Forale	~24%-28%	Forale	Forale	★★★★☆
Navarra	Forale	Forale	Forale	Forale	★★★★☆
Ceuta / Melilla	-50%	-50%	Agevolata	Agevolata	★★★★☆

3.12. Agevolazioni per investimenti e incentivi fiscali

R&S e innovazione tecnologica (I+D+i)

Il sistema spagnolo prevede un insieme articolato di deduzioni dirette dall'IS per investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione tecnologica (artt. 35-36 LIS):

- › *Ricerca e sviluppo (R&S)*: deduzione del 25% delle spese sostenute (42% per spese eccedenti la media degli ultimi due esercizi). Maggiorazione del 17% per spese di personale ricercatore con contratto a tempo indeterminato.
- › *Innovazione tecnologica*: deduzione del 12% delle spese per progettazione industriale, diagnosi tecnologica, acquisizione di tecnologia avanzata, certificazioni di qualità.
- › *Monetizzazione (art. 39 LIS)*: le imprese con capienza IS insufficiente per sfruttare i crediti d'imposta maturati possono richiederne il rimborso in contanti fino al 25% dell'importo, previo accordo con l'AEAT.

Patent Box - regime per la proprietà intellettuale (art. 23 LIS)

I redditi derivanti dalla cessione del diritto d'uso o di sfruttamento di brevetti, modelli di utilità, formule, *know-how*, *software* protetto e altri intangibili qualificati beneficiano di una riduzione del 60% sulla quota imponibile IS, a condizione che l'intangibile sia stato sviluppato internamente in Spagna. Con aliquota IS ordinaria al 25%, l'effetto è una tassazione effettiva del 10%. Il regime rispetta il Nexus Approach OCSE (BEPS Action 5) e si applica anche ai redditi da cessione dell'intangibile se reinvestiti in R&S.

Investimenti nelle Isole Canarie (ZEC e RIC)

Come descritto nella sezione sui regimi speciali territoriali, la ZEC e la RIC rappresentano gli strumenti di agevolazione IS più potenti dell'intero sistema spagnolo. La ZEC garantisce un'aliquota IS del 4%; la RIC consente la deduzione di fino al 90% degli utili reinvestiti nell'arcipelago. Per le imprese italiane in fase di espansione internazionale, la Spagna, e le Canarie in particolare, meritano una valutazione seria come base per le attività nell'area iberica e latino-americana.

Agevolazioni per nuove imprese e start-up (Ley 28/2022)

- › *Aliquota IS agevolata al 15%*: per i primi due esercizi con base imponibile positiva (art. 29.1 LIS).
- › *Regime Beckham per nomadi digitali e imprenditori*: accesso al regime impatriati (art. 93 Ley 35/2006) con tassazione al 24% per lavoratori da remoto e fondatori di start-up innovative.
- › *Incentivi IRPF per investitori in start-up*: deduzione del 50% (fino a 100.000 €) sull'investimento in start-up innovative non quotate; esenzione plusvalenze da disinvestimento se reinvestite in un'altra start-up qualificata entro un anno.

Ammortamenti agevolati e altre deduzioni

- › *PMI (art. 103 LIS)*: ammortamento accelerato per beni nuovi dell'attivo materiale e intangibile (coefficiente moltiplicatore fino a 2 rispetto ai massimi tabellari).
- › *Libertà di ammortamento per R&S (art. 11 LIS)*: i beni materiali e intangibili afferenti ad attività di ricerca e sviluppo possono essere ammortizzati liberamente, senza limite di periodo.
- › *Produzione cinematografica e audiovisiva (art. 36 LIS)*: deduzione del 30% sui primi 10 milioni € di costo di produzione spagnola (25% sull'eccedenza) e del 30%-35% per produzioni straniere girate in Spagna.

