

STEFANO RICCI

Collaboratore DITEA nell'Università degli Studi di Genova

FISCALITÀ E SHIPPING

SOMMARIO

La variabile fiscale tende ad influenzare in modo sempre più marcato tutti i processi decisionali, ed in particolare quelli relativi alla programmazione strategica, all'interno di ogni genere di impresa; nel caso delle società di armamento, date le peculiari caratteristiche tipologiche ed aziendali, il panorama risulta essere ancora più complesso e mutevole.

I giudizi di convenienza fiscale rappresentano senza alcun dubbio un aspetto estremamente rilevante nell'individuazione ed analisi delle scelte di strategia aziendale. In particolare hanno sempre avuto, ed hanno tuttora, un grande peso nella determinazione degli assetti sociali, delle politiche di dividendo, nelle scelte dei rapporti infragruppo, nell'analisi dei tempi e delle modalità di investimento e disinvestimento più convenienti od appropriati.

Da alcuni anni si pone inoltre in misura sempre più marcata il peso della componente fiscale nella determinazione della localizzazione delle unità produttive, principalmente alla luce dello sviluppo dei processi di internazionalizzazione, se non addirittura globalizzazione, non solo di alcuni settori strategici e competitivi, ma di interi mercati, accompagnato e favorito da una sempre maggiore possibilità di trasporto, comunicazione e condivisione di risorse, tanto fisiche quanto immateriali.

In particolare il settore delle compagnie di navigazione rappresenta un caso peculiare ed eclatante del fenomeno, in quanto oltre alle sopra menzionate motivazioni, le proprie specifiche caratteristiche tipologiche, economiche ed aziendali, pongono al massimo

livello i problemi e le scelte fiscali strategiche relative al luogo di costituzione e domiciliazione delle attività produttive.

L'impresa di shipping è infatti, salvo casi estremamente limitati e di nicchia, un soggetto economico con vocazione fortemente transnazionale, con unità produttive, le navi, e con processi di creazione del valore per loro natura non statici sul territorio, e quindi aprioristicamente compresi nella giurisdizione fiscale di una data nazione, ma bensì estremamente complessi e distribuiti in differenti località geografiche, mutevoli a seconda dei principi e delle convenzioni semplificatrici accettate ed adottate.

Fatta questa premessa, nel nostro caso si possono nel dettaglio presentare differenti livelli di analisi e di indagine economico aziendale di convenienza fiscale, ovvero:

1. Scelta sull'utilizzazione di navi di proprietà o noleggiate da terzi.
2. Scelta della nazione dove costruire (o comprare) le navi.
3. Scelta della nazione dove domiciliare l'attività di shipping.

Nel proseguo dello studio andremo a valutare e ponderare opportunamente le varie componenti afferenti i suddetti argomenti, fornendo inoltre un sintetico schema dei principi di imposizione fiscale gravante sulle società di shipping in Italia, alla luce anche delle recenti modifiche scaturite dall'introduzione del registro internazionale ⁽¹⁾.

Un breve cenno ai principi di fiscalità internazionale

Ai fini del nostro studio assumono fondamentale rilevanza le imposte dirette sui redditi. I principi basilari vigenti nel nostro ordinamento, in via di estrema sintesi e limitatamente a quello che riguarda la nostra trattazione⁽²⁾, sono essenzialmente riassumibili come:

⁽¹⁾ D.L. 30 dicembre 1997 n. 457

⁽²⁾ Tratteremo in particolare esclusivamente la parte relativa ai redditi di impresa, con riguardo ai principi fondamentali del nostro ordinamento e alle poste significative per le imprese di shipping ed in generale per le imprese operanti in ambito internazionale.

1. Principio di residenza: i redditi dei soggetti residenti sono tassati nel territorio dello stato. Da notare che in questi casi il reddito è tassato in Italia per il momento in cui viene realizzata la prestazione. Da notare che in questi casi il reddito è tassato in Italia per il momento in cui viene realizzata la prestazione.

2. Principio di territorialità: i redditi prodotti nel territorio dello stato sono tassati nel momento in cui vengono realizzati. Da notare che in questi casi il reddito è tassato in Italia per il momento in cui viene realizzata la prestazione.

3. Principio di universalità: i redditi prodotti nel territorio dello stato sono tassati nel momento in cui vengono realizzati. Da notare che in questi casi il reddito è tassato in Italia per il momento in cui viene realizzata la prestazione.

⁽³⁾ Detta anche "regola del domicilio".

⁽⁴⁾ Molto importante è il principio di territorialità, per il quale i redditi di impresa, per il momento in cui vengono realizzati, sono tassati nel territorio dello stato, a prescindere dal luogo di residenza del contribuente o della fonte del reddito.

⁽⁵⁾ Che si può considerare un'eccezione alle regole generali.

⁽⁶⁾ Testo unico delle leggi tributarie e doganali, art. 127.

⁽⁷⁾ Testo unico delle leggi tributarie e doganali, art. 92.

1. Principio della tassazione del reddito su base mondiale per i soggetti residenti ⁽³⁾: vi è cioè un legame personale tra il precettore del reddito e potestà impositiva dello stato ove il soggetto passivo dell'obbligazione tributaria risiede; per una società risiedente in Italia, nella fattispecie concreta, saranno considerati imponibili tutti i redditi, anche se prodotti in altre nazioni.

2. Principio della tassazione limitatamente al reddito prodotto sul territorio dello stato per soggetti non residenti. Un residente estero, nel momento in cui ha una stabile organizzazione, verrà sottoposto a tassazione in Italia per la parte dei suoi redditi prodotti sul territorio dello stato. Da notare la necessità di una stabile organizzazione perché sussista in questi casi il requisito della territorialità nella produzione del reddito ⁽⁴⁾.

3. Principio del divieto di doppia imposizione; l'esercizio della potestà impositiva delle singole nazioni su elementi reddituali che si verificano al di fuori dei propri confini, a causa di una comprensibile disomogeneità degli elementi di collegamento tra l'episodio generatore del reddito e la potestà impositiva ⁽⁵⁾, comporta di norma una sovrapposizione di sfere di competenza fiscale, dando origine al fenomeno della doppia imposizione. Il nostro ordinamento a questo riguardo prevede come "la stessa imposta non può essere applicata più volte in dipendenza dello stesso presupposto, neppure nei confronti di soggetti diversi" ⁽⁶⁾. In particolare è previsto lo strumento del credito di imposta ⁽⁷⁾: sulle imposte da pagare in Italia è concesso un credito,

⁽³⁾ Detta anche tassazione omnicomprensiva o "Worldwide taxation".

