

# Pacta sunt servanda?

Riflessioni sul futuro del ruling dopo una recente Circolare dell'Amministrazione fiscale lussemburghese.

L'istituto del ruling, definibile come "... un'opinione emessa preventivamente (nell'ambito della legge, della giurisprudenza e dei regolamenti) dalle autorità fiscali, che ha un potere vincolante sulle stesse e che descrive le conseguenze fiscali di situazioni che coinvolgono diversi Paesi o operazioni transfrontaliere" (estratto da Public Paper 17.2.1995, VN 1995/850. Ministero delle Finanze olandese. Libera traduzione dell'autore), è stato senz'altro, dalla fine della Seconda Guerra Mondiale ad oggi, un grande esempio di civiltà giuridica tributaria. Lo Stato di diritto concedeva al suo cittadino, dopo opportuno contraddittorio, la certezza dell'imposizione fiscale nel tempo, autolimitando ogni possibile arbitrio della sovranità impositiva spettante allo Stato stesso.

Non è un mistero che le norme tributarie sono talvolta 'caotiche', perché sono il risultato da un lato di una stratificazione temporale normativa non sempre resa omogenea dal legislatore e, dall'altro, di un compromesso politico teso ad ottenere un giusto equilibrio fra spesa pubblica e partecipazione della collettività al suo finanziamento, non essendo più praticabile la via delle guerre di conquista di matrice coloniale che servivano principalmente come fonte per il ripianamento del debito pubblico dei sovrani. Questo 'caos' genera incertezza negli operatori economici, soprattutto gli imprenditori, che, dovendo prudentemente mettere a budget il costo della variabile fiscale, non sono, in realtà, in grado di stimarlo. Il ruling (o interpello preventivo) permette invece di quantificare con precisione questi costi, sulla base di un accordo con l'Amministrazione fiscale che determina a priori l'imposizione di un'impresa, attività o reddito, sulla base di un business plan presentato dal contribuente, vincolato per un periodo solitamente non inferiore ai 5 anni. Non tutti i Paesi industrializzati

conoscono questo istituto o, se lo prevedono, non lo implementano adeguatamente (come in Italia).

L'esistenza di questo istituto ha determinato, per esempio, il successo economico dei Paesi Bassi, del Belgio e della Confederazione elvetica, che hanno visto, dal dopoguerra oggi, i maggiori flussi di investimenti esteri in Europa, e la presenza degli headquarters delle maggiori multinazionali mondiali.

L'utilizzo di questa pratica è stato alcune volte taciuto in sede Ocse (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico) come una pratica fiscale sleale tesa a distorcere la neutralità fiscale degli investimenti transfrontalieri o addirittura per mascherare degli aiuti di Stato, ed è stata per questo messa al bando, in alcune sue forme, da vari Rapporti ufficiali pubblicati nell'ultimo decennio. Personalmente non condividiamo questa linea di pensiero, dettata più da esigenze di bilancio che non di pianificazione economica.

Nei Paesi industrializzati molto sviluppati non sono più possibili delle pratiche di dumping sociale che favoriscono la competitività delle produzioni rispetto a quelle asiatiche o africane e non potendo più facilmente contare sulle svalutazioni competitive del tasso di cambio, la leva fiscale resta l'ultima arma di difesa. Arma da utilizzare, ribadiamo, non per degli sconti indiscriminati fiscali ma, prima di tutto, per dare una sicurezza dell'imposizione in periodi di turbolenza del deficit e del debito pubblico.

Il Granducato del Lussemburgo è nel novero degli Stati che applicano questa pratica del ruling in maniera piuttosto efficace, ma recentemente la pubblicazione della Circolare du directeur des contributions L.I.R. n. 164/2bis dell'8 aprile 2011 rischia, a nostro avviso, di minare la fiducia del contribuente nei confronti dello Stato.

Analizzando in dettaglio il contesto, esiste da lungo tempo in Lussemburgo



Giancarlo Cervino, direttore del Centre for International Fiscal Studies di Lugano  
[www.ciflis.com](http://www.ciflis.com)

la possibilità di costituire delle società che esercitano un'attività di finanziamento infragruppo.

In pratica, un gruppo imprenditoriale multinazionale, o semplicemente transnazionale, impiega la liquidità generata dall'attività corrente o di finanza straordinaria, non presso il sistema bancario, ma iniettandola in una sua società controllata o direttamente o tramite fidejussione, che a sua volta finanzia, al bisogno, altre società del gruppo. Una sorta di 'banca' o 'finanziaria' del gruppo che gestisce in maniera autonoma gli impieghi favoriti da una raccolta infragruppo.

