



Per difendersi dal fisco

È necessario pianificarlo. Dovunque. Per evitare le doppie imposizioni e scegliere le migliori localizzazioni produttive.

di ANTONIO MELIS

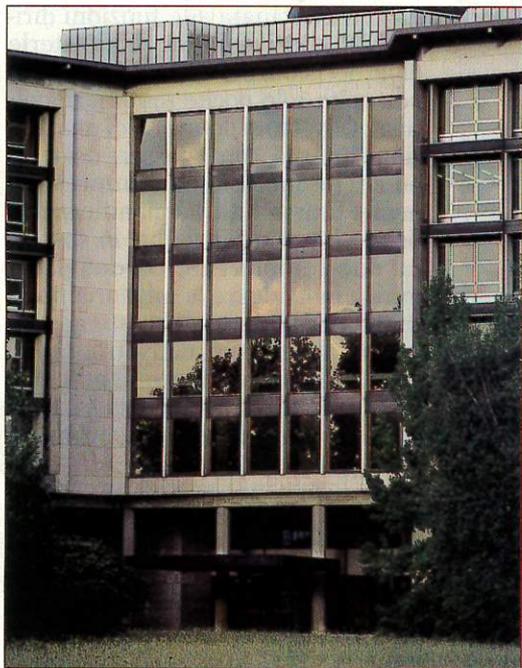
È l'esistenza di un libero mercato che consente la moltiplicazione di aree con fiscalità agevolata dove le imprese tendono a collocare i propri investimenti quando ne percepiscono i vantaggi. La globalizzazione dell'economia genera, però, anche fenomeni di doppia imposizione internazionale che vanno limitati per contenere il peso delle tasse. Sono questi gli obiettivi di una funzione che si va diffondendo all'interno delle imprese e che riceve impulso dal processo di integrazione europea: l'*international tax planning*. E la pianificazione fi-

scale internazionale deve essere intesa come un possibile vantaggio competitivo da integrare con le logiche produttive e commerciali tradizionali. Le aziende che la attuano la definiscono come un processo finalizzato a ottimizzare il reddito producibile all'interno di un gruppo in funzione della variabile fiscale tenendo conto dei vincoli e delle opportunità offerti dalle legislazioni dei vari Paesi. Le aree a fiscalità agevolata possono, infatti, provocare, se incontrollate, effetti negativi sulla concorrenza. E a impegnarsi contro le distorsioni più o

meno visibili anche all'interno della stessa Unione Europea è stato, di recente, Karel Van Miert. Il commissario europeo per la concorrenza ha presentato un codice per gli aiuti fiscali con l'intento di contenere regole considerate nocive per il mercato unico. Per quanto riguarda gli aiuti fiscali regionali Van Miert precisa che essi devono stimolare lo sviluppo di un'area circoscritta e sostiene che i centri *off-shore* (come quello in discussione per Trieste) non riescono ad avere un impatto localmente positivo. Oltre ai chiacchierati paradisi fiscali esistono,

NEGLI ANNI OTTANTA ERA UN PROBLEMA DI POCHE AZIENDE

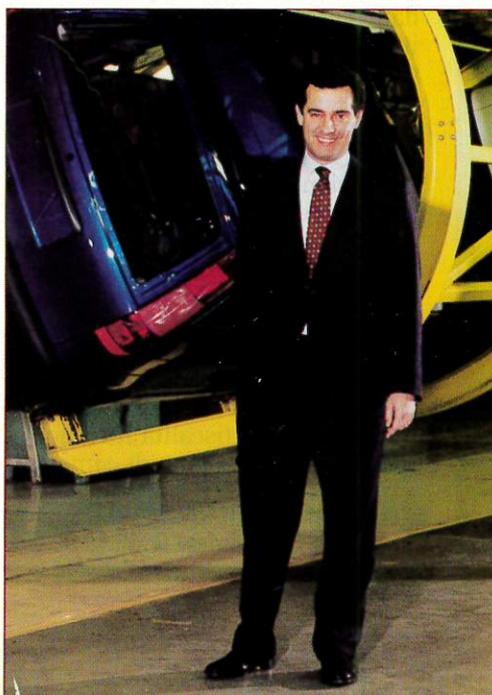
A sinistra, il ministro delle Finanze Vincenzo Visco e (sotto) la sede di Ivrea dell'Olivetti, pioniera nella pianificazione fiscale internazionale.



