



La ricorrenza dell'interesse economico ai fini della deducibilità dei costi black list

Quello della deducibilità dei costi derivanti da operazioni intercorse con imprese residenti in Stati o territori a fiscalità privilegiata (c.d. "tax heaven") è, senza dubbio, tema assai controverso, il quale è stato negli ultimi anni fonte di un acceso contenzioso con l'Agenzia delle Entrate, soprattutto in merito alla ricorrenza delle esimenti previste dalla norma ai fini della disapplicazione della suddetta disciplina antielusiva.

Scopo del presente intervento è quello di cercare di definire i contorni applicativi del requisito dell'"effettivo interesse economico" previsto dalla seconda delle due esimenti di cui all'art.110, co.11, del Tuir, prendendo al riguardo spunto da alcune sentenze che sono recentemente intervenute sul tema in esame.

L'art.110, co.10, del Tuir – nella versione risultante a seguito delle modifiche introdotte dall'art.1 della L. n.244/07– dispone che:

*"non sono ammessi in deduzione le spese e gli altri componenti negativi derivanti da operazioni intercorse con imprese residenti ovvero localizzate in Stati o territori diversi da quelli individuati nella lista di cui al decreto ministeriale emanato ai sensi dell'art.168-bis. Tale deduzione è ammessa per le operazioni intercorse con imprese residenti o localizzate in Stati dell'Unione europea e dello Spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al citato decreto"*³⁹.

Il decreto ministeriale di cui alla norma non è stato ancora emanato. Pertanto, fino alla sua entrata in vigore, prevista per il periodo d'imposta successivo a quello della sua pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, continuano ad applicarsi le disposizioni vigenti sino al 31 dicembre 2007⁴⁰.

Ne consegue che ai fini della presente disciplina assume tutt'ora rilievo la "black list" contenuta nel D.M. 23 gennaio 2002, pubblicato sulla G.U. n.29 del 4 febbraio 2002, nella quale sono ricompresi una serie di Stati o territori esteri «in ragione del livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello applicato in Italia, ovvero della mancanza di un adeguato scambio di informazioni, ovvero di altri criteri equivalenti».

Il successivo co.11 del predetto art.110 del Tuir prevede, da una parte, un obbligo di segnalazione in dichiarazione dei redditi dei costi sostenuti con operatori "black list" e, dall'altra parte, una necessaria giustificazione di questi oneri per cui la deducibilità è ammessa solo se alternativamente si è in grado di dimostrare:

che "le imprese estere svolgono prevalentemente un'attività commerciale effettiva"



c.d. prima esimente

ovvero

che "le operazioni poste in essere rispondono ad un effettivo interesse economico e che le stesse hanno avuto concreta esecuzione"



c.d. seconda esimente

³⁹ Ai sensi del successivo co.12-bis dell'art.110 del Tuir, il suddetto regime di indeducibilità si applica «anche alle prestazioni di servizi rese dai professionisti domiciliati in Stati o territori diversi da quelli individuati nella lista di cui al decreto ministeriale emanato ai sensi dell'art.168-bis. Tale disposizione non si applica ai professionisti domiciliati in Stati dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al citato decreto».

⁴⁰ Cfr. art.1, co.88, della L. n.244/07.

Si tratta di esimenti tra loro alternative la cui dimostrazione può essere fornita dal contribuente in sede di controllo, oppure in via preventiva, cioè prima di porre in essere l'operazione, inoltrando all'Amministrazione Finanziaria apposita istanza di interpello ai sensi dell'art.11, co.13, della L. n.413/91⁴¹.

La *ratio* della disciplina sui costi *black list*

Le disposizioni sopra richiamate delineano una disciplina antielusiva la cui finalità, come riconosciuto dalla stessa [C.M. n.51/E/10](#), è quella di:

“contrastare il trasferimento/drenaggio di reddito imponibile verso Stati o territori a bassa fiscalità e con i quali non esiste un adeguato scambio di informazioni, attraverso la deduzione dal reddito delle imprese residenti di costi derivanti da operazioni effettuate con fornitori localizzati in detti Stati o territori”, non necessariamente appartenenti al medesimo gruppo.

Le ragioni che giustificano la presenza all'interno del nostro ordinamento di una tale disciplina antiabuso sono, in particolare, da ricondurre all'esigenza, avvertita soprattutto a livello Ocse, di contrasto al fenomeno della *“concorrenza fiscale dannosa”*, la quale si verifica quando uno Stato struttura il proprio modello di imposizione fiscale in modo da erodere la base imponibile di altri Stati, e tale effetto non abbia natura incidentale ma sia deliberatamente studiato. In un contesto, come quello attuale, che risulta contraddistinto dall'interdipendenza dei sistemi economici e dalla crescente integrazione dei mercati, l'adozione da parte di alcuni Paesi di regimi fiscali qualificati da un livello di tassazione ridotta (se non addirittura nulla) configura, infatti, una pratica di competizione sleale, suscettibile di generare effetti distorsivi del sistema del libero mercato e di arrecare grave pregiudizio all'economia degli altri Stati.

