

4 TEMI DI APPROFONDIMENTO

Strumenti di pianificazione fiscale delle imprese armatoriali (*)

di Stefano Ricci (**) e Paolo Sciabà (***)

Le modifiche intervenute negli ultimi anni nella disciplina fiscale dei redditi derivanti dall'utilizzo di navi e le ultime novità in tema di controlled foreign companies offrono interessanti spunti di riflessione sulla progettazione fiscale dei gruppi armatoriali internazionali.

1. Strutture organizzative delle imprese armatoriali

Il sempre maggiore dinamismo dei mercati internazionali e l'accentuarsi dell'interdipendenza delle economie mondiali, pur manifestandosi in generale in tutti i comparti produttivi, esplicano effetti più evidenti sulle attività economiche con una naturale vocazione internazionale, quale il trasporto marittimo.

La notevole complessità organizzativa e le grandi o grandissime dimensioni delle imprese armatoriali di fronte al mutamento in atto nell'economia mondiale, che postula la necessità di sistemi aziendali altamente flessibili, sono piuttosto causa di rigidità difficilmente eliminabili.

La pianificazione aziendale dell'impresa di *shipping* internazionale, contraddistinta da importanti investimenti in capitale fisso, risente infatti in notevole misura dei vincoli posti dal sistema legislativo e delle limitazioni che la progettazione operativa ed organizzativa possono creare.

A tale ultimo proposito, la dottrina aziendale ha individuato alcuni modelli di *struttura organizzati-*

va, riscontrabili anche nelle imprese armatoriali, evidenziando alternativi percorsi e sistemi decisionali e di definizione delle strategie che, per maggiore chiarezza, si richiamano brevemente (1):

- *struttura funzionale*: in tale modello, caratterizzato da modesta differenziazione delle competenze presenti in ciascuna funzione, le strategie dell'impresa sono decise, di concerto con la direzione generale, dai direttori funzionali e attuate da questi attraverso la fissazione di obiettivi di funzione;

- *struttura divisionale*: ogni linea - o area strategica d'affari - è organizzata in una divisione, al vertice della quale è un direttore di divisione altamente responsabilizzato sui risultati della propria gestione. È all'interno di ciascuna divisione che viene operata una specializzazione di tipo funzionale, mentre le strategie vengono formulate dalla direzione generale;

- *struttura a matrice*: si fonda sull'interconnessione tra aree di responsabilità orizzontali (linee e altre aree strategiche di affari) e aree di responsabilità verticali (funzioni). Le strategie aziendali sono elaborate su tre livelli: direzione generale, direzioni divisionali in sede di coordinamento e controllo e direzioni divisionali e funzionali in sede di attuazione operativa;

- *lean organization*: si tratta di modelli autoadattivi rispetto alle turbolenze del mercato e finalizzati al raggiungimento della qualità totale, che si basano su un controllo sistemico centrale, anziché gerarchico, e su una programmazione del sistema delegata alla periferia (2).

(*) Per quanto il presente studio sia frutto di uno sforzo congiunto degli Autori, i paragrafi 1, 2 e 3 sono attribuibili al dott. Sciabà e i paragrafi 4 e 5 al dott. Ricci.

(**) Dottore commercialista in Genova (Studio Ricci) e cultore della materia presso il Dipartimento di Tecnica ed Economia delle Aziende dell'Università di Genova.

(***) Dottore commercialista in Genova (Studio Associato Legale Tributario).

(1) Per un approfondimento sui modelli organizzativi delle imprese di *shipping* si veda L. Fadda, *Cambiamento e valore nell'economia delle imprese di shipping*, Giappichelli, Torino, 2000, pagg. 114 e seguenti.

(2) La *lean organization* trova ottima applicazione nelle imprese armatoriali, se si considera il decentramento produttivo che le caratterizza e tenuto conto che i processi inerenti all'espletamento della linea e l'erogazione del servizio richiedono un insieme di attività che si collocano in strutture differenti,

L'adozione di particolari forme organizzative, che in misura più o meno marcata rispecchiano la filosofia aziendale e l'impostazione progettuale del *management*, delineando altresì la *struttura operativa* dell'impresa in termini dimensionali, di natura dell'attività svolta, patrimoniali, e altri, è tuttavia limitata da fattori ambientali e interni diversi, tra cui quelli giuridici. La concreta esecuzione di piani organizzativi e strategici passa quindi attraverso l'utilizzo di appropriati strumenti giuridici che, ai nostri fini, possono suddividersi come segue:

- *strumenti giuridici a rilevanza interna*: consistono nella forma giuridica di esercizio dell'impresa, nei contratti di lavoro, nei contratti di acquisizione e utilizzazione della nave, di subappalto, *outsourcing* e, in generale, negli strumenti negoziali attinenti alla struttura organizzativa interna;

- *strumenti giuridici a rilevanza esterna*: consistono nei negozi funzionali alla realizzazione della rete commerciale, quali i contratti di agenzia, o della rete produttiva, quali la costituzione di società controllate estere o l'impianto di stabili organizzazioni o, ancora, la stipulazione di accordi con una o più imprese concorrenti o operanti a monte o a valle del processo produttivo del trasporto.