insomma, situazioni a fiscalità agevolata che il pianificatore deve conoscere e valutare di volta in volta. «Per evitare l'uso, o meglio l'abuso, degli strumenti che riducono la tassazione alla fonte realizzata in alcuni Paesi, esistono già regole e norme», spiega Massimo Giaconia, responsabile fiscale, dal 1989 al 1994, di importanti gruppi industriali italiani e attualmente socio dello Studio associato legale tributario di Milano, corrispondente italiano della Ernst & Young International, «anche l'Ocse ha elaborato un proprio documento sulla *harmful tax competition*, ossia sulla competizione fiscale dannosa causata dal ricorso esasperato alle agevolazioni. Gli stessi ministri delle finanze dei Paesi dell'Unione Europea hanno invitato i singoli Stati membri a non utilizzare la politica fiscale come incentivo per attrarre i capitali». Così, sulla base di quanto sta accadendo, si può supporre, per il futuro, un impiego della pianificazione fiscale molto attento a quanto non sarà in linea con queste raccomandazioni. «Inoltre», aggiunge Giaconia, «è evidente come la figura del pianificatore fiscale internazionale debba essere impegnata

in un intenso lavoro di aggiornamento e revisione delle strutture societarie». Non solo perché cambiano i regimi di tassazione dei paesi in cui l'investimento viene effettuato ma anche perché può modificarsi la situazione economico-patrimoniale del gruppo. La pianificazione fiscale deve tener conto, inoltre, della tassazione, dei flussi e del reddito prodotto ma deve anche privilegiare i Paesi che offrono una buona stabilità della legislazione e un grado soddisfacente di serietà della burocrazia. Da questo punto di vista sono considerate molto più sicure le aree agevolate all'interno dell'Europa che non i lontani paradisi fiscali di difficile gestione per chi vuole impostare una seria pianificazione. Resta, comunque, fondamentale evitare le doppie imposizioni, cioè che un'impresa paghi le imposte all'estero su un reddito prodotto localmente e che poi debba ripagarle in Italia. Per questo sono stati

raggiunti numerosi accordi bilaterali. «Tale attività non risulta tuttavia semplice», avverte Giaconia, «infatti, le ritenute subite all'estero vengono calcolate su volumi d'affari lordi, non sui profitti. Così se, poi, in Italia l'azienda non risulta in utile, quanto è stato pagato diviene un costo. È questo il motivo per cui chi si occupa di pianifica-



zione fiscale internazionale deve avere una posizione centrale nell'impresa e conoscerne i piani di sviluppo: solo così può valutare i rischi cui si va incontro prendendo certe decisioni». Esiste, poi, un'altra importante attività che deve svolgere il pianificatore fiscale: quella della regolazione dei flussi di cassa originati da dividendi e *royalties* con l'obiettivo di evitare gravose ritenute alla fonte. Per questo l'individuazione delle sedi più adatte diventa fondamentale. Ed è questa la ragione per cui alcune holding hanno scelto di aver sede in Olanda dove, a certe condizioni, i dividendi e i *capital gain* realizzati dalla vendita di partecipazioni non vengono tassati. Vantaggi simili offrono anche il Lussemburgo e Madeira. In quest'ultima isola si ha, però, qualche difficoltà con la lingua (portoghese). Ed è anche questa una delle ragioni per cui molti investimenti internazionali sono stati attratti dall'Irlanda che ha elaborato un sistema tributario per cui, nei prossimi anni, le imprese saranno tassate con un'aliquota fiscale del 12,5%. Giaconia invita, però, a considerare l'importanza della sede effettiva di gestione delle società estere e dell'importanza economica che le stesse devono possedere. Inoltre, non si devono perdere di vista le opportunità offerte dalla recente riforma tributaria italiana. Infatti, le norme sulla *dual income tax* consentiranno, seguendo un adeguato progetto di pianificazione fiscale, di ridurre l'aliquota Irpeg dal 37% al 27%. In tutto il mondo occidentale i sistemi di tassazione assorbono dal 30% al 50% dei profitti d'impresa. La spinta verso soluzioni meno onerose è, quindi, molto forte. «Ciò nonostante non bisogna interpretare il ruolo della pianificazione fiscale internazionale come una spasmodica ricerca e uno smisurato utilizzo dei cosiddetti paradisi fiscali anche se questa, purtroppo, è la percezione più diffusa tra i non addetti ai lavori», afferma Roberto Cagnazzo, responsabile

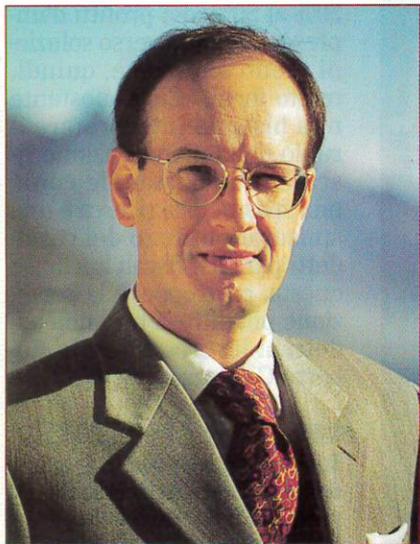
L'ITALIA È IN RECUPERO

Roberto Testore, amministratore delegato di Fiat Auto. L'Italia sta recuperando terreno nel campo dell'international tax planning.