⁽⁴⁾ Molto importante è sottolineare come ci si riferisca sempre a redditi di impresa; per lo stesso problema, se riferito ad altri redditi, possono valere altri criteri, come per esempio il principio della residenza dell'ente erogante o della localizzazione dell'immobile produttivo di reddito.

⁽⁵⁾ Che si può già notare, per esempio, nel sovrapporsi delle competenze previste nei precedenti punti 1. e 2.

⁽⁶⁾ Testo unico delle imposte sui redditi, DPR 22 dicembre 1986, art. 127.

⁽⁷⁾ Testo unico delle imposte sui redditi, DPR 22 dicembre 1986, art. 15, art. 92.

o meglio una detrazione, pari alle imposte pagate all'estero, fino a concorrenza dell'imposta italiana dovuta. È comunque evidente come in questo modo non si annulli del tutto il fenomeno, ma bensì si tenda esclusivamente a mitigarlo in quanto in definitiva, si paga l'imposta più elevata tra quelle applicate nelle due nazioni. Il principio del divieto della doppia imposizione viene inoltre garantito attraverso lo strumento delle convenzioni internazionali, che altro non sono che delimitazioni bilaterali o polilaterali, del potere impositivo ⁽⁸⁾ delle singole nazioni.

È però palese come sia necessario uno stretto collegamento tra i vari accordi bilaterali, per evitare di introdurre ulteriori fenomeni di doppia imposizione ed asimmetrie di trattamento di redditi provenienti da nazioni diverse. A questo riguardo l'OCSE ha introdotto un modello standard di accordo, da applicarsi in tutti i casi di imposizioni su redditi prodotti in territorio straniero, che, al fine di conferire una certa omogeneità alla materia, detta alcuni interessanti punti fermi in materia.

Come ulteriore strumento per l'eliminazione del fenomeno della doppia imposizione è prevista nel Testo Unico la parziale esclusione dalla base imponibile dei dividendi percepiti da una società residente da parte di una società collegata non resident ⁽⁹⁾, vista l'impossibilità in queste fattispecie dell'attribuzione di un credito di imposta su detti dividendi.

In questo contesto il trattamento fiscale netto può variare tra il 1,85% ⁽¹⁰⁾, in caso di partecipazioni comunitarie maggiori del 25%

⁽⁸⁾ Secondo numerosi studiosi la limitazione del potere impositivo non è da confondersi con la limitazione della potestà impositiva, di cui l'autolimitazione è invece frutto.

⁽⁹⁾ Art. 96 TUIR in caso di dividendi extra UE ed Art. 96bis TUIR in caso di società figlie non residenti.

⁽¹⁰⁾ Il dato deriva dall'assoggettabilità ad imposta del solo 5% dei dividendi percepiti, per cui risulta $5\% \times 37\% = 1,85$.

Nel caso in cui la società sia extra UE la base imponibile risulterà ridotta solo del 60% per cui l'aliquota netta applicata sarà $40\% \times 37\% = 14,8\%$.

ed il 37%, ovvero l'aliquota ordinaria, per partecipazioni inferiori al 20% o se provenienti da paradisi fiscali.

Prima di affrontare nel dettaglio il problema delle imprese armatoriali, è necessario fare alcune precisazioni riguardo il già citato concetto di stabile organizzazione, che il modello OCSE e le legislazioni interne nelle nazioni con cui l'Italia ha siglato convenzioni in materia fiscale, accolgono come "presupposto per l'imposizione di un'attività economica svolta, in un dato paese, da uno straniero" ⁽¹¹⁾.

Nel nostro ordinamento giuridico, benché se ne faccia più volte riferimento, soprattutto in materia fiscale e fallimentare, non si trova una definizione positiva di stabile organizzazione, per cui, vista anche la complessità intrinseca di una materia quale il diritto tributario internazionale comparato e il numero estremamente elevato di finalità per cui viene utilizzata, risulta essere sostanzialmente impossibile dare una definizione univoca ed omnicomprensiva di questo concetto. Per quanto riguarda la nostra trattazione, si può considerare senza dubbio valida la definizione fornita dal modello OCSE contro le doppie imposizioni ⁽¹²⁾, che prevede come, per identificare una stabile organizzazione, sia necessaria "una sede fissa di affari in cui un'impresa esercita in tutto od in parte la sua attività".

Secondo la dottrina più accreditata, la sede d'affari può essere individuata quando siano utilizzati, a qualsiasi titolo, per lo svolgimento di un'attività imprenditoriale, locali, immobili, attrezzature, macchinari, etc. In alcuni casi si è riscontrata l'esistenza di stabile organizzazione anche senza l'esistenza di locali, ma solo riscontrando il possesso di un dato spazio in un mercato, in un deposito doganale o presso la sede di un'altra impresa. Questa struttura deve necessariamente essere fissa, sia in riferimento all'ambito temporale ⁽¹³⁾ quanto geografico.

⁽¹¹⁾ Cahier, IFA, vol 1, 1939 e Vogel, double taxation convention, Deventer 1991.

⁽¹²⁾ Art. 5 modello OCSE.

⁽¹³⁾ A dire il vero il concetto di fissità temporale viene definito negativamente, come non temporaneità della struttura; per quanto riguarda un

Il secondo requisito necessario è evidentemente lo svolgimento di attività d'impresa, all'interno di questa stabile organizzazione. Skaar ⁽¹⁴⁾ ha sottolineato, in proposito, il collegamento tra il requisito oggettivo di sede e quello soggettivo di esercizio di attività imprenditoriale: "l'esercizio di attività di impresa deve essere svolto regolarmente, attraverso una sede fissa".

Il modello OCSE fornisce inoltre, al comma 2°, un elenco di ciò che deve venire considerato stabile organizzazione, e fa in particolare riferimento alla sede direzionale, succursale, officina, ufficio, laboratorio e miniera; inutile dire che questi luoghi hanno un carattere meramente esemplificativo, e non precettivo, come una parte della dottrina aveva in origine sostenuto.

Da notare come la totalità della giurisprudenza fiscale italiana riconosca come requisito necessario, ed in alcuni casi sufficiente, per l'individuazione della stabile organizzazione, il carattere dell'autonomia decisionale.