Sulla base degli interventi dell'Ocse in materia – si veda in particolare la pubblicazione, avvenuta in data 14 novembre 2001, del terzo rapporto, dedicato al tema della concorrenza fiscale dannosa (*“The 2001 Progress Report”*) – gli elementi che contribuiscono a qualificare una giurisdizione estera come Paradiso fiscale sono:

- l'adozione di norme che ostacolano lo scambio effettivo di informazioni con altri Paesi;
- l'assenza di trasparenza nelle disposizioni legislative ed amministrative.

L'approccio attualmente seguito dall'Ocse nella lotta ai paradisi fiscali è, dunque, quello di rimuovere gli ostacoli che impediscono alle Amministrazioni estere di ottenere informazioni riguardanti i propri contribuenti allo scopo di consentire l'esercizio di un efficace controllo nell'ottica di una sana e leale competizione in materia fiscale tra i vari Stati.

Al riguardo, è di tutta evidenza come lo scopo delle norme adottate dagli Stati in materia di indeducibilità dei costi da Paesi *“black list”* sia anche quello di dotarsi di una misura di politica economica e commerciale internazionale difensiva e protettiva nei confronti di Paesi che adottano misure fiscali di favore con il solo scopo di alterare i normali meccanismi di concorrenza tra gli Stati stessi; misure di politica economica e commerciale internazionale che, in definitiva, hanno il fine ultimo di disincentivare l'approvvigionamento in detti Paesi laddove tale scelta non sia fondata su valide ragioni economiche, ma solo su vantaggi di tipo fiscale.

Occorre, inoltre, non confondere la *ratio* delle disposizioni contenute nei commi 10 e 11 dell'art.110 del Tuir con quella già svolta dalla disciplina recata dal co.9 dello stesso art.110, ovvero quella di controllo della congruità al valore normale dei corrispettivi praticati per le operazioni *“infragrupo”* (c.d. *“transfer pricing”*), al fine di preservare gli interessi erariali da politiche di allocazione del reddito dettate unicamente da esigenze di pianificazione fiscale transnazionale. In altri termini, la disposizione sulla indeducibilità dei costi non mira ad evitare che i corrispettivi di operazioni *inter-company* realmente

⁴¹ Cfr., per ulteriori dettagli, C.M. n. 32/E/10.

eseguite vengano “*pilotati*” in funzione di esigenze fiscali, ma piuttosto ad impedire che vengano poste in essere operazioni “*fittizie*” o comunque prive di sostanza economica con soggetti esteri – infragruppo e non – localizzati in territori a fiscalità privilegiata. Da ciò discende direttamente che, anche laddove un componente negativo di reddito abbia superato il *test* di indeducibilità ex art.110, co.10 e 11, del Tuir, ciò non toglie che l'Amministrazione Finanziaria possa comunque effettuare successivamente un controllo basato sulla congruità del corrispettivo praticato al valore normale, laddove il costo attenga ad una transazione infragruppo.

La prima esimente: l'esercizio in via prevalente di un'attività commerciale

Per quanto concerne la prima delle due esimenti previste dalla disposizione di cui all'art.110, co.11, del Tuir (i.e. svolgimento di una “*attività commerciale effettiva*” da parte del fornitore localizzato nel territorio a fiscalità privilegiata), si evidenzia come tale requisito si sostanzi, in definitiva, nella presenza *in loco* di una struttura organizzativa idonea allo svolgimento di attività d'impresa, intendendo per tali, ai sensi dell'art.55 del Tuir, tutte attività indicate nell'art.2195 c.c. – comprese quelle finanziarie, bancarie, assicurative, nonché quelle ausiliarie in senso stretto – indipendentemente dalla sussistenza o meno di un'organizzazione d'impresa e le attività di prestazione di servizi che non rientrano tra quelle indicate nell'art.2195 c.c., ove organizzate in forma d'impresa.

Con riguardo alla dimostrazione dell'effettività e della prevalenza dell'attività commerciale svolta dal soggetto estero, la [C.M. n.46/E/04](#) ha chiarito che costituiscono validi mezzi di prova tutti quei documenti ottenibili su richiesta diretta dell'impresa residente, o a quest'ultima forniti in virtù dei rapporti commerciali con essa intercorrenti, dai quali si possa evincere che la società estera è realmente costituita e svolge un'attività di tipo commerciale come sua principale attività⁴².