La forma giuridica di esercizio dell'impresa, per quanto rilevante dal punto di vista interno per la variabile dissociazione tra gestione e proprietà aziendale che la può caratterizzare, assume notevole rilevanza esterna nella misura in cui consente impianti organizzativi complessi.

Nel nostro ordinamento la forma societaria è la configurazione giuridica tipica, per non dire esclusiva, per l'esercizio dell'impresa armatoriale, poiché oramai la società di armamento disciplinata dal codice della navigazione poco o per nulla si presta alle esigenze delle moderne imprese di *shipping*.

Si consideri che la strutturazione di organismi societari complessi, la cui attività presenta un evidente carattere transnazionale, ha trovato compiuta espressione nella logica del gruppo.

Il *gruppo di società*, costituito da un insieme di entità giuridicamente distinte ed autonome, ma ordinate al perseguimento di un obiettivo comune e con una direzione unitaria, da un lato rappresenta un ottimo strumento del *management* per operare un efficace controllo di gestione, dall'altro lato consente, attraverso la differenziazione di ordinamenti giuridici conseguente alla localizzazione di società in diversi Stati, di cogliere i vantaggi delle legislazioni più favorevoli sotto taluni aspetti e di isolare i cosiddetti "rischi Paese".

quali la sede operativa, la nave, le agenzie preposte all'attività di *front office*.

Inoltre, il gruppo si pone come uno strumento giuridico a valenza trasversale nell'ottica della suddivisione sopra proposta, nella misura in cui le società affiliate gestiscono determinati rami produttivi o commerciali o operano agli estremi della filiera trasportistica.

La convivenza di diversi ordinamenti giuridici pone peraltro problemi di gestione della complessità di notevole rilevanza, i quali variano nell'entità e nel numero a seconda di vari fattori (3).

Il problema è particolarmente sentito se considerato sotto l'aspetto fiscale, in quanto uguali scelte e comportamenti quasi mai hanno identiche conseguenze tributarie in diversi ordinamenti.

Tale variabilità è ancora più accentuata se si fa riferimento alla disciplina di talune tipiche operazioni di gruppo.

Ci si riferisce, in particolare, alla localizzazione dell'attività e a fenomeni di traslazione reddituale diretta, quale la distribuzione di dividendi, e indiretta, quali la cessione di beni o servizi specifici tra società del gruppo e l'addebito di quote di costi comuni intersocietari (4).

Peraltro questi temi, che per la loro ampiezza consiglierebbero una trattazione articolata considerando le specificità di diversi Paesi, vengono di seguito affrontati con riferimento alla normativa italiana, con l'intento di presentare una panoramica che offra alcuni interessanti spunti di approfondimento.

2. La localizzazione dei gruppi armatoriali

Uno dei temi centrali nelle scelte di pianificazione fiscale internazionale è quello della localizzazione della società capogruppo e di ciascuna unità produttiva.

L'aspetto in parola si presenta del tutto particolare nelle imprese di navigazione, in cui le unità produttive, le navi, non sono stabili su un territorio, ma conservano un collegamento con un determinato ordinamento giuridico attraverso il regi-

(3) A titolo di esempio, si consideri il ruolo che può assumere l'elemento dell'incertezza del diritto per un gruppo armatoriale che opera con linee che si appoggiano su porti di Paesi in via di sviluppo, con una cultura giuridica e amministrativa non evoluta, rispetto ad altre realtà aziendali che operano prevalentemente con linee operanti su scali di economie avanzate.

(4) Va segnalato a tale ultimo riguardo che la cessione di servizi specifici e l'addebito di costi comuni, rispettivamente noti nella dottrina fiscale internazionale sotto le locuzioni di *transfer pricing* e *cost sharing agreement*, rappresentando varianti del medesimo fatto economico, si differenziano per l'imputabilità del costo relativo ad un servizio o ad un bene appropriabile nell'un caso e comune nell'altro e conseguentemente per la sua riconoscibilità fiscale.

stro di immatricolazione navale (5). Proprio queste peculiarità hanno sollevato alcuni problemi di coordinamento normativo in relazione alla tassazione delle imprese armatoriali non residenti, già oggetto di trattazione in un precedente numero di questa Rivista (6).

In questa sede si ritiene opportuno rilevare una tendenza in corso in diversi Paesi europei - inclusa l'Italia - di attuare politiche tese a contrastare i fenomeni delle cosiddette bandiere ombra, cioè delle immatricolazioni delle navi in registri internazionali di comodo, per sottrarle alle stringenti discipline fiscali e lavoristica degli originari Paesi di appartenenza.