Resta infine da sottolineare come la stabile organizzazione, almeno in Italia, non goda di personalità giuridica, per cui non può essere titolare di alcun diritto od obbligazione; titolare, nel nostro caso, dell'obbligazione tributaria di un dato versamento sarà quindi esclusivamente il soggetto estero non residente, eventualmente attraverso la propria stabile organizzazione.

Per quello che riguarda le imprese di shipping, si assiste ad una disciplina integrativa di tipo speciale, viste le caratteristiche tipologiche dell'attività produttiva. In particolare, poiché una nave in caso di rotte internazionali, si troverebbe ad attraversare più confini,

criterio oggettivo per misurare la temporaneità della struttura; per quanto riguarda un criterio oggettivo per misurare la temporaneità o meno della stabile organizzazione, basti pensare che vi sono state pronunce che hanno ammesso l'esistenza di stabile organizzazione in caso di strutture con durata di poco superiore ai sei mesi, mentre è stato negata, in altri casi, di fronte a permanenze superiori ai due anni.

⁽¹⁴⁾ Skaar, Permanent establishment, Deventer 1991.

sarebbe estremamente difficoltoso determinate in maniera esatta ed indiscutibile il luogo di produzione di detto reddito.

Convenzionalmente viene così considerata come una sorta di stabile organizzazione la nave stessa, residente, quindi sottoponibile a tassazione nella nazione nei cui registri il natante è iscritto.

Il già citato modello OCSE contro le doppie imposizioni ha fornito una ulteriore e parzialmente diversa soluzione al problema delle imprese di trasporto marittimo ed aereo ⁽¹⁵⁾, assumendo il principio della effettività; si sostiene infatti come i redditi derivanti dall'esercizio di trasporti internazionali, aerei e marittimi, siano sottoponibili a tassazione nella nazione in cui risulti situata la sede effettiva dell'azienda; solo nel caso, marginale e del tutto particolare, in cui la sede effettiva sia situata a bordo della stessa nave o natante, i redditi si considerano conseguiti, quindi imponibili, nella nazione nei cui registri lo stesso risulti immatricolato ⁽¹⁶⁾.

Da notare poi come le imprese di navigazione, in alcune nazioni, siano soggette ad una imposta diversa da quella sui redditi, conosciuta universalmente come Ton-Tax, ovvero tassa sul tonnello, da applicarsi in misura sostitutiva od integrativa all'ordinaria imposizione diretta.

All'interno dell'Unione Europea questa forma di imposizione non è in effetti molto utilizzata, ed allo stato attuale delle cose solo la Grecia ⁽¹⁷⁾ applica una ton tax, generando peraltro molti problemi di omogeneizzazione e coordinamento infracomunitario, soprat-

⁽¹⁵⁾ Art. 8 modello OCSE.

⁽¹⁶⁾ Si vede chiaramente come esista una parziale incongruenza con il sistema attualmente adottato in Italia, dove si considera sempre il natante come una sorta di stabile organizzazione all'estero, ovvero nello stato in cui è iscritto.

⁽¹⁷⁾ In effetti la ton tax viene utilizzata anche in Olanda e Norvegia, anche se con finalità parzialmente diverse: nel primo caso è concesso in alternativa alla tassazione ordinaria del 35%, una con pari aliquota calcolata in base a dei coefficienti di redditività tra cui il tonnello delle navi, mentre nel secondo si tratta di una agevolazione in caso di profitti reinvestiti nella costruzione di natanti.

tutto in materia di doppie imposizioni e tutela della concorrenza, visto il differente presupposto causale del prelievo fiscale ⁽¹⁸⁾.

Interessante è poi procedere ad un accenno al problema delle ritenute IRPEF sui redditi da lavoro subordinato che i dipendenti percepiscono ⁽¹⁹⁾ e che il datore di lavoro deve provvedere ad effettuare in qualità di sostituto di imposta.

Infatti, benché l'armatore in questo caso non sia soggetto passivo di imposta, ma esclusivamente un sostituto, si deve tenere presente come, poiché la contrattazione riguarda sostanzialmente gli stipendi netti percepiti dai marittimi, in alcuni casi il meccanismo della sostituzione possa venire a configurarsi come un onere aggiuntivo per il datore di lavoro.

In particolare, a questo riguardo, si possono sostanzialmente prospettare tre casi:

1) Armatore e personale italiano, natante battente bandiera estera non comunitaria impiegato in acque territoriali italiane:

- L'armatore, in quanto italiano, deve operare le ritenute di acconto sui redditi pagati ai marittimi impiegati esclusivamente in acque territoriali italiane.

- I marittimi sono quindi soggetti alle ritenute di acconto IRPEF sui redditi prodotti ⁽²⁰⁾.

2) Armatore estero (comunitario o meno), personale italiano, natante estero e/o comunitario, operante in acque territoriali Italiane:

- L'armatore è tenuto ad operare le ritenute sui redditi di lavoro dipendente solo se è dotato di stabile organizzazione in Italia.

- I marittimi sono soggetti IRPEF e l'assenza del sostituto di imposta non comporta l'inesistenza dell'obbligo tributario, ma

⁽¹⁸⁾ Tra le altre cose è da ascrivere alla riluttanza del governo Greco riguardo l'abolizione di questa imposta il differimento per natanti iscritti in questa nazione dell'apertura delle rotte di cabotaggio comunitarie.

⁽¹⁹⁾ Art. n.23 DPR 600/73.

⁽²⁰⁾ Art. n.2, 2° comma, DPR 917/86.

soltanto l'obbligo del pagamento del tributo direttamente da parte del soggetto dal quale l'imposta è dovuta; la sostituzione tributaria è infatti un meccanismo traslativo di un obbligo di versamento gravante su di un altro soggetto, e non dell'obbligazione tributaria come tale; se la traslazione non è possibile per mancanza del sostituto, il tributo risulta ovviamente dovuto dal soggetto passivo principale, sul quale grava ad origine.

3) Per quello che riguarda natanti, battenti tanto bandiera italiana, quanto comunitaria od estera, con prestazione di lavoro esclusivamente in acque territoriali estere od internazionali:

- I redditi percepiti dai marittimi sono esclusi dal fenomeno del credito di imposta, a patto che l'armatore abbia preventivamente iscritto detti marittimi in un apposito ruolo estero.
- Detti redditi sono però compresi nella base imponibile dei singoli marittimi ⁽²¹⁾, per cui si applica il concetto riportato sub. 2, punto secondo.