3.13. Normativa antifrode e digitalizzazione fiscale

Negli ultimi anni la Spagna ha significativamente accelerato il processo di digitalizzazione del fisco, con l'obiettivo di ridurre il gap di compliance e combattere l'evasione fiscale. I principali provvedimenti in questo ambito sono:

- › *Ley 7/2012*: limita a € 2.500 i pagamenti in contante tra privati; a € 1.000 tra professionisti e imprese. La sanzione è pari al 25% dell'importo pagato in contante oltre la soglia.
- › *Ley 11/2021 (Ley Antifraude)*: ha recepito la Direttiva DAC6 sullo scambio automatico di informazioni sui meccanismi transfrontalieri di pianificazione fiscale aggressiva; ha introdotto il Modelo 721 per la dichiarazione delle cripto-attività detenute all'estero (obbligo dal 2024 per valori > € 50.000); ha rafforzato il SII e inasprisce le sanzioni per omissioni.
- › *Ley 18/2022 (Crea y Crece)*: ha reso obbligatoria la fatturazione elettronica per tutte le transazioni B2B tra imprese e professionisti stabiliti in Spagna.
- › *VERI*FACTU (Real Decreto 1007/2023; Orden HFP/1172/2024)*: disciplina i requisiti tecnici dei software di fatturazione certificati. Prevede generazione di file XML per ogni transazione, collegamento sequenziale delle fatture, firma elettronica e possibilità di invio diretto all'AEAT. Obbligatorio dal 1° gennaio 2027 per soggetti IS e dal 1° luglio 2027 per tutti gli altri.

Il sistema fiscale spagnolo si caratterizza per una marcata eterogeneità territoriale e per un elevato grado di complessità normativa. Ne consegue l'esigenza di una valutazione preventiva e strutturata delle scelte di residenza, di localizzazione delle attività economiche e di pianificazione patrimoniale e successoria.

4. Lavoro e risorse umane in Spagna

La normativa in tema di lavoro in Spagna è molto rigorosa. Pietra miliare *Lo Statuto dei Lavoratori* spagnolo che definisce i diritti fondamentali e i doveri dei lavoratori subordinati, regolando contratti, orario, ferie, licenziamenti e contrattazione collettiva, e si affianca a normative specifiche per il lavoro autonomo ed economicamente dipendente.

4.1. Origini e struttura normativa

Lo Statuto dei Lavoratori è stato istituito formalmente in Spagna con la legge del 10 marzo 1980, in attuazione della Costituzione spagnola del 1978 che prevedeva, all'art. 35.2, la regolamentazione dei diritti dei lavoratori tramite legge ordinaria.

Esso rappresenta un equilibrio tra i diritti collettivi dei lavoratori, le esigenze di flessibilità del lavoro e il superamento delle disposizioni del periodo franchista. Il testo principale è stato riformato con il Real Decreto Legislativo n. 1/1995, integrato da successive modifiche legislative.

Lo Statuto si compone di tre titoli principali:

- › *relazioni individuali di lavoro* – contiene circa 60 articoli su diritti, doveri e regolazione del contratto di lavoro;
- › *diritti di rappresentanza collettiva e di riunione* – disciplina organi di rappresentanza interna e diritto di assemblea;
- › *contrattazione collettiva e contratti collettivi* – regola i negoziati tra imprese e sindacati e l'applicazione dei contratti di settore.

L'applicabilità è limitata ai lavoratori subordinati, che prestano servizi sotto direzione ed organizzazione del datore di lavoro, con obblighi retributivi e contributivi specifici.

Diritti fondamentali dei lavoratori

Lo Statuto garantisce:

- › libertà sindacale e diritto di sciopero (art. 28 CE);
- › uguaglianza e non discriminazione per sesso, origine, religione o disabilità;

- › salario minimo e retribuzione conforme ai contratti collettivi. Il salario minimo nazionale in Spagna è attualmente di € 17.094,00 lordi annui, distribuito in 14 rate mensili.

Contributi Previdenziali

I datori di lavoro sono tenuti a pagare i contributi previdenziali per conto dei dipendenti, essi ammontano a circa il 33,4% della retribuzione lorda.

Contratti Scritti

È obbligatorio avere contratti di lavoro scritti, che devono delineare chiaramente i termini, come la descrizione del lavoro, il compenso e le condizioni di lavoro.

Orario di lavoro massimo, straordinari e pause obbligatorie.

Partecipazione nella gestione dell'impresa tramite *comités de empresa*.

Tutela della salute e sicurezza sul lavoro.