In Italia è stato istituito il registro navale internazionale con il D.L. 30 dicembre 1997, n. 457, convertito, con modificazioni, dalla L. 27 febbraio 1998, n. 30, come modificata dall'art. 13, comma 4, della L. 23 dicembre 1999, n. 488: il legislatore fiscale ha previsto all'art. 4 che "è attribuito un credito d'imposta in misura corrispondente all'imposta sul reddito delle persone fisiche dovuta sui redditi di lavoro dipendente e di lavoro autonomo corrisposti al personale di bordo imbarcato sulle navi iscritte nel Registro internazionale, da valere ai fini del versamento delle ritenute alla fonte relative a tali redditi" e che "il reddito derivante dall'utilizzazione di navi iscritte nel Registro internazionale concorre in misura pari al 20 per cento a formare il reddito complessivo assoggettabile all'imposta sul reddito delle persone fisiche e all'imposta sul reddito delle persone giuridiche ...".

La determinazione del "reddito derivante dall'utilizzazione della nave" è stata una delle questioni che più hanno sollevato incertezze sia per la presenza di attività accessorie o collaterali, sia per i criteri di imputazione dei costi e delle spese promiscue. In tal senso la risoluzione ministeriale 23 marzo 1999, n. 47/E (in "il fisco" n. 16/1999, pag. 5627) ha chiarito che, fatte salve le norme di determinazione del reddito d'impresa di cui agli artt. 51 e seguenti del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, "appare condivisibile la tesi secondo cui si possono ricomprendere nell'agevolazione anche tutte le altre attività strumentali ed accessorie 'strettamente collegate' a quella principale, in considerazione del fatto che dette attività assumono spesso un

(5) Per una più approfondita trattazione della materia si veda S. Ricci, *Fiscalità e shipping*, in "Trasporti", n. 4, 1998.

(6) S. Ricci-P. Sciabà, *Profili fiscali dell'impresa armatoriale non residente*, in "Rassegna di fiscalità internazionale" n. 4-2001, pag. 286, allegata a "il fisco" n. 31/2001. In effetti si è verificato un contrasto tra norme agevolative di settore e norme in tema di residenza fiscale, l'Amministrazione finanziaria affermando la residenza fiscale o l'esistenza di una stabile organizzazione in Italia di imprese estere che intrattenevano relazioni di carattere contrattuale con imprese controllanti italiane aventi ad oggetto l'utilizzo della nave.

ruolo molto importante nel settore dei traffici commerciali internazionali".

La risoluzione citata ha precisato inoltre che "ai fini della ripartizione dei costi e delle spese promiscue un criterio di imputazione delle medesime può correttamente essere individuato tenendo conto del rapporto nel quale al numeratore figurano i ricavi e i proventi derivanti dall'attività agevolata e al denominatore tutti i ricavi e i proventi dell'impresa".

Si rammenta infine che, vista la spiccata natura internazionale delle rotte che necessariamente le navi devono seguire, lo stesso Ministero ha escluso l'applicazione dell'Irap a detti redditi mancando il requisito della territorialità.

3. Il transfer pricing

L'allocazione ottimale delle risorse di un'impresa esercitata nella forma del gruppo societario si traduce spesso nella traslazione di beni e servizi da una società affiliata ad un'altra mediante lo scambio internazionale con l'applicazione di un corrispettivo.

Poiché tale modalità di trasferimento dei fattori produttivi comporta contestualmente il conseguimento di un ricavo per il cedente del bene o del servizio e il sostenimento di un costo di pari importo per il cessionario, non di rado i trasferimenti internazionali infragruppo si prestano ad operazioni con finalità elusive, che spostano artificialmente costi sui Paesi ad alta fiscalità e ricavi su quelli a bassa o bassissima fiscalità, ricorrendo ad applicazioni di prezzi non congrui. Questo fenomeno, essendo più accentuato nei settori produttivi contraddistinti da una forte componente immateriale della produzione, in cui il servizio è intangibile, si presenta evidente nel settore della navigazione marittima e nei settori dei servizi collaterali e accessori al trasporto. Le possibili configurazioni del fenomeno sono le più diverse e funzionali alle reti commerciali servite, al tipo di trasporto oggetto dell'attività, alla diversificazione delle attività delle società consorelle.

Nell'economia mondiale grande parte delle materie prime si trova in Paesi in via di sviluppo, i quali sono anche il più delle volte caratterizzati da sistemi fiscali particolarmente favorevoli, per non deprimere gli investimenti produttivi interni e per favorire l'afflusso di capitali stranieri.

Di conseguenza, l'approvvigionamento di materie prime provenienti dal sud del mondo da parte delle economie avanzate, essendo condotto prevalentemente attraverso il trasporto marittimo - per l'esercizio del quale è evidentemente necessario l'utilizzo di navi, ma altrettanto indispensabile una

articolata struttura operativa (7) in corrispondenza degli scali - giustifica la presenza di imprese armatoriali multinazionali alla fonte delle risorse: ci si riferisce, ad esempio, a prodotti agricoli come il caffè e a minerali e idrocarburi, pur considerando che in certi casi il trasporto di tali beni è svolto da compagnie di navigazione non di linea (*tramp*), le quali non dispongono di reti di supporto commerciale fisse e non si pongono come obiettivo una regolare gestione della linea, ma il carico della nave ad ogni costo.