Quantomeno da sottolineare a questo riguardo è poi il disposto del D.Legs. 314/97 ⁽²²⁾, che prevede come a partire dal primo periodo di imposta successivo a quello in corso il 31 dicembre 2000, non saranno più compresi nella base imponibile IRPEF⁽²³⁾ e redditi di lavoro dipendente prestati all'estero in via continuativa e come oggetto esclusivo del rapporto ⁽²⁴⁾.

Questa norma, mirante sostanzialmente ad una mitigazione del fenomeno della doppia imposizione, perlomeno nei confronti di

⁽²¹⁾ Art. n. 3, 3° comma, punto c DPR 917/86, vedi oltre per le modifiche subite.

⁽²²⁾ D. Legs. 2 settembre 1997, art 5, comma 1°.

⁽²³⁾ In effetti già allo stato attuale delle cose, numerosi accordi bilaterali in materia fiscale prevedono in via pattizia il riconoscimento diretto e non sotto forma di credito in sede di dichiarazione, delle imposte trattenute su stipendi corrisposti all'estero.

⁽²⁴⁾ Anche questa disposizione, inserendosi nella problematica precedentemente trattata, può essere senz'altro vista come mirante a ridurre il fenomeno della doppia imposizione, limitatamente ai redditi di lavoro dipendente.

prestatori di lavoro subordinato, sottoponendoli a tassazione esclusivamente nella nazione in cui viene prestato la propria opera, andrà senza dubbio a modificare in modo sostanziale i calcoli di convenienza fiscale riguardo il fenomeno delle ritenute d'acconto IRPEF. Infatti, poiché un natante iscritto nel registro internazionale opera per definizione principalmente al di fuori dei confini dello stato è da presumere, in attesa di una eventuale normativa specifica di tipo speciale, che l'armatore non debba operare, per gli equipaggi imbarcati su detti natanti, alcuna ritenuta a titolo di acconto IRPEF, liquidando così i marittimi gli stipendi lordi ⁽²⁵⁾. È altresì evidente che in questo modo non potrebbe giovare del credito di imposta di cui all'art. 4 del D.L. 457/1997, vista la sua attribuzione nei soliti limiti delle ritenute praticate.

Acquistare o noleggiare?

La prima scelta strategica da affrontare è ovviamente la decisione tra l'acquisto od il noleggio del natante. Nello studio di convenienza che accompagna questi processi decisionali, non è detto infatti che l'aspetto fiscale sia del tutto neutro, anzi è stato per anni l'oggetto principale di azioni esclusivamente e palesemente allusive.

Si potrebbero infatti prospettare una serie corposa di ipotesi che fanno decisamente propendere per la scelta di una o dell'altra opzione, per motivi non direttamente economici od operativi.

In particolare l'acquisizione di una nave comporta un notevole impiego finanziario iniziale da ammortizzare in un numero prestabilito di anni.

L'ammortamento, distribuendo i costi su più esercizi, in Italia dieci, permette quindi di godere di una componente negativa di reddito fiscalmente riconosciuta pari ad un decimo del valore di

⁽²⁵⁾ Soggetti, si noti bene a trattazione collettiva e quindi conformi ai contratti collettivi di lavoro applicabili nel settore.

acquisto della nave durante tutto questo periodo, eventualmente aumentato delle varie spese incrementative di durata poliennale e delle manutenzioni ordinarie e cicliche eccedenti il 5% del valore di bilancio dei natanti.

Nel caso inoltre in cui la nave sia acquistata con capitale di credito, saranno componenti negativi di reddito fiscalmente riconosciuti anche gli oneri finanziari passivi e di procedura ad essa connessi ⁽²⁶⁾.

Da ricordare che da alcuni anni è stata limitata la possibilità di procedere ad ammortamenti anticipati su natanti usati a solo un periodo di imposta ⁽²⁷⁾, per limitare la pratica elusiva dovuta alla cessione di navi a prezzi fortemente sottostimati all'interno di società facenti parte di uno stesso gruppo, al solo fine di godere, per un numero potenzialmente illimitato di anni, del suddetto vantaggio.

Alternativamente è possibile noleggiare lo stesso natante da una società terza; in questo caso il nolo è riconosciuto fiscalmente nella sua interezza come costo d'esercizio.

In questa ipotesi, nel caso in cui la società da cui si prende a nolo il natante sia collegata alla società di shipping, si deve però notare come il prezzo applicato non possa essere arbitrario, ma bensì coerente con un valore medio di mercato, al fine di eliminare, o meglio mitigare, eventuali effetti elusivi ⁽²⁸⁾. Sempre a questo riguardo è bene rammentare come l'amministrazione finanziaria non riconosca costi fatturati da società residenti in paradisi fiscali, il che porta inevitabilmente a dover strutturare in modo estremamente rigoroso e ponderato l'architettura societaria dell'operazione.

Il terzo caso è quello rappresentato dal leasing del natante, ma,

⁽²⁶⁾ Art. n. 63 DPR 917/86, (TUIR).

⁽²⁷⁾ Art. n. 67 DPR 917/86, (TUIR).

⁽²⁸⁾ Ci si trova come è noto, ad affrontare il problema del così detto *transfert pricing*, che non è il caso di affrontare in questo breve studio.

allo stato attuale delle cose, lo strumento è stato rilegato ad una posizione del tutto marginale.

La causa è in parte da ascrivere alla pessima esperienza fatta nei primi anni ottanta da banche e finanziatori istituzionali soprattutto statunitensi, che hanno realizzato perdite nell'ordine delle centinaia di milioni di dollari su crediti e junk bond emessi da società di leasing navale ed aeronautico che avevano eccessivamente spinto sull'effetto leveraged, ed in parte ai maggiori costi di procedura dovuti al rischio specifico, di una certa rilevanza trattandosi di navi, gravanti sulla società cedente.

Inoltre, alla luce normativa fiscale attualmente vigente, il canone di leasing è fiscalmente riconosciuto solo se di durata non inferiore alla metà di quella normativamente prevista per gli ammortamenti ⁽²⁹⁾. Di fronte cioè ad un maggiore costo procedurale, non è più presente il vantaggio fiscale e finanziario dell'implicita accelerazione del processo di ammortamento, inteso in senso economico, dovuto al leasing finanziario.

