

I controlli tributari

Autorità nazionali: conti difficili con i redditi su scala globale

Il *transfer pricing* assume connotati di assoluta strategicità per le società multinazionali e riveste profili di particolare criticità per gli Stati in cui le singole entità sono dislocate.

Nelle multinazionali ciò deriva da configurazioni di gruppo articolate su una molteplicità di società-Paese, giuridicamente autonome ma sottoposte a una direzione unitaria; vuol soddisfare interessi trascendenti quelli delle singole entità giuridico-economiche che compongono il gruppo. In coerenza con questo modello, la politica fiscale è concepita, a livello strategico, in un'ottica globale e attuata, sul piano *corporate*, in chiave sovranazionale nell'interesse preminente del Paese di residenza della top holding.

Per gli Stati la potestà normativa, primaria e indipendente, è statuizione di un principio irrinunciabile in materia tributaria. Il territorio di ogni Stato costituisce quindi il riferimento dell'esercizio del potere regolamentare e, al tempo stesso, ne stabilisce i limiti senza tuttavia impedire che siano assoggettati a questo potere atti o fatti giuridici che avvengono al di fuori dei confini nazionali.

Nell'attuale scenario, tuttavia, la verifica della sussistenza degli elementi di collegamento tra una fattispecie reddituale e un determinato ordinamento giuridico sta diventando sempre più problematica a causa dell'accresciuta mobilità dei contribuenti nell'economia globale e dell'estrema volatilità delle basi imponibili nelle reti telematiche. Ne consegue che il *transfer pricing*:

① viene talvolta impropriamente concepito come un procedimento mirato al *tax planning* e non assimilato (come dovrebbe) alle tecniche di ottimizzazione dell'iniziativa imprenditoriale;

② è tema di dominio del top management e di

diretta competenza delle direzioni di vendita funzionalmente delegate;

③ richiede un'intima relazione tra elementi di business e fiscali, determinando un automatico allineamento degli adempimenti (compliance) amministrativi e tributari alle variabili strategiche dell'impresa;

④ coinvolge sia il centro della ragnatela societaria che la periferia: rapporti tra società madri-figlie e tra le madri e tra le figlie, diretti e indiretti e così via;

⑤ riguarda tutti i beni e i servizi dell'impresa, si applica ai flussi transnazionali di tecnologia, ai diritti di utilizzazione dei marchi, ai finanziamenti infragruppo e così via.

Per le autorità fiscali dei singoli Stati le procedure di verifica assumono un carattere di (rilevante) complessità poiché richiedono profonda conoscenza dell'impresa e delle operazioni da essa realizzate, nonché l'acquisizione di dati quantitativi di mercato su cui basare l'attività di *benchmarking*.

La dimensione globale del reddito della multinazionale rende molto complesso per le amministrazioni la sua ridefinizione su base territoriale, in base ai principi del *transfer pricing*, con conseguenti difficoltà di applicazione dei criteri di collegamento dello stesso con un determinato Paese e potenziali conflitti tra amministrazioni nelle pretese impositive e rischi di doppie imposizioni.

Emergono, come conseguenza, su scala planetaria forme di evolucionismo competitivo che riguardano, da un lato, le imprese e, dall'altro, le autorità fiscali. Le prime, per sopravvivere, devono vincere la sfida, le seconde possono solo perderla.

*Le procedure
di verifica
sono molto
complesse*