4.2. Tipologie di contratti

I principali contratti regolati sono:

- › *Indefinido (tempo indeterminato)* – Fornisce stabilità, protezione legale e indennità in caso di licenziamento ingiustificato.
- › *Temporal (a tempo determinato)* – Limitati a un anno, con possibilità di conversione automatica in tempo indeterminato se superano certi limiti. Esistono i seguenti tipi di contratto: 1) per cause produttive, con una durata massima di 6 mesi o un anno a seconda del settore; 2) contratto per sostituzione di un altro dipendente.
- › *Fisso-discontinuo* – Nel contratto fisso discontinuo il lavoratore non è retribuito, né gli spetta alcuna indennità, nei periodi di inattività.
- › *Formazione e apprendistato* – Destinati a giovani e neolaureati, con durata minima di sei mesi e massima di due anni.

Lavoro autonomo e figure speciali

La Spagna ha introdotto uno statuto specifico per il lavoro autonomo economicamente dipendente (TRADE), dove il lavoratore riceve almeno il 75% del reddito da un unico committente. Questa figura è distinta dal lavoro subordinato e dai lavoratori autonomi classici, pur richiedendo forme di tutela sui diritti economici, previdenziali e sulla partecipazione a specifici accordi professionali. Inoltre, esiste uno Statuto per il lavoro autonomo con normative su previdenza e sicurezza sul lavoro.

Riforme e attualità

Negli ultimi anni, la Spagna ha introdotto riforme significative per:

Riduzione della precarietà e criticità dei contratti a termine, con conversione automatica in contratto a tempo indeterminato per durate oltre 18 mesi.

Rafforzamento della contrattazione collettiva a livello di settore come prevalente rispetto a quella aziendale.

Revisione dei contratti di formazione-lavoro, con stipendi minimi e obbligo di formazione almeno al 25% dell'orario.

Tutela del lavoro su piattaforme e lavoro a distanza, in risposta all'emergenza COVID-19.

Attualmente, è in discussione un nuovo Statuto dei Lavoratori del XXI secolo, volto a estendere le tutele a tutti i lavoratori, comprendendo nuove forme di lavoro digitale e flessibile, con partecipazione sindacale attiva nella revisione delle proposte legislative.

4.3. Settore risorse umane

Il mercato del lavoro in Spagna nel settore delle Risorse Umane (RRHH) è dinamico, con una forte domanda di profili specializzati (HRBP, Talent Acquisition) soprattutto a Madrid e Barcellona. Si concentra su un buon equilibrio vita-lavoro, con settimane da 40 ore.

Punti chiave del lavoro e risorse umane in Spagna

Ruoli HR più richiesti: HR Business Partner, Talent Acquisition Specialist, Specialist in Payroll, e HR Generalist.

Settori chiave: Tecnologia, ospitalità, farmaceutico ed eCommerce offrono numerose posizioni HR.

Reclutamento e Competenze: Alta importanza al networking, alle relazioni interpersonali e alla conoscenza dello spagnolo. Forte presenza di multinazionali che richiedono profili bilingui (inglese+spagnolo).

Piattaforme principali: LinkedIn, Hosco (per l'ospitalità), InfoJobs, e Indeed sono i siti più usati per cercare posizioni in ambito HR.

Aspetti legali e previdenziali (risorse umane)

Sicurezza Sociale: Sia datori che dipendenti contribuiscono alla Seguridad Social.

Licenziamento: La normativa prevede indennità specifiche, spesso basate su 20 giorni di stipendio per anno lavorato.

Lavorare in Spagna, specialmente nel settore delle Risorse Umane (HR), offre diverse opportunità grazie alla presenza di multinazionali e hub tecnologici in crescita.

1. Il mercato del lavoro per gli italiani

Gli italiani hanno ottime possibilità in Spagna, grazie alla somiglianza culturale e linguistica. I settori con maggiore richiesta includono:

- › *Settori chiave:* Turismo, IT, istruzione e servizi professionali (come la consulenza e il *recruiting*).
- › *Città principali:* Madrid e Barcellona sono i centri economici principali dove si concentrano la maggior parte delle offerte HR e dei ruoli qualificati.
- › *Hub tecnologici:* Città come Valencia e Siviglia stanno emergendo come poli importanti per servizi condivisi e tecnologia.

2. Settore Risorse Umane (HR)

Il ruolo dell'HR in Spagna sta diventando sempre più strategico, con un focus su acquisizione dei talenti e conformità normativa.