Nella prassi organizzativa dei gruppi armatoriali, sovente le società associate vengono costituite proprio a servizio della struttura di supporto allo scalo, cioè per svolgere direttamente le attività di carico, scarico, trasbordo e, nelle realtà aziendali più evolute, anche le operazioni di logistica e di trasporto terrestre.

È il tipico caso delle società che svolgono imprese di agenzia generale o raccomandazione marittima (8) nei confronti di entità consorelle che si occupano della gestione delle navi. Per l'attività di promozione alla conclusione di contratti per conto dell'armatore, l'agenzia percepisce provvigioni commisurate ai ricavi percepiti dal soggetto nel cui interesse opera.

Se, da un lato, la quantificazione delle provvigioni in parola può essere determinata o determinabile contrattualmente, quindi attraverso elementi certi e precisi, escludendo che possa essere di volta in volta rideterminata, dall'altro lato, si può porre il problema della ragionevole quantificazione per la deducibilità del costo da parte della società con sede nel Paese ad alta fiscalità.

Considerando il quadro normativo italiano, l'art. 76, comma 5, del D.P.R. n. 917/1986 (Tuir), dispone che "I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato che, direttamente o indirettamente, controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa sono valutati in base al *valore normale* dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali 'procedure amichevoli' previste dalle convenzioni internazionali contro

(7) Si pensi, a titolo di esempio, ai servizi doganali, di agenzia generale, di raccomandazione marittima, di gestione del magazzino, di controllo della qualità, di carico, scarico e trasbordo.

(8) La disciplina della raccomandazione marittima in Italia è contenuta nella L. 4 aprile 1977, n. 135.

le doppie imposizioni sui redditi. La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e collocamento di materie prime o merci di fabbricazione o lavorazione di prodotti". Si deve rilevare che la determinazione del valore normale, nel settore della navigazione marittima si può presentare particolarmente difficoltoso se si considera che i mercati dei noli sono altamente volatili e dipendenti dalle linee. Ciò rende particolarmente difficile l'applicazione del criterio del valore normale ai noli praticati dalle controllate straniere.

La norma citata, che rimanda all'art. 9 del Tuir, assume concreta rilevanza, nella logica sopra illustrata, nei casi in cui siano residenti in Italia la *holding* operativa, una o più società affiliate che gestiscono il trasporto marittimo o, infine, una o più società che si occupano delle fasi ausiliarie del trasporto.

In particolare, le norme sul *transfer pricing* hanno ad oggetto soprattutto i costi addebitati da tutte le società controllate, che possono essere generati da noli relativi a determinate tratte di viaggio terminanti nel territorio dello Stato o da corrispettivi per servizi ausiliari di terra prestati all'estero per conto della capogruppo.

4. La legislazione delle *controlled foreign companies* (CFC)

La possibilità di delocalizzare parte dei processi produttivi, fattispecie estremamente interessante in particolar modo per quelle imprese, quali le società di *shipping*, scarsamente legate ai problemi di localizzazione fisica di impianti e strutture, sino ad oggi pratica fondamentale nei processi di pianificazione fiscale internazionale, è stata messa radicalmente in discussione con l'entrata in vigore della L. 21 novembre 2000, n. 342.

Questa norma ha introdotto anche nel nostro Paese, come è noto, il sistema di tassazione cosiddetto *controlled foreign companies*, che prevede l'imposizione per trasparenza in Italia dei redditi prodotti in Nazioni fiscalmente scorrette, individuate sulla base di un'apposita *black list* (9). Si vuole in questo modo evitare l'accumulazione di

(9) Per ciò che concerne il contenuto della *black list* prevista dall'art. 1 della norma sopra citata, la cui emanazione è stata prevista entro il mese di settembre di quest'anno, si è portati a ritenere che non potrà essere sostanzialmente difforme da quanto previsto dall'OCSE entro il luglio 2001, vista la strettissima correlazione che esiste tra le due discipline, per cui già sin d'ora è possibile effettuare alcune considerazioni.

profitti in Paesi a bassa fiscalità, tassandoli nel Paese dove si trova l'effettivo beneficiario economico.

La portata di questa norma appare in tutta la sua rilevanza constatando che l'introduzione di sistemi di tassazione di questo tipo, visti come fondamentali nella lotta alla concorrenza fiscale sleale, è già stata adottata da numerose Nazioni, su consiglio dalla stessa OCSE (10), così da formare un trattamento omogeneo contro pratiche giudicate fiscalmente scorrette.

È necessario in primo luogo chiarire che sono esplicitamente escluse dalla norma sulle CFC quelle realtà finalizzate precipuamente al servizio di mercati locali, o a motivazioni quali la vicinanza a fonti di approvvigionamento di materie, poiché la disciplina si riferisce esclusivamente a quelle rilocalizzazioni produttive dovute alla ricerca di vantaggi di tipo fiscale.