Evidentemente la scelta della modalità di acquisizione del diritto all'utilizzo del natante risulta essere di fondamentale rilevanza per l'ottimizzazione di gestione finanziaria e fiscale di una azienda di shipping, soprattutto se collegata al più ampio contesto della scelta della struttura giuridica da adottare, al luogo di domiciliazione dell'impresa, ed ai rapporti ed alle architetture proprietarie infra-gruppo.

Dove costruire la nave

Nel momento in cui si è deciso di operare con navi di proprietà, si deve scegliere dove commissionare o comunque acquisire il natante.

In questo genere di scelte hanno spesso un peso estremamente rilevante, oltre a decisioni dettate da motivazioni di tipo politico,

⁽²⁹⁾ Art. n. 67 DPR 917/86, comma 3.

tecnologico ed economico, i sussidi variamente denominati messi in atto dai vari paesi.

In via di estrema sintesi i sussidi si possono configurare come:

1) Finanziamenti agevolati alla costruzione di navi, ed in particolare:

- a tassi agevolati, generalmente molto diffusi, la cui incidenza varia in misura notevole, da situazioni quale quella italiana, in cui vi è una riduzione di circa un punto rispetto ai tassi correnti di mercato ⁽³⁰⁾, a quella di Olanda e Svezia, in cui, in particolari condizioni, si assiste all'utilizzo di tassi comparabili a quelli di inflazione;
- con garanzie agevolate prestate direttamente dallo stato o da altri enti pubblici, che mirano ad eliminare o comunque ridurre il notevole onere della garanzia bancaria o assicurativa, di norma necessaria per investimenti produttivi finanziati ricorrendo a capitali di credito; agevolazioni di questa natura sono riscontrabili per esempio, in Grecia, Hong Kong, Corea del Sud, Norvegia e Finlandia.

2) Sussidi alla produzione di natanti, ed in particolare:

- direttamente ai committenti, con lo storno diretto di parte dei costi di acquisizione, per esempio nelle forme di contributi a fondo perduto (Corea, Hong Kong);
- ai cantieri, con una ricaduta positiva sui costi da parte del committente, come per esempio Giappone e Corea.

3) Incentivi fiscali diretti per un numero definito di anni a società residenti che investono in nuove costruzioni navali, per esempio attribuendo un "credito di imposta figurativo" pari ad una percentuale del valore del natante, come nel caso concreto di Svezia e Finlandia.

Benché in alcuni casi il panorama possa sembrare a primà vista, oltre che variegato e complesso, anche estremamente vantaggioso, sono tuttavia necessarie alcune puntualizzazioni; in primo luogo è da tenere ben presente come sia in effetti impossibile, al contrario di

⁽³⁰⁾ In Italia, per esempio i tassi sui mutui per la costruzione di natanti risultano essere ad oggi pari al 7.85%, e sono soggette ad un regime di fissazione dei tassi semestrale.

ciò che spesso accade, tra gli altri casi trattati all'interno di questo studio, utilizzare come criterio di scelta esclusivamente l'elemento fiscale. I dati che derivano da questi calcoli di convenienza assumono al contrario rilevanza solo se collegati ed armonizzati ad altri fattori, tra cui quelli legati al costo del lavoro, quelli basati su dettami tecnologici, o sull'affidabilità socio-politica della nazione dove si intende commissionare il natante.

In secondo luogo si deve riportare la decisa presa di posizione dell'Unione Europea nei confronti dell'industria cantieristica comunitaria; infatti, anche a seguito di profondi disaccordi tra UE, Stati Uniti, Giappone ed altre "tigri" asiatiche sulla bozza di accordo OCSE sul controllo dei contributi statali, i governi europei hanno affermato con indiscutibile chiarezza come anche i cantieri navali dovranno adeguarsi, entro il 2000 ⁽³¹⁾, alle norme quadro contro la distorsione della concorrenza, rinunciando quindi agli aiuti pubblici in conto esercizio, finalizzati al normale funzionamento delle imprese⁽³²⁾.

È chiaro che una norma così rigida, in un settore quale quello cantieristico, costretto già oggi ad affrontare una pesantissima concorrenza, portata avanti in maniera a dir poco distorsiva, con interventi statali diretti di numerose nazioni, basti pensare a Corea, Thailandia, Hong Kong, causerà per il futuro l'attribuzione di un peso sempre maggiore nel calcolo di convenienza economica nella scelta del luogo di costruzione del natante.

Dove domiciliare le società di shipping

Vista la vocazione fortemente transnazionale delle società di navigazione, può avere una notevole rilevanza, in questa sede sotto

⁽³¹⁾ In effetti è previsto, già per il 1999, il divieto di introdurre nuovi aiuti al funzionamento di cantieri navali, mentre a partire dal 2000 dovranno essere eliminati quelli ancora esistenti.

⁽³²⁾ In effetti saranno consentiti esclusivamente finanziamenti nel settore delle piattaforme off-shore e nelle aree di ritardo di sviluppo.

il punto di vista squisitamente fiscale, la scelta di luogo dove domiciliare la società.

Come è noto esiste una nutrita serie di paesi a cosiddetta fiscalità zero, nei cui ordinamenti non sono sostanzialmente previste imposte dirette sui redditi, o nazioni in cui, comunque, vi sia una non neutralità fiscale positiva.

Riguardo i primi, per potere esprimere una qualsiasi forma di giudizio, si devono in ogni caso studiare preliminarmente le singole fattispecie, in quanto ci si può trovare d'innanzi a situazioni estremamente eterogenee e di non immediata comprensione, tra cui, nel dettaglio:

- 1) assenza di imposizione diretta sui redditi per soggetti non residenti, limitatamente ad alcuni settori.
- 2) assenza di imposizione diretta sui redditi per qualsiasi soggetto, residente o meno, limitata ad alcuni settori economici.
- 3) assenza di imposizione diretta sui redditi per soggetti non residenti, riferito a tutti i settori economici.
- 4) assenza di imposizione diretta sui redditi per qualsiasi soggetto, residente o meno, riferito ad ogni settore economico.

Evidentemente queste quattro alternative dipendono dalle decisioni e dai piani di politica economica messe in atto dai diversi governi locali, finalizzati ad uno sviluppo di determinati settori economici, o all'attrarre investitori, e quindi capitali stranieri; come tali sono da studiare attentamente al fine di constatare il necessario carattere della permanenza e sostenibilità futura delle agevolazioni, indispensabile per la domiciliazione di attività operative con un orizzonte temporale quale quello di una società di shipping.

