



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Contabilità e Bilancio

TITOLO

La fiscalità delle imprese nel processo di globalizzazione dei mercati
e armonizzazione contabile: il caso Fiat-Chrysler

RELATORE

Prof. Musaio Alessandro

CANDIDATO

Benedetta Sfasciotti

Matr. 181441

ANNO ACCADEMICO

2015-2016

LA FISCALITA' DELLE IMPRESE NEL PROCESSO DI GLOBALIZZAZIONE DEI MERCATI E ARMONIZZAZIONE CONTABILE: IL CASO FIAT-CHRYSLER

Introduzione

I. Il sistema fiscale italiano

1. Premessa
2. Le imposte
 - 2.1 Le imposte dirette e indirette
 - 2.1.1 Le imposte indirette – IVA
3. Le imposte dirette nelle persone fisiche, società di persone e società di capitali
 - 3.1 Le persone fisiche – IRPEF
 - 3.2 Le società di capitali – IRES
 - 3.3 L'IRAP
4. Il reddito civilistico e il reddito imponibile
 - 4.1 L'influenza delle norme tributarie sul bilancio d'impresa
 - 4.2 L'OIC 25
 - 4.3 Differenze permanenti e temporanee
 - 4.3.1 Le differenze permanenti
 - 4.3.2 Le differenze temporanee
 - 4.3.3 Le imposte correnti, anticipate e differite
5. Il momento impositivo e l'esigibilità
 - 5.1 Le imposte anticipate
 - 5.2 Le imposte differite
6. Agevolazioni di natura fiscale, evasione ed elusione
 - 6.1 L'evasione fiscale
 - 6.2 L'elusione fiscale
7. Effetto delle imposte sui vari indici di performance aziendale
8. Tax planning

II. Il sistema fiscale internazionale

1. Premessa
2. Il sistema fiscale in Europa e Stati Uniti
 - 2.1 I principali Paesi europei a confronto
 - 2.2 Il sistema fiscale europeo

- 2.3 Il sistema fiscale statunitense
- 3. La globalizzazione dei mercati
- 4. Il fenomeno dell'armonizzazione contabile
 - 4.1 L'imposizione diretta nell'ordinamento europeo
 - 4.1.1 La tassazione del capitale
 - 4.2 La standardizzazione e il processo di endorsement
 - 4.3 Il sistema fiscale internazionale IAS/IFRS
- 5. Gruppi internazionali e rapporti intercompany
 - 5.1 Il trattamento delle royalties infragruppo
 - 5.2 Il processo di armonizzazione della tassazione

III. Il caso Fiat-Chrysler

- 1. 2009-2014: Le tappe della fusione
- 2. Il modello dell'impresa transfrontaliera
- 3. I principali aspetti fiscali legati alla Fusione
 - 3.1 Gli effetti della fusione nel sistema fiscale italiano
 - 3.2 Gli effetti della fusione nel sistema fiscale statunitense
- 4. Le ragioni del trasferimento della sede legale in Olanda e della sede fiscale nel Regno Unito
 - 4.1 La potestà impositiva dell'Italia dopo la Fusione
- 5. Dati a confronto: pre e post Fusione

Introduzione

Il presente elaborato si pone l'obiettivo di analizzare le caratteristiche essenziali dell'imposizione fiscale delle imprese multinazionali, tenendo ben a mente l'influenza che su di esse genera il processo di globalizzazione dell'economia.

Oggi giorno tali imprese, infatti, competono in mercati che, oltre ad essere sempre più sganciati dai confini territoriali propri degli Stati nazionali, sono caratterizzati da profonde connessioni strategiche di tipo economico-finanziario e in cui, inoltre, sono fortemente aumentati gli elementi di integrazione internazionale: per queste ragioni, le multinazionali necessitano di sottoporsi ad un continuo adattamento delle proprie strutture di Governance affinché le loro organizzazioni risultino flessibili e competitive all'interno dei mercati in incessante evoluzione.

Questo modello di impresa, in particolare, per sua definizione produce reddito in più di un Paese e pertanto lo scopo dell'elaborato consiste, in larga misura, nel capire come, dove e soprattutto da chi poi questi redditi vengono tassati, ossia capire quale sia il diritto tributario da prendere come riferimento caso per caso: ci si preoccupa pertanto di analizzare quali siano le direttive, le norme nazionali e i principi contabili che ci permettano di chiarire, e in qualche modo semplificare, l'analisi dell'imposizione fiscale delle imprese.

Questo tema oggi è di grandissima attualità soprattutto perché, come si avrà modo di vedere, per effetto della globalizzazione, e della conseguente competitività internazionale, le sovranità statali risultano sempre più espropriate della potestà tributaria e molte imprese tendono a sfruttare i possibili vantaggi fiscali ottenibili al di fuori del proprio Stato di appartenenza per pagare meno tasse, distribuire più dividendi e implementare strategie più aggressive nel mercato globale.

Quello che ci chiederemo sarà sostanzialmente che tipi di limiti esistono all'apparente assoluta libertà delle imprese di trasferire le sedi all'estero e di beneficiare dei privilegi fiscali offerti dai c.d. paradisi fiscali e, a partire da questo, qual è il ruolo svolto dall'armonizzazione contabile delle normative nazionali e con quali modalità è possibile che ciò avvenga.

Il primo capitolo tratterà il sistema fiscale italiano, approfondendo soprattutto le caratteristiche dell'imposta, le modalità di tassazione dei redditi delle imprese nonché delle persone fisiche, le differenze tra reddito civilistico e reddito imponibile e, infine, i principali problemi legati ad evasione ed elusione fiscale.

Il secondo capitolo affronterà poi il tema del sistema fiscale internazionale, focalizzando dapprima l'attenzione sulle principali differenze riscontrabili tra i più grandi e influenti sistemi nazionali in Europa, passando poi alla trattazione dei principi contabili internazionali e alla funzione, pertanto, del processo di armonizzazione delle normative e del c.d. standard setter internazionale. Svilupperà poi il tema della diffusione dei gruppi di impresa e dei rapporti che si possono instaurare tra imprese del medesimo gruppo, sempre dal punto di vista dei possibili vantaggi fiscali.

Il terzo ed ultimo capitolo, è dedicato invece ad un caso pratico: nello specifico, si tratterà della fusione Fiat-Chrysler compiuta dalle due case automobilistiche, l'una italiana e l'altra statunitense, nel giugno del 2014. Verranno analizzati alcuni dati di rilievo relativi al trasferimento della sede fiscale della neocostituita holding FCA N.V. nel Regno Unito e si focalizzerà particolare attenzione sulle modalità attraverso le quali il trasferimento è stato reso possibile e sugli effetti che lo stesso ha generato all'interno del sistema fiscale italiano.

L'obiettivo è quello di poter analizzare in modo concreto, dal punto di vista fiscale, la strategia di una multinazionale effettivamente operante su un mercato di scala globale che ha dovuto optare per il trasferimento della propria sede fiscale per diventare ancor più competitiva e stabile nel mercato.

I- IL SISTEMA FISCALE ITALIANO

1. PREMESSA

Il sistema fiscale è l'insieme dei prelievi obbligatori imposti dai diversi livelli di governo ai propri cittadini-contribuenti.

Nasce innanzitutto come modalità di finanziamento delle spese dello Stato, diventa poi uno strumento di redistribuzione del reddito ed entra, infine, a far parte del programma di stabilità economica dei Paesi in crisi economico-finanziaria.

Il sistema fiscale, di fatto, diventa uno dei principali pilastri su cui si basa la Legge 243 del 2012, entrata in vigore nel febbraio 2013, inerente l'attuazione del principio costituzionale del pareggio di bilancio: la riforma del PSC (Patto di Stabilità e Crescita) e la sottoscrizione di un patto finalizzato alla costituzione del c.d. *fiscal compact* (o patto di bilancio¹) rappresentano i momenti più importanti e determinanti del percorso intrapreso dall'UE alla fine del 2009 finalizzato principalmente ad una profonda revisione della propria *Governance*. Gli obiettivi da raggiungere consistevano in un rafforzamento delle procedure e degli strumenti per l'implementazione di una più rigorosa politica di bilancio, nel garantire la solidità finanziaria dell'area europea e nel rilanciare, per ultimo, lo sviluppo economico.

In particolare, in materia fiscale, il *fiscal compact* introduce la regola del pareggio di bilancio: stabilisce, infatti, che quest'ultimo si consideri realizzato qualora il saldo strutturale (definito come saldo corretto per il ciclo e al netto delle misure una tantum) delle amministrazioni pubbliche sia pari all'obiettivo di medio termine specifico per il Paese, come definito nello stesso PSC, con un limite inferiore di disavanzo strutturale dello 0,5% del PIL. Inoltre, sono consentite anche deviazioni temporanee dall'obiettivo di medio termine, purché però si tratti di circostanze del tutto eccezionali al di fuori del controllo dello Stato o di grave recessione economica, e sempre che non venga compromessa la stabilità del debito nel lungo periodo.

Per queste ragioni si parla di un vero e proprio allineamento del sistema di regole interne di ogni Paese aderente al programma con le nuove disposizioni europee e per l'Italia ciò si è realizzato con l'introduzione della legge costituzionale n.1/2012.

Pertanto, con la legge 24 dicembre 2012, n.243, oltre agli aspetti trattati ed esaminati dalla legge costituzionale n.1/2012, sono disciplinati i criteri volti ad assicurare l'equilibrio tra le entrate e

¹ Trattato sulla stabilità, sul coordinamento e sulla Governance dell'Unione economica e monetaria, sottoscritto a Bruxelles il 2 marzo 2012 da 25 Paesi dell'UE con l'eccezione di Repubblica Ceca e Regno Unito.

le spese dei bilanci pubblici, nonché i criteri per la sostenibilità del debito delle pubbliche amministrazioni considerate nel complesso.

Nello specifico, il sistema fiscale italiano nasce con la riorganizzazione degli apparati amministrativi e con l'estensione delle normative tributarie degli Stati preunitari, mantenendo in generale invariata la propria configurazione fino all'entrata in vigore della legge Casciani-Visentini degli anni '70. L'ordinamento finanziario esistente, di fatto, aveva generato una sovrapposizione degli apparati amministrativi causando un'incapacità da parte dello Stato centrale di utilizzare il gettito fiscale per finalità di politica economica e, di conseguenza, con la legge di riforma si riuscì a riorganizzare il prelievo fiscale, concentrandolo perlopiù su un numero limitato di tributi erariali e assoggettando la finanza pubblica locale ai trasferimenti erariali.

A partire dagli anni '90, si registrò poi una progressiva inversione di tendenza che sfociò nel decentramento delle funzioni amministrative statali in favore degli enti locali e a cui si affiancò una maggiore autonomia finanziaria di entrata e di spesa: esempi del rilevante cambiamento sono costituiti dall'introduzione dell'IRAP² e dal riconoscimento alle regioni del potere di esigere quote addizionali di IRPEF³.

Il riconoscimento dell'autonomia finanziaria agli enti territoriali avviene in definitiva con la legge costituzionale 3/2001, riforma del titolo V della Costituzione, che ha disciplinato il c.d. federalismo fiscale: in questo modo sono stati assegnati tributi propri ai Comuni, alle Province, alle città metropolitane e alle Regioni.

Nonostante il processo di armonizzazione, all'interno dell'UE, delle norme in materia tributaria, la principale fonte normativa delle imposte dirette in Italia è il TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi), introdotto nell'ordinamento con D.P.R. n.917 del 22 dicembre 1986 al cui art.23 sancisce che le imposte personali e patrimoniali debbano essere imposte per legge o per atto avente forza di legge quale un decreto legislativo.

2. LE IMPOSTE

Occorre innanzitutto specificare gli elementi essenziali che costituiscono l'imposta:

² Riforma Visco, d.lgs. 446/1997.

³ Si tratta di quote addizionali regionali e comunali introdotte con d.lgs. 360/1998.

- a) Il presupposto: la situazione di fatto al cui verificarsi la legge ricollega appunto l'obbligo di pagare l'imposta. Si tratta ad esempio del ricevimento di un reddito, dell'utilizzo di lavoratori dipendenti e della vendita di beni di consumo o di investimento;
- b) Il soggetto passivo: colui che, nella veste tanto di persona fisica che di persona giuridica, è obbligato a pagare l'imposta;
- c) La base imponibile: la traduzione in termini quantitativi, sia fisici che monetari, del presupposto. Essa sarà definita ad valorem se data dal valore monetario di un patrimonio o di un reddito percepito e specifica o accisa se, invece, inerente alle quantità vendute di un dato bene;
- d) L'aliquota: rappresenta ciò che ciascun contribuente è obbligato a versare allo stato per ogni unità di base imponibile calcolata. Si presenta, per questa ragione, sotto forma di valore percentuale (aliquota ad valorem) se la base imponibile è un valore monetario o di unità monetarie (aliquota specifica/fissa) quando la base imponibile è data da un valore fisico. Moltiplicando l'aliquota per la base imponibile si ottiene il c.d. "debito di imposta" o "gettito dell'imposta" che il contribuente deve pagare. A livello aggregato, la somma dei debiti d'imposta di tutti i contribuenti è pari al c.d. "gettito fiscale", ossia le entrate tributarie, ciò che lo Stato incassa per far fronte alle spese pubbliche.

In riferimento alle aliquote d'imposta ad valorem, queste possono essere distinte in:

- a) Proporzionali: quando all'aumentare della base imponibile il debito d'imposta aumenta della stessa proporzione (es. IRES);
- b) Progressive: quando all'aumentare della base imponibile il debito d'imposta aumenta in maniera più che proporzionale (es. IRPEF). La progressività con cui cresce l'aliquota può essere, a sua volta, continua se all'aumentare di un'unità della base imponibile aumenta di un'unità anche l'aliquota, oppure, più frequentemente, a scaglioni, se l'aliquota aumenta al passaggio da una fascia di reddito ad un'altra. Questa tipologia di aliquota si basa sul principio della redistribuzione del reddito, fondato sul principio di equità costituzionalmente sancito dal nostro ordinamento giuridico all'art.53 c.c.;
- c) Regressiva: questa tipologia, opposta alla precedente, in Italia non esiste.

2.1 LE IMPOSTE DIRETTE E INDIRETTE

Per tradizione, le imposte vengono a questo punto suddivise in due categorie: imposte dirette e imposte indirette. La distinzione tra i due tipi individuati, a sua volta, può seguire due logiche distinte:

a) Secondo l'approccio basato sulla differenza fra gli indici che ciascuna imposta utilizza per valutare la capacità contributiva dei soggetti a cui viene effettuato il prelievo, si definisce diretta l'imposta che colpisce manifestazioni immediate della capacità produttiva (reddito e patrimonio), e indiretta quella che colpisce manifestazioni mediate della capacità produttiva (consumo di beni);

b) Secondo l'approccio che tiene conto della diversa probabilità che l'onere del pagamento venga trasferito dal contribuente, il quale per legge deve sostenere il carico dell'imposta, ad altro soggetto economico, viene considerata diretta l'imposta il cui onere grava sul contribuente obbligato per legge, e indiretta, invece, l'imposta che viene trasferita dal venditore contribuente all'acquirente, attraverso una politica di prezzo da parte del primo che tiene conto del carico fiscale da sostenere.

Per risolvere l'arduo problema circa la distinzione nelle due macro-classi si ricorre alla pratica amministrativa, la quale definisce dirette le imposte calcolate su redditi e patrimoni e indirette quelle su consumi, trasferimenti, fabbricazione di beni. Le imposte dirette e indirette congiuntamente formano la c.d. *pressione tributaria*, a differenza di quella fiscale che comprende anche i contributi sociali che risultano a carico di lavoratori e datori.

La distinzione assume particolare rilievo specialmente in ambito di politica tributaria: a seconda che possano essere o meno utilizzate dal Governo al fine di redistribuire la ricchezza, le imposte sono dirette quando sono commisurate ad indici immediati della capacità contributiva di un soggetto, e indirette quando colpiscono in misura maggiore i soggetti con più elevata propensione al consumo anziché al risparmio.

In sintesi, le imposte sono dirette quando colpiscono un reddito nel momento della sua formazione (ad esempio quando lo produciamo se siamo lavoratori autonomi o quando lo percepiamo se siamo lavoratori dipendenti); sono, invece, indirette quando incidono sul reddito solo nella fase della sua manifestazione (ad esempio quando utilizziamo il reddito per il consumo di beni e servizi).

2.1.1 LE IMPOSTE INDIRETTE – L’IVA

L’IVA (Imposta sul Valore Aggiunto) è l’imposta indiretta per eccellenza e affinché un’operazione rientri nel suo campo di applicazione occorre che sussistano contemporaneamente tre fondamentali requisiti:

- a) Oggettivo: l’operazione deve consistere in una cessione di beni o in una prestazione di servizi;
- b) Soggettivo: l’operazione deve essere effettuata da imprese, artisti o professionisti nell’esercizio della loro attività, tutti imprescindibilmente titolari di partita IVA;
- c) Territoriale: l’operazione deve essere effettuata inderogabilmente nel territorio italiano.

È sufficiente la mancanza di anche uno solo dei requisiti elencati per rendere l’operazione in questione escludibile da IVA⁴. Unica eccezione in vigore vale per le importazioni: queste, infatti, sono tassate anche in assenza del requisito soggettivo, ossia se messe in atto da soggetti privati.

