

Spetta alla Dogana dimostrare l'esistenza di un controllo, anche solo fattuale, del licenziante sul fornitore estero, attraverso prove documentate: il fatto che il licenziatario appartenga allo stesso gruppo societario del titolare del know how non determina, di per sé, la tassabilità, ai fini doganali, delle royalties. E' questo l'importante principio espresso dalla Corte di Giustizia, con una pronuncia destinata a incidere su alcuni orientamenti dell'Agenzia delle dogane e della giurisprudenza nazionale. Il giudice europeo, con la sentenza 9 luglio, caso C-76/19, anzitutto nega spazio alla tesi (diffusa molto più in Italia che in altri Paesi) secondo cui i corrispettivi di licenza sarebbero "quasi automaticamente" tassati, in particolare quando il licenziante e il licenziatario appartengono al medesimo gruppo. Tale circostanza, ad avviso della Corte di Giustizia, non comporta nessun tipo di presunzione a sostegno della daziabilità delle royalties, poiché il "legame" che assume rilievo deve intercorrere, invece, tra il licenziante e il fornitore estero.

La sentenza ha escluso di poter giungere a un criterio astratto o a una conclusione di carattere generale, ribadendo la necessità di un'attenta considerazione del caso concreto e di tutti gli elementi di prova. La dimostrazione della "condizione di vendita" deve avvenire, da parte della Dogana, secondo le ordinarie regole probatorie, tenendo conto degli indicatori fattuali elencati dal Commento n. 11 del documento Taxud/800/2002 della Commissione europea, quali l'esistenza di un contratto diretto tra il fornitore e il licenziante o il potere del licenziante di ingerirsi nella produzione o sulla libertà d'impresa del venditore. Nel caso esaminato dalla Corte di Giustizia, l'indicatore rappresentato dalla selezione dei fornitori da parte del licenziante non è stato considerato, di per sé, sufficiente, occorrendo invece una "combinazione" di più indicatori.

In questa analisi ad ampio spettro, l'importatore può contestare la pretesa della Dogana utilizzando tutti gli elementi di prova che ritenga utili, ivi comprese le dichiarazioni dei fornitori che il prezzo dei prodotti non dipende dal pagamento dei diritti di licenza e che non vi è stata nessuna direzione o limitazione esercitata sulla sua attività da parte del licenziante. Anche tali dichiarazioni non esauriscono l'analisi, essendo decisiva, per la Corte, la sola questione se, in assenza del pagamento delle royalties, la conclusione dei contratti di vendita nella forma scelta e, conseguentemente, la consegna delle merci avrebbe o meno avuto luogo.

Una precisazione di grande interesse riguarda anche i corrispettivi inerenti servizi quali la formazione del personale, il marketing, l'assistenza tecnica per il management o l'amministrazione, che non devono essere inclusi nel valore in dogana. Laddove il compenso "globale" includa sia componenti tassabili in dogana (per esempio, royalties) che fattori esclusi, la Corte chiarisce che occorre operare una ripartizione proporzionale tra la componente daziabile e quella esonerata, sulla base di dati oggettivi e quantificabili.

Sara Armella