Si deve però notare come non sia sempre valido l'assioma "minore tassazione - migliore soluzione", e questo in quanto:

- 1) il vantaggio fiscale deve essere duraturo e non solo temporaneo; i costi di procedura sono infatti tali da rendere necessario il loro ammortamento in un certo lasso temporale.
- 2) Numerose nazioni zero taxation sono spesso associate ad un elevato rischio paese, non accettabile da una società operativa e non esclusivamente speculativa.

3) Al vantaggio fiscale ottenibile in questi paesi si associa spesso un aumento di costi gestionali, logistici, amministrativi, tali da rendere l'operazione sconsigliata, dopo una attenta analisi costi-benefici.

4) Il gettito non ottenuto mediante una tassazione diretta dei redditi viene spesso in parte sopperita da un aumento di "balzelli" alternativi, difficilmente tipizzabili e prevedibili.

5) Vi sono talvolta delle remore da parte di clienti e fornitori nell'operare con soggetti esteri residenti in paesi a zero taxation, a causa della frequente assenza in queste nazioni di una qualsiasi forma di controllo pubblico o comunque istituzionale sulla affidabilità delle stesse società, assolutamente necessario in ogni genere di rapporto commerciale.

6) Quanto detto sopra vale a maggior ragione per i finanziatori, che pongono spesso, già nelle fasi preliminari delle trattative, dei limiti inderogabili riguardo la domiciliazione dell'attività imprenditoriale.

7) I registri navali della quasi totalità dei paesi zero taxation sono di norma considerati come registri esclusivamente di comodo, e come tali non riconosciuti da stati quali l'Italia; in caso cioè di sosta di questi natanti in scali o acque territoriali italiane verrebbero immediatamente sequestrati. In questo contesto si capisce quindi come lo studio, non solo attuale, ma anche, e soprattutto prospettico delle rotte previste sia quindi fondamentale per una verifica preliminare di fattibilità dell'operazione⁽³³⁾.

A questo riguardo, vista la vocazione fortemente transnazionale delle imprese di navigazione ed il tipo di servizio offerto, merita un'analisi molto attenta il problema dei paradisi fiscali. Infatti la legge 413/91 ha introdotto una corposa serie di norme (c.d. antiparadisi fiscali appunto), miranti a disincentivare l'utilizzo di società aventi un regime fiscale privilegiato a fini palesemente elusivi.

⁽³³⁾ Si intuisce chiaramente come l'immatricolazione in registri di comodo sia sostanzialmente impossibile per imprese specializzate in traffico turistico o spot, non essendo sostanzialmente prevedibili delle linee abituali.

Il legislatore ha infatti previsto che, ai fini delle imposte sui redditi, non siano riconosciuti i costi e gli altri componenti negativi di reddito risultanti da operazioni intrattenute tra imprese residenti in Italia e società controllate, controllanti o "sorelle" ⁽³⁴⁾ residenti in paesi a regime fiscale privilegiato.

Lo stesso legislatore, pur avendo positivamente indicato la nozione di paradiso fiscale, ha poi redatto una lista ⁽³⁵⁾ di nazioni, nei cui confronti si applica questa norma ⁽³⁶⁾; da notare come questa lista, definita comunemente "black list", abbia carattere rigorosamente tassativo e non esemplificativo.

Questa normativa anti-elusione non viene applicata esclusivamente qualora le imprese residenti forniscano la prova che le società estere svolgano prevalentemente una attività commerciale effettiva, e non di pura intermediazione, od in alternativa che le operazioni abbiano avuto concreta esecuzione e che rispondono ad un concreto interesse economico.

È chiaro che in questo modo vengono fortemente disincentivate le pratiche, di cui si è già fatto riferimento, di domiciliare l'attività in un paese zero taxation pur non svolgendovi in effetti alcuna attività operativa, ma bensì esclusivamente per la gestione e la distribuzione della liquidità o per detenere la proprietà dei natanti.

Estremamente interessante può essere invece il caso delle nazioni a così detta fiscalità neutra. Si tratta cioè di paesi che pur non essendo tradizionalmente caratterizzati dall'assenza di tassazione diretta, presentano una nutrita serie di agevolazioni, soprattutto per

⁽³⁴⁾ La nozione di controllo è in questi casi estremamente estesa, essendo ricompreso non solo il controllo diretto, ma bensì anche indiretto, o semplicemente un'identità di soggetto economico.

⁽³⁵⁾ In effetti sarebbe meglio parlare di due liste: una in cui sono ricompresi i paradisi fiscali assoluti, ed un'altra in cui sono riconosciuti come privilegiati solo in relazione a determinate operazioni, attività o soggetti.

⁽³⁶⁾ D.M. 24 aprile 1992.

soggetti non residenti e limitatamente ad alcuni specifici settori economici, interessati da piani economici di sviluppo.

La localizzazione di unità produttive in queste nazioni offre quindi una serie cospicua di vantaggi, quali, per esempio:

1) Convenzioni ed agevolazioni nei rapporti finanziari ed imprenditoriali con alcuni particolari paesi od enclaves sostanzialmente zero taxation, come nel caso di Olanda, Lussemburgo, Grecia, Giappone, Portogallo.

2) Possibilità di pesanti defiscalizzazioni dei capitali reinvestiti nello stato, come per esempio Irlanda e Finlandia.

3) Riduzione del reddito imponibile rispetto a quello ordinario, presente sostanzialmente in tutte le nazioni appartenenti alla Unione Europea, in misura variabile dal 12,5 all'80 per cento, ed introdotta in Italia solo recentemente con il registro bis.

4) Sono poi molto diffusi altri vantaggi fiscali che si possono definire "accessori", quali la possibilità di ammortamenti anticipati, la defiscalizzazione delle plusvalenze realizzate tramite cessione di navi detenute per più di un certo numero di anni, possibilità di differimento o rateazione del versamento delle imposte e l'affrancatura gratuita di riserve accantonate in sospensione di imposta.

5) Possibilità di predeterminare ex ante il carico fiscale applicato per un numero definito di anni, come in Irlanda, Regno Unito, Olanda⁽³⁷⁾.