Lo svolgimento di un’attività d’impresa o di un lavoro autonomo comporta l’acquisizione di una posizione IVA e, con questa, l’obbligo di assolvere una quantità importante di vari adempimenti, non solo di carattere puramente formale. Gli adempimenti in generale valgono per tutti quei soggetti che operano in Italia, a prescindere che questi siano residenti o meno, e consistono principalmente in apposite dichiarazioni di inizio/variazione/cessazione dell’attività d’impresa, in specifiche garanzie nel caso di acquisti all’interno dell’UE di determinati beni e soprattutto nel certificare le operazioni economiche effettuate attraverso l’emissione di fatture⁵, scontrini, ricevute o Ddt.

Affinché poi la disciplina IVA operi e funzioni correttamente è fondamentale l’esistenza di un ufficio competente incaricato di eseguire tutti gli accertamenti necessari e di gestire i rapporti con i contribuenti ed anche di un numero di partita IVA funzionale all’identificazione dei vari soggetti passivi IVA nell’ambito delle attività da questi svolte.

⁴ Giuridicamente l’operazione soggetta ad IVA comporta il nascere di tre distinti rapporti: uno di diritto tributario tra cedente ed Erario per il pagamento dell’imposta; uno di diritto tributario tra cessionario ed Erario per la detrazione dell’imposta assolta in via di rivalsa; uno di diritto privato fra cedente e cessionario in ordine alla rivalsa.

⁵ La fattura è il documento necessariamente presente ai fini del funzionamento della disciplina IVA, con carattere tanto formale (funzione di documentazione e controllo) quanto sostanziale (per l’esercizio della rivalsa o della detrazione dell’IVA).

Generalmente il costo dell'IVA viene sopportato dai consumatori finali, ma i vari adempimenti, appena citati e previsti dalla legge, sono lasciati a carico dei soggetti economici che effettuano l'operazione di cessione di beni o prestazione di servizi.

Le operazioni economiche vengono infine suddivise in due grandi categorie: quelle che rientrano nel campo di applicazione dell'IVA e quelle che si trovano al di fuori del suo campo di applicazione, considerate escluse o non soggette.

In riferimento al primo gruppo, le operazioni possono essere ulteriormente riclassificate in:

- a) Imponibili: sono soggette ad IVA, consentono generalmente la detrazione di imposta da imposta e determinano una serie di adempimenti⁶;
- b) Non imponibili: non sono soggette ad IVA perché rivolte verso Stati esteri come le cessioni intercomunitarie, le esportazioni e anche i servizi internazionali;
- c) Esenti: non sono soggette ad IVA per una previsione di legge, consentono una parziale detrazione dell'IVA assolta sugli acquisti, purché vengano rispettati gli adempimenti previsti per questo tipo di imposta⁷.

Dall'altro lato, in riferimento alle operazioni del secondo gruppo (escluse o esenti da IVA⁸), è necessario evidenziare che esse generalmente non determinano alcun obbligo quale fatturazione o registrazione per coloro che le effettuano, ma sono da considerare in rapporto alle disposizioni che non permettono la detrazione dell'IVA sull'acquisto di beni e servizi afferenti operazioni escluse.

BASE IMPONIBILE LORDA
(DEDUZIONI)

= BASE IMPONIBILE NETTA
*aliquota fiscale

= DEBITO D'IMPOSTA LORDO
(DETRAZIONI)

= DEBITO D'IMPOSTA NETTO

⁶ Tra le operazioni effettuate interamente in ambito nazionale, sono imponibili quelle considerate "cessione di beni" o "prestazioni di servizi" dalla legge IVA, purché queste siano messe in atto da soggetti IVA, imprenditori, artisti e professionisti.

⁷ Operazioni che, pur possedendo i presupposti necessari ai fini dell'applicabilità dell'IVA, per motivi tecnici, politici o sociali espressamente dichiarati nelle direttive comunitarie, non possono essere assoggettate ad imposta.

⁸ Si tratta di operazioni prive del requisito soggettivo, oggettivo e territoriale; nonostante non siano sottoposte ad alcun tipo di obbligo in capo a chi le mette in atto, può accadere che debbano essere ugualmente fatturate se inerenti cessioni di beni o prestazioni di servizi rese a soggetti passivi di altri Paesi UE o anche ad alcuni soggetti extra UE.

Oggi, si sta chiaramente assistendo ad una progressiva evoluzione delle tecniche di riscossione delle imposte con l'obiettivo ultimo di poter rendere più equa possibile la distribuzione del carico fiscale all'interno della popolazione.

Le imposte dirette a cui facciamo riferimento sono, come si vedrà più avanti, l'IRPEF, l'IRES e l'IRAP.

3. LE IMPOSTE DIRETTE NELLE SOCIETA' DI CAPITALI, SOCIETA' DI PERSONE E PERSONE FISICHE

In Italia, i soggetti contribuenti vengono suddivisi in persone fisiche, società di persone e società di capitali. Dopo una breve analisi dell'imposta caratterizzante la prima categoria di soggetti economici, si passerà ad un'analisi più approfondita dell'imposta tipica delle società di capitali, forma sotto la quale operano le grandi multinazionali.

Infine, verrà trattata l'IRAP: l'imposta indistintamente valida per ogni tipo di società o persona fisica che svolga una qualsiasi attività produttiva.

3.1 LE PERSONE FISICHE - IRPEF

Per quanto riguarda la tassazione delle persone fisiche, l'imposta di riferimento è l'IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche) e le sue caratteristiche principali possono essere riassunte in cinque punti:

- a) Presupposto fondamentale per il suo calcolo è il possesso di redditi in denaro e in natura;
- b) Colpisce le persone fisiche che sono residenti in Italia per quanto riguarda i redditi derivanti da tutte le loro attività, mentre con riferimento ai non residenti, l'imposta colpisce i soli redditi prodotti entro i confini italiani⁹ (c.d. principio della potestà impositiva). La residenza è pertanto fondamentale ai fini dell'individuazione dei redditi da assoggettare ad IRPEF;
- c) Nel determinare il contributo d'imposta assume rilievo la situazione familiare e personale del soggetto contribuente e si effettuano pertanto le opportune detrazioni previste per i familiari a carico e previste anche dalla deducibilità/detraibilità di alcune categorie di costi sostenuti dallo stesso contribuente o anche da uno o più familiari;

⁹ Esistono opportune eccezioni alle regole dettate dalle "norme interne" e dalle Convenzioni Internazionali per evitare le doppie imposizioni e agire contro di esse.

d) È progressiva: è l'unica imposta sul reddito che aumenta più che proporzionalmente all'aumentare del reddito¹⁰;

e) È un'imposta dovuta ogni anno solare, pertanto deve essere determinata con riferimento alle sole vicende o fatti economici fiscalmente rilevanti accaduti durante l'anno, ossia si tratta di un'obbligazione tributaria annuale autonoma¹¹; inoltre, il suo pagamento avviene da parte del contribuente che, con apposita dichiarazione, effettua la relativa autoliquidazione.

L'IRPEF è anche un'imposta che colpisce indistintamente tutte le persone fisiche, prescindendo da cittadinanza, età, sesso o stato civile.

Per quanto riguarda l'imputazione dei redditi, l'imposta ha carattere prettamente personale, ma a causa dell'esistenza di vincoli di carattere familiare o anche in presenza di alcune particolari situazioni quali decesso o fallimento del contribuente, i criteri di imputazione ordinari possono subire una deroga: in questi casi si determina uno spostamento dell'obbligazione tributaria in capo ad un altro soggetto.

In riferimento poi ai redditi soggetti a tassazione ordinaria, la legge, precisamente all'art. 3 DPR 917/86, si limita solo ad elencare quali sono le categorie di reddito imputabili mediante l'applicazione di aliquote IRPEF progressive. Affinché il reddito sia tassabile occorre che:

- a) non rientri nei redditi esenti;
- b) rientri nella piena disponibilità del contribuente secondo criteri appositamente individuati (ossia sia posseduto da esso);
- c) appartenga ad una delle seguenti categorie: redditi di impresa, redditi di lavoro autonomo, redditi fondiari, redditi di capitale, redditi di lavoro dipendente o redditi diversi tassativamente elencati dalla legge all'art. 67 e 71 DPR 917/86.

Per determinare l'imposta dovuta annualmente dal contribuente occorre effettuare una serie di operazioni in maniera ordinata, semplificando si tratta di:

- a) determinare il reddito complessivo;
- b) individuare il reddito imponibile, sottraendo dal precedente sia gli oneri deducibili sia le eventuali perdite prodotte in contabilità ordinaria;

¹⁰ Vedi principi costituzionali della capacità contributiva e della progressività - art.53 Cost.

¹¹ C.d. principio dell'annualità dell'obbligazione tributaria - art.7 c.1 DPR 917/86.

- c) calcolare l'imposta lorda, applicando le aliquote progressive previste al reddito imponibile;
- d) calcolare l'imposta netta, sottraendo alla precedente le detrazioni previste e i crediti d'imposta¹².

Infine, l'imposta effettivamente versata potrà risultare differente da quella così calcolata in quanto andrebbero scomputate eventuali ritenute d'acconto subite o acconti versati all'Erario.

Per quanto concerne invece le società di persone, esse non sono soggette direttamente né all'IRPEF né all'IRES: non avendo soggettività tributaria ai fini dell'imposta sul reddito, vengono considerate partnership collocate in una fascia intermedia, in cui sono soggette all'IRPEF solo in maniera indiretta. Ciò significa che i redditi prodotti, anche se non distribuiti, vengono assegnati pro-quota ai soci/persone fisiche, innescando così quel meccanismo noto come *tassazione per trasparenza*.

3.2 LE SOCIETA' DI CAPITALI – IRES

A questo punto, avendo già affrontato le caratteristiche principali dell'imposizione fiscale per le persone fisiche, si analizzano le modalità di determinazione e tassazione dei redditi prodotti dalle società di capitali, disciplina ugualmente valida anche per gli enti commerciali residenti.

L'IRES (Imposta sui Redditi delle Società) è l'imposta diretta introdotta a seguito della riforma attuata dal d.lgs. 12 dicembre 2003 n.344, il quale ha novato il titolo II del TUIR riguardante l'imposta sul reddito delle persone giuridiche ed attualmente è prevista in misura pari al 27,5%. In alcuni casi particolari è prevista l'applicazione di aliquote ridotte¹³, mentre invece se si tratta di imprese operanti nei settori petroliferi o del gas si effettua una maggiorazione dell'aliquota ordinaria.

All'utile prodotto secondo i principi civilistici, si applicano le necessarie variazioni in aumento o in diminuzione conseguenti all'applicazione delle disposizioni dell'IRES¹⁴ e, pertanto, ne consegue innanzitutto che il punto di partenza nella determinazione del reddito di un soggetto

¹² Le detrazioni riducono l'ammontare dell'imposta dovuta e spettano nei casi tassativamente previsti dalla legge: alcune spettano per tutte le categorie di contribuenti, altre invece solamente per il fatto di avere familiari a carico, svolgere una determinata attività produttiva o possedere un dato reddito.

¹³ L'aliquota IRES è ridotta alla metà per enti e istituti di assistenza sociale e società di mutuo soccorso, per gli enti ospedalieri, gli enti di assistenza e beneficenza o anche istituti di istruzione e di studio e di sperimentazione di interesse generale senza fini di lucro.

¹⁴ Vedi art. 83 DPR 917/86.

IRES è rappresentato dal risultato riportato nello schema di C/E¹⁵, e che i soggetti a cui facciamo riferimento sono società di capitali non obbligate da normative comunitarie ad adottare i principi internazionali IAS/IFRS o che comunque, per loro scelta, hanno deciso di non adottarli (no IAS adopter), rimanendo quindi disciplinati dalla normativa civilistica e dalla normativa fiscale nazionale.

Per quanto concerne la qualificazione di una posta di bilancio a elemento di reddito è necessario rispettare alcuni principi o regole generali:

- a) Attribuzione al periodo d'imposta (principio di competenza¹⁶);
- b) Presenza di caratteristiche sostanziali e formali (certezza e determinabilità¹⁷);
- c) Corretta valutazione¹⁸;
- d) Continuità dei valori iscritti in bilanci successivi (principio di continuità¹⁹)

Il pagamento dell'IRES, come già visto anche per l'IRPEF, in quanto imposta sui redditi, viene demandato direttamente ai contribuenti che lo effettuano in maniera spontanea. Pertanto il compito dell'AF²⁰ è quello di controllare e vigilare sull'operato dei contribuenti stessi. È necessario tenere a mente che esistono due tipi di pagamenti: quello volontario da parte del contribuente (riscossione volontaria) e quello coattivo (riscossione coattiva). In questo caso ci occuperemo di trattare solo il primo tipo, il quale si manifesta attraverso il c.d. versamento diretto e può avvenire secondo due distinte modalità:

- a) Effettuazione delle ritenute alla fonte²¹;

¹⁵ Si tratta del c.d. principio di derivazione del reddito dal risultato del bilancio d'esercizio, tuttavia tale principio risulta parziale in quanto alcuni ricavi e altri proventi concorrono a formare il reddito nonostante non risultino imputati a C/E.

¹⁶ Il principio della competenza impone di ricercare al massimo la corrispondenza in ciascun esercizio tra ricavi e proventi da una parte e costi ed oneri dall'altra relativi alle medesime poste contabilizzate (c.d. principio della correlazione).

¹⁷ La certezza, per esempio, si ha con la stipula dell'atto pubblico o la consegna e spedizione di merci; con determinabilità, invece, si fa riferimento ad un componente di reddito oggettivamente determinabile nel suo ammontare, risultante da atti o documenti probatori, quali fatture, scontrini fiscali e ricevute.

¹⁸ Affinché un elemento positivo o negativo di reddito venga incluso nel C/E deve necessariamente essere espresso in moneta corrente, anche quando sia in natura o in valuta estera (per le operazioni internazionali infragruppo vedi art.110 c.7 DPR 917/86).

¹⁹ Si tratta di un principio mutuato dalla contabilità aziendale, secondo cui le valutazioni di bilancio debbano essere effettuate nella prospettiva più a lungo termine della continuità dell'attività d'impresa. Per questa ragione i beni appartenenti all'impresa assumono valore solo in relazione alla loro capacità di generare redditi futuri.

²⁰ Amministrazione finanziaria.

²¹ Le ritenute alla fonte operano secondo un meccanismo particolare che vede coinvolti due soggetti: il sostituto d'imposta che eroga un reddito rientrante tra quelli tassativamente previsti dalla legge come controprestazione del servizio ricevuto e il sostituto d'imposta che ha fornito la prestazione.

b) Autotassazione, attraverso il sistema degli acconti e dei saldi²².

I soggetti titolari di partita IVA effettuano il versamento dell'imposta dovuta obbligatoriamente per via telematica, il quale può avvenire secondo tre modalità differenti:

a) Direttamente (c.d. versamento diretto), attraverso la compilazione del modello F24 on-line;

b) Tramite intermediari abilitati all'accesso ad Entratel, servizio utilizzato per la presentazione telematica delle dichiarazioni;

c) Attraverso il ricorso ai servizi telematici di banche e Poste Italiane.

3.3 L'IRAP

L'IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive) è definita come imposta locale in quanto applicabile in riferimento alle attività svolte sul territorio di ciascuna regione. Se l'attività fosse svolta in più regioni o in parte in Italia e in parte all'estero, sono previste specifiche modalità di calcolo per imputare le quote spettanti a ciascuna regione o per escludere la parte di attività svolta al di fuori del territorio nazionale.

Affinché poi possa essere applicata, presupposto inderogabile è l'esercizio abituale di un'attività autonomamente organizzata diretta alla produzione e allo scambio di beni e alla prestazione di servizi.

Come già anticipato in precedenza, i soggetti tenuti al pagamento dell'IRAP sono:

a) Persone fisiche titolari di reddito d'impresa, esclusi coloro che applicano il regime forfettario per i contribuenti di piccole dimensioni o il regime dei minimi;

b) Persone fisiche titolari di reddito autonomo, sempre esclusi coloro che applicano il regime forfettario per i contribuenti di piccole dimensioni o il regime dei minimi;

c) Snc, sas;

d) Società semplici esercenti arti e professioni;

²² Questo metodo comporta il determinare l'imposta prima che si verifichi concretamente il presupposto impositivo (ossia la produzione di un reddito) e, una volta che il reddito sia stato realizzato effettivamente, il procedere al conguaglio dell'importo versato con quanto dovuto a seguito della determinazione dell'imposta al termine del periodo di riferimento.

e) Produttori agricoli, titolari di un reddito agrario purché non esonerati dagli adempimenti ai fini IVA;

f) Soggetti IRES: società ed enti commerciali residenti e società di ogni tipo, anche senza personalità giuridica, non residenti;

g) Enti non commerciali, pubblici e privati e amministrazioni pubbliche.

Per determinare il valore dell'importo dovuto dal contribuente, si applica al valore della produzione netta (base imponibile diminuita delle eventuali deduzioni) un'aliquota con pesi diversi a seconda della tipologia di soggetti a cui facciamo riferimento.