Talvolta queste società vengono anche utilizzate per operazioni di tesoreria integrata ed accentrata meglio note come "cash pooling", per poter negoziare meglio le condizioni bancarie dei conti utilizzati ed intervenire in caso di crisi di liquidità a breve di unità del gruppo, oltre che per finanziamenti a medio e lungo termine. Solitamente la società veicolo di finanziamento trattiene uno spread molto basso fra il tasso di raccolta e quello di impiego e non sopportando un vero rischio di credito ha una dotazione patrimoniale di garanzia molto bassa.

Il Lussemburgo concedeva a questa società la possibilità di ottenere un ruling molto vantaggioso fino alla pubblicazione della Circolare du directeur des contributions L.I.R. n. 164 del 28 gennaio 2011. Quest'ultima ha sostanzial-

mente imposto dei vincoli abbastanza onerosi per l'ottenimento di futuri ruling, pretendendo che le società veicolo debbano avere una struttura di "presenza reale" a Lussemburgo tramite l'impiego nel Consiglio di amministrazione negli organi dirigenziali di residenti o di non residenti, ma che abbiano una parte pari ad almeno il 50% dei loro redditi imponibili localmente.

Inoltre, tutte le decisioni devono essere prese localmente e la società deve utilizzare delle relazioni bancarie in Lussemburgo e deve avere dei capitali adeguati all'attività pari ad almeno l'1% del valore nominale dei crediti accordati con un tetto di euro 2 milioni. Deve inoltre presentare un studio sui prezzi di trasferimento infragruppo che rispetti i principi Ocse e che quindi serva da base per determinare degli spread sicuramente meno competitivi.

Il periodo di validità del ruling è di massimo 5 anni e inoltre, tranne i casi di malafede del contribuente o di divergenza fra elementi forniti e situazione di fatto, può essere revocato se "la deci-

sione non è conforme alle disposizioni del diritto internazionale".

È chiaro che quest'ultima condizione è relativa alle modifiche future del diritto internazionale, essendo impensabile che una decisione dell'Amministrazione fiscale venga presa in violazione delle norme internazionali.

È chiaro che le richieste dell'Amministrazione sono legittime e in linea con le prescrizioni dell'Ocse e già adottate da altri Paesi quali i Paesi Bassi, ma la possibilità di denuncia anticipata unilaterale del ruling per sopravvenuta modifica repentina del diritto internazionale introduce nuovamente quell'incertezza che l'imprenditore voleva eliminare.

Si tratta chiaramente di una concessione all'Ocse per allentare la pressione internazionale, ma che rischia di provocare una fuga di investimenti.

E questo rischio è tanto più evidente e chiaro dopo la pubblicazione di una seconda Circolare, la n. 164/2bis dell'8 aprile 2011, che prevede che tutti i ruling concessi prima del 28 gennaio 2011 (data della prima Circolare), vincole-

ranno l'Amministrazione fino al 1 gennaio 2012, a meno di non essere rinegoziati. Immaginate quindi la frustrazione di un'impresa che, avendo ottenuto il ruling nel dicembre 2010 pur non ottemperando alle condizioni della Circolare 164/2 e sicura di poter beneficiare di un certo regime per almeno 5 anni, si vede costretta a rinegoziare tutto dopo neanche un anno. Per quanto la maggior parte della dottrina argomenterà che ciò è giusto perché ristabilisce la neutralità fiscale internazionale e il rispetto dei dettami dell'Ocse, è opinione di chi scrive che viene, purtroppo, a mancare quella fiducia fra contribuente e Stato che è alla base dell'istituto del ruling, minacciandone la sua stessa esistenza.

Il risultato pratico sarà quello di un adeguamento delle grandi multinazionali alle nuove prescrizioni e di una fuga degli operatori medio-piccoli non solo dal Granducato, ma anche dal Continente europeo verso destinazioni asiatiche, sudamericane o anche africane e medio-orientali, molto più accoglienti, con buona pace della crescita economica.



## Per un traffico dei pagamenti a tutto tondo.

Beneficiate dell'esecuzione rapida ed affidabile dei vostri ordini di pagamento, di transazioni sicure all'estero e di bonifici gratuiti in 31 Paesi europei. Per maggiori dettagli chiamate lo 0848 848 848, un servizio disponibile 24 ore su 24 e 365 giorni all'anno, oppure visitate il sito [www.postfinance.ch](http://www.postfinance.ch)

Accompagnati meglio.

**PostFinance**

LA POSTA 