Fatte queste premesse è evidente che il settore dello *shipping* sarà tangibilmente influenzato da queste forme di tassazione, in particolare sotto tre differenti punti di vista:

- l'esercizio di talune attività del proprio processo produttivo, utilizzando la forma dell'acquisto di servizi da altre società di gruppo localizzate in Paesi a bassa fiscalità, con sensibili riduzioni del carico impositivo. Questo è il caso dell'utilizzo di servizi di assicurazione, brokeraggio, *manning*, EDP, coordinamento commerciale e finanziario;

- l'utilizzo di natanti di proprietà di società di gruppo localizzate in Paesi a bassa fiscalità, mediante contratti di *leasing* o noleggio a scafo nudo. Questa fattispecie è evidentemente una variante di quella vista al punto precedente, in quanto di fatto si rilocalizza il particolare servizio della messa a disposizione del natante, a prescindere dalla configurazione giuridica ad esso attribuita;

- l'accumulo di risorse in "casseforti di famiglia" in una condizione di anonimato e senza sostanzialmente rischi di essere percossi dalla tassazione su *capital gain* in caso di cessioni di azioni o quote di società di gruppo.

Riguardo al primo aspetto è necessario approfondire la natura dell'attività che si intende delocalizzare, al fine di chiarire se sia effettivamente necessario utilizzare una struttura *offshore*. Si deve infatti rilevare come, in modo sempre più massiccio, i veri paradisi fiscali stanno diventando i vecchi Paesi da cui, sino a qualche anno fa, si scappava. Numerosissimi Paesi fiscalmente "rispettabili" hanno introdotto delle forme agevolative, se non addirittura esentative, su un numero

(10) OCSE, *Harmful tax competition report*, 1998 e *Controlled foreign companies legislation*, 1996.

sempre maggiore di tipologie di redditi quali, ad esempio, intermediazioni estero su estero, *royalties*, cessioni di opere dell'ingegno, redditi da capitale, redditi prodotti da compagnie di assicurazioni, di imprese di navigazione marittima o aerea, di società di *leasing*, attività di *holding* pura.

Tipici esempi inerenti all'attività armatoriale ed in particolare quei servizi sino ad oggi tipicamente delocalizzati, possono essere la domiciliazione di attività di *shipping* nel Regno Unito, in Grecia ed ora anche in Italia, la tassazione dei servizi di coordinamento della capogruppo (interessi di finanziamento, *marketing*, EDP) in Belgio, le mediazioni internazionali nel Regno Unito ed Irlanda o, sempre in Irlanda, i proventi derivanti da attività di *leasing* su taluni beni strumentali, tra cui i natanti.

In questo contesto, coloro che si occupano di processi di pianificazione fiscale internazionale, nonostante i costi mediamente più elevati rispetto ad una struttura *offshore* pura, stanno consigliando il ricorso a detti Paesi "fiscalmente rispettabili", in quanto è sostanzialmente possibile raggiungere lo stesso risultato utilizzando uno strumento societario non sospetto domiciliato oltretutto in una Nazione comunitaria.

Benché, infatti, numerosa dottrina abbia fatto notare come la nuova formulazione dell'art. 127 del Tuir non contenga l'esplicita esclusione della disciplina CFC nel caso di controllate comunitarie, ben difficilmente si può prevedere che detto sistema non cooperativo di lotta all'elusione fiscale sia adottato nei confronti di Paesi UE. Non dobbiamo infatti dimenticare che il Trattato di Roma prevede un obbligo di armonizzazione esclusivamente per le imposte indirette (11), mentre per le imposte dirette è previsto solo un generale obbligo di coordinamento, tale da stabilire "direttive volte al riavvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri, che abbiano un'incidenza diretta sull'instaurazione e sul funzionamento del Mercato comune" (12). Considerando inoltre che, come previsto dallo stesso Trattato costitutivo delle Comunità europee, dette misure in materia fiscale devono in ogni caso essere adottate all'unanimità, risulta assolutamente improbabile considerare la liceità di operazioni unilaterali non cooperative. In questi ultimi anni si è vista inoltre la Corte di Giustizia europea, in caso di violazione dei diritti degli operatori individuali, ritenuti danneggiati da norme o pratiche ammini-

(11) L'art. 93 del Trattato costitutivo dell'Unione europea prevede, infatti, che "Il Consiglio, deliberando all'unanimità... adotta le disposizioni che riguardano l'armonizzazione delle legislazioni relative alle imposte sulla cifra d'affari, alle imposte di consumo e ad altre imposte indirette..."

(12) Art. 93 Trattato costitutivo dell'Unione europea.

strative nazionali, più volte sancire l'incompatibilità di dette pratiche con la conseguente disapplicazione della norma interna (13).