4. IL REDDITO CIVILISTICO E IL REDDITO IMPONIBILE

Oltre al fatto che quasi mai il reddito civilistico e il reddito imponibile coincidano tra loro, è ora importante evidenziare che sono previsti criteri di determinazione della base imponibile diversi per società di capitali ed enti commerciali, da una parte, e per imprese individuali e società di persone dall'altra.

Ai fini dell'analisi del seguente lavoro, pertanto, focalizzeremo l'attenzione principalmente sulla prima categoria di soggetti, la quale rappresenta il nucleo di maggior interesse per passare poi a trattare nello specifico il caso Fiat Chrysler.

Con riferimento alle società di capitali, la base imponibile viene determinata con le seguenti modalità:

- a) Si effettua il calcolo della differenza tra valore e costi della produzione, rispettivamente lettere A) e B) dell'art.2425 c.c.;
- b) Si determinano quei costi per i quali la legge stabilisce l'indeducibilità;
- c) Si considerano le regole particolari da applicare a specifici componenti negativi e positivi di reddito.

In generale, si deve considerare che alcune limitazioni previste ai fini IRES per la deducibilità di certe tipologie di costi quali, ad esempio, spese di rappresentanza e telefoni, non trovano invece applicazione per la determinazione della base imponibile IRAP.

Per quanto riguarda i componenti negativi indeducibili, questi possono essere riassunti in:

- a) Quota di interessi dei canoni di locazione finanziaria, secondo quanto si ricava dal relativo contratto;

b) Perdite sui crediti;

c) IMU;

d) Contributo sanitario obbligatorio che viene versato con il premio di assicurazione RC per veicoli e natanti.

Dall'altro lato, esempi di componenti positivi esclusi dal reddito sono:

a) Proventi di cespiti esenti da imposta;

b) Proventi soggetti a ritenuta alla fonte a titolo d'imposta;

c) Sovrapprezzi di emissione delle azioni o quote ed interessi di conguaglio;

d) Differenza tra il costo delle azioni annullate e la corrispondente quota di patrimonio netto, in caso di riduzione del capitale sociale per annullamento di azioni proprie.

Quindi, applicate le necessarie variazioni in aumento e in diminuzione al reddito civilistico si ottiene prima il c.d. reddito complessivo ed infine il reddito imponibile da sottoporre a tassazione. Reddito complessivo e reddito imponibile, di fatto, non sempre coincidono tra loro: quest'ultimo viene determinato sommando al primo i crediti d'imposta eventualmente spettanti al soggetto contribuente e sottraendo le eventuali perdite di esercizi precedenti che sono state riportate a nuovo.

Ad ogni modo se il risultato è negativo non vi sarà alcun reddito imponibile, mentre se è positivo l'imposta viene calcolata attraverso cinque fondamentali operazioni:

a) Si determina l'imposta lorda moltiplicando il reddito imponibile precedentemente calcolato per l'aliquota d'imposta;

b) Si detraggono dall'imposta lorda gli oneri per i quali è prevista la detrazione;

c) Si sottraggono i crediti per le imposte pagate all'estero per i redditi ivi prodotti, nonché le eventuali ritenute d'acconto subite;

d) Si determina l'imposta da versare effettivamente attraverso una sottrazione, dall'importo così calcolato, di quanto già pagato a titolo di acconto da parte del contribuente;

e) Si rimborsano le eccedenze se l'ammontare dei crediti d'imposta, delle ritenute d'acconto e dei versamenti in acconto è superiore a quello dell'imposta.

Per le società commerciali è inoltre possibile cedere il proprio credito d'imposta ad altre società facenti parte dello stesso gruppo di imprese.

4.1 INFLUENZA DELLE NORME TRIBUTARIE SUL BILANCIO D'IMPRESA

Per poter analizzare le differenze più significative tra reddito civilistico e reddito imponibile, è innanzitutto necessario chiarire quali sono state, negli ultimi anni, le principali tappe in tema di influenza delle norme tributarie sul bilancio d'impresa.

Prima che entrasse in vigore la riforma organica del diritto societario del 2003²³, il secondo comma dell'art.2426 c.c., poi abrogato, disponeva che “è consentito effettuare rettifiche di valore ed accantonamenti esclusivamente in applicazione di norme tributarie”. In origine, il D. Lgs.127/1991, poi abrogato dalla L. 503/1994, aveva permesso l'inserimento della c.d. appendice fiscale all'interno del conto economico: tale appendice, ponendo di fatto in evidenza le poste di natura fiscale, legittimava il fenomeno delle interferenze fiscali nel bilancio civilistico.

Con la riforma del 2003 pertanto, si abbandona l'approccio del c.d. mono-binario per favorire l'applicazione della teoria considerata più evoluta del doppio-binario²⁴. Secondo quest'ultima, il bilancio d'esercizio e il reddito imponibile obbediscono a necessità e logiche valutative diverse tra loro, che non permettono alle due grandezze di poter essere determinate univocamente come si cercava di fare in passato.

A questo punto, per ovviare alla regola tributaria *di derivazione*, il legislatore tributario, all'art.109 c.4 del nuovo T.U.I.R., prevedeva che “Le spese e gli altri componenti negativi non sono ammessi in deduzione se e nella misura in cui non risultano imputati al conto economico relativo all'esercizio di competenza. Si considerano imputati a conto economico i componenti imputati direttamente a patrimonio per effetto dei principi contabili internazionali. Sono tuttavia deducibili:

a) Quelli imputati a conto economico di un esercizio precedente, se la deduzione è stata rinviata in conformità alle precedenti norme della presente sezione che consentono o dispongono il rinvio;

²³ Vedi D. Lgs.5/2003 e D. Lgs.6/2003.

²⁴ “Il bilancio delle imprese – Finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali e internazionali” di Tiziano Onesti, Mauro Romano, Marco Talento – Giappichelli Editore, Torino

b) Quelli che pur non essendo imputabili al conto economico, sono deducibili per disposizione di legge. Le spese e gli oneri specificatamente afferenti i ricavi e gli altri proventi, che pur non risultando imputati al conto economico concorrono a formare il reddito, sono ammessi in deduzione se e nella misura in cui risultano elementi certi e precisi.”

Sostanzialmente significava che componenti negativi di reddito quali ammortamenti di beni materiali e immateriali, svalutazioni di crediti o anche altri accantonamenti potevano essere dedotti, a condizione che fossero però inseriti in un prospetto determinato (c.d. quadro EC) da allegare alla dichiarazione dei redditi e che non andassero a costituire parte di utili o riserve distribuibili.

In seguito, la legge finanziaria del 2008 abrogò la disposizione dell’art.109, comma 4, lett. b) in tema di deduzioni extracontabili.

Si passa così ad un sistema di identificazione del reddito imponibile molto più rigido in cui assume rilievo il principio di necessaria imputazione preventiva a CE delle varie poste deducibili. Il reddito fiscale è pertanto determinato a partire dal reddito civilistico al quale vengono applicate le variazioni necessarie in aumento e in diminuzione.

Dal punto di vista strettamente civilistico si assiste all’eliminazione di qualsiasi interferenza di norme fiscali sul conto economico: non è più necessario indicare alcunché in Nota Integrativa a differenza di quanto prescritto precedentemente dalla IV Direttiva, all’art.43, 1° comma, punto 10. Secondo tale Direttiva, infatti, la Nota Integrativa avrebbe dovuto contenere “la proporzione in cui il calcolo dell’utile o della perdita di esercizio è stato influenzato da una valutazione delle voci effettuata, in deroga ai principi degli articoli 31 e da 34 a 42quater, durante l’esercizio o un esercizio precedente per poter ottenere sgravi fiscali”.

4.2 L’OIC 25

Il 5 agosto 2014, l’Organismo Italiano di Contabilità (OIC) ha pubblicato la versione definitiva di un vasto insieme di nuovi principi contabili nazionali, tra cui quello riguardante le *imposte sul reddito* (OIC 25).

L’OIC, a partire dal 2001, è lo *standard setter* nazionale di riferimento ed è costituito da rappresentanti delle principali associazioni di professionisti ed esperti contabili.

In Italia, come in tutti gli altri Paesi a tradizione legalistica o di *civil law*, tali principi considerati “contabili tecnici” si inseriscono in un più ampio sistema di fonti normative articolate in più

livelli gerarchici. Per tale ragione, i principi contabili prodotti dall'OIC devono necessariamente rapportarsi innanzitutto alla legge e svolgono così una doppia funzione:

- a) integrativa della normativa, per colmare le lacune della legge;
- b) interpretativa della normativa, per rendere più accessibili, chiari e fruibili i precetti legali.

Per quanto riguarda lo specifico OIC 25 – *Imposte sul reddito*, le principali finalità che vuole soddisfare sono sostanzialmente quattro:

- a) Definire i criteri per la rilevazione, classificazione e valutazione delle imposte sul reddito, nonché le informazioni da presentare in Nota Integrativa;
- b) Utilizzare per le imposte sul reddito un identico trattamento a quello dei costi sostenuti dall'impresa nella produzione dello stesso, affinché possano essere rispettati i principi di competenza economica e di rappresentazione veritiera e corretta della situazione economica-patrimoniale-finanziaria. Le imposte sono così contabilizzate nell'esercizio a cui fanno riferimento, a prescindere dalla data in cui verranno poi pagate;
- c) Ovviare alla non coincidenza che può venirsi a creare tra imposte correnti (o dovute) ed imposte di competenza dell'esercizio, per effetto delle diversità tra normativa civilistica e normativa fiscale;
- d) Fornire indicazioni sul trattamento contabile delle imposte nel caso in cui una società voglia optare per il regime del consolidato fiscale o della trasparenza fiscale (artt. 117-142 e 115 TUIR).

Le disposizioni presenti in questo principio, come del resto in tutti i principi emessi dall'Organismo, sono applicabili alle sole società che redigono il bilancio secondo il codice civile. Sono pertanto escluse le imprese soggette alla redazione del bilancio consolidato e quelle che, per loro scelta, preferiscono adottare i principi contabili internazionali emessi dallo IASB, come si vedrà poi in seguito.

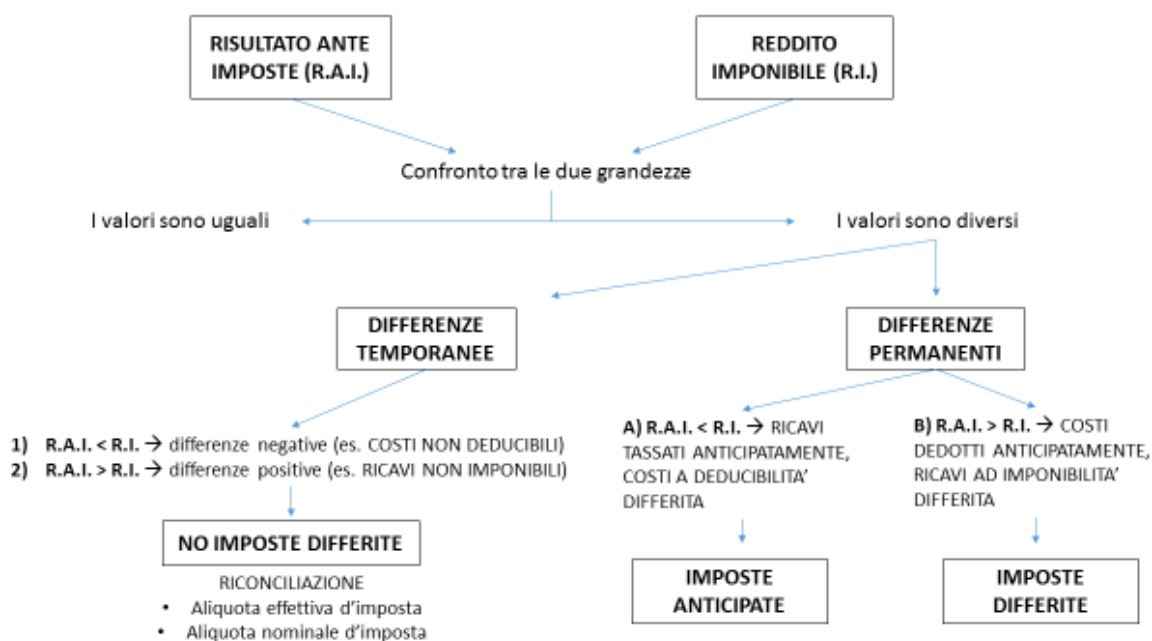
4.3 DIFFERENZE PERMANENTI E TEMPORANEE

Come abbiamo analizzato precedentemente, a causa della presenza di sostanziali divergenze tra normativa civilistica e normativa fiscale, è molto probabile che il RAI e il RI non coincidano tra loro.

Queste differenze possono avere natura permanente o temporanea.

Quando parliamo di differenze permanenti facciamo riferimento a quelle che negli esercizi successivi non verranno mai compensate: esistono alcuni componenti negativi di reddito che non sono riconosciuti totalmente o parzialmente a fini fiscali, oppure anche componenti positivi che non sono imponibili. Tali elementi vengono definiti *permanent* in quanto non sono recuperabili in esercizi successivi, non determinando essi anticipazioni o differimenti di tassazione.

Dall'altro lato, parliamo di differenze temporanee quando queste sono invece superabili: il conto economico, come si vedrà più avanti, dovrà rilevare l'onere fiscale teorico sul RAI, formato dall'onere fiscale effettivo per imposte correnti e dall'aggiustamento per imposte differite o anticipate. Queste ultime differenze vengono definite *temporane* perché si manifestano solo per un certo periodo di tempo, dopodiché vengono assorbite. Le norme fiscali, infatti, per determinati componenti di reddito positivi e negativi, richiedono il differimento di tassazione tra esercizi diversi.



4.3.1 LE DIFFERENZE PERMANENTI

Le differenze permanenti rappresentano, ad una certa data, differenze tra RI e RAI che non sono destinate a compensarsi negli esercizi successivi. Facciamo riferimento a componenti positivi e negativi di reddito che sono esenti ai fini fiscali.

Esempi di differenze permanenti tra i componenti negativi sono le spese telefoniche o le spese di rappresentanza oltre le soglie previste e consentite dalla normativa tributaria, ossia costi non

inerenti l'attività produttiva effettivamente svolta dall'impresa. Le spese telefoniche, infatti, sono deducibili solo per l'80% del loro ammontare, mentre il restante 20% rimarrà differenza permanente: per questa ragione il carico fiscale effettivo eccederà quello teorico.

Dall'altra parte, esempi di differenze permanenti tra i componenti positivi sono i proventi derivanti dai alcuni titoli pubblici e particolari contributi statali.

4.3.2 LE DIFFERENZE TEMPORANEE

Le differenze temporanee, ad una certa data, sono rappresentate dalla differenza tra il valore di un'attività o di una passività determinato secondo i criteri di valutazione civilistici e il loro effettivo valore determinato ai fini fiscali. Queste differenze, come già detto, sono destinate ad annullarsi negli esercizi futuri e possono sorgere in seguito a:

- a) Operazioni che hanno effetto sul conto economico: componenti positivi (negativi) di reddito parzialmente o totalmente imponibili (indeducibili) dal punto di vista fiscale. In questo caso si tratta di (parte di) ricavi o costi che formano il reddito imponibile di un esercizio differente da quello in cui concorrono a formare il reddito civilistico.
- b) Operazioni che non hanno alcun effetto sul conto economico: si tratta di operazioni straordinarie di conferimenti scissioni e fusioni d'azienda.

Le differenze temporanee, inoltre, possono essere distinte, a loro volta, in due macro classi.

- a) Differenze temporanee imponibili negli esercizi successivi: vengono generate imposte differite che sono dovute dal contribuente in esercizi futuri rispetto a quello di competenza. Con riferimento alle operazioni che hanno effetto sul conto economico, parliamo di ricavi tassabili in futuro o di costi deducibili in esercizi anteriori a quello in cui verranno imputati a conto economico. Dal momento che le imposte da pagare risultano inferiori rispetto a quelle di competenza rilevate nell'esercizio, è necessario iscrivere una passività nello SP che prende appunto il nome di *imposte differite*.
- b) Differenze temporanee deducibili negli esercizi successivi: vengono generate imposte anticipate, pertanto le imposte che sono dovute nell'esercizio in corso sono maggiori di quelle di competenza rilevate in bilancio. In questo caso si può trattare di costi deducibili (o ricavi tassabili) fiscalmente in un momento successivo (o anteriore) a quello in cui vengono imputati a conto economico secondo la legislazione civilistica. La società è pertanto tenuta a rilevare una posta, tra le attività dello SP, che prende il nome di *imposte anticipate*, per le minori imposte che saranno poi pagate negli esercizi a venire.

4.3.3 LE IMPOSTE CORRENTI, ANTICIPATE E DIFFERITE

Il procedimento di determinazione delle imposte correnti può essere verosimilmente riassunto in cinque fasi principali:

- a) Si parte dal RAI (risultato ante imposta): risultato economico di competenza dell'esercizio prima del calcolo delle imposte;
- b) Si determina il *reddito imponibile*: come è stato precedentemente analizzato, le norme fiscali, che in questo caso non si ispirano al principio della competenza economica, impongono di effettuare delle variazioni in aumento e in diminuzione del RAI. In questa fase assumono rilievo, ad esempio, costi non inerenti all'attività d'impresa che non sono deducibili per i quali si determina un corrispondente aumento della base imponibile o anche costi che sono deducibili solo entro certe soglie quali i costi di cene, eventi e regali (c.d. spese di rappresentanza) e per i quali si registrerà un aumento della base imponibile per la parte di spesa che ecceda il valore limite; dall'altra parte, si registrano variazioni in diminuzione nel caso di alcuni ricavi quali i proventi su partecipazione, che essendo soggetti ad imposte sostitutive, non devono essere considerati nel calcolo del reddito imponibile;
- c) Calcolo delle imposte: al reddito imponibile vengono applicate le aliquote d'imposta previste dalla legislazione fiscale;
- d) Si applicano le eventuali detrazioni;
- e) Si determinano infine le imposte correnti ossia quelle da dover pagare nello specifico anno a cui si fa riferimento.