Stipendi: Per un HR Manager a Barcellona, la paga base media oscilla tra € 35.000,00 e € 52.688,00 all'anno. Tuttavia, per ruoli *junior* o *entry-level*, le retribuzioni possono essere significativamente più basse (intorno a € 19.000 per profili con qualche anno di esperienza in determinati contesti).

Formazione e Stage: Esistono numerosi programmi di stage e master specifici in Risorse Umane, facilitando l'ingresso nel settore per i neolaureati.

3. Requisiti e burocrazia

Per un cittadino UE, lavorare in Spagna è semplice, ma richiede alcuni passaggi amministrativi essenziali:

Documentazione: È necessario ottenere il NIE (Número de Identidad de Extranjero), indispensabile per firmare un contratto di lavoro e aprire un conto corrente.

Piattaforme di ricerca: Oltre ai classici LinkedIn e Indeed, sono molto usati InfoJobs e il portale SEPE (il servizio pubblico per l'impiego).

4. Portali e Risorse Utili

Portale	Descrizione
Glassdoor	Ottimo per verificare stipendi e recensioni aziendali nel settore HR.
Experteer	Focalizzato su posizioni di alto livello e recruiting specializzato.
Piktalent	Utile per informazioni su visti, stage e trasferimenti.
EURES	Portale europeo per la mobilità lavorativa con supporto specifico per la Spagna.

5. Settore Industriale e Commerciale

La Spagna è una delle principali realtà economiche dell'Unione Europea e presenta un sistema produttivo complesso ed articolato, che si caratterizza per la costante e progressiva transizione verso modelli avanzati di produzione e distribuzione.

Dopo l'ingresso nella Comunità Economica Europea nel 1986, il Paese ha dato vita ad un processo di modernizzazione che ha profondamente trasformato i settori dell'industria e del commercio.

Attualmente la Spagna può essere classificata come un'economia avanzata a forte vocazione terziaria con una solida e competitiva base industriale in numerosi comparti.

Il sistema economico spagnolo è suddiviso nei tre grandi settori: primario (produzione agricola), secondario (industriale) e terziario (commercio e servizi).

Sebbene il settore industriale contribuisca in modo rilevante al PIL della Spagna, è quello commerciale, inserito nel più ampio ambito del terziario, a rappresentare la componente dominante dell'economia nazionale.

5.1. Settore primario: l'agricoltura spagnola

In Spagna il settore primario ha un peso limitato sul PIL (circa il 2,5% del valore aggiunto e poco più del 3,5% dell'occupazione), ma resta strategico per export, occupazione rurale e coesione territoriale. Il paese è uno dei principali produttori agricoli dell'Unione europea e viene spesso definito "l'orto d'Europa": frutta e ortaggi da soli rappresentano una quota molto rilevante del valore della produzione agricola, affiancati da cereali, olio d'oliva, vino, agrumi e allevamento.

La produzione è concentrata nelle grandi aree cerealicole interne (Castiglia, Andalusia), nelle aree mediterranee e andaluse a forte vocazione ortofrutticola e nei distretti olivicoli e vitivinicoli, che fanno della Spagna uno dei leader mondiali per olio d'oliva, agrumi e prodotti ortofrutticoli freschi. Una quota crescente di superfici è coltivata con metodo biologico, soprattutto in Andalusia, Castiglia-La Mancia e Catalogna, rafforzando il posizionamento del paese sui mercati a maggiore valore aggiunto.

L'agricoltura è fortemente sostenuta dalla *Politica Agricola Comune (PAC)*: il Piano Strategico della PAC 2023-2027 (PEPAC) integra gli interventi nazionali e regionali e mobilita risorse significative in pagamenti diretti, misure di mercato e sviluppo rurale, con l'obiettivo di mantenere un settore competitivo, sostenibile e capace di tenere vivi

i territori rurali. Per un'impresa italiana, il primario spagnolo rappresenta quindi un contesto maturo e ben regolato, ma anche un partner naturale lungo le filiere agroalimentari, in particolare su ortofrutta, olio e vino.