Si osserva come nell'esimente di cui all'art.110, co.11, del Tuir risulti mancare ogni riferimento «*al mercato dello Stato o territorio di insediamento*», attualmente presente invece nella prima esimente per la disapplicazione della disciplina Cfc. Al riguardo, la C.M. n.51/E/10 ha ritenuto ciò:

“un chiaro indizio della volontà del Legislatore di differenziare le modalità di disapplicazione delle due discipline in commento, posto che quella in materia di deducibilità di costi black list riguarda anche imprese residenti che non hanno alcun legame partecipativo con il fornitore estero”.

Si deve, pertanto, ritenere che il c.d. “*radicamento*” previsto ai fini Cfc non costituisca elemento in sé determinante ai fini della disapplicazione delle disposizioni in materia di costi *black list*; ciononostante, nella medesima circolare, andando al di là della lettera stessa della norma, si afferma che: «*La sussistenza del radicamento, ..., costituisce tuttavia un elemento senz'altro utile a dimostrare l'esimente stessa*».

Il ricorso alla prima esimente impone, comunque, all'impresa residente il gravoso onere di richiedere al proprio fornitore residente nello Stato paradisiaco una serie di informazioni relative all'attività esercitata, alla propria struttura organizzativa e alle proprie politiche commerciali, che lo stesso fornitore è sovente riluttante a fornire, per ragioni che variano dalla riservatezza dei dati aziendali alla necessità di preservare il proprio vantaggio competitivo sul mercato⁴³. Va, inoltre, sottolineato come l'impresa residente sia priva in materia del benché minimo potere coercitivo.

⁴² A titolo meramente esemplificativo, si citano il bilancio; l'atto costitutivo o lo statuto dell'impresa non residente; la visura della sua iscrizione al locale Registro delle imprese, il prospetto descrittivo dell'attività svolta e della struttura organizzativa esistente dedicata allo svolgimento dell'attività; i contratti di locazione degli immobili adibiti a sede degli uffici, la copia dei contratti di lavoro dei dipendenti con l'indicazione del luogo della prestazione lavorativa e delle mansioni svolte, la copia dei contratti e delle utenze stipulati dall'impresa estera; ecc.

⁴³ Si pensi, ad esempio, all'abituale riluttanza con cui imprese operanti nel settore dei servizi sono solite rispondere a richieste di informazioni riguardanti riferimenti anagrafici e retributivi relativo al personale dipendente che, proprio in tale settore, risulta essere spesso la fonte primaria del vantaggio competitivo.

La seconda esimente: l'interesse economico effettivo

Proprio le difficoltà connesse al soddisfacimento della prima esimente spiegano perché, nella prassi, le imprese residenti tendano spesso a cercare di superare il *test* di indeducibilità dei costi ricorrendo alla seconda esimente e quindi dando prova del fatto che le operazioni intercorse con l'impresa localizzata nello Stato o nel territorio a regime fiscale privilegiato *“rispondono ad un effettivo interesse economico”* del contribuente ed *“hanno avuto concreta esecuzione”*.

In merito al requisito della rispondenza dell'operazione a un *“effettivo interesse economico”*, sono state formulate in dottrina interpretazioni contrastanti, il che ha contribuito a stendere sul tema un velo di forte incertezza. In particolare:

- secondo un primo orientamento⁴⁴, la locuzione in esame sarebbe da ricondurre al più generale concetto di inerenza; in tale contesto i componenti negativi di reddito derivanti da operazioni intercorse con fornitori *black list* sarebbero deducibili qualora dalle stesse operazioni l'impresa sia in grado di ritrarre un maggior reddito;
- una seconda corrente di pensiero⁴⁵ ritiene, invece, che l'effettivo interesse economico debba essere più propriamente valutato tenendo in considerazione tutte le variabili riferibili all'operazione posta in essere, al fine verificare se la stessa risponde a precise finalità economico-gestionali. Questa impostazione pone a carico del contribuente l'ulteriore onere di dimostrare l'insussistenza di un prevalente o esclusivo intento elusivo e che alla base dell'operazione non vi sia il semplice risparmio fiscale. In tale ottica, pertanto, non sarà sufficiente dimostrare la riferibilità del costo all'attività d'impresa da cui derivano ricavi o altri proventi che concorrono a formare il reddito, ma occorrerà altresì dimostrare la *“logica economica”* sottesa alla realizzazione dell'operazione con un fornitore localizzato in un Paese *black list*;
- infine, un terzo orientamento dottrinale⁴⁶ pone l'accento sulla congruità del corrispettivo praticato rispetto al valore *“normale”*, di fatto estendendo l'applicabilità della normativa sul *transfer pricing* anche ad operazioni con imprese indipendenti situate in Paesi a fiscalità privilegiata. In particolare, in base alla suddetta interpretazione, ciò che rileverebbe ai fini della valutazione dell'effettivo interesse economico sarebbe principalmente la valutazione della congruità del prezzo praticato: il fatto che l'operatore economico acquisti ad un prezzo superiore al valore normale lascerebbe supporre che dietro al soggetto *black list* si celi in realtà la stessa impresa acquirente, il che giustifica il disconoscimento del relativo costo.