Per quanto riguarda i versamenti, questi vengono effettuati a cadenze periodiche durante l'anno: a giugno dell'anno "n" viene versato circa il 40% delle imposte correnti relative all'anno precedente (primo acconto); a novembre sempre dell'anno "n" viene versato circa il 60% delle imposte correnti dell'anno precedente e, infine, a giugno dell'anno "n+1" viene versato il saldo insieme al primo acconto dell'anno successivo.

L'IVA applicabile alla singola operazione non va versata immediatamente ma va computata con l'IVA applicata alle altre operazioni, sia di acquisto che vendita, in modo tale da tassare così esclusivamente il valore aggiunto creato da ciascun soggetto passivo. Per svolgere tale operazione si applica un procedimento composto da due fasi: rivalsa e detrazione.

5. IL MOMENTO IMPOSITIVO E L'ESIGIBILITA'

La determinazione del momento impositivo è di fondamentale importanza in quanto è in tale istante che l'imposta diviene esigibile per l'Erario e detraibile per il soggetto acquirente il bene o il servizio. Questo, inoltre, assume rilevanza anche per due altri motivi:

- a) Identificazione dell'aliquota vigente;
- b) Decorrenza dei termini per l'emissione e la registrazione della fattura.

Per identificare il momento impositivo, in genere, si fa riferimento a specifici fatti (giuridici, ma anche materiali) che possono variare a seconda della natura dell'operazione.

Per le *prestazioni di servizi*, rileva il momento in cui si effettua il pagamento del corrispettivo; per la *cessione di beni* occorre invece fare una distinzione: per i beni immobili rileva il momento della stipulazione, mentre per quelli mobili è da considerare il momento della consegna oppure della spedizione.

Esistono anche casi di fatturazione anticipata: se in un momento antecedente a quelli sopra indicati viene emessa una fattura, l'operazione è da ritenere conclusa limitatamente all'importo fatturato, alla data della fattura, purché si tratti di una vera e propria fattura IVA (contenente tutti gli elementi previsti dalla legge) e non di una semplice fattura proforma.

5.1 LE IMPOSTE ANTICIPATE

Le imposte anticipate rappresentano le minori imposte che complessivamente il contribuente pagherà negli esercizi successivi: ciò avviene attraverso la deduzione delle quote di costi iscritti nel conto economico dell'esercizio "n" per le quali è prevista una deduzione differita nel tempo da parte del legislatore fiscale. In questo modo si genera una differenza tra RAI e RI che è soltanto temporanea. L'importo delle imposte anticipate darà luogo alla costituzione di una posta nell'attivo di stato patrimoniale che prende il nome di "crediti per imposte anticipate".

5.2 LE IMPOSTE DIFFERITE

Le imposte differite, a differenza delle precedenti, rappresentano le maggiori imposte che complessivamente il contribuente pagherà negli esercizi futuri: tale carico fiscale differito è correlato però a fatti economici rilevati nel conto economico civilistico dell'esercizio "n" e, pertanto, è da considerarsi di competenza economica dell'esercizio in questione. Per questo motivo, occorrerà rilevare la costituzione di un fondo del passivo che prende il nome di "fondo

imposte differite”, il quale verrà progressivamente utilizzato per compensare le maggiori imposte correnti da versare negli esercizi a venire.

6. AGEVOLAZIONI DI NATURA FISCALE, EVASIONE FISCALE, ELUSIONE FISCALE

Si parla spesso dei c.d. “paradisi fiscali” per indicare quei Paesi con un’imposizione fiscale privilegiata: si tratta appunto di Stati che, per effetto della crescente concorrenza, hanno strutturato il proprio ordinamento tributario in modo tale da favorire gli investimenti stranieri, prevedendo ad esempio aliquote molto basse di tassazione dei redditi. D’altra parte, però, a partire dagli anni ’90 la comunità internazionale ha ravvisato il bisogno di gestire in maniera più puntuale e soprattutto coordinata tale fenomeno: l’obiettivo principale sarebbe quello di non lasciare completamente libere le imprese di trasferirsi continuamente da un Paese all’altro alla ricerca di quello ritenuto più conveniente, evitando in tal senso la forte delocalizzazione degli investimenti derivanti da una concorrenza fiscale ritenuta sleale.

Nonostante i buoni presupposti di intervento per arginare le forti discrepanze in tema di tassazione, secondo quanto emerge dal Rapporto OCSE su “*Addressing Base Erosion and Profit Splitting*” di febbraio 2013, i grandi gruppi di imprese multinazionali, e soprattutto le imprese della *new economy*, pagano imposte sul reddito quasi irrisorie in rapporto all’utile societario: con sempre più diffusione, la maggior parte della ricchezza accumulata dalle multinazionali viene rifugiata in giurisdizioni opache e a fiscalità privilegiata.

L’OCSE parla di “segregazione crescente tra i Paesi in cui si svolgono le attività economiche effettive e i Paesi in cui finiscono per emergere, ai fini fiscali, le basi imponibili” per analizzare la forte interconnessione esistente tra due fenomeni quali l’erosione delle basi imponibili, da una parte, e la concentrazione di immensi capitali nei paradisi, dall’altra.

Sempre in sede OCSE, a partire dal 2008 si è cominciata a studiare anche la c.d. *pianificazione fiscale aggressiva*, ossia quel complesso di strategie elaborate dai grandi gruppi per erodere le basi imponibili sfruttando, da un lato, i regimi di favore fiscale adottati da alcuni Stati e, dall’altro, le opportunità di doppia non tassazione derivanti, in modo non intenzionale, dall’interazione fra gli ordinamenti giuridici di diversi Paesi. Senza dubbio, le imprese che maggiormente traggono vantaggi in questo senso sono le imprese della *new economy*, le quali conducono un’attività completamente digitalizzata in cui non di rado sfuggono gli elementi di collegamento (fiscale) con i Paesi in cui operano, sfruttando e avvalendosi di un’interazione di tipo virtuale con i propri clienti.

L'OCSE già da tempo, pertanto, sta lavorando per contrastare la pianificazione fiscale aggressiva la quale può essere suddivisa in tre *step* principali, analizzati secondo quanto segue:

- a) I Paesi della fonte: le multinazionali tentano di minimizzare le imposte nei Paesi in cui svolgono le effettive attività economiche erodendo profitti lordi e profitti netti. Affinché ciò avvenga, ad esempio, si pongono in essere strategie di trasferimento delle funzioni più qualificate alle sedi estere del gruppo, localizzate nei c.d. paradisi fiscali e lontane dal luogo in cui vengono svolte le funzioni vere e proprie di impresa. In tal senso giocano un ruolo fondamentale le regole inerenti il *transfer pricing* che sviluppano e intensificano il fenomeno del *profit shifting*. I profitti netti, infine, possono risultare in qualche modo diminuiti anche grazie ad “arbitraggi” su strumenti finanziari ibridi.
- b) I Paesi di transito: le ritenute o, addirittura, l'esclusione delle ritenute alla fonte sui flussi di royalty, interessi attivi e dividendi in uscita o in entrata in ciascun Paese di transito sono effettuate attraverso delle triangolazioni rese possibili dal *treaty shopping* fra le oltre 3000 convenzioni esistenti contro le doppie imposizioni.
- c) I Paesi di arrivo: Paesi in cui i relativi profitti realizzati all'estero, non tassati né nel Paese in cui la ricchezza è effettivamente prodotta né in quelli di transito, non sono direttamente imputati alla Capogruppo e pertanto rifugiati in paradisi fiscali o anche reinvestiti in tutto il resto del mondo. La distribuzione dei dividendi alla Capogruppo, infatti, in molti casi è un'alternativa solo teorica, specialmente in tutti quei casi in cui lo Stato di appartenenza si riserva il diritto di tassarli interamente con le ordinarie aliquote delle imposte societarie. Un esempio calzante è quello tipico delle grandi imprese statunitensi della new economy: queste, di fatto, perseguono una politica che non prevede distribuzione di dividendi, lasciando agli investitori retail la facoltà di remunerarsi, quando e se vogliono, mediante la cessione delle proprie azioni.

La necessità di competere nel mercato globale ha stimolato le imprese multinazionali a creare nuove sinergie e a ridurre soprattutto i costi fiscali, ritenuti al pari di tutti gli altri costi un onere da minimizzare, cercando in tal senso di evitare la doppia imposizione fiscale.

Senza dubbio l'impresa in ogni momento, oltre a cercare di assumere un comportamento giuridicamente ed eticamente corretto, deve tener a mente il rischio reputazionale a cui è soggetta nel caso dovesse esporsi alla diffusione all'esterno di informazione lesive la propria immagine, quali possono essere, tra le altre, quelle inerenti contestazioni di irregolarità in seguito ad accertamenti amministrativi e tributari o condanne per evasione fiscale.

6.1 L'EVASIONE FISCALE

Si parla di evasione fiscale quando il contribuente si sottrae illegalmente all'accertamento e al pagamento dei tributi, attraverso un occultamento parziale o totale dei propri redditi e, conseguentemente, una violazione delle norme fiscali.

I metodi più diffusi tramite i quali il contribuente riesce a ridurre la base imponibile, e quindi l'imposta da pagare al Fisco, sono una falsa dichiarazione dei redditi, la vendita in nero (mancata emissione degli opportuni documenti fiscali sulle vendite) o anche una registrazione incompleta dei fatti economici dell'impresa nei libri contabili.

Risulta chiaro pertanto il motivo per cui l'evasione fiscale venga sanzionata dall'autorità amministrativa: favorendo, infatti, il crearsi di un'economia parallela (c.d. mercato nero dei beni), l'evasione permette al contribuente di sottrarsi al pagamento dei tributi, spingendo lo stesso ad operare seguendo un processo razionale di massimizzazione della propria utilità: il contribuente si trova ad agire in una sorta di limbo costi-benefici in cui i costi sono rappresentati dal rischio di poter essere scoperto dall'autorità amministrativa (quanto più questa risulta efficiente) e i benefici, invece, sono dati dal vantaggio immediato di pagare meno tasse.

In questo modo l'evasione produce una riduzione del gettito fiscale e delle entrate pubbliche dello Stato, causando una distorsione del mercato e un danno verso i contribuenti più onesti, a evidente vantaggio e beneficio per le imprese che compiono fatti illeciti.

Per ottenere quindi le risorse necessarie, lo Stato, oltre a cercare di combattere e ridurre quanto più possibile questi comportamenti giuridicamente ed economicamente condannabili, ha di fronte a sé due opportunità: innalzare le aliquote fiscali andando a gravare ulteriormente sui contribuenti che pagano le imposte (maggiore pressione fiscale) oppure emettere titoli (aumentando il debito pubblico).

A seconda della gravità dell'operazione effettuata per evadere il Fisco, il contribuente evasore può essere punito con sanzioni pecuniarie o condanne penali: in questo caso è il legislatore a decidere caso per caso se si tratti di illecito civile oppure di reato penale.

Senza dubbio la forma più condannata di evasione fiscale è la frode fiscale. Con questo tipo di operazione il contribuente nasconde l'imponibile e fa in modo che, attraverso l'organizzazione di un sistema contabile basato su false dichiarazioni d'acquisto, l'autorità amministrativa risulti ostacolata nell'accertamento dell'evasione.

6.2 L'ELUSIONE FISCALE

Da distinguere dall'evasione fiscale è l'elusione fiscale: quest'ultima, infatti, pur perseguendo gli stessi obiettivi della prima, permette al contribuente di ridurre il proprio carico fiscale nel pieno rispetto formale delle norme tributarie, sfruttando un'adeguata interpretazione delle stesse.

L'attività posta in essere dal contribuente, infatti, seppur lecita, ha il solo scopo di aggirare le norme impositive e pertanto, nel caso in cui le parti sfruttino un determinato strumento contrattuale per ridurre le imposte ma dall'analisi dei comportamenti si presenti una realtà parzialmente o totalmente diversa da quella mostrata, l'AF ha il potere di qualificarlo in modo diverso per applicare correttamente l'imposta²⁵.

Affinché un'operazione rientri nella categoria delle operazioni elusive, è necessario che questa sia contemporaneamente:

- a) Priva di valide ragioni economiche, ossia l'operatore come buon motivo per effettuarla ha esclusivamente il fatto di trarne benefici/vantaggi fiscali;
- b) Diretta ad aggirare o evitare gli obblighi previsti dal diritto tributario;
- c) Finalizzata ad ottenere rimborsi o riduzioni d'imposta, altrimenti considerati indebiti.

Infine, le operazioni per le quali è previsto l'utilizzo dei metodi antielusivi sono distinte a seconda che si tratti di operazioni di carattere nazionale o internazionale.

- a) In ambito nazionale: operazioni ritenute elusive che hanno determinato vantaggi nelle imposte sui redditi, operazioni ritenute elusive ai fini IVA, c.d. società di comodo per le quali si presume la realizzazione di un reddito minimo o l'interposizione fittizia;
- b) In ambito internazionale: prezzi di trasferimento (transfer pricing) nelle operazioni tra società italiane e società non residenti con controllo diretto/indiretto delle seconde sulle prime oppure operazioni con società residenti in Stati extra-UE a regimi fiscali privilegiati.

7. EFFETTO DELLE IMPOSTE SUI VARI INDICI DI PERFORMANCE AZIENDALE

Nella prospettiva della globalizzazione dei mercati economici e finanziari, assume rilievo un fabbisogno sempre più intenso di informazioni aziendali atte a segnalare la c.d. "creazione del

²⁵ Secondo quanto previsto da Cass.3 novembre 2003 n.16407

valore per gli azionisti”, ossia l’effettiva possibilità, per gli stessi azionisti, di ricevere un incremento misurabile di ricchezza.

Pertanto, affinché possa essere fornita loro una misurazione veritiera del valore creato dall’attività imprenditoriale, si ricorre ad un modello chiamato EVA (Economic Value Added), il quale, oltre a permettere una misurazione vera e propria delle performance aziendali, permette anche di poter esprimere giudizi di convenienza economica comparata, tra impresa ed impresa oppure tra differenti scelte manageriali all’interno di una stessa impresa.

Il modello EVA può essere utilizzato sia a livello di gruppo che di singole SBU. Ad ogni modo, gli elementi da determinare e necessari per il suo calcolo sono essenzialmente due, di cui il primo ottenuto attraverso un’adeguata riclassificazione del conto economico e il secondo attraverso un’adeguata riclassificazione dello stato patrimoniale:

a) Risultato economico lordo di tipo operativo al netto delle imposte o NOPAT (Net Operating Profit After Taxes): questo valore esprime il risultato della gestione operativa, non considera quindi la gestione finanziaria né quella straordinaria, ma permette al tempo stesso di tener conto della componente fiscale;

b) Livello di capitale investito netto (CIN): questa quantità è data dal totale degli investimenti operativi, escludendo quelli in liquidità, al netto dei finanziamenti non onerosi.

È da aggiungere che il NOPAT, variante di conto economico a valore aggiunto e comprendente l’influenza della variabile tributaria, funge da monito per l’azienda nel determinare la capacità di reddito del suo principale business (o portafoglio di business) e di conseguenza la sua capacità competitiva nel mercato di riferimento.

Per questa ragione, come già evidenziato in precedenza, tenendo presenti le differenze in tema di imposizione fiscale che esistono oggi tra Paese e Paese, la variabile tributaria rappresenta un fattore di forte disomogeneità e quindi anche di indubbia significatività e rilevanza.

Ciò vuol dire che anche all’interno dell’UE, in cui esiste un’unione monetaria tra i Paesi che hanno aderito a farne parte, un business efficiente potrebbe essere più o meno penalizzato a seconda di quale sia il carico fiscale da rispettare nel Paese in cui ha sede l’impresa e, di conseguenza, la variabile fiscale assume un ruolo tutt’altro che neutrale nell’analisi economica delle aziende.

Si è mostrato che per analizzare la capacità di un'azienda di generare ricchezza, ed essere quindi profittevole, si ricorre all'utilizzo di modelli e di indici di performance: questi ultimi, che derivano dalla pratica del controllo di gestione, permettono a varie categorie di stakeholders, tra cui soprattutto gli azionisti, di eseguire dei test e delle verifiche sullo stato di salute dell'azienda in questione.