NO AI PARADISI FISCALI

Roberto Cagnazzo, direttore del servizio fiscale della Manuli. Non punta sui paradisi fiscali.

del servizio fiscale e societario del gruppo Manuli (componentistica per la trasmissione dei fluidi in applicazioni automobilistiche, oleodinamiche e petrolifere). «Dal momento che l'obiettivo del management è creare valore per gli azionisti tramite la massimizzazione dei profitti è evidente come la pianificazione fiscale stia diventando una funzione sempre più determinante all'interno dei gruppi multinazionali che hanno bisogno di individuare la migliore localizzazione degli insediamenti produttivi e degli investimenti non perdendo di vista l'ottimizzazione della variabile fiscale. Il nostro è quindi un lavoro di *tax planning* difensivo ben lontano da quello aggressivo attuato da chi pensa esclusivamente a rifugiarsi nei paradisi fiscali dove, notoriamente, la tassazione è uguale a zero». Secondo Cagnazzo la pianificazione fiscale internazionale analizza una delle caratteristiche oggi essenziali per chi deve programmare un investimento. «Così come vengono valutati, per esempio, il rischio Paese e il costo del lavoro è necessario capire e pianificare in anticipo che peso avrà il cosiddetto socio occulto, cioè il fisco». E in Italia si sta recuperando terreno in un campo che gli americani esploravano già nel dopoguerra. «Certamente la diffusione planetaria delle loro aziende favoriva l'attenzione alla componente fiscale. Un elemento che, in Italia,



ha invece cominciato a crescere solo negli anni Ottanta in conseguenza di un'ondata di investimenti all'estero dei principali gruppi industriali. L'obiettivo non è, quindi, certamente quello elusivo bensì di confrontare le diverse alternative che di volta in volta si presentano al fine di ottimizzarle». Stefano Graidi è, invece, partner della TS Tax Advisor di Lugano, una società di consulenza internazionale che assiste grandi e medie imprese nella pianificazione fiscale. «All'inizio degli anni Ottanta», racconta Graidi, «le grandi industrie italiane scoprivano, infatti, l'importanza di una visione globale del sistema di tassazione cui le varie sedi sparse per il mondo erano sottoposte e che venivano risolte in genere sul posto con l'aiuto di consulenti locali». Una visione centralizzata del problema ha dato, col tempo, anche alle aziende italiane la possibilità di prendere decisioni più ragionevoli razionalizzando le risorse disponibili per non pagare più tasse del dovuto. «Bisogna però aggiungere un'altra importante considerazione», avverte Graidi, «e cioè che proprio dal 1982 si cominciò a redarre i primi bilanci consolidati. Si può affermare, quindi, che l'importanza della funzione del pianificatore fiscale internazionale è cresciuta insieme all'evolversi dei mercati finanziari». In sostanza, fino agli anni Ottanta le imprese percepivano il problema della fiscalità internazionale come un insieme di *complan-*

FISCALITÀ TRASVERSALE

Il consulente fiscale Stefano Graidi. La fiscalità ha, ormai, un ruolo trasversale in azienda.

ces, di adempimenti formali cui bisognava sottostare in sede di chiusura dei bilanci. La fiscalità era quindi subita. Con il tempo si è imparato invece a tenerne conto prima, ed è così che la figura del consulente esterno si è avvicinata alle funzioni dirigenziali con il compito di assisterle nelle decisioni più difficili. Inoltre, se una volta solo poche multinazionali (Fiat, Olivetti) si dotavano di una funzione interna, con il passare del tempo anche molte medie imprese vi hanno provveduto. La pianificazione fiscale internazionale ha, in sostanza, due componenti. Da una parte mira a individuare le migliori opportunità per l'impresa che intende investire all'estero e, dall'altro, persegue l'obiettivo di ridurre il peso della tassazione. In questo quadro le sinergie di gruppo possono determina-



OPPORTUNITÀ ANCHE DA NOI

Massimo Giaconia, consulente fiscale. Non sono da trascurare le opportunità offerte dall'Italia.

re situazioni più vantaggiose a seconda degli indirizzi che si prendono fino a consigliare una diversa organizzazione aziendale che sfrutti al meglio le moderne tecnologie informatiche. «In alcuni Paesi», spiega Graidi, «è stato, talvolta, necessario aprire sedi commerciali che l'avvento di Internet ha reso superflue. Oppure una diversa organizzazione può essere suggerita dal ruolo trasversale della fiscalità internazionale. E che può interessare anche attività come la R&S. Un'attenta valutazione delle opportunità può, infatti, consigliare di inserirla in una certa società del gruppo piuttosto che in un'altra».