Il secondo punto, legato all'utilizzo da parte di armatori italiani di natanti battenti bandiera estera, seppure dalla portata apparentemente dirompente, ad un'attenta analisi sembra riproporzionarsi drasticamente in quanto, di fatto, l'utilizzo della pratica del *bare boat charter* nel nostro Paese sta scomparendo in seguito all'introduzione del registro *bis* o internazionale (14).

La terza ed ultima fattispecie, relativa all'attività *holding*, non viene di fatto toccata da questi aspetti in quanto tipicamente si trova al vertice del gruppo di società e non è quindi interessata da flussi bilaterali di natura economica, bensì elusivamente di flussi finanziari rappresentati da dividendi, non influenzati dalla disciplina CFC.

Si deve rilevare che le informazioni fornite sino ad ora sono più che altro finalizzate alla pianificazione *ex novo* di un gruppo. È altresì possibile il caso in cui sia già adottato un processo di pianificazione fiscale internazionale, per sua natura scarsamente reversibile. Non è sempre facile, o conveniente, infatti, reimpostare processi produttivi e risorser finanziarie sostanzialmente in esenzione d'imposta in Paesi fiscalmente "rispettabili".

In molti casi può sembrare più conveniente e funzionale modificare la struttura del gruppo, al precipuo fine di continuare ad utilizzare società *offshore* pure, siano esse quelle originali o siano ridomiciliate in nuovi Paesi. In questi casi la prima scelta da effettuare riguarda la misura dell'intervento: si può modificare, anche radicalmente, la struttura dei flussi economici e finanziari all'interno del gruppo, oppure si può sostituire soltanto una pedina con un'altra nel contesto più generale, di scelte di pianificazione strategica già effettuate.

Entrambe queste pratiche risultano ad oggi ancora abbastanza facili per due ordini di motivi. In primo luogo le Nazioni che stanno rientrando tra quelle "fiscalmente rispettabili", sono ancora sufficientemente opache sotto il punto di vista amministrativo e fiscale per permettere il trasferimento in uscita di fondi senza effettuare nessuna forma di controllo. In secondo luogo per tutte queste operazioni, essendo generalmente effettuate

(13) Benché a parere di chi scrive non vi siano indizi significativi contro quanto detto sino ad ora, è necessario comunque segnalare che la stessa OCSE ha individuato in alcuni Paesi comunitari pratiche considerate fiscalmente scorrette, e ci riferiamo in particolare a Spagna, Inghilterra ed Irlanda, e che nel corso della riunione di Feira del 2000, la stessa Commissione europea ha proposto di modificare l'art. 93 del Trattato, estendendone l'applicazione anche alle imposte dirette ed introducendo, in alcuni casi determinati, la possibilità del voto a maggioranza.

(14) D.L. 30 dicembre 1997, n. 457.

estero su estero, non esistono delle ragionevoli forme di controllo, almeno per ciò che concerne le amministrazioni finanziarie degli Stati membri dell'Unione europea e dell'Italia in particolare.

Riteniamo sia infine utile far notare, a questo riguardo, l'esistenza di numerosi Paesi che, pur avendo evidenti caratteristiche tipiche delle società *offshore* non rientrano attualmente o non rientrano probabilmente in futuro in alcuna *black list*.

A mero titolo di esempio, tra i Paesi esclusi dalla bozza di lista OCSE 2000 e dalla normativa interna possiamo citare l'Ungheria, la Romania, l'isola di Cipro, l'Uruguay, mentre numerosi altri, quali Hong Kong, Singapore, la Repubblica Popolare Cinese, la Malesia (isola di Labuan), sono esclusi solamente dalla lista OCSE.

Non dobbiamo scordarci come, soprattutto a livello OCSE, le scelte di inclusione o meno in una lista non siano dovute meramente a motivazioni di tipo fiscale, ma politiche. Nel caso dell'Ungheria, volendo trattare un caso attualmente molto di moda, non si possono non considerare le pressioni politiche dovute al possibile ingresso nell'Unione europea, che ha fatto dimenticare alcuni "problemi di tipo fiscale e di trasparenza societaria". Caso assolutamente analogo quello di Hong Kong, in cui la non inclusione tra i paradisi OCSE probabilmente è influenzata dal fatto che la Repubblica Popolare Cinese rappresenterà nei prossimi dieci anni il principale mercato di esportazione per i Paesi occidentali.

Al di là dell'individuazione di singoli Paesi con regimi fiscali particolarmente favorevoli ai nostri fini, pensiamo sia più rilevante porre l'attenzione su due problemi di tipo sostanziale che devono essere necessariamente posti.

In primo luogo non può che considerarsi estremamente rischioso localizzare una società *offshore* in Nazioni, se pure fiscalmente accettate, in cui non esiste una piena libertà di circolazione dei capitali, come nel caso della Malesia, della Cina o potenzialmente di Hong Kong. In secondo luogo dobbiamo indagare sulla sostenibilità dell'operazione *offshore*. In particolar modo pongono a nostro parere dei problemi i paradisi fiscali in Paesi dell'Est europeo. Non si può che mettere in evidenza, infatti, come in detti Paesi si stia assistendo ad un velocissimo riallineamento su modelli analoghi a quelli comunitari (15).