In particolare, l'utilizzo degli indici di redditività consente un'analisi dell'equilibrio economico a partire dal C/E (costi e ricavi d'esercizio) o dal budget economico (previsione del futuro andamento del C/E). Poi, una volta ottenuto il prospetto di C/E in forma scalare, ossia suddiviso per aree gestionali (operativa, extra-operativa, finanziaria, straordinaria²⁶, tributaria), è possibile andare a testare vari equilibri, tra cui quello dato dal *ROE normalizzato netto*: si tratta di una variante di ROE (Return on Equity) data dal rapporto tra reddito normalizzato netto diminuito delle imposte e patrimonio netto. Questo indice, valido almeno fino all'esistenza dell'area straordinaria di gestione, rappresenta la capacità del patrimonio di generare ricchezza e valore, nonostante il possibile effetto negativo dell'area extra-operativa e dei sicuri, invece, effetti negativi sul reddito dell'area finanziaria e tributaria. Il reddito normalizzato netto, infatti, è dato dalla somma algebrica dei risultati di tutte le aree di gestione del C/E, ad eccezione della sola area straordinaria.

8. TAX PLANNING

All'interno dell'impresa, sempre più spesso si conferisce valore e importanza alle strategie di pianificazione fiscale le quali mirano a ridurre l'onere tributario e, allo stesso tempo, in un'ottica più generale, ad incrementare la flessibilità della struttura di gruppo, al fine di renderla capace di adeguarsi repentinamente ai mutamenti legislativi e di minimizzare l'impatto su tale struttura delle restrizioni normative di qualsiasi genere.

Diventa così necessario gestire la variabile fiscale con il fine di rendere coerenti le strategie aziendali che si vogliono perseguire e le scelte da operare in tema di pianificazione fiscale internazionale.

Quando si parla di strategia fiscale, va ricordato che si sta trattando di un argomento recente e di grande attualità: la crescente concorrenza in campo tributario tra i vari Stati influenza

²⁶ Dall'anno 2016 quest'area di C/E non esiste più per effetto dell'applicazione di una Direttiva Comunitaria che tende ad unificare i bilanci europei. Pertanto, tutte le componenti di costo o ricavo che saranno contemporaneamente a) non prevedibili e b) non ripetibili, e che prima veniva raggruppate in quest'area, sono ora smistate a monte in altre aree gestionali.

profondamente la strategia fiscale perseguita dalle imprese e stimola, conseguentemente, anche gli stessi Stati ad adottare nuove disposizioni normative o aggiornare le vecchie con il fine di consentire il raggiungimento del maggior risparmio fiscale possibile.

Con il termine *tax-planning* si vuole indicare anche la rappresentazione di un'analisi anticipata degli effetti fiscali derivanti dall'implementazione di determinate scelte gestionali. Significa che le imprese hanno a disposizione degli importanti ed utili strumenti di previsione e controllo per studiare, mettere in essere, monitorare, cambiare ed aggiustare le operazioni da svolgere. Si sta parlando dei budget aziendali: attraverso di essi, infatti, un'impresa può anche analizzare in modo preventivo le conseguenze fiscali a cui andrà incontro negli esercizi a venire se deciderà di seguire un dato budget economico e patrimoniale piuttosto che un altro.

In altri termini è possibile che, in una previsione favorevole di ingenti utili, l'impresa anticipi processi di investimento per, conseguentemente, anticipare anche rilevanti quote di ammortamento ed "eludere" in qualche modo il forte carico fiscale a cui sarebbe sottoposta se decidesse di operare in maniera differente.

È chiaro pertanto che, con l'incessante e sempre più intensa globalizzazione dei mercati, la comunità finanziaria internazionale stia cominciando a prestare maggiore attenzione alla possibilità di misurare le performance virtuose delle società quotate in mercati regolamentati, specialmente di quelle i cui pacchetti azionari sono di facile e potenziale trasmissione presso il pubblico degli investitori.

Proprio a riguardo, i maggiori controlli da parte della stessa comunità finanziaria internazionale sono ora giustificati anche dalla diffusione, tra le aziende più redditizie, di uno dei metodi più semplici per ridurre il carico fiscale.

Si tratta della c.d. *Tax Planning Internazionale*: le imprese trasformano i propri dividendi in Capital Gain per poterli poi tassare la metà. Questo strumento è utilizzato per abbattere l'imposizione fiscale specialmente all'interno dei grandi gruppi, ma allo stesso tempo deve essere anche monitorato dal momento che, per la sua ridotta tassazione in confronto a quella ordinaria, può diventare di facile abuso da parte delle imprese. Di fatto, alcune delle pratiche più diffuse vengono ritenute illegali dai giudici tributari per il loro effetto di dimezzare letteralmente la tassazione, "camuffando" i dividendi. Oggi molti imprenditori preferiscono investire le proprie liquidità in strumenti che in Italia, ad esempio, scontano una tassazione del 26%, piuttosto che distribuirle agli azionisti sotto forma di dividendi: è in questo modo che le

tecniche di pianificazione fiscale nazionale ed internazionale trasformano dividendi da distribuire ai titolari di quote o azioni delle società più virtuose in Capital Gain.

Bisogna però precisare che non dappertutto questo tipo di pratica è completamente legale: in Olanda, ad esempio, negli ultimi 30 anni sono state adottate molte di queste manovre e solo poche tra esse sono state considerate illegali o elusive; in Italia, invece, il discorso cambia radicalmente perché il Fisco è più aggressivo e pone molte più limitazioni alla libera iniziativa delle imprese. Per queste forti differenze di tassazione realmente esistenti tra Paese e Paese, non si può prescindere dal considerare la possibilità di un eventuale trasferimento di residenza fiscale del soggetto economico-giuridico leader di un gruppo, con il fine ultimo di tentare di risparmiare anche milioni di euro in modo legale.

Ovviamente affinché l'espansione commerciale di determinate imprese sia permessa è necessario che tutte le operazioni messe in atto siano nel rispetto della normativa nazionale, comunitaria ed internazionale.

II- IL SISTEMA FISCALE INTERNAZIONALE

1. PREMESSA

L'importanza della seguente analisi, inerente il sistema fiscale internazionale, è spiegata in gran parte dalla diffusione del nuovo modello globale di impresa unica derivante dalla globalizzazione dei mercati e dalla conseguente necessità delle multinazionali di riorganizzare e di rendere più efficienti le proprie strutture.

L'impresa a cui facciamo riferimento è un tipo di impresa altamente integrata, caratterizzata dalla centralizzazione delle funzioni, la frammentazione della produzione e l'integrazione verticale delle strutture, che opera in ambito internazionale e che, con sempre maggiore frequenza, riscontra problemi nell'ambito del diritto dei Paesi in cui effettua scambi economici e transazioni finanziarie a causa del mancato allineamento tra globalizzazione dell'economia e globalizzazione del diritto e della sovranità degli Stati: questi ultimi, infatti, appaiono imprigionati entro i propri confini nazionali e molto spesso risultano non in grado di regolare in modo ottimale le vicende economico-giuridiche delle imprese, specialmente nell'ambito dell'imposizione fiscale.

L'attuale assetto dell'impresa multinazionale, comprendente la sua articolazione societaria, la struttura organizzativa e la determinazione dei principi da applicare in campo economico-contabile-fiscale, è sempre più modellato dalla globalizzazione dei mercati.

Una tra le caratteristiche più rilevanti di questi nuovi mercati mondiali è senza dubbio il fatto che grandi volumi di scambi economici non avvengono più all'interno delle frontiere politico-territoriali dei vari Stati, bensì in uno scenario ben più ampio che non conosce limiti di tempo e di spazio, una sorta di regione indifferenziata.

Il continuo aggiornamento delle norme e dei vari principi nazionali e internazionali è reso necessario dall'incessante modificarsi dei rapporti giuridici che vengono a crearsi giornalmente tra società ed aziende appartenenti a realtà economiche diverse: i nuovi elaborati in tema di regolamentazione economica e fiscale cercano, pertanto, di seguire il passo delle trasformazioni inerenti i rapporti giuridici tra le varie imprese.

Ciò che ci preme maggiormente evidenziare, ai fini dell'analisi del presente elaborato, è che il reddito viene concepito in un luogo, ma in realtà prodotto in una dimensione sempre più sganciata dai confini territoriali: facendo specifico riferimento al diritto tributario, oggi esistono ampie porzioni della sovranità statale espropriate dalla globalizzazione, la quale ha

ridotto fortemente la potestà normativa delle Nazioni ed ha mosso importanti problematiche di carattere fiscale:

- a) Si creano spazi intermedi in cui è assente la sovranità statale;
- b) Si delinea un sistema caratterizzato dalla “scomparsa” dei contribuenti;
- c) Si originano basi imponibili senza territorio che apparentemente risultano prive di soggezione impositiva.

A fronte di quanto sottolineato, ne discende che la fiscalità applicata ai fenomeni globali in generale e alle grandi imprese multinazionali, non coincide più con i semplici territori degli Stati nazionali, ma con un territorio “parallelo” e soprattutto privo di definita fisicità, in cui le stesse nazioni trovano difficoltà ad esercitare la propria autorità e sovranità impositiva.

Pertanto, per risolvere il problema della determinazione del reddito prodotto su scala sovranazionale, si dovrebbe innanzitutto passare da un’analisi incentrata esclusivamente sulla definizione geografica dei vari territori di appartenenza ad una, invece, più approfondita, sulla definizione dei fondamenti che, a livello legislativo, legittimano l’imposizione fiscale nei confronti di determinati soggetti o determinati fattispecie verificatesi all’interno o all’esterno dei singoli territori.

Nel mercato globale tende così a prevalere un concetto molto più ampio di economia e finanza, sempre meno legato ad elementi prettamente territoriali. Pertanto, nell’attuale determinazione del carico fiscale, inizia ad assumere importanza un collegamento di natura personale inerente i rapporti intrattenuti tra soggetti che si trovino in talune posizioni soggettive e lo Stato impositore.

È necessario sottolineare, senza dubbio, che l’accresciuta mobilità dei contribuenti, la volatilità delle basi imponibili nei trasferimenti per via telematica e l’ingente volume di scambi effettuati tramite internet tra soggetti appartenenti a Stati diversi, rendono più difficoltosa l’individuazione delle norme che permettono di legare una data fattispecie reddituale all’ambito di applicazione di un particolare ordinamento giuridico.

A questo punto occorre evidenziare le caratteristiche principali dei vari sistemi tributari vigenti, prestando particolare attenzione a quello europeo, a quello statunitense e a quello internazionale, per poi passare così ad un’analisi delle ragioni per le quali tali sistemi risultano essere sempre più influenzati da norme di carattere generale che hanno lo scopo di armonizzarli

e studiare, infine, nello specifico, i motivi che spingono un rilevante numero di imprese a trasferire la propria sede fiscale in un altro Paese da quello in cui originariamente è nata e si è sviluppata.

2. IL SISTEMA FISCALE IN EUROPA E STATI UNITI

2.1 I PRINCIPALI PAESI EUROPEI A CONFRONTO

La Fondazione Bruno Visentini e il CERADI della Luiss Guido Carli, alla fine del 2013, hanno condotto una ricerca il cui obiettivo era quello di affrontare alcuni argomenti salienti in tema di riscossione in ambito europeo. Nello specifico, la finalità di tale ricerca²⁷ consiste prevalentemente nel verificare, da una parte, se il sistema di riscossione delle imposte in Italia, aggiornato dalla riforma del 2006, possa considerarsi pressoché allineato ai sistemi di riscossione dei Paesi più influenti in Europa e, dall'altra, effettuare un'analisi comparata di eventuali istituti di riscossione presenti negli altri Paesi che potrebbero migliorare l'efficienza del sistema italiano²⁸.

Sicuramente, dopo la riforma del 2006, che in Italia ha segnato il passaggio dal sistema c.d. privatistico a quello pubblicistico, seppur duale (l'ente impositore è distinto da Equitalia - spa a partecipazione pubblica a cui è affidata l'attività di riscossione), è possibile riscontrare una serie di convergenze tra l'Italia stessa e gli altri Paesi europei (specialmente con riferimento ai Paesi latini):

- a) In ambito procedurale, in Italia come anche in Francia e Spagna, il controllo previsto nei confronti dell'attività di riscossione è affidato alla Corte dei Conti;
- b) Comune, sempre tra i Paesi latini, è la possibilità di introdurre delle significative misure cautelari a difesa delle ragioni del Fisco;
- c) Italia, Spagna, Francia e anche Regno Unito prevedono la possibilità di sospendere l'attività amministrativa di riscossione e di concedere, inoltre, dilazioni di pagamento per i debiti tributari delle imprese.

Dall'altra parte, le principali divergenze sono riscontrate in merito a:

²⁷ Le informazioni che sono stata acquisite, tramite una serie di questionari inviati ai principali Paesi europei, risalgono alla situazione vigente al 31 dicembre 2013.

²⁸ "La riscossione in Italia, Germania, Spagna, Francia e Regno Unito: un'analisi comparata" – Fondazione Bruno Visentini, Ricerche del Comitato Scientifico.

- a) Sostanziali poteri discrezionali, rispetto al sistema italiano, affidati dal resto dei Paesi all'A.F. la quale, come conseguenza della gestione diretta di riscossione delle imposte, è legittimata ad assumere provvedimenti anche nella fase di esecuzione esattoriale arrivando a sospendere, laddove opportuno, la riscossione coattiva nel caso quest'ultima risulti illegittima o semplicemente inopportuna;
- b) In tema di procedure per la concessione della sospensione dell'attività di riscossione, mentre nella maggior parte dei Paesi, come si è visto, l'eventuale sospensione è di norma affidata al potere discrezionale dell'A.F., in Italia tale decisione si rinvia generalmente alle Commissioni Tributarie incaricate della verifica dell'esistenza di presupposti legali (*fumus bonis iuris e periculum*);
- c) Per quanto concerne le persone fisiche, al di fuori dell'Italia generalmente non è prevista l'autoliquidazione dei tributi;
- d) Nell'ambito delle concessioni di dilazione dei pagamenti, in Italia i termini risultano essere piuttosto ridotti (un anno di media contro i circa cinque anni nel Regno Unito);
- e) Germania e Regno Unito possono addirittura prevedere, non solo la dilazione o sospensione del pagamento delle imposte, ma anche una vera e propria rinuncia, mentre Spagna e Francia appaiono sul punto più allineate con l'Italia, accettando tale possibilità solo in alcuni casi legati alle procedure concorsuali;
- f) Infine, in tema di sanzioni, si presentano forti divergenze tra le sovrattasse applicate dagli altri Paesi e quelle applicate invece dall'Italia: un 10% senza interessi contro circa un 30% più interessi.

Per quanto riguarda i principali soggetti incaricati della riscossione delle imposte sui redditi, notiamo che si tratta quasi sempre di enti pubblici quali Autorità fiscali di livello federale e regionale (Germania), Agencia Estatal de Administración Tributaria – AEAT (Spagna), Direction générale des finances publiques (Francia), HM Revenue & Customs (Gran Bretagna), a differenza dell'Italia che affida il compito all'Agenzia delle Entrate, società a capitale pubblico, la quale opera mediante Equitalia S.p.A..

In riferimento alla dichiarazione e liquidazione del tributo, in tema di riscossione delle imposte sul reddito, si può notare che:

- a) In Italia la dichiarazione rappresenta l'atto indispensabile di collaborazione con il Fisco con cui il secondo viene portato a conoscenza del presupposto oggettivo d'imposta e a partire dal 2015 le persone fisiche aventi diritto ricevono un Modello 730 precompilato dall'Agenzia delle Entrate da sottoporre a variazione e/o integrazione;
- b) In Germania la dichiarazione è fondamentale per riportare tutti i fatti economici necessari alla definizione della base imponibile da sottoporre a tassazione e il contribuente non autoliquida l'imposta dovuta perché questo è compito delle Autorità fiscali;
- c) In Spagna il contribuente è tenuto a presentare la propria autoliquidazione unitamente alla dichiarazione e procedere poi con il pagamento;
- d) In Francia si effettua una distinzione tra l'*impôt sur le revenu* per il quale l'ammontare dell'imposta viene determinato dalle Autorità Fiscali e l'*impôt sur le sociétés* per il quale il contribuente procede individualmente all'autoliquidazione;
- e) Nel Regno Unito la dichiarazione viene presentata dal contribuente limitatamente alle imposte sui redditi, all'imposta sulla società e all'IVA, viene poi determinato l'ammontare da pagare e lo stesso contribuente procede infine all'autoliquidazione delle imposte il cui pagamento avviene in modo automatico.

Avendo analizzato sommariamente le più importanti caratteristiche in tema di riscossione e liquidazione dell'imposta nei più grandi Paesi europei, si passa ora ad un'analisi più dettagliata e approfondita del sistema fiscale europeo nel suo complesso, avendo particolare riguardo per i motivi e per le modalità attraverso le quali si tenta di realizzare un mercato unico in cui le imprese, specialmente quelle multinazionali, possano competere liberamente ed essere assoggettate ad un sistema fiscale quanto più allineato possibile fra i vari Stati.

2.2 IL SISTEMA FISCALE EUROPEO

Per diritto tributario europeo si intende, innanzitutto, un complesso di norme emanato dalle istituzioni comunitarie e destinato a fornire una regolazione della materia tributaria, che risulta sovraordinata rispetto agli ordinamenti dei singoli Paesi²⁹. In questo caso pertanto, la disciplina fiscale a cui facciamo riferimento risulta essere sottratta alla sovranità nazionale affinché possa rispondere a finalità ed obiettivi coerenti con i principi dell'Unione europea. Sicuramente, tra i temi di maggior rilievo, troviamo la tutela delle libertà comunitarie, la non discriminazione

²⁹ "Introduzione" - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

fiscale, la concorrenza tributaria sleale³⁰ e l'armonizzazione tributaria. A tal riguardo, le politiche fiscali fortemente indirizzate alla promozione della localizzazione di attività economiche o di capitali in un dato territorio nazionale sono ritenute in contrasto con i processi di integrazione internazionale e di globalizzazione.