Sul tema in esame, anche l'Agenzia delle Entrate non ha fornito alcuna definizione di carattere generale, essendosi sempre limitata a mettere in luce alcuni elementi indicatori dell'effettivo interesse economico, con ciò palesando l'assoluta difficoltà ad elaborare una interpretazione che astragga dalle peculiarità del singolo caso concreto.

In base all'analisi della prassi, risulta del tutto evidente come l'Amministrazione Finanziaria abbia ritenuto in prevalenza corretto ancorare la ricorrenza dell'effettivo interesse economico di un'operazione con fornitori *black list* alla dimostrazione di una convenienza in termini di prezzo rispetto alle alternative di mercato disponibili, tenendo tuttavia in debita considerazione tutte le condizioni della fornitura. Secondo l'Agenzia delle Entrate, DRE del Piemonte (procedura n.12 del dicembre 2002):

“l'impresa residente dovrà dimostrare che la transazione economica non sia stata posta in essere con il solo scopo di ottenere un risparmio fiscale, come tale intendendosi, in questa sede, l'abbattimento di base imponibile ottenuto facendo leva sui componenti negativi generatisi in territori a bassa fiscalità”.

⁴⁴ Cfr. G. Maisto, *“Il regime tributario delle operazioni tra imprese residenti e società estere soggette a regime fiscale privilegiato”*, in Rivista di diritto tributario, 1991, I, pag.765.

⁴⁵ Cfr. D. Stevanato, *“Servizi infragruppo resi da società a regime fiscale privilegiato ed indeducibilità dei costi”*, in Corriere tributario, 2003, pag.698.

⁴⁶ Cfr. A. Vignoli – R. Lupi, *“Costi black list: alla ricerca del «Burattinaio del paradiso»”*, in Dialoghi di diritto tributario, 2010, 1.

In particolare, ai fini della deducibilità del costo, si dovrà dimostrare che la scelta imprenditoriale è sorretta:

“...da una valida giustificazione di tipo economico a beneficio della specifica attività imprenditoriale, connessa - in modo particolare - con l'entità del prezzo praticato, la qualità dei prodotti forniti, la tempistica e puntualità della consegna”.

Con parere n.3 del 1° aprile 2004, il soppresso Comitato consultivo per l'applicazione delle norme antielusive ha escluso che l'onere probatorio volto ad ottenere la disapplicazione preventiva del regime di indeducibilità dei costi possa ritenersi assolto limitandosi a documentare il risparmio rilevabile dal confronto tra i prezzi di cessione praticati da soggetti operanti in Paesi *black list* con quelli praticati da altri fornitori residenti in Paesi non ricompresi nella *black list*. Secondo il Comitato, il contribuente italiano è tenuto altresì a fornire:

“... l'analisi di tutti i costi intermedi, di cui si ricaricano progressivamente gli originari prezzi alla produzione all'estero (il trasporto, il deposito e l'assicurazione, ancora a titolo di esempio), e che valgono effettivamente a rappresentare, in ultimo e in un coerente rapporto parametrico, la differenza (ove esistente) tra i prezzi dei prodotti che si intendono acquistare all'estero e quelli che si acquisterebbero in Italia, ove l'operazione (della cui deducibilità dei costi si tratta) non fosse posta in essere”.

Il medesimo concetto è stato ribadito dalla C.M. n.51/E/10, nella quale si afferma che la valutazione della sussistenza dell'effettivo interesse economico deve essere compiuta tenendo conto di tutti gli elementi e circostanze che caratterizzano il caso concreto, attribuendo rilevanza alle condizioni complessive dell'operazione, quali:

- il prezzo della transazione;
- la presenza di costi accessori, quali, ad esempio, quelli di stoccaggio e di magazzino;
- le modalità di attuazione dell'operazione (ad esempio, i tempi di consegna);
- la possibilità di acquisire il medesimo prodotto presso altri fornitori;
- l'esistenza di vincoli organizzativi/commerciali/produttivi che inducano ad effettuare la transazione con il fornitore *black list*.

Prima di proseguire con l'analisi intorno al concetto di “*effettivo interesse economico*”, vale la pena rilevare come l'Agenzia delle Entrate abbia profuso il proprio sforzo interpretativo avendo come punto di riferimento pressoché esclusivo la cessioni di “*beni di massa*”, trascurando invece quasi del tutto la sfera delle “*prestazioni di servizio*” e quella delle “*cessioni di beni*” che sfuggono alla standardizzazione produttiva di “*tayloriana*” memoria⁴⁷. Ad avviso di chi scrive, lo sforzo interpretativo compiuto, ancora parziale seppur a distanza di diversi anni dall'entrata in vigore della relativa norma, rappresenta una carenza della nostra Amministrazione Fiscale, soprattutto se si considera come ormai l'economia dei Paesi sviluppati sia sempre più fondata sui servizi e sempre meno su attività di produzione industriale di massa.