5.2. Settore industriale

5.2.1. Struttura e caratteristiche

Il settore industriale spagnolo, - includendo in esso manifattura, energia e costruzioni - contribuisce per circa il 21-24% del PIL nazionale. La componente manifatturiera rappresenta il nucleo centrale del sistema industriale ed ha un peso rilevante in termini di occupazione e valore aggiunto.

L'industria spagnola si distingue per una struttura duale:

- › da un lato, le grandi imprese multinazionali altamente competitive;
- › dall'altro, la vasta rete di piccole e medie imprese (PMI), spesso a conduzione familiare.

Questa configurazione influenza positivamente la capacità innovativa e la resilienza dell'intero sistema produttivo, talché l'industria spagnola si distingue per la forte diversificazione produttiva, la presenza di distretti industriali regionali e la crescente innovazione tecnologica.

Il comparto più importante, quello manifatturiero, rappresenta circa l'82% della produzione industriale totale.

La specializzazione industriale spagnola è in generale orientata verso settori a medio-alta intensità tecnologica. Tra le principali realtà industriali segnaliamo:

- › l'industria automobilistica, che caratterizza la Spagna come uno dei maggiori produttori europei di autoveicoli;
- › l'industria agroalimentare, assai fortemente integrata con il settore primario;
- › l'industria chimica e farmaceutica;
- › l'industria energetica e delle rinnovabili, che va assumendo un ruolo crescente nel panorama europeo;
- › l'industria aerospaziale, ad alta intensità tecnologica.

Secondo i dati OCSE la competitività industriale spagnola è sostenuta dall'integrazione nelle catene globali del valore, in particolar modo in ambito europeo.

5.2.2. Distribuzione geografica

L'industria spagnola non presenta una distribuzione geografica uniforme. Presenta invece una forte concentrazione territoriale, caratterizzata dalla presenza di cluster regionali specializzati:

- › in Catalogna: industria manifatturiera diversificata, chimica e tessile;
- › nel Paese Basco: siderurgia, meccanica avanzata e tecnologie industriali;
- › nella Comunità Valenciana: ceramica, agroalimentare e manifattura leggera;
- › a Madrid: industria ad alta tecnologia e servizi avanzati.

La suddetta distribuzione è riferibile a fattori storici, alla disponibilità delle risorse, alla presenza di infrastrutture e investimenti. Comunque tutti i diversi poli citati beneficiano di infrastrutture sviluppate, capitale umano qualificato e politiche regionali di innovazione.

5.2.3. Andamento recente della produzione industriale

Negli ultimi anni, l'industria spagnola ha mostrato importanti segnali di crescita e resilienza.

Nel 2025, la produzione industriale è aumentata del 4,5% su base annua, trainata in particolar modo da energia, beni intermedi e beni di consumo non durevoli.

In generale, la crescita industriale è stata favorita da:

- › innovazione tecnologica;
- › integrazione nei mercati internazionali;
- › investimenti europei.

Persistono tuttavia alcune criticità, quali la dipendenza energetica e la concorrenza globale.

Nel periodo post-pandemico, la produzione industriale spagnola ha registrato una crescita moderata, ma soggetta a volatilità dovuta a:

- › shock energetici;
- › interruzioni delle catene di approvvigionamento;
- › inflazione.

Tra le principali criticità strutturali si evidenziano invece:

- › dipendenza energetica dall'estero;

- › bassa produttività in alcuni comparti;
- › frammentazione del tessuto imprenditoriale.

5.2.4. Innovazione e Industria 4.0

Sempre negli ultimi anni, la Spagna ha promosso politiche orientate alla trasformazione digitale dell'industria, in linea con il paradigma dell'Industria 4.0. Il Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del 2021, finanziato anche attraverso fondi europei Next Generation EU, ha incentivato:

- › la digitalizzazione dei processi produttivi;
- › l'automazione e robotizzazione;
- › lo sviluppo dell'intelligenza artificiale;
- › la transizione energetica.

Questa trasformazione è stata particolarmente evidente nei settori ad alta tecnologia, quali quelli dell'aerospazio e dell'elettronica. Tuttavia, secondo la Commissione Europea persistono ancora criticità legate alla bassa intensità di investimento in R&S rispetto alla media UE.

5.3. Settore Commerciale

5.3.1. Il commercio nel contesto del settore terziario

Il commercio rappresenta una componente essenziale del settore terziario, che costituisce oltre il 65% del PIL spagnolo e ne risulta il comparto più importante.