L'importanza conferita alla seguente analisi è dovuta in particolar modo al processo di integrazione dei mercati ed è per questa ragione che la fiscalità si presenta come un sistema neutrale di regole il cui scopo è quello di favorire e facilitare, in linea con il principio della libera concorrenza, la circolazione di beni, servizi e capitali.

Inoltre, il diritto internazionale comunitario, come viene definito da chi intende sottolineare il collegamento del complesso delle regole fiscali di origine comunitaria con l'ambito internazionale del diritto tributario, fornisce un'importante analisi relativamente ai principali tributi quali l'Iva, le imposte dirette, i dazi doganali e il federalismo fiscale. Tutto ciò viene approfondito nell'ottica della possibile futura costituzione di un vero e proprio Stato federale europeo, con propri e specifici tributi.

Per avere un'idea più precisa degli ordinamenti tributari europei è necessario tener presente l'esistenza di un c.d. macro-sistema tributario, inerente le fasi di accertamento, riscossione, contenzioso e sanzione, caratterizzato dall'inserzione di norme di carattere generale direttamente nella costituzione o in leggi aventi rilevanza costituzionale e considerare poi, in un secondo momento, la struttura di fondo dei vari tributi, ossia far riferimento al presupposto oggettivo d'imposta, ai soggetti percossi, alla base imponibile e all'aliquota da applicare. Quest'ultimo insieme di regole e disposizioni, sottoposto tendenzialmente ad omologazione tra i vari Paesi europei, si colloca tra il macro-sistema e l'insieme di disposizioni normative più specifiche riferite alle singole fattispecie possibili.

Uno dei principi fondamentali a cui si cerca di far fede è senz'altro quello di evitare (o perlomeno attenuare) la doppia imposizione fiscale sugli utili delle società: a riguardo, infatti, l'obiettivo è quello di regolare quanto più possibile, seppur con le opportune distinzioni, il rapporto tra le imposte dirette sul reddito delle persone fisiche, di tipo personale e progressivo, e le imposte sul reddito delle società, di tipo personale e proporzionale.

Dall'altro lato, con riferimento alle imposte indirette, il ruolo di primo piano è sempre assunto dall'imposta sul valore aggiunto, la quale presenta una regolamentazione normativa perlopiù

³⁰ "Introduzione" - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

affine tra i vari Paesi. Di fatto, nell'ottica del desiderio comune di poter allineare le normative contabili e fiscali dei vari Paesi facenti parte l'UE, ognuno dei 28 Stati membri ha introdotto nel proprio sistema fiscale un'imposta sul valore aggiunto coerente con le regole contenute nella VI direttiva³¹: quest'ultima, detta "di armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri relativa alle imposte sulla cifra d'affari", prevede delle regole di applicazione uniformi.

Nel 2007 poi la VI direttiva è stata sostituita dalla direttiva 2006/112/CE contenente tutte le modifiche apportate nel corso degli anni, integrando ad esempio quelle inerenti gli scambi intercomunitari e necessarie alla realizzazione del Mercato Unico Europeo.

In seguito è stato emanato anche un nuovo Regolamento UE³², il quale fornisce numerosi ed esaustivi chiarimenti per interpretare correttamente diverse nozioni contenute nella Direttiva Iva³³ e quindi anche nelle varie norme nazionali che da essa ne derivano.

È da notare, inoltre, che le principali differenze nelle tradizioni fiscali dei vari Stati si riscontrano nell'ambito della fiscalità locale, caratterizzata da un'eterogeneità dei tributi, i quali risentono molto dei condizionamenti storico-sociali e sono appannaggio dei numerosi enti locali.

Ad ogni modo, è possibile parlare di diritto tributario europeo perché le carte costituzionali degli Stati membri mostrano una significativa convergenza nella regolazione del fenomeno tributario³⁴: il punto di raccordo viene realizzato grazie alla diffusione nei vari ordinamenti dell'espressa disciplina del principio del consenso delle imposte secondo cui si debba procedere al coinvolgimento di tutti gli organi rappresentativi del popolo nel momento dell'istituzione e/o modifica degli istituti tributari.

Ciò che più ci interessa evidenziare è che oggi si sta sempre più assistendo ad una sorta di convivenza tra vari ordinamenti giuridici, ricollegabili, in ordine, agli enti territoriali, agli Stati nazionali ed infine all'UE. Proprio con riferimento all'UE, occorre aggiungere che la leva tributaria è sottoposta ad una serie di vincoli ferrei per evitare che questa possa essere utilizzata come strumento di distorsione dell'equilibrio economico: in questo modo, è allora possibile

³¹ CE 17 maggio 1977 n. 77/388.

³² Reg. UE 282/2011.

³³ Dir. CE 2006/112.

³⁴ La regolazione del fenomeno tributario nelle carte costituzionali degli Stati europei", pag.14 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

favorire davvero il perseguimento dell'obiettivo della liberalizzazione del mercato e della concorrenza tra imprese³⁵.

In quest'ottica le regole comunitarie sono volte all'attenuazione dei singoli poteri delle autorità statali al fine di disincentivare un loro utilizzo delle norme tributarie di tipo discriminante o protezionista.

Uno dei motivi principali per i quali si conferisce importanza alla seguente analisi deriva soprattutto dal fatto che il carico fiscale rappresenta un fattore strategico della competizione fra le imprese dal momento che è capace di poter incidere in misura rilevante sulle politiche di formazione dei prezzi ed è proprio per questa ragione che l'incidenza del carico tributario sulle attività economiche rappresenta un immancabile elemento di cui tener conto nello studio delle cause e delle motivazioni che spingono varie imprese a localizzare la propria attività in alcuni Stati anziché in altri³⁶.

2.3 IL SISTEMA FISCALE STATUNITENSE

A differenza di quanto finora analizzato, il sistema fiscale negli Stati Uniti si presenta come il sistema più progressivo fra tutti i Paesi industrializzati e ciò significa pertanto che il pagamento delle tasse a cui sono soggetti gli individui varia in aumento e in diminuzione al variare del reddito annuo.

Come già notato in merito al sistema fiscale italiano, anche negli USA le persone fisiche sono soggette ad un'imposta sul reddito se queste sono residenti³⁷ e producono redditi all'interno del territorio nazionale. In riferimento invece ai non residenti, questi ultimi sono soggetti a tassazione limitatamente ai redditi ricevuti nel territorio come possono essere quelli riguardanti gli interessi generati da conti aperti negli Stati Uniti o quelli derivanti dalle remunerazioni corrisposte per servizi prestati sempre negli Stati Uniti. Occorre qui sottolineare che i soli soggetti residenti vengono tassati anche sui capital gain della propria impresa.

³⁵ Art.4, n.1, CE; nel caso specifico italiano, la riforma del titolo V della Costituzione, varata con la legge costituzionale n. 3/2001, conferisce maggior rilievo al principio e alle regole di concorrenza e ne fa anche discendere limiti per la legislazione statale e regionale. A riguardo infatti, l'art. 117, 1° comma, Cost., specifica che la potestà legislativa dello Stato e delle Regioni si esercita nel rispetto della Costituzione e dei "vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario e dagli obblighi internazionali".

³⁶ "Il mercato delle imposte", pag.24 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

³⁷ Per residenti si intendono le persone che hanno la cittadinanza americana e che rimangono stabili nel territorio nazionale per almeno 183 giorni in un anno.

Per quanto concerne invece i redditi delle persone giuridiche, il reddito calcolato secondo quanto previsto dalla contabilità generale viene sottoposto a tassazione secondo aliquote che possono variare da un minimo del 15% ad un massimo del 39% che viene generalmente applicato a basi imponibili di valore superiore a circa 18.334.000\$. In questo caso si fa riferimento, ad esempio, alle C-Corporation, alle banche, agli istituti di assicurazione o anche alle associazioni.

Nel caso degli USA, occorre effettuare un'importante distinzione ricorrente nel trattamento fiscale delle società a responsabilità limitata o c.d. Limited Liability Company e le società per azioni o c.d. Corporation: le prime infatti, possono essere assimilate a delle Partnership che, se da una parte hanno il vantaggio di evitare la doppia imposizione fiscale per i soci, dall'altra non sono consigliabili quali forma di società migliore per i soci non residenti nel territorio (gli utili per legge sono ritenuti come distribuiti ai soci anche se effettivamente non lo sono e il socio straniero di una LLC è tenuto a presentare agli USA la propria dichiarazione dei redditi finendo per essere sottoposto a giurisdizione fiscale delle autorità statunitensi le quali sono in diritto anche di poter chiedere, qualora lo desiderino, i libri contabili inerenti la società straniera); le seconde, invece, sono tassate in modo diretto sugli utili generati dalla società stessa e al momento della distribuzione degli utili i soci americani pagano personalmente le imposte inerenti il reddito ricevuto mentre i soci esteri sono soggetti a ritenuta alla fonte.

Proprio per la loro tipica conformazione, infine, gli USA sono soggetti a tassazione a vari livelli quali federale, statale e locale: ciò significa, ad esempio, che alle imposte pagate in ambito federale sono aggiunte quelle relative ai differenti Stati nonché quelle, in alcuni casi specifici come avviene per NYC, relativi ai differenti comuni di riferimento.

3. LA GLOBALIZZAZIONE DEI MERCATI

In questo scenario economico globale, le norme e i principi nazionali di valutazione e tassazione dei redditi risultano essere inadeguati a regolamentare un fenomeno così tanto ampio e, di conseguenza, autorità sovranazionali quali OCSE o Unione Europea richiedono ai singoli Stati di aprirsi a politiche monetarie e fiscali che siano svincolate dalle precedenti gestioni accentrate di carattere prettamente nazionale.

I redditi globali, non più inquadrabili nella sfera autoritativa e impositiva di un preciso Stato, alimentano la competizione fiscale nella comunità internazionale e di conseguenza anche la potenziale conflittualità tra autonome sovranità nazionali.

A causa della globalizzazione e dell'incessante mobilità di individui e attività economico-finanziarie, la riscossione delle imposte ha pian piano perso la sua matrice di origine esclusivamente nazionale per adeguarsi all'inesorabile processo di internazionalizzazione dei mercati, con il fine di superare le restrizioni territoriali e tentare di conferire maggiore efficacia ai sistemi dei vari Paesi, legati ormai da profondi rapporti economici.

Entra dunque in gioco il diritto tributario internazionale e il suo principio cardine fondato sull'assistenza reciproca tra Stati: assume sempre più importanza la necessità di una cooperazione attiva ed efficiente tra le amministrazioni finanziarie dei vari Paesi con lo scopo di riuscire a costituire "network transnazionali"³⁸ per rafforzare, consolidare ed allineare i sistemi nazionali di riscossione.

Con riferimento alle grandi imprese multinazionali, è luogo comune degli Stati in cui risiede la capogruppo tentare di "nazionalizzare" tutti i flussi di carattere transnazionale, riconducendoli in tal senso entro i limiti e gli schemi di fattispecie tipiche. D'altra parte, però, la dimensione a-spaziale che fa da sfondo ad un rilevante numero di transazioni di commercio internazionale pone la base per l'utilizzo di un diritto tributario opzionale e la politica fiscale viene in tal modo concepita secondo una dimensione sovranazionale finalizzata al soddisfacimento di ulteriori interessi rispetto a quelli delle singole entità economico-giuridiche che compongono il gruppo di imprese.

Sempre con riferimento a tali imprese, che operano appunto in un mercato economico globale, la pianificazione fiscale strategica si pone in un piano superiore rispetto alla pianificazione della fiscalità-Paese: la minimizzazione di quest'ultima, infatti, non viene più ricercata solo a livello locale, ma indipendentemente e al di fuori dei singoli Stati di riferimento e appartenenza delle imprese in questione.

Obiettivo principale dell'impresa multinazionale, o del gruppo di imprese operante su scala internazionale, è la massimizzazione dell'utile netto consolidato e, affinché possa essere raggiunto ciò, è sicuramente necessaria una struttura aziendale e imprenditoriale articolata che permetta di svolgere efficacemente la pianificazione fiscale internazionale, attraverso una rete informativa di elevato livello sia interna che esterna al gruppo e un'elevata intensità di dialogo tra le singole divisioni territoriali per conoscere costantemente i dati utili alla pianificazione.

³⁸ Vedi "L'assistenza internazionale in materia di riscossione", pag.91 - La riscossione in Italia, Germania, Spagna, Francia e Regno Unito: un'analisi comparata – Fondazione Bruno Visentini, Ricerche del Comitato Scientifico.

La realizzazione di una buona pianificazione fiscale globale richiede essenzialmente quattro elementi di grande importanza:

- a) Allineamento strategico della variabile strategica agli obiettivi perseguiti dal *top management*;
- b) Minimizzazione del carico fiscale consolidato da perseguire attraverso scelte operativo-gestionali finalizzate a garantire un'efficiente gestione delle risorse finanziarie, da un lato, e l'allocazione delle varie fonti di reddito nei vari Paesi;
- c) Razionalizzazione dei flussi monetari intersocietari per massimizzare l'utile aggregato dopo le imposte;
- d) Eliminazione della doppia imposizione tributaria, dovuto dall'assoggettamento ad imposta della stessa ricchezza per due o più volte perché legata a presupposti impositivi in due o più Stati.

Tali considerazioni dimostrano l'importante rilevanza della variabile fiscale nelle scelte aziendali e imprenditoriali delle grandi multinazionali che, con sempre più intensità, desiderano raggiungere maggiore flessibilità con l'eliminazione (o anche il differimento) della tassazione delle plusvalenze derivanti dalla cessione delle partecipazioni attraverso l'interposizione di società holding all'interno dei gruppi.

In un contesto del genere, caratterizzato da forti interdipendenze e da una profonda concorrenza fiscale, la competizione viene appunto misurata con riferimento alla c.d. attrattività fiscale, ossia alla capacità di definizione di una tassazione "appetibile" per le imprese straniere che vogliono trasferirsi nel territorio di un altro Stato³⁹.

Ovviamente è da considerare anche che, per evitare il rischio di una sorta di guerra fiscale tra gli Stati finalizzata al ribasso dei prelievi tributari, si è resa necessaria la creazione di vincoli che limitassero in qualche modo la piena libertà degli Stati stessi ad adeguare il sistema fiscale a proprio piacimento: assume così sempre più importanza l'esigenza di un coordinamento più ferreo delle varie politiche tributarie esistenti.

³⁹ "Il mercato delle imposte", pag.25 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

Sicuramente, un'indiscussa rilevanza in materia fiscale viene assunta dalle libertà di circolazione⁴⁰ e ciò significa che gli Stati membri non hanno la possibilità di adottare alcuna disciplina fiscale la quale, ancorché non discriminatoria, possa riversarsi in maniera negativa sul commercio o comunque possa creare effettivi ostacoli alle libertà sancite nel Trattato o alla mobilità all'interno del mercato comune.

Non di rado è possibile riscontrare anche contrasti tra la normativa interna e la normativa comunitaria: in Italia, ad esempio, i temi sui quali si pone maggior enfasi riguardano l'incompatibilità tra le prime e le norme del Trattato CE⁴¹, la mancata attuazione di direttive comunitarie⁴², la mancata soppressione di norme ritenute incompatibili con la disciplina comunitaria perché riguardanti gli aiuti di Stato ed, infine, la difformità rispetto sempre alle stesse norme comunitarie della disciplina Iva vigente nel Paese.

Proprio in merito alla disciplina Iva, è da notare che per il suo calcolo, in riferimento alle operazioni internazionali e a differenza di quanto avviene per le operazioni interne, occorre considerare sia il territorio interessato (UE o Extra UE) sia le parti contraenti che entrano in contatto nell'operazione economica: ciò significa che, distintamente a quanto precedentemente visto, non rileva solo il soggetto che la effettua, ma anche colui che la riceve dal momento che le caratteristiche di quest'ultimo possono influenzare il regime fiscale dell'operazione stessa.

Per questa ragione le operazioni possono essere distinte e raggruppate e in due grandi categorie: quelle effettuate verso l'estero (quali le cessioni intracomunitarie e le esportazioni) che in genere sono non imponibili e le operazioni provenienti dall'estero (quali acquisti intracomunitari e importazioni) che sono invece generalmente imponibili.

Senza dubbio, la novità più importante riguarda il passaggio dell'IVA da imposta c.d. "a cascata" caratterizzata dal fatto di essere un'imposta plurifase cumulativa, ad imposta maggiormente rispettosa del principio di neutralità nei rapporti economici⁴³. Ciò che rileva considerare è inoltre quanto sancito dall'art.1 della direttiva n.67/227 secondo cui ciascun Stato membro è tenuto ad "applicare ai beni e/o servizi un'imposta generale sul consumo che sia

⁴⁰ Riferimento a libera circolazione di merci, art.28 TFUE; libera circolazione di persone e libertà di stabilimento, artt. 45 e 49 TFUE; libera circolazione di servizi, art.59 TFUE; libera circolazione dei capitali, art.63 TFUE.