In tal senso, sarebbe auspicabile un intervento interpretativo da parte dell'Agenzia dell'Entrate, sul modello adottato da talune Amministrazioni Fiscali di Paesi esteri⁴⁸, con il quale si provveda a “*calare*” le norme generali ed astratte sui vari settori di operatività delle imprese del nostro Paese (o per lo meno su quelli principali). Un tale intervento, non solo non sarebbe censurabile, invocando una pretesa travalicazione dei poteri da parte dell'Amministrazione Finanziaria in campo normativo, ma sarebbe addirittura di assoluto vantaggio per l'Amministrazione Finanziaria stessa e per il contribuente. Per la prima, infatti, tale sforzo costituirebbe un utile momento di conoscenza e di approfondimento

⁴⁷ Si pensi, ad esempio, alle aziende che producono sulla base di appalti e commesse singole ovvero alla notevole diffusione di società miste (produttive e di servizio) in grado di fornire un ampio spettro di servizi/beni integrati in un'unica offerta che contempla l'ingegnerizzazione, il *procurement* e l'attività di assemblaggio e costruzione (c.d. *EPC contractors*).

⁴⁸ Ma anche dall'Amministrazione Fiscale italiana stessa o dalla Guardia di Finanza che, abitualmente elaborano e divulgano ai propri uffici periferici istruzioni per le verifiche modellate sulle specificità di settore.

delle specificità dei vari settori, oltreché di indirizzo dell'attività degli uffici periferici. Per il secondo, invece, vi sarebbe la possibilità di orientare al meglio gli sforzi della propria organizzazione, ai fini del reperimento degli elementi che consentano di dimostrare agli organi ispettivi la ricorrenza delle esimenti previste dalla norma.

Al riguardo, vale la pena ricordare come un tentativo in tal senso sia stato già compiuto dall'Agenzia delle Entrate, con [R.M. n.127/E/03](#), con la quale è stato ritenuto possibile:

“in relazione a determinati settori, individuare in astratto specifiche operazioni tipicamente afferenti l'esercizio dell'attività d'impresa, per le quali si può ritenere in via generale ed astratta soddisfatto il predetto requisito, in ragione del loro obiettivo collegamento con l'oggetto dell'impresa che le pone in essere”.

Nello specifico, è stato individuato, per le imprese operanti nel settore della navigazione marittima, un elenco di costi che, sebbene sostenuti nei confronti di fornitori localizzati in paradisi fiscali, rappresentano costi deducibili in quanto rispettano la condizione dell'effettivo interesse economico, essendo tipicamente afferenti l'attività di tali imprese. Al riguardo:

è “fatta salva in ogni caso la potestà dell'Amministrazione Finanziaria di riscontrare in concreto, avuto riguardo alla specificità della posizione oggetto di accertamento, l'effettiva sussistenza dell'interesse economico assunto in via presuntiva mediante inserimento in Tabella della singola operazione”.

Tale interpretazione è stata, tuttavia, successivamente disconosciuta dall'Agenzia delle Entrate stessa, forse nel timore di vedere sostanzialmente annullato l'onere probatorio a carico del contribuente per il semplice fatto di appartenere a taluni settori piuttosto che ad altri e di aprire, così, le porte ad ulteriori possibili richieste di altre associazioni di categoria, ciascuna evidentemente interessata ad alleggerire il gravame probatorio della platea di contribuenti da ciascuna di esse rappresentata.

Ad avviso di chi scrive, ribadendo la posizione precedentemente esposta, il tentativo di calare nella pratica di un settore specifico una norma generale ed astratta è operazione senza dubbio lodevole da parte dell'Agenzia delle Entrate. Ciò che forse non è stato correttamente esposto nella risoluzione testé menzionata, è che tale interpretazione settoriale non dovrebbe servire a dare per provato/scontato (quasi in forma assiomatica) l'interesse economico di talune specifiche operazioni per il solo fatto di essere tipicamente connesse al funzionamento delle imprese del settore stesso. La vera utilità di un tale intervento dovrebbe, invece, essere quella di analizzare il “*business model*” di riferimento di quel settore specifico, di delineare per sommi capi le principali tipologie di operazioni compiute dai vari attori della catena del valore sottostante, dei principali costi sostenuti dalle imprese ivi operanti delineando, infine, le caratteristiche tecniche e organizzative delle imprese che in tale settore si propongono quali fornitori di beni e servizi. Tutta questa analisi dovrebbe, dunque, sintetizzarsi sì nell'identificazione di una serie di operazioni tipiche, ma con il fine di circoscrivere e personalizzare l'onere probatorio documentale proprio su tale ambito di operazioni. In tal senso, allora, un tale intervento servirebbe forse più a facilitare l'onere probatorio a carico di quel contribuente che volesse avvalersi della *c.d. prima esimente*, piuttosto che a dare per dimostrato un “*effettivo interesse economico*” dell'operazione compiuta.