Il settore commerciale comprende:

- › commercio interno (al dettaglio e all'ingrosso);
- › commercio internazionale (*import* ed *export*);
- › servizi legati alla distribuzione.

Il settore è altamente dinamico e strettamente connesso ai processi di globalizzazione e digitalizzazione.

5.3.2. Commercio interno

Il commercio interno spagnolo è caratterizzato da una struttura moderna e diversificata, con la coesistenza di:

- › grandi gruppi della distribuzione organizzata;
- › piccole imprese commerciali tradizionali;
- › piattaforme di e-commerce.

Gli ultimi anni sono stati inoltre caratterizzati da una significativa crescita del commercio elettronico, accelerata dalla pandemia di COVID-19. Secondo i dati dell'Istituto Nazionale di Statistica spagnolo, l'e-commerce registra tassi di crescita superiori al 20% annuo.

5.3.3. Commercio estero

La Spagna è attualmente un attore rilevante nel commercio internazionale. Le principali esportazioni includono beni industriali, prodotti automobilistici e beni agroalimentari.

Secondo i dati dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio, la Spagna è tra i principali esportatori mondiali di prodotti agricoli e alimentari.

Ciò non a caso, il Paese infatti beneficia di una posizione geografica strategica, che facilita gli scambi e le esportazioni che rappresentano una quota rilevante del PIL.

Anche l'integrazione nell'Unione Europea ha favorito la crescita degli scambi commerciali e l'apertura dei mercati.

Le esportazioni spagnole sono dirette principalmente verso i Paesi dell'Unione Europea, gli Stati Uniti, l'America Latina e l'Africa.

5.3.4. Innovazione nel commercio

Il settore commerciale ha subito una profonda trasformazione trainata dalla digitalizzazione, con l'introduzione di piattaforme online, sistemi di pagamento digitali e logistica avanzata. Oggi la Spagna come uno dei principali hub tecnologici in Europa.

In Spagna l'e-commerce è in forte espansione posizionandosi tra i leader europei. Il 77% degli spagnoli acquista online, con una spesa media mensile significativa, guidata da settori come abbigliamento, elettronica e alimentari.

Numerosissime sono le Startup che fanno innovazione e ciò grazie anche a un ecosistema favorevole (aliquote fiscali ridotte e incentivi per investitori).

Tutti questi cambiamenti hanno migliorato l'efficienza del sistema distributivo spagnolo aumentandone la competitività soprattutto tra le piccole imprese.

5.4. Interrelazioni tra industria e commercio, sfide e prospettive future

I settori industriale e commerciale in Spagna sono interdipendenti ed integrati all'interno delle catene del valore globali. L'industria produce beni che vengono distribuiti attraverso reti commerciali complesse e il settore commerciale fornisce a sua volta informazioni di mercato che influenzano ed orientano la produzione industriale. L'efficienza del sistema commerciale contribuisce dunque al continuo miglioramento della competitività dell'industria nazionale.

Tale interdipendenza si concretizza in filiere produttive integrate, nelle catene di distribuzione globali e nella conseguente crescita delle esportazioni. Tali interrelazioni sono particolarmente evidenti nei settori automobilistico, agroalimentare e manifatturiero.

I settori industriale e commerciale presentano insieme una struttura solida e in costante evoluzione: l'industria, pur confrontandosi con alcune debolezze strutturali, mostra una crescente integrazione nei mercati globali e un orientamento all'innovazione; il commercio, sostenuto dalla digitalizzazione e dall'internazionalizzazione, è il principale motore dell'economia.

Costituiscono punti di forza di questo sistema combinato dell'economia spagnola:

- › l'economia diversificata;
- › il forte sviluppo del settore terziario;
- › la crescita dell'export;
- › l'innovazione tecnologica.

Mentre sono motivi ancora da superare di debolezza:

- › la disoccupazione ancora elevata in alcune aree;
- › la dipendenza energetica da paesi esteri;
- › le disparità regionali;
- › la concorrenza internazionale.

In tale quadro le prospettive dell'industria e del commercio appaiono dipendere dalla capacità che il Paese avrà nell'affrontare le sfide legate alla sostenibilità, alla trasformazione digitale e alla competizione globale. La transizione ecologica e la necessità di ridurre le emissioni e di promuovere un modello economico sostenibile rappresentano all'oggi la sfida cruciale sia per il settore industriale che per quello commerciale.