5. I cost sharing agreement

Caso fortemente differente, ma inevitabilmente collegato al problema del *transfer pricing*, che

(15) Un'attenta analisi del problema è fornita dall'Università di Trento, nel contesto della ricerca Euroshore, 1998.

abbiamo analizzato precedentemente, è quello dei cosiddetti *cost sharing agreement*. Abbiamo visto che i processi di pianificazione fiscale internazionale portano inevitabilmente ad una localizzazione delle varie fasi del processo produttivo in modo tale da minimizzare il costo impositivo (16). L'attività di queste imprese è quindi logicamente correlata ed integrata a tal punto che risulta del tutto naturale vi siano tra le società facenti parte dello stesso gruppo una serie di relazioni di tipo economico e commerciale. Se la cessione di beni o servizi *intercompany* è influenzata dal problema del *transfer pricing*, su cui abbiamo precedentemente dibattuto, si deve sottolineare come esista anche la pratica del riaddebito di alcuni costi al fine di ripartire l'onere di spese generali di cui beneficiano numerose società del gruppo. La similitudine tra queste fattispecie è evidentemente forte, tanto che l'OCSE le tratta in un unico documento, ovvero il rapporto del 1979 sui prezzi di trasferimento, successivamente integrato nel 1995 e 1996, dedicando il capitolo sesto a quelli che definisce *cost contribution agreement*, mediante i quali i costi relativi a servizi *intercompany* vengono allocati alle singole società affiliate in relazione ai benefici che ciascuna trae da detti servizi comuni.

Già da queste parole si capisce la sostanziale differenza delle due fattispecie: per le prime si tratta sempre di servizi o beni, suscettibili di una valutazione oggettiva, secondo le modalità viste più sopra.

I *cost sharing agreement* possono essere visti come dei corrispettivi indiretti e debbono essere sempre valutati, al contrario, sulla base di due fattori, il criterio per la ripartizione di costi tra le consociate (17) e l'inerenza del servizio all'attività produttiva (18).

(16) In effetti si deve rilevare che il problema impositivo è solo uno degli innumerevoli aspetti che influenzano la localizzazione di attività economiche. Dette scelte devono necessariamente essere correlate e supportate da altri aspetti di natura economica, giuridica o finanziaria. Non avrebbe infatti senso posizionare una *holding* in Paesi in cui non esiste un efficiente mercato finanziario e la libera circolazione di valute estere, così come, per la localizzazione di una impresa armatoriale è necessaria la presenza di un mercato di servizi competitivo, o per l'industria cantieristica una catena logistica efficiente e la possibilità di reperire manodopera qualificata.

(17) L'Amministrazione finanziaria italiana, nella circolare ministeriale 22 settembre 1980, n. 32/9/2267 (in "il fisco" n. 39/1980, pag. 3681), parla a questo riguardo di verifica della natura del costo da ripartire, criteri di ripartizione per la consociata italiana e verifica dei criteri di ripartizione delle consociate estere.

(18) In questo caso sarà in particolare rilevante l'inerenza del

Si deve però rilevare che, mentre l'OCSE ha seguito una linea evolutiva evidente, ammettendo anche per i *cost sharing agreement* il principio dell'*arm's length*, ovvero la proporzione del contributo ai benefici attesi e non solo quelli realizzati, l'Amministrazione finanziaria italiana continua a seguire una linea decisamente più datata, tanto da aver subito, recentemente, due dure censure da parte della Corte di Cassazione (19).

La Suprema Corte ha ritenuto in entrambe le sentenze di avallare la tesi, conforme ai disposti OCSE, che ritiene accettabili i riaddebiti di spese di regia, e quindi non direttamente riconducibili a dei ricavi, a patto che siano ripartiti in base a criteri oggettivi. Viene in questo modo di fatto rivisto il concetto stesso di inerenza non considerata più come una diretta correlazione con il ricavo ma con l'attività in generale destinata, anche in futuro e anche solo potenzialmente, a produrre il ricavo stesso.

Riguardo a questo ultimo punto, è di particolare interesse la sentenza n. 10062/2000, in quanto, oltre a confermare questa linea di pensiero, che considera deducibili i costi sostenuti in vista di ipotetici ricavi futuri, è relativa ad una società di navigazione aerea, simile per natura e modalità di esplicazione dell'attività all'impresa di *shipping*.

Con questa sentenza in particolare è stato ritenuto fiscalmente lecito un *cost sharing agreement*, avente ad oggetto la ripartizione di costi tanto specifici, ovvero di gestione dei vari scali, quanto generali, quali *marketing*, *auditing*, biglietteria internazionale. Fatto poi estremamente importante, è stata affermata la liceità, come indice di ripartizione dei costi, della formula marittima del navigato, così da fornire un parametro di riferimento, difficilmente contestabile vista l'autorevolezza della fonte, per tutte le imprese che operano nel settore dello *shipping*.

fatturato alle sole attività produttive cui si riferisce il servizio condiviso, l'effettivo utilizzo del servizio, l'effettiva incidenza del servizio sulla produzione di ricavi o sulla riduzione di costi.