I recenti orientamenti giurisprudenziali

In merito alla convenienza economica delle operazioni intercorse con soggetti *black list*, si dà atto del consolidarsi negli ultimi anni di un orientamento giurisprudenziale favorevole al contribuente, che alcune volte sembra basarsi su una ricostruzione dell'interesse economico in termini di inerenza e di profittabilità, mentre altre sembra incentrarsi sulla coerenza della “*logica economica*” sottostante ad una data operazione.

Al riguardo, appare opportuno richiamare le conclusioni raggiunte dalla CTR delle Marche con la [sentenza n.5/3/10](#), nella quale i giudici regionali hanno osservato che la dimostrazione dell'effettivo interesse economico dell'operazione:

“... non può essere limitata alla sussistenza di condizioni migliori, nella transazione, di quelli rilevabili nel mercato italiano o in quello dei Paesi a fiscalità ordinaria”. Secondo la sentenza, infatti, “... nella libera determinazione dell'impresa di ricercare i fornitori più idonei ai propri fini commerciali, fino a quando le operazioni siano svolte a condizioni di mercato ed effettivamente svolte, non può avere fondamento il divieto alla deducibilità dei relativi oneri. Sussiste sempre un effettivo interesse economico dell'impresa quando pone in essere un'operazione in grado di produrre profitto, nell'ambito della specifica natura dell'attività esercitata, a prescindere dalla dimostrata maggiore convenienza. Un'operazione commerciale – conclude la sentenza – non palesemente in perdita, se effettivamente compiuta, è più che idonea ad integrare il requisito richiesto dall'Amministrazione Finanziaria”.

Alle medesime conclusioni è pervenuta la CTR del Piemonte, con sentenza n.91/1/12, la quale ha ripercorso gli *steps* logici che si devono seguire per arrivare appunto a dimostrare la deducibilità dei costi da Paesi *black list*, in un caso che ha interessato la Olivetti Spa per l'anno 2002.

Sotto tale profilo, si è analizzato il caso dal punto di vista del “*business model*” e si è visto che:

- il soggetto italiano ha un marchio riconosciuto a livello mondiale che gli consente di acquistare da produttori terzi prodotti da marchiare e commercializzare in proprio;
- il fornitore rappresenta uno dei produttori di riferimento del mercato dei prodotti senza marchio e fornisce anche concorrenti dell'acquirente italiano;
- in Italia non esistono produttori in grado di fornire prodotti analoghi.

Non essendoci *benchmark* possibili, l'analisi si è concentrata, dunque, sull'interesse economico, inteso come capacità di produrre margini di profitto. Tali margini sono stati variabili a seconda della categoria di prodotto, ma pur sempre positivi, come risultante dalla copia delle fatture di acquisto e di vendita fornite dal contribuente. La Commissione ha ritenuto, pertanto, la scelta giustificata in ragione della situazione specifica del contribuente, il quale è da considerarsi «*un unicum in Italia*»; tuttavia il ragionamento dovrebbe valere anche a prescindere dal caso concreto.

Sempre al riguardo, si segnala l'orientamento recentemente espresso dalla CTP di Milano nella sentenza n.294/05/12, con la quale si è chiuso il primo grado di un giudizio che ha visto un'impresa italiana di spedizioni internazionali opporsi avverso un avviso di accertamento in materia di costi *black list* emanato dall'Agenzia delle Entrate. In particolare, il predetto avviso risultava fondato sulla pretesa indeducibilità di costi per servizi di trasporto, spedizione e logistica delle merci acquistate dall'impresa italiana ricorrente da fornitori localizzati in Paesi a fiscalità privilegiata.

Vale la pena ricordare che lo “*spedizioniere internazionale*” è un soggetto economico, operante nell'ambito della filiera della logistica delle merci, il cui compito è essenzialmente quello di organizzare un trasporto intermodale/multimodale/combinato di merci (talvolta agendo anche quale trasportatore *strictu sensu*), oltreché di fornire le operazioni ad esso accessorie e/o correlate (quali, ad esempio, imballaggio, assicurazione della merce, magazzinaggio, esecuzione delle formalità doganali e tracciabilità informatica). L'intervento dello spedizioniere si inserisce dunque nell'ambito di una compravendita internazionale di beni. La compravendita internazionale di beni fa nascere un flusso fisico di merci in movimentazione tra due o più Stati diversi (Stato di partenza della merce, Stato di transito della merce, Stato di arrivo della merce). In tale ambito, la scelta dei cosiddetti “*termini e condizioni di consegna del bene*”, determina la