Fonti

- › https://www.infomercatiesteri.it/paese.php?id_paesi=92
- › <https://www.ice.it/it/mercati/spagna>
- › <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/countryfacts/#?geo=ES>
- › https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP
- › <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/spagna-economia-da-record-nuova-locomotiva-deuropa-219069>
- › <https://geopolitica.info/spagna-ascesa-squilibri-regionali-sfida-productivita/>
- › https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-spain-2023_5b50cc51-en.html
- › <https://data.worldbank.org/country/spain>
- › https://www.wto.org/english/res_e/res_e.htm
- › <https://european-research-area.ec.europa.eu/documents/country-report-spain>
- › <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/en/ISTIC2023.htm>
- › <https://www.caixabankresearch.com/en/sectoral-analysis/agrifood/spanish-agrifood-sector-gains-momentum-2025-after-overcoming-recent>
- › <https://www.britannica.com/place/Spain/Agriculture-forestry-and-fishing>
- › https://eu-cap-network.ec.europa.eu/countries/spain_en
- › [Guía de negocios en españa 2025 - Garrigues](#)

Composizione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Presidente

Elbano de Nuccio

Vice Presidente

Antonio Repaci

Consigliere Segretario

Giovanna Greco

Consigliere Tesoriere

David Moro

Consiglieri

Gianluca Ancarani

Marina Andreatta

Cristina Bertinelli

Aldo Campo

Rosa D'Angiolella

Michele de Tavonatti

Fabrizio Escheri

Gian Luca Galletti

Cristina Marrone

Maurizio Masini

Pasquale Mazza

Marianna Pacifico

Eliana Quintili

Pierpaolo Sanna

Liliana Smargiassi

Gabriella Viggiano

Giuseppe Venneri

COLLEGIO DEI REVISORI

Presidente

Rosanna Marotta

Componenti

Maura Rosano

Sergio Ceccotti

CNDCEC

Piazza della Repubblica, 59

00185 - Roma

Tel. 06.47863300

Fax. 06.47863349

E-mail info@commercialisti.it

Web. www.commercialisti.it

Composizione della Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti

CONSIGLIO DI GESTIONE

Presidente

Antonio Tuccillo

Vice Presidente

Giuseppe Tedesco

Consiglieri

Francesca Biondelli

Antonia Coppola

Massimo Da Re

Cosimo Damiano Latorre

Andrea Manna

Claudia Luigia Murgia

Antonio Soldani

COLLEGIO DEI REVISORI

Presidente

Rosario Giorgio Costa

Componenti

Ettore Lacopo

Antonio Mele

GRUPPO DI LAVORO "GUIDA ITALIA"

Coordinatori di area

Cristina Bauco – Area giuridica

Tommaso Di Nardo – Area Economico-statistica

Pasquale Saggese – Area fiscale

Ricercatori

Viviana Capozzi – Area fiscale

Roberto De Luca – Area aziendale

Nicola Lucido – Area aziendale

Alessandro Ventura – Area lavoro

FNC

Piazza della Repubblica, 68

00185 - Roma

Tel. 06.4782901

Fax. 06.4874756

E-mail info@fncommercialisti.it

Web. www.fondazioneNazionaleCommercialisti.it

fondazioneNazionaleCommercialisti.it

Composizione dell'AICEC

Presidente

Giovanni Gerardo Parente

Vice Presidente

Michele Locuratolo

Segretario

Gaetana Rota

Tesoriere

Giovanni Cappietti

Consiglieri

Francesca Coccia

Alessandra Moscone

Pier Paolo Perotto

Revisore Unico

Davide Tommaso Dal Dosso

GRUPPO DI LAVORO "GUIDA SPAGNA"

Coordinatrici

Alessandra Moscone

Gaetana Rota

Componenti

Ilaria Cinotto

Francesca Coccia

Augusto D'Alessandro

Fabio Rizzo

Francesca Sinatra

A.I.C.E.C.

Piazza della Repubblica, 59

00185 - Roma

Email: info@aicec.net

Web: www.aicec.net



9 788899 517434