(19) Cass., Sez. trib., 1° agosto 2000, n. 10062, e Cass., Sez. I civ., 14 dicembre 1999, n. 14016 (rispettivamente, in banca dati "il fiscovideo" e in "il fisco" n. 8/2000, pag. 9338).

Bibliografia

Opere citate e consultate nella stesura di questo articolo

- P. Adonnino, *La pianificazione fiscale intenzionale*, in "Corso di diritto tributario internazionale", a cura di V. Uckmar, Cedam, 1999;
- Assonime, circolare n. 65, *Introduzione di una nuova disciplina di tassazione delle imprese partecipate estere*, del 18 dicembre 2000;
- F. Balzani, *Il transfer pricing*, in "Corso di diritto tributario internazionale", a cura di V. Uckmar, Cedam, 1999;
- P. Costantini, *La nuova disciplina di tassazione delle imprese partecipate estere: controllo, cooperazione ed accertamento per la determinazione del reddito della "partecipata"*, in "il fisco" n. 9/2001, pag. 3507;
- R. Cordeiro Guerra, *La nuova definizione di "regime fiscale privilegiato", nell'ambito della disciplina in tema di Controlled Foreign Companies e di componenti negative derivanti da operazioni con imprese estere*, in "Rassegna Tributaria" n. 6/2000, pag. 1788;
- A. Crosti, *Breve analisi della normativa in materia di controlled foreign companies*, in "il fisco" n. 1/2001, pag. 47;
- O. Cucuzza, *Lotta al riciclaggio, la convenzione di Palermo*, in "Impresa commerciale ed industriale" n. 1/2001, pag. 9;
- L. Fadda, *Cambiamento e valore nell'economia delle imprese di shipping*, Giappichelli, Torino, 2000;
- M. Gazzo-L. Dezzani, *CFC legislation, luce ed ombre della nuova proposta legislativa*, in "il fisco" n. 38/2000, pag. 11528;
- OCSE, *Report on Harmful tax competition*, 1998.
- OCSE, *Promoting fair tax competition*, 1999;
- OCSE, *Improving access to bank information for tax purposes*, 12 April 2000;
- OCSE, *Promote fair tax practices at global meeting*, Paris, 29 June 2000;
- OCSE, *Toward global tax competition, Report to the 2000 ministerial council meeting and recommendations by the Committee on fiscal affairs*, 2000;
- R. Lupi, *Principi generali in tema di CFC e radicamento territoriale delle imprese*, in "Rassegna Tributaria" n. 6/2000, pag. 1730;
- S. Mayr-G. Fort, *Il nuovo art. 127-bis del Tuir, prime riflessioni su alcuni aspetti qualificanti*, in "Corriere tributario" n. 48/2000;
- S. Mayr-G. Fort, *I cost contribution agreement*, in "Corriere tributario" n. 40/2000;
- S. Mayr-G. Fort, *Compatibilità delle norme CFC con le Convenzioni internazionali*, in "Corriere tributario" n. 9/2001;
- S. Micossi, *Il coordinamento europeo in materia fiscale: elementi per un sistema comune*, 2000;
- G. Pezzuto, *Il nuovo regime in tema di CFC*, in "il fisco" n. 5/2001, pag. 1472;
- L. Perlini-N. Pollari, *Luci ed ombre delle recenti disposizioni fiscali interne a portata ultraterritoriale*, in "il fisco" n. 2/2001, pag. 300;
- L. Perlini-N. Pollari, *Il coordinamento del recente art.127-bis del Tuir con le altre disposizioni interne a portata ultraterritoriale e le problematiche procedurali emergenti*, in "il fisco" n. 3/2001, pag. 536;
- S. Ricci-P. Sciabà, *Profili fiscali dell'impresa amatoriale non residente*, in "Rassegna di fiscalità internazionale" n. 4-2001, pag. 389, allegata a "il fisco" n. 31/2001;
- A. Stesuri, *Riaddebiti intercompany e deducibilità dei costi generali nella stabile organizzazione*, in "Corriere tributario" n. 8/2001;
- A. Stesuri, *Commento alla sentenza 5 settembre 2000, n. 11648*, in "Diritto e pratica delle società" n. 5/2001;
- P. Valente, *Controlled Foreign Companies Legislation: disposizioni unilaterali per contrastare l'elusione fiscale internazionale e rassegna comparatistica*, in "il fisco" n. 18/1998, pag. 5807;
- G. Vasapolli-A. Vasapolli, *Le situazioni rilevanti per l'applicazione della disciplina delle CFC rules*, in "Corriere tributario" n. 6/2001;
- G. Vasapolli-A. Vasapolli, *L'imposizione in capo ai soci dei redditi delle CFC*, in "Corriere tributario" n. 8/2001.