ripartizione tra venditore e acquirente delle obbligazioni di trasporto (e di esecuzione delle operazioni ad esso accessorie e/o correlate). La ragione economica che giustifica l'esistenza dello spedizioniere all'interno della filiera della logistica delle merci, nasce dunque dalla circostanza che una delle parti del contratto di compravendita internazionale di beni potrebbe trovarsi nella situazione di dover gestire (con rischi ed oneri a proprio carico) un segmento di trasporto al di fuori dei propri confini nazionali. Tale circostanza, infatti, determinerebbe a sua volta una serie di complessità che possono essere così sintetizzate:

- necessità di commissionare servizi di trasporto e prestazioni accessorie e/o correlate ad una platea altamente frammentata di operatori logistici (e non) localizzati in almeno due Paesi diversi;
- necessità di predisporre la documentazione necessaria a fini commerciali, fiscali e doganali conforme alle leggi, usi e consuetudini di almeno due Paesi diversi;
- necessità di espletare le formalità doganali in almeno due Paesi diversi;
- necessità di coordinare tutti gli attori della filiera coinvolti nel trasporto dal punto di origine al punto di arrivo finale della merce.

Caratteristica essenziale del trasporto internazionale gestito dallo spedizioniere è la presenza di almeno due Paesi: quello di origine della merce e quello di destinazione della merce. Questo fa sì che, nell'ambito di un trasporto internazionale, gli spedizionieri coinvolti siano solitamente due. Vi è, *in primis*, lo spedizioniere che riceve il mandato di spedizione dal cliente, cioè colui che, in base ai termini di resa stabiliti nel contratto di compravendita internazionale del bene, è tenuto a sostenere costi e rischi della tratta di trasporto internazionale. In questa sede, lo denomineremo “*spedizioniere-commerciale*”.

Lo spedizioniere-commerciale può essere localizzato, alternativamente, nel Paese di partenza (se oneri e rischi del trasporto internazionale sono a carico della parte venditrice) o di destinazione della merce (se oneri e rischi del trasporto internazionale sono a carico della parte acquirente). In entrambi i casi lo spedizioniere-commerciale necessita di avvalersi del supporto di un altro spedizioniere localizzato nel Paese di partenza (se oneri e rischi del trasporto internazionale sono a carico della parte acquirente) o di destinazione della merce (se oneri e rischi del trasporto internazionale sono a carico della parte venditrice). In questa sede, lo denomineremo “*spedizioniere-service provider*”.

Lo spedizioniere-*service provider* non ha rapporti diretti con il cliente finale; il suo cliente è infatti lo spedizioniere-commerciale, al quale fornisce il necessario supporto operativo per la gestione della tratta di trasporto svolta all'interno dei propri confini nazionali. In tale ambito, lo spedizioniere-*service provider* può:

- far valere la propria conoscenza del mercato dei servizi logistici e di trasporto;
- sfruttare la propria credibilità finanziaria;
- mettere a frutto la propria conoscenza del contesto linguistico/giuridico/culturale di riferimento;
- contare su maggiori economie di scala e dunque su migliori tariffe di acquisto.

Per ragioni legate alla prassi del settore dei trasporti internazionali può capitare, inoltre, che lo spedizioniere-*service provider* possa ottenere tariffe di trasporto internazionali migliori di quelle che lo spedizioniere-commerciale cliente può ottenere nel proprio Paese.

Alla luce di quanto si è appena esposto, risulta di particolare interesse analizzare l'interpretazione fornita dalla suddetta pronuncia della CTP di Milano in relazione al caso di acquisti effettuati da fornitori, appartenenti alla categoria dei *c.d. spedizionieri-service provider*, localizzati in Paesi paradisiaci dell'Estremo Oriente. In particolare, nel caso di specie, l'impresa di spedizioni italiana, operando sulla scorta di un mandato ricevuto dal proprio cliente, operatore residente in Paese non *black list* che acquistava beni da

produttori localizzati nei Paesi paradisiaci in parola e che ne richiedeva il trasporto fino ad altro Paese di utilizzo dei beni stessi (anche questo non *black list*), si limitava ad eseguire il proprio mandato selezionando, per il segmento iniziale del trasporto (quello da percorrere nel territorio del Paese *black list*, dai magazzini del mittente fino al porto internazionale di imbarco della merce), primari spedizionieri internazionali residenti nel Paese paradisiaco *testé* citato.