⁴¹ Il riferimento è principalmente al divieto di discriminazione fiscale o a quello di istituzione di tasse ad effetto equivalente.

⁴² A partire dal 1989, attraverso la c.d. legge comunitaria, è stata però istituita la loro ricezione automatica.

⁴³ "Le direttive comunitarie in materia fiscale", pag.102 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

esattamente proporzionale al loro prezzo, a prescindere da quale sia il numero delle transazioni effettuate nel processo di produzione e distribuzione antecedente alla fase di imposizione”.

4. IL FENOMENO DELL'ARMONIZZAZIONE CONTABILE

L'esigenza di standardizzare ed unificare i bilanci delle imprese operanti in una data area territoriale, non delimitata da confini nazionali, nasce soprattutto con l'obiettivo di migliorare la qualità informativa. Si parla del fenomeno dell'armonizzazione contabile, appunto, per indicare lo sforzo di allineamento delle prassi e dei trattamenti contabili utilizzati nei confronti di imprese operanti in diversi Paesi, ma legate tra loro da rapporti di tipo economico e finanziario. Tale fenomeno mira a rendere comparabili i sistemi contabili dei Paesi in questione e all'interno dell'UE, ad esempio, si diffonde tramite il recepimento di Direttive Comunitarie⁴⁴ come lo sono la IV e la VII Direttiva CEE in materia societaria.

L'art.113 del TFUE, principio primario della fiscalità comunitaria, tratta l'argomento dell'armonizzazione delle legislazioni dei singoli Stati membri dell'Unione europea e, in particolare, si pone l'obiettivo di affrontare la disciplina dell'imposta sulle cifre di affari (cardine del programma di creazione del mercato comune come prefigurato in origine dal Trattato di Roma che ha istituito la CEE), delle imposte sul consumo e delle altre imposte indirette con il fine di semplificare il processo di armonizzazione e la creazione di un efficiente mercato unico⁴⁵. L'armonizzazione fiscale di cui si sta trattando è un procedimento mediante il quale gli Stati, o meglio le istituzioni comunitarie a cui sono subordinati, provvedono alla costituzione di un modello ordinamentale unico che favorisca l'adattamento delle varie strutture giuridiche, relative al trattamento di un tributo, ad un quadro di riferimento valido per tutti i Paesi. Affinché ciò sia possibile, l'armonizzazione si basa sull'imposizione di un modello unitario e sulla riduzione delle diversità tra le singole legislazioni nazionali e il modello.

I principi dell'ordinamento europeo a cui si fa fede nel tentativo di armonizzare le linee di condotta in ambito tributario tra i vari Paesi possono essere distinti in:

a) Principio di sussidiarietà: si intende che il potere normativo viene affidato al livello di governo che risulta essere più vicino agli interessi in gioco. Tale principio permette di creare una sorta di confine e di limite all'espansione dell'ordinamento comunitario, permettendo agli

⁴⁴ Le Direttive, a differenza dei Regolamenti che sono direttamente applicabili negli ordinamenti nazionali, affinché diventino operative devono essere recepite dagli Stati membri a cui sono rivolte, attraverso particolari provvedimenti normativi da emanare entro un termine stabilito dall'UE.

⁴⁵ “L'armonizzazione fiscale nell'ordinamento europeo”, pag.215 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

Stati e agli altri enti territoriali minori di salvaguardare in qualche modo il proprio spazio normativo;

b) Principio di effettività e di equivalenza nella tutela dei diritti: il Trattato, nello specifico all'art.10, prevede espressamente che gli Stati debbano applicare le disposizioni comunitarie e, inoltre, debbano adempiere a tutte le attività indirizzate a rendere più agevole possibile l'affermazione delle norme emanate dall'UE;

c) Principio di proporzionalità: si tratta di un principio finalizzato al bilanciamento tra interessi contrapposti quali quello comunitario da una parte e quello nazionale dall'altra e che perciò tiene conto dei mezzi normativi adottati dagli Stati in riferimento alle finalità che si pone di perseguire e raggiungere l'ordinamento europeo;

d) Principio di leale cooperazione fra gli Stati membri: nel rispetto dei compiti assegnati dai Trattati e dalle norme comunitarie, all'UE e agli Stati membri è imposto di rispettarci e assistersi in modo reciproco. L'impegno a cooperare acquista valore anche con riferimento alla materia tributaria, in un momento in cui soprattutto trova sempre più consistenza giuridica l'armonizzazione dei regimi fiscali dei singoli Paesi piuttosto che, invece, l'imposizione di un modello unico di matrice europea.

Come si è già detto, uno dei temi su cui la normativa comunitaria tenta di intervenire maggiormente riguarda la disparità delle imposte sulle transazioni commerciali e sugli affari che si concludono tra diversi Stati: quest'argomento viene affrontato con l'intento di limitare e contrastare l'acuirsi di una possibile concorrenza sleale e dannosa per l'equilibrio economico generale.

Lo strumento più utilizzato per la costituzione di un vero e proprio ordinamento comunitario in tema fiscale è, come abbiamo già visto, rappresentato dalle direttive emanate dal Consiglio europeo: a differenza dei regolamenti, queste hanno un effetto obbligatorio nei confronti dei Paesi a cui sono indirizzate e ai quali viene lasciata solo la libertà, con le opportune prescrizioni, di poter scegliere i mezzi più idonei per la loro concreta attuazione all'interno degli ordinamenti nazionali. Tutto ciò deve ovviamente avvenire nel rispetto degli obiettivi, che siano essi generali o specifici, fissati per raggiungere un determinato scopo comune a tutti gli Stati.

Le direttive costituiscono il principale strumento normativo utilizzato nella regolazione delle imposte indirette⁴⁶, ma è utile menzionarne anche alcune rivolte alla disciplina dell'imposizione diretta (seppur il processo di armonizzazione delle imposte dirette non sia espressamente disciplinato dalle norme comunitarie): facciamo riferimento, ad esempio, alla direttiva n.611/85 per la tassazione dei capitali e degli organismi di investimento collettivo, alla direttiva n.434/90 per la regolamentazione delle operazioni straordinarie di scissione e fusione o per gli scambi azionari di carattere intercomunitario, alla direttiva n.435/90 per la disciplina sui rapporti tra società partecipate a livello comunitario e, infine, alla direttiva n.76/2004 sul regime fiscale da applicare sugli interessi tra società consociate di Stati membri.

Nonostante però la necessità di armonizzazione dei vari ordinamenti nazionali e i conseguenti vantaggi in tema di commercio internazionale, si riscontrano non poche difficoltà in riferimento all'esigenza di controbilanciare adeguatamente due importanti valori quali il principio di efficienza delle diverse finanze pubbliche e la difesa delle libertà precedentemente menzionate: a tal riguardo, infatti, occorre saper gestire efficientemente il trade-off che si viene a creare tra l'integrità dei singoli sistemi tributari, da una parte, e il principio di non discriminazione tributaria, dall'altra.

4.1 L'IMPOSIZIONE DIRETTA NELL'ORDINAMENTO EUROPEO

Come si è appena visto, la disciplina tributaria dell'UE trova la sua ragion d'essere nei principi enunciati nel Trattato e nelle norme previste nelle direttive comunitarie.

Il compito più importante svolto dall'ordinamento comunitario è quello di definire e poi diffondere, attraverso i mezzi normativi ritenuti di volta in volta più opportuni (direttive, regolamenti, atti di diritto derivato), modelli astratti di imposizione, i quali costituiscono oggetto di acquisizione e declinazione all'interno delle varie discipline normative elaborate in ambito nazionale.

Ciò che ora si vuole evidenziare è l'assenza di una vera e propria regolamentazione per le imposte personali sul reddito o per le imposte patrimoniali, dovuta ad una ripartizione effettuata in sede comunitaria tra le competenze fiscali dell'UE e quelle, invece, dei singoli Stati: la logica che fa da sfondo a tale scelta riguarda essenzialmente il fatto che sia le imposte sul reddito che quelle sul patrimonio rappresentano un fattore rilevante della politica tributaria e il loro

⁴⁶ In tema Iva, vedi ad esempio Direttiva n.2006/112/CE che ha definito le regole generali del tributo in riferimento al luogo di realizzazione delle operazioni soggette a imposizione e Direttiva n.2008/2/CE in tema di territorialità; in tema accise, vedi invece Direttiva n.2008/118/CE in tema di regime generale.

carattere di redistribuzione della ricchezza tra i vari consociati sfugge alla filosofia “liberalistica” promossa dall’ordinamento comunitario, il quale trova nella protezione della concorrenza il suo elemento fondante. Ciò significa che tali tributi vengono sottratti all’ambito normativo appannaggio delle istituzioni comunitarie perché trovano la loro esistenza nei valori enunciati e perseguiti dalle Costituzioni nazionali.

Un discorso opposto a quanto previsto per le imposte personali e patrimoniali vale per la tassazione delle imprese, argomento sul quale l’ordinamento comunitario, invece, detta molte regole finalizzate alla tutela del libero mercato e della concorrenza.

In questo caso il legislatore fiscale comunitario ha adottato un approccio rivolto a garantire il completamento del mercato unico tramite la definizione e la diffusione di misure fiscali strettamente necessarie, evitando in tal modo un intervento troppo radicale in ordine all’armonizzazione delle basi imponibile e delle rispettive aliquote d’imposta⁴⁷. Nello specifico, le normative in questione riguardano soprattutto le imprese multinazionali le quali, operando in più Stati, sono maggiormente soggette al rischio di doppia imposizione e potrebbero incontrare ostacoli di carattere tributario se non venisse loro assicurata la libertà concorrenziale nello svolgimento delle proprie attività.

4.1.1 LA TASSAZIONE DEL CAPITALE

Il punto di partenza dell’analisi sulla tassazione dei redditi di capitale si trova nella disciplina prevista dalla direttiva n.2003/48, recepita in Italia con D. Lgs.n.84 del 18 aprile 2005, riferita essenzialmente al trattamento dei redditi di capitale prodotti in uno Stato ma da un residente di altro Stato membro.

L’argomento cruciale, considerando che molto spesso il coordinamento informativo tra lo Stato del precettore del reddito e lo Stato in cui il reddito si è prodotto è scarso o pressoché nullo, consiste nell’assicurare un’imposizione minima sui redditi con il fine di limitare i fenomeni di evasione e/o elusione causati appunto dall’inefficacia della comunicazione tra le amministrazioni fiscali dei Paesi variamente coinvolti nel calcolo d’imposta.

Con il tentativo di superare e minimizzare gli effetti negativi di questo problema, la direttiva impone che le amministrazioni fiscali dei Paesi raccolgano tutte le informazioni necessarie sui vari rapporti contrattuali posti in essere da persone fisiche e le trasmettano poi allo Stato di

⁴⁷ “La tassazione delle imprese”, pag.316 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

residenza del beneficiario sostanziale⁴⁸. Per questa ragione è stabilito un set di regole relative al riconoscimento, da parte delle istituzioni finanziarie preposte al pagamento degli interessi, dell'identità dei soggetti non residenti, attraverso la richiesta agli stessi di una copia del passaporto oppure del proprio certificato di residenza. Come si può ben notare, pertanto, il limite sostanziale della direttiva consiste nel non considerare nella disciplina sopra menzionata anche le persone giuridiche.

4.2 LA STANDARDIZZAZIONE E IL PROCESSO DI ENDORSEMENT

Il fenomeno della standardizzazione/uniformità/armonizzazione contabile si basa specialmente sull'emanazione di regole contabili di origine tecnico-professionale, che, una volta rielaborate, vengono poi accettate e condivise universalmente dagli operatori economici che pongono in essere le loro attività in una certa area geo-politica più o meno ampia.

A tal proposito, dal 2001 la Commissione Europea è impegnata nel c.d. "processo di endorsement" dei principi contabili.

Per quanto riguarda l'emanazione degli stessi principi contabili, distinguiamo innanzitutto i Paesi tra Paesi di *common law* o a tradizione commercialistica e Paesi di *civil law* o a tradizione legalistica: del primo gruppo fanno parte gli USA, in cui i G.A.A.P. (Generally Accepted Accounting Principles), poi divenuti A.S.C. (Accounting Standard Certification), sono emanati dal F.A.S.B. (Financial Accounting Standard Board); del secondo, invece, fa parte l'Italia, in cui solo recentemente i principi contabili non sono più promulgati dalla Commissione designata in seno al Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e al Consiglio Nazionale dei Ragionieri, bensì dall'Organismo Italiano di Contabilità (O.I.C.), il quale è di recente costituzione.

Come la maggior parte dei grandi cambiamenti, anche il fenomeno in questione porta con sé vantaggi e svantaggi: tra i vantaggi, senza dubbio, bisogna evidenziare una migliore efficienza complessiva del sistema economico e una migliore efficacia allocativa della risorse; dall'altro lato, però, non si devono sottovalutare una difformità tra i principi di comune accettazione e le prassi tradizionali locali, problemi di transizione dalle vecchie alle nuove regole ed anche un aumento dei costi amministrativi delle imprese.

⁴⁸ "La tassazione europea del risparmio e degli investimenti di capitale", pag.329 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

A partire dal 1973 entra in scena un altro grande organismo, questa volta con carattere prettamente internazionale e principale fautore del fenomeno dell'armonizzazione contabile: lo I.A.S.C. (International Accounting Standard Committee) con sede a Londra ed emanatore degli IAS (International Accounting Standard). Dal 2001, infine, quest'ultimo organismo è stato sostituito dallo I.A.S.B. (International Accounting Standard Board) e gli I.F.R.S (International Financial Reporting Standards) stanno aggiornando, rielaborando e superando i principi dettati dai precedenti IAS.

Pertanto ad oggi, si sta assistendo ad un maturo processo di profonda e consapevole convergenza tra il Board internazionale e il Board americano con il fine ultimo, appunto, di poter uniformare il più possibile gli ordinamenti contabili dei principali Paesi coinvolti nel processo di globalizzazione dei mercati.

4.3 IL MODELLO INTERNAZIONALE IAS-IFRS

L'importanza assunta dall'analisi del modello internazionale IAS-IFRS è in gran parte spiegata dal fatto che a partire dal 2006 banche e intermediari finanziari vigilati, società emittenti strumenti finanziari diffusi presso il pubblico nonché società quotate in un mercato regolamentato dell'UE hanno l'obbligo di redigere il proprio bilancio secondo i principi contabili internazionali.

Le necessarie procedure da seguire per le imprese che devono effettuare il passaggio dal sistema nazionale al modello di generale accettazione IAS/IFRS sono sviluppate tecnicamente nell'IFRS 1.

Nello specifico, l'IFRS 1 disciplina quattro aspetti importanti del trattamento contabile di una data impresa:

- a) Formazione dello stato patrimoniale di apertura;
- b) Riconciliazione tra valori esposti nel nuovo bilancio IAS/IFRS e quelli esposti, invece, nel precedente bilancio redatto secondo i principi nazionali;
- c) Trattamento delle rettifiche distinguendo tra quelle da imputare a patrimonio netto sotto forma di riserve oppure sotto forma di utili portati a nuovo;
- d) Analisi delle esenzioni (facoltative) e delle eccezioni (obbligatorie) per l'applicazione retrospettiva dei principi internazionali.

Per quanto riguarda il suddetto passaggio in riferimento all'esperienza italiana, l'OIC ha elaborato anche apposite guide operative per rendere il processo più agevole e gestire più efficacemente la transizione agli IAS/IFRS.

Il *Framework internazionale*, novellato alla fine del 2010, intende, da una parte, ridurre le possibilità di contabilizzazione discrezionale concesse alle singole imprese e, dall'altra, diventare un punto di riferimento per la pubblicazione di documenti di supporto ufficiali e universalmente condivisi e approvati.

Ciò che ci interessa principalmente al fine della presente analisi, è la realtà in cui si presenta il conto economico: nel modello IAS/IFRS, infatti, il conto economico può presentarsi sia complessivamente in un unico prospetto che comprende tutte le voci di ricavo e di costo (one statement approach), sia in due distinti prospetti (two statement approach) di cui uno comprendente le componenti di formazione dell'utile o perdita d'esercizio (income statement) e l'altro comprendente le voci complementari di conto economico non redditualizzate (other comprehensive income statement).

A questo punto occorre pertanto evidenziare le principali differenze fiscali che si riscontrano in un conto economico elaborato secondo i principi nazionali italiani e quello elaborato secondo i principi internazionali IAS/IFRS.

Per i soggetti che redigono il bilancio applicando i principi contabili IAS/IFRS, i componenti fiscalmente rilevanti che sono imputati direttamente a patrimonio netto o al prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo (OCI), concorrono alla formazione della base imponibile solo nel momento in cui diventano effettivamente imputabili a conto economico.

La L. 24 dicembre del 2007 è stata la prima a introdurre la disciplina di determinazione del reddito imponibile a cui sono soggetti coloro che vengono definiti "IAS compliant", servendosi del c.d. regime "di derivazione rafforzata", ufficialmente in atto a partire dal periodo d'imposta seguente al 31/12/2007⁴⁹.