Inoltre si tratta di nazioni con una economia ben strutturata e sviluppata, con precise garanzie giuridiche, politiche e sociali; in molti casi si tratta anche di paesi appartenenti alla Unione Europea, e quindi favorevolmente interessati anche dalle odierne politiche di integrazione politica e monetaria.

Per questi motivi sopra esposti, risultano essere in molti casi preferibili, dopo studi attenti, domiciliazioni di attività economiche in paesi a fiscalità neutra piuttosto che a zero taxation, a causa

⁽³⁷⁾ È il fenomeno del così detto tax ruling.

dei costi impropri e degli oneri aggiuntivi, diretti ed indiretti, associati a questi ultimi.

Molto importante è poi notare come questi ragionamenti siano validi in toto esclusivamente per nuove attività produttive, in quanto, per il trasferimento all'estero di navi già immatricolate nei registri nazionali, è necessaria la previa autorizzazione del ministero dei trasporti, che potrebbe negare il permesso adducendo come motivazione la difesa del patrimonio armatoriale italiano.

Resta in ogni caso da valutare per quanto ancora si potranno ritenere sostenibili e leciti questi divieti se riferiti a realtà appartenenti all'Unione Europea, alla luce dei fenomeni di apertura ed integrazione dei mercati.

Il caso italiano ed il registro bis

L'Italia non si può dire sia mai stata da annoverare tra le nazioni fiscalmente convenienti per le imprese di shipping; estremamente alti sono infatti l'imposizione diretta, il peso fiscale sul costo del lavoro, e limitati se non inesistenti le agevolazioni o i sussidi alla costruzione o alla gestione.

Uno spiraglio in questa situazione pare venire dal decreto legge 457 - 30 dicembre 1992, convertito il 25 febbraio 1998, che sembra presentare una notevole serie di vantaggi per le imprese di navigazione, in via di estrema sintesi riassumibili in quattro punti fondamentali:

1. Costituzione di un credito di imposta figurativo di importo pari alle imposte sul reddito delle persone fisiche dovuto dal personale imbarcato, da far valere limitatamente al versamento delle ritenute alla fonte di tali redditi ⁽³⁸⁾.

2. Il reddito derivante dall'utilizzo di navi iscritte nel registro bis, concorre a formare il reddito di esercizio delle società solo in misura pari al 20% ⁽³⁹⁾.

⁽³⁸⁾ Art. 4, comma 1 D.L. 30 dicembre 1997 n. 457.

⁽³⁹⁾ Art. 4, comma 2 D.L. 30 dicembre 1997 n. 457.

3. È previsto che inoltre, per il personale imbarcato, non sia dovuto dal datore di lavoro alcun contributo previdenziale, in quanto questi risultano direttamente a carico dell'autorità pubblica⁽⁴⁰⁾.

4. È concessa infine una riduzione dell'aliquota delle assicurazione su navi mercantili⁽⁴¹⁾.

Sostanzialmente sembra che il legislatore si sia mosso sotto due principali punti di vista, ovvero la riduzione del costo del lavoro e un abbattimento dell'imposizione diretta⁽⁴²⁾.

Per quello che riguarda il primo punto, si è proceduto contemporaneamente in due modi: in primo luogo si è concesso un credito d'imposta figurativo, pari all'ammontare delle ritenute IRPEF che il datore di lavoro deve provvedere ad effettuare e poi versare in funzione di sostituto di imposta. Inoltre vengono posti a carico dell'autorità pubblica tutti i contributi, assistenziali e previdenziali tipicamente a carico dell'armatore, a patto che l'equipaggio risponda a determinate caratteristiche e requisiti di nazionalità⁽⁴³⁾.

Viene in questo modo addossato all'armatore esclusivamente un costo pari allo stipendio netto percepito dai lavoratori dipendenti imbarcati nel natante iscritto nel registro bis.

Di fronte a questo genere di vantaggi si deve però riportare come siano introdotti anche dei componenti di maggiore rigidità, quali l'obbligo della contrattazione collettiva estesa a tutto l'equipaggio ed una ben determinata composizione dello stesso.

Estremamente rilevanti sembrano poi essere gli effetti sulla tassazione diretta, in quanto, a decorrere dal periodo di imposta 1998,

⁽⁴⁰⁾ Art. 6, comma 1 D.L. 30 dicembre 1997 n. 457.

⁽⁴¹⁾ Art. 9 quater, comma 1 D.L. 3° dicembre 1997 n. 457.

⁽⁴²⁾ Si trascurava volutamente il caso della riduzione dell'imposta sulle assicurazioni navali, in quanto del tutto marginale in questo contesto.

⁽⁴³⁾ Sostanzialmente riferiti alle stesse tabelle d'armamento richieste obbligatoriamente per poter iscrivere un natante nel registro bis.

il reddito prodotto da navi iscritte nel registro internazionale concorrerà a formare base imponibile solo in misura pari al 20% di quello calcolato in modo ordinario.

Con riferimento al registro internazionale sono però da ravvisarsi una serie corposa di dubbi che non sono ancora stati chiariti in attesa della pubblicazione dei decreti delegati e dei vari regolamenti attuativi.

A questo riguardo destano alcune preoccupazioni l'integrarsi di questa norme agevolative con il regime sostitutivo dell'imposta di conguaglio: si teme infatti che quello che viene risparmiato dalla società in fatto di imposte venga addossato al momento della distribuzione del dividendo agli azionisti, non essendovi traccia in alcuna norma positiva dell'attribuzione di una maggiorazione di conguaglio "figurativa" in capo ai percettori dei dividendi, pari al 58,73 dell'ammontare dei ricavi esentati dall'imposta, come negli altri casi di tassazione ad aliquota agevolata.

Inoltre si verrebbe a ingenerare una notevole sperequazione, poiché se l'impresa armatoriale venisse esercitata in forma di società di persone, in ossequio al principio di trasparenza che la caratterizza nel nostro ordinamento, l'aliquota media applicata sarebbe effettivamente solo un quinto di quella ordinaria.

Altro punto ad oggi estremamente incerto risulta essere l'inclusione nella base imponibile delle plusvalenze "ordinarie" da cessione di beni, problema decisamente "critico" nel caso di una società di armamento, visto che, di norma, il valore economico residuo del bene nave, e quindi il prezzo, al termine del periodo di ammortamento risulta essere ancora notevole.