Trovandosi a dover giustificare tale scelta dinanzi ai giudici di primo grado, in assenza di precedenti giurisprudenziali di ausilio, il contribuente sosteneva che l'utilizzo di un operatore logistico residente in un Paese *black list* non rappresentava una propria scelta, bensì un obbligo laddove si fosse voluto condurre a termine con successo il contratto stipulato con il proprio cliente. È di tutta evidenza, infatti – argomentava la ricorrente – che se il cliente di riferimento acquista beni da un produttore residente in un Paese *black list*, il servizio di trasporto internazionale che ci si impegna a fornire non potrà che essere ivi localizzato, quanto meno per il segmento iniziale del trasporto (quello da percorrere nel territorio del Paese *black list*, dai magazzini del mittente fino al porto internazionale di imbarco della merce). Il fatto che la transazione economica sottostante al mandato di trasporto/spedizione “*tocchi*” il territorio di un Paese *black list* è circostanza, per così dire, estranea alla volontà dello spedizioniere. Inoltre, per le ragioni economiche, organizzative e logiche sopra esposte, risulta di tutta evidenza che il servizio di trasporto su tale segmento non potrà che essere affidato a un operatore locale. In tal senso, si potrebbe anche sostenere la riconduzione del caso in esame alla fattispecie descritta nella citata C.M. n.51/E/10, consistente nella *c.d. «esistenza di vincoli organizzativi/commerciali/ produttivi che inducono ad effettuare la transazione con il fornitore black list o, comunque, che renderebbero eccessivamente onerosa la medesima transazione con altro fornitore»*.

Il giudice di prime cure, tenuto conto, da una parte, della tesi difensiva del contribuente e, dall'altra, delle motivazioni contenute nell'avviso di accertamento e nelle memorie integrative dell'Agenzia delle Entrate, risolveva la controversia a favore del contribuente, affermando tra l'altro i seguenti importanti principi:

- lo spedizioniere internazionale può operare, indifferentemente, con l'utilizzo di mezzi propri o di terzi;
- la sua attività si svolge nell'ambito di una compravendita internazionale di beni tra due soggetti che risultano indipendenti rispetto allo stesso spedizioniere, per cui la scelta di dove prelevare i beni e dove consegnarli non è rimessa alla sua volontà;
- la scelta di avvalersi di un fornitore residente in un Paese *black list* non dipende dallo spedizioniere, bensì dal suo cliente, che ivi ha deciso di approvvigionarsi dando mandato allo spedizioniere medesimo di curarne il relativo trasporto fino alla località desiderata; in tal senso, lo spedizioniere per dare seguito al suo mandato non può far altro che contattare un operatore locale ivi residente per iniziare le attività di trasporto;
- l'effettività dell'interesse economico deriva dunque dalla necessità di acquistare tale servizio da un fornitore residente nel medesimo Paese dove il produttore (e mittente) della merce risiede e dal quale la merce deve essere prelevata per essere trasportata al luogo di destinazione indicato dal cliente dello spedizioniere.

Si tratta senza dubbio di una importante sentenza, soprattutto per un settore di grande supporto allo sviluppo dell'economia su base globale. Infatti, il principio che sinteticamente si può desumere dalla pronuncia è che, nel caso di acquisti di servizi di trasporto, spedizione, logistica delle merci da fornitore residente in Paese *black list*, l'interesse economico si intende provato per il solo fatto di dare evidenza che la merce è partita, arrivata o comunque transitata da tale Paese e che vi sia una correlazione fisica e logica tra:

- il luogo di partenza ovvero di transito ovvero di destinazione finale;
- il luogo in cui il fornitore “paradisiaco” del servizio risiede fiscalmente e
- il servizio prestato dal fornitore medesimo.

E ciò, lo ribadiamo, in quanto la scelta del luogo di partenza, di transito e di arrivo delle merci (e dunque dei fornitori deputati a gestirne le relative incombenze del trasporto) non rientra nella discrezionalità del contribuente. Ciò che si auspica ora, è che tale indirizzo sia recepito dall’Agenzia delle Entrate nelle proprie interpretazioni ufficiali, magari specificando ulteriormente gli indirizzi di verifica da applicare a questo particolare settore di operatività.

Seminario di 2 giornate a numero chiuso (disposizione a banchi)

LA TUTELA E LA PIANIFICAZIONE DEI PATRIMONI

Soluzioni e strumenti a disposizione della famiglia e dell'imprenditore a protezione del proprio patrimonio

Orario 9.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

MILANO	Hotel Michelangelo	20-21 marzo 2013	PADOVA	Hotel NH Mantegna	10-11 aprile 2013
---------------	--------------------	------------------	---------------	-------------------	-------------------

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

€ 400,00 + IVA 21%

Quote scontate per i possessori delle tessere Privilege Platinum, Gold e Blu

Per maggiori informazioni

[Clicca qui](#)


EUROCONFERENCE*


**SEMINARI DI
SPECIALIZZAZIONE**

Per maggiori informazioni sugli altri seminari Euroconference visita www.euroconference.it