Per quello che riguarda l'IRAP, destava scalpore la probabile assoggettabilità dei redditi prodotti dall'impresa d'armamento. Infatti il decreto legislativo che ha introdotto l'imposta regionale sulle attività produttive (⁴⁴), ha esplicitamente previsto come per i soggetti che esercitino attività produttive fuori dal territorio dello

(⁴⁴) Decreto Legislativo n. 446/1997.

stato, sia escluso dalla base imponibile la quota di reddito attribuibile a tali attività, a condizione che sia prodotto da una stabile organizzazione.

Dal momento in cui, come abbiamo visto, la nave concorre alla formazione del reddito nella nazione in cui è iscritta, a prescindere dal reale ed effettivo luogo di produzione dello stesso, paradossalmente tutti i profitti derivanti da navi iscritte nel registro bis, per sua stessa natura "internazionale", pareva andassero a configurarsi come base imponibile IRAP⁽⁴⁵⁾. Solo recentemente, con il decreto correttivo⁽⁴⁶⁾, è stato esplicitamente previsto come i redditi prodotti da natanti iscritti nel registro internazionale, siano esclusi dalla base imponibile.

Altro punto chiarito sul filo di lana risulta poi essere il costo della procedura di iscrizione, che solo in concomitanza e per effetto delle prime richieste di immatricolazione, è risultata sostanzialmente gratuita.

Timore, secondo molti giustificato, è infine quello riguardante la sostenibilità da parte della amministrazione finanziaria, e quindi della durata di queste agevolazioni; infatti in primo luogo si è disposta la copertura dei maggiori oneri esclusivamente per due anni⁽⁴⁷⁾, ed inoltre è stato stabilito come questi oneri siano da porre a capo di un ente già posto in liquidazione.

Il fatto poi che numerosi ricercatori abbiano messo in evidenza l'esiguità delle somme stanziare⁽⁴⁸⁾ in rapporto con le potenzialità della riforma, porta molti a considerare queste norme esclusivamen-

⁽⁴⁵⁾ Visto che la base imponibile IRAP non coincide assolutamente con quella tipicamente assunta come IRPEG, ovvero ricavi totali - costi totali fiscalmente riconosciute, sarebbe più corretto parlare di componenti di ricavo e di costo afferenti l'attività della singola nave.

⁽⁴⁶⁾ D. Lgs. 9 aprile 1998, ancora da pubblicare.

⁽⁴⁷⁾ Anche se si deve sottolineare come le somme stanziare per il 1998 siano a tutti gli effetti da sommare a quelle disponibili per il 1999, data l'inoperatività ad oggi del registro internazionale.

⁽⁴⁸⁾ I minori introiti per l'introduzione dell'aliquota agevolata sono stati per esempio quantificati in 15,5 miliardi di lire per il 1998 e 10,5 miliardi di lire per il 1999.

te come un m
allodole⁽⁴⁹⁾,
carenze e pro
Italia.

Allo stato
di cui è stata
battenti bandi
manovra sia c
volontà o nec
colati nei regis
rati effetti di f
optato per il b
ni a fiscalità ag

Bibliografia

1. COCCIA NIC
Ore, 06.03.
2. KNUDSEN K
shipping inc
54.
3. L. n. 457/9
sporti e l'inc
4. MAYR THOM
taxation in
vol. 24, n. 3
5. MAYR, Aspet
6. OCSE, Mod
7. OCSE, Guid
8. SKAAR, Perm
9. VALENTE GIA
le, IPSOA, I

⁽⁴⁹⁾ Secondo
guità delle somme

⁽⁵⁰⁾ Dati al 15

te come un momentaneo paliativo, o peggio, uno specchietto per le allodole ⁽⁴⁹⁾, necessario per distogliere l'attenzione dalle profonde carenze e problemi che attanagliano il settore dello shipping in Italia.

Allo stato attuale delle cose è interessante notare come le navi di cui è stata chiesta la registrazione, circa 150 ⁽⁵⁰⁾, siano tutte già battenti bandiera italiana, il che pare confermare l'ipotesi che la manovra sia considerata conveniente esclusivamente per chi, per volontà o necessità, abbia da sempre operato con natanti immatricolati nei registri nazionali, e non abbia, al contrario, sortito gli sperati effetti di far rimpatriare coloro che avevano negli anni passati optato per il bare boat o, addirittura, per società off-shore in nazioni a fiscalità agevolata.

Bibliografia

1. COCCIA NICOLA, Restano tre nodi per il nuovo registro, *Il Sole 24 Ore*, 06.03.1997.
2. KNUDSEN KRISTEN, The economics of zero taxation of the world of shipping industry, in *Marit Pol. Mgmt.*, 1997 vol. 24, n. 1 pag. 45-54.
3. L. n. 457/97 "Disposizioni urgenti per lo sviluppo del settore dei trasporti e l'incremento dell'occupazione".
4. MAYR THOMAS, MCGRATH RAYMOND, The tramp shipping: the role of taxation in international resource allocation, *Marit. Pol. Mgmt.* 1997, vol. 24, n. 3, pag. 261-283.
5. MAYR, *Aspetti internazionali del testo unico*, Ipsoa, 1989.
6. OCSE, *Modello di accordo contro le doppie imposizioni*, IPSA, 1992.
7. OCSE, *Guida pratica alle convenzioni*. IPSOA, 1995.
8. SKAAR, *Permanent establishment*, Deventer 1991.
9. VALENTE GIAMPIERO, VALENTE PIERGIORGIO, *La fiscalità internazionale*, IPSOA, 1997.

⁽⁴⁹⁾ Secondo alcuni studiosi questa tesi risulterebbe avvalorata dall'esiguità delle somme stanziare a copertura di queste disposizioni.

⁽⁵⁰⁾ Dati al 15 maggio 1998.

10. VALENTE P., *Doppie imposizioni: guida pratica alle convenzioni*, Milano, 1995.
11. VALENTE P., *Regime tributario delle operazioni di riorganizzazione societaria, spunti comparatistici e proposte di coordinamento*, in *Aspetti fiscali delle operazioni internazionali*, Milano, 1995.
12. VOGEL, *Double taxation convention*, Deventer, 1991.
13. Williams, *Permanent establishment planning primer*, 1993.

tras

Condi

Abbon

Abbon

Abbon

Annate

Annun

Si rece

Traspo

Rivista

Alla Riv

Per tutt

gersi alla

V. dei Me

V. Mercat

COMUN

L'amm

Il versam

mezzo as

© MU

Registr

DIRE