Il principio di derivazione rafforzata, definito dal TUIR all'art.83, come si è innanzi detto è rivolto ai soggetti IAS e prevede che:

a) Valgano i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio normati dai principi contabili IAS, ai fini della determinazione del reddito d'impresa, e si attui

⁴⁹ "IAS/IFRS e reddito d'impresa per società industriali ed holding industriale", pag.2756 – "IAS/IFRS – II edizione" di Flavio Dezzani, Paolo Pietro Biancone, Donatella Busso – IPSOA 2012.

il recepimento fiscale dei principi IAS per quanto riguarda i criteri di rappresentazione contabile;

b) Gli elementi di conto economico e stato patrimoniale assumano importanza in base al principio secondo cui la sostanza prevale sulla forma, cardine fondamentale di tutta la disciplina IAS/IFRS;

c) Non vengano applicate tutte quelle disposizioni che, oltre ad essere incompatibili con lo stesso principio di prevalenza della sostanza sulla forma, lo sono anche con i criteri di assoluta certezza e determinabilità delle poste di bilancio.

Tra gli elementi da tener presente in questo nuovo quadro di riferimento, sia economico che fiscale, senz'altro troviamo l'introduzione del "Quadro RQ": si tratta di un prospetto per il trattamento delle imposte sostitutive rivolto all'utilizzo da parte di quei soggetti che intendano avvalersi dei disallineamenti tra i valori civili e i conseguenti valori fiscali per quanto riguarda, ad esempio:

a) la valutazione dei beni fungibili (riferimento alla sezione V del Quadro RQ): la rilevanza di questa fattispecie è spiegata dalle modifiche che intervengono ai fini del calcolo dell'IRES e dell'IRAP, inoltre l'imposta sostitutiva pari al 16% della base imponibile è da versare con un'unica soluzione. I soggetti coinvolti sono coloro che nell'esercizio successivo a quello della dichiarazione applicano per la prima volta una variazione dei principi IAS oppure redigono, sempre per la prima volta, un bilancio IAS;

b) l'eliminazione degli ammortamenti e le rettifiche di valore, secondo quanto previsto dagli artt. 2 e 5 dell'art.13 del D. Lgs.n.38 del 28/02/2005 (riferimento alla sezione IV del Quadro RQ): la rilevanza di questa fattispecie, come anche in precedenza, è spiegata dalle modifiche ai fini IRES ed IRAP e l'imposta sostitutiva ottenuta con l'applicazione di aliquote del 12%, 14% o 16% da applicare rispettivamente ad importi fino a 5 milioni, 10 milioni od oltre i 10 milioni, è da versare sempre in un'unica soluzione;

c) le divergenze contabili che non si sarebbero manifestate se il bilancio d'esercizio fosse stato redatto da sempre secondo i principi contabili IAS/IFRS, ossia le modifiche intervenute in seguito al passaggio dal bilancio redatto secondo i principi nazionali a quello redatto secondo i principi internazionali, secondo quanto stabilito dagli artt. 83 e ss. del TUIR (in quest'ultimo caso si fa riferimento alla sezione X del Quadro RC).

Un secondo elemento da considerare, inoltre, è il Quadro RV – “riconciliazione dati di bilancio e fiscali”, la cui sezione I, nello specifico, è sottoposta a compilazione da parte dei soggetti per i quali sono intervenute delle sostanziali modifiche nel passaggio dai valori riportati in bilancio a quelli utili a fini fiscali, a seguito dell’adozione dei principi contabili internazionali. Per quando riguarda il Quadro RV, le poste di bilancio che maggiormente costituiscono oggetto di modifica e di disciplina normativa sono quelle che riguardano, ad esempio, i conferimenti d’azienda, le fusioni, le scissioni, i conferimenti agevolati, le rivalutazioni dei beni oppure anche utili e perdite su cambi derivanti da crediti o debiti in valuta estera.

4.3.1 IL MODELLO IRAP NELL’APPLICAZIONE DEI PRINCIPI INTERNAZIONALI

Nella determinazione della base imponibile ai fini IRAP, i soggetti che redigono il bilancio d’esercizio secondo i principi contabili internazionali prendono innanzitutto in considerazione le voci relative al valore e ai costi della produzione secondo quanto stabilito dall’art. 2425 c.c. rispettivamente alle lettere A e B. Partendo da tale prospetto e apportando in seguito le adeguate modifiche, necessarie per il passaggio dal sistema nazionale a quello IAS/IFRS, in tema di differente qualificazione, classificazione, determinazione e imputazione temporale delle voci di rilevanza fiscale, occorre per ultimo effettuare una serie di azioni utili ai fini operativi⁵⁰, quali:

- a) In caso di cambiamento del piano dei conti, occorre esaminare la riclassificazione del conto economico per il calcolo dell’IRAP, servendosi di appropriati strumenti di raccordo tra il bilancio di verifica IAS/IFRS e il conto economico di partenza, secondo quanto stabilito dal D. Lgs.127/91;
- b) Inserire i dati riclassificati, calcolati nel punto precedente, nella sezione I del quadro IC del modello IRAP;
- c) Compilare la sezione IV del quadro IC del modello IRAP per mostrare le variazioni in aumento e in diminuzione che si sono verificate nell’applicazione dei principi internazionali.

4.3.2 LO IAS 12 – INCOME TAXES

Uno dei più importanti principi IAS di cui tener conto è sicuramente lo IAS 12 relativo alle imposte sul reddito e introdotto con Reg. CE 1126/2008. Il tema su cui focalizza maggiormente

⁵⁰ “L’IRAP”, pag.2834 - “IAS/IFRS – II edizione” di Flavio Dezzani, Paolo Pietro Biancone, Donatella Busso – IPSOA 2012.

attenzione riguarda innanzitutto la registrazione degli effetti fiscali, correnti e futuri, in merito al successivo recupero/estinzione del valore contabile delle attività/passività di SP, da una parte, e alle operazioni o fatti dell'esercizio in chiusura che intervengono in bilancio⁵¹, dall'altra.

Tale principio prevede che, se è probabile che si manifesti il caso in cui il recupero o l'estinzione di un'attività o passività aumenti o riduca i futuri pagamenti d'imposta che si verificherebbero a differenza nel caso in cui tale recupero o estinzione non generasse alcun effetto di natura fiscale, l'impresa è tenuta ad imputare una passività o un'attività fiscale differita.

L'oggetto di riferimento di tale standard riguarda la contabilizzazione delle imposte sul reddito, siano esse imposte nazionali o estere calcolate sui redditi imponibili. Può però anche comprendere, in secondo luogo, le ritenute fiscali sulla distribuzione di dividendi nei confronti di società controllate, collegate e joint venture.

Per finire, lo IAS 12 presenta una disciplina normativa anche per l'iscrizione e il trattamento delle attività fiscali differite conseguenti a perdite fiscali subite o a crediti d'imposta che non sono stati utilizzati dall'impresa, per la presentazione delle imposte sul reddito nel prospetto di bilancio nonché per il chiarimento delle informazioni da segnalare e diffondere in merito alle *income tax*.

5. I GRUPPI INTERNAZIONALI E I RAPPORTI INTERCOMPANY

Per tutte le ragioni finora trattate, risulta facile immaginare quanta importanza rivestano oggi i gruppi internazionali e quanto fondamentale, di conseguenza, sia la necessità di proporre una regolazione normativa quanto più efficiente e competitiva, in grado di non influenzare e contrastare l'esigenza di difendere la libera concorrenza tra le imprese operanti appunto in più di uno Stato nazionale. È proprio per questo motivo che il seguente paragrafo si pone l'obiettivo di analizzare i più importanti principi da porre in essere in merito al trattamento dei gruppi di impresa.

Uno degli argomenti su cui occorre prestare particolare attenzione riguarda senza dubbio i rapporti madre-figlia, ossia i rapporti esistenti tra imprese variamente partecipate all'interno di un unico grande gruppo: a tal riguardo, vale la pena evidenziare che è prescritta l'esenzione dei dividendi⁵², da qualsiasi forma di tassazione, distribuiti a società collegate o controllate per

⁵¹ "La serie IAS", pag.388 – "Il bilancio delle imprese/finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali e internazionali" di Tiziano Onesti, Mauro Romano e Marco Taliento – Giappichelli Editore 2011.

⁵² Tale regola è recepita in Italia tramite l'introduzione dell'art.27-bis del D.P.R. n.600/1973.

garantire così quanto più possibile una neutralità fiscale nei rapporti di partecipazione all'interno dei gruppi di imprese.

Il motivo principale per il quale si contrasta la doppia imposizione fiscale, che ne deriverebbe se, al contrario, si tassassero i dividendi in modo integrale, è ricondotto alla volontà di escludere vincoli tributari che possano ostacolare o impedire la costituzione di gruppi di società situate in più di un Paese, in ragione della promozione della libertà economica di stabilimento.

Ovviamente, per garantire questo tipo di esenzione, occorre che sussistano vari requisiti⁵³ tra cui:

- a) La quota di partecipazione di un'impresa nell'altra non può essere inferiore al 10% del capitale e dei relativi diritti di voto;
- b) La partecipazione deve essere detenuta per almeno due anni senza interruzioni (in Italia il periodo è ridotto ad un anno);
- c) Le quote di partecipazione devono necessariamente consistere in investimenti nel capitale di rischio di una società di capitali;
- d) Per i fini fiscali precedentemente accennati è necessario che sia la società "figlia" che la "madre" appartengano ad uno Stato dell'UE;
- e) È infine richiesto che entrambe le società (la madre e la figlia) siano assoggettate all'imposta sul reddito prevista dalla stessa direttiva 453/90, ognuna nel proprio Paese di appartenenza.

Tutto ciò vale con un'unica limitazione consistente nella possibilità di includere nella base imponibile, utilizzata per il calcolo dell'imposta sui redditi, una quota parte piuttosto modesta (generalmente non superiore del 5% del totale) dei dividendi distribuiti, con il fine di permettere una sorta di deducibilità degli oneri, sostenuti per la società figlia, dall'imponibile della società madre.

È necessario aggiungere che, nonostante gli importanti vantaggi di cui potrebbero beneficiare le imprese multinazionali residenti all'interno del territorio dell'UE nei rispettivi rapporti all'interno del gruppo, la medesima direttiva conferisce agli Stati membri la facoltà di non applicare il regime di neutralità fiscale in tutti quei casi in cui si possa venire a creare un reale pericolo di elusione o evasione fiscale in seguito allo sfruttamento opportunistico e deviante di

⁵³ "La tassazione delle imprese", pag.317 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

determinati accordi contro la doppia imposizione o anche in seguito ad una raggirante politica di distribuzione dei dividendi.

La Direttiva n.434/90 è stata poi sostituita e aggiornata nei contenuti dalla più recente Direttiva n.133/2009, la quale si occupa essenzialmente di approfondire in maniera più dettagliata e uniforme i temi relativi ad operazioni societarie quali scissioni, fusioni, conferimenti, cessione di aziende e trasferimenti di sede, assicurando per quanto possibile l'implementazione di un regime tributario comune volto maggiormente al rispetto del principio della neutralità fiscale tra imprese dello stesso gruppo, garante ovviamente della libera concorrenza e del sostenimento di creazione del mercato unico. La condizione sufficiente perché la seguente direttiva possa operare efficientemente ed efficacemente è che i componenti dell'azienda, soggetta a riorganizzazione societaria, appartengano ad una stabile organizzazione con sede nello Stato della società apportante⁵⁴.

A questo rileva soprattutto considerare che, per quanto riguarda le imprese appartenenti ad un gruppo multinazionale, esiste una convenzione multilaterale, la n.436/90, che si preoccupa di affrontare e disciplinare dettagliatamente l'argomento inerente il c.d. *transfer pricing*, ossia i prezzi applicati nelle operazioni infragruppo. Sostanzialmente, l'obiettivo della convenzione è quello di intervenire sull'analisi dei prezzi corrisposti nelle transazioni tra due o più imprese all'interno di uno stesso gruppo per andare a notare quanto questi prezzi effettivamente applicati si discostino dal prezzo di libera concorrenza dei mercati il quale viene considerato come punto di riferimento. Questo processo permette in qualche modo agli Stati di andare a limitare, o addirittura evitare, il possibile rischio che i corrispettivi tra le imprese siano calcolati troppo arbitrariamente con il fine di minimizzare l'onere tributario complessivo del gruppo, attraverso la messa in atto di una politica di parificazione e omogeneizzazione delle varie basi imponibili tra tutte le imprese appartenenti al gruppo, che possa sfruttare convenientemente i vantaggi ottenibili nei Paesi che scontano un minor carico fiscale. Nel caso in cui, pertanto, i prezzi siano troppo differenti dal valore di mercato del bene scambiato, ossia non rappresentino un valore attendibile, viene applicata una metodologia che riparti il prezzo ad un valore c.d. normale.

5.1 IL TRATTAMENTO DELLE ROYALTIES INFRAGRUPPO

La direttiva 49/2003 è rivolta all'approfondimento della disciplina riguardante gli interessi e le royalties infragruppo, prestando particolare attenzione al tema dell'esenzione dalla ritenuta alla

⁵⁴ "La direttiva sulle operazioni di riorganizzazione societaria", pag. 319 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

fonte per quanto concerne i pagamenti delle royalties eseguiti da una società residente in uno Stato nei confronti di una consociata con sede in un altro Stato membro. La direttiva afferma che le componenti reddituali riferite ad una transazione come quella appena citata debbano essere tassate solo nello Stato di appartenenza del soggetto percettore. Riguardo ai criteri di applicazione dell'esenzione fiscale, è necessario infine osservare le stesse condizioni richieste per l'applicazione della direttiva comunitaria "madre-figlia".

5.2 IL PROCESSO DI ARMONIZZAZIONE DELLA TASSAZIONE

Nell'ottica di un reale processo di integrazione dei differenti ordinamenti tributari esistenti in Europa, il principale obiettivo da perseguire è senza dubbio quello volto all'eliminazione dell'eccessiva incidenza della componente fiscale nell'ambito della libera concorrenza fra le imprese. La soluzione proposta dalle istituzioni comunitarie consiste, pertanto, nella definizione di un modello armonizzato ed omogeneo di tassazione delle società all'interno dell'UE i cui principali strumenti di attuazione riguardano la stabilizzazione delle entrate fiscali, da una parte, e la lotta contro possibili azioni di elusione ed evasione, dall'altra.

Per tali ragioni risulta facile affermare che gran parte dell'interesse della comunità europea si concentra sulla necessità di opposizione alle politiche di delocalizzazione dei redditi delle imprese, consistenti essenzialmente nel trasferire e riposizionare determinate attività funzionali in Paesi caratterizzati da una fiscalità privilegiata. Affinché ciò si realizzi, è necessario tener presente che per concorrenza fiscale dannosa il codice di condotta europeo intende la fissazione di aliquote generalmente inferiori rispetto alla media europea, la mancanza di effettive attività economico-produttive nel Paese coinvolto nel trasferimento della sede fiscale e, infine, l'eccessiva unicità del regime impositivo.

Al termine di un lungo periodo caratterizzato da continue e successive riforme e/o modificazioni delle linee generali di comportamento per le imprese operanti all'interno dei confini UE, il 3 giugno 2003 viene definitivamente raggiunto, in sede di adunanza ECOFIN, un accordo riguardo alle forme di concorrenza fiscale da considerare dannose e pregiudizievoli la libera concorrenza. Ovviamente la difficoltà maggiore consiste proprio nel non finire per circoscrivere l'analisi a piccoli segmenti dell'imposizione diretta, bensì tentare di coinvolgere e uniformare il tema impositivo all'interno di tutto il macro-settore di riferimento e perché ciò sia possibile, la proposta è quella di affidarsi alla regolazione normativa di un vero e proprio statuto europeo sull'imposizione.

Argomento di discussione e approfondimento, come si può ben immaginare, è senz'altro la mobilità delle imprese o, più specificatamente, dei soli capitali d'impresa: questi ultimi di fatto, sono gli elementi che con più facilità si prestano a diventare oggetto strategico delle politiche opportunistiche rivolte al conseguimento di vantaggi fiscali.

Il processo di armonizzazione fiscale, di cui tanto si dibatte in sede comunitaria, è possibile innanzitutto presupponendo l'identificazione di una base imponibile comune a tutti i Paesi per quanto riguarda le attività produttive delle imprese facenti parti l'UE. Entrano pertanto in gioco i principi internazionali IAS/IFRS quali modelli da seguire per l'individuazione del reddito societario con il fine di permettere, in questo modo, l'adozione di un set di regole sulla definizione della base imponibile quanto più omogenea a livello comunitario.

Inoltre, per quando riguarda l'adozione di un modello comune nello specifico, si possono riscontrare quattro proposte, legate a quattro diversi tipi di imposizione societaria⁵⁵:

- a) La c.d. *home state taxation*, ossia la tassazione nello Stato di residenza fiscale della capogruppo (soluzione preferita per il trattamento fiscale delle PMI);
- b) Il *common consolidated corporate tax base*, ossia un sistema comune di regole necessarie al trattamento del consolidato fiscale europeo (soluzione apparentemente favorita per il trattamento fiscale delle imprese multinazionali o dei gruppi di imprese);
- c) L'*European corporate income tax*, ossia una medesima imposta europea sui redditi delle società valevole per tutti gli Stati della comunità;
- d) Una vera e propria armonizzazione di tutte le legislazioni a carattere nazionale oggi vigenti nei diversi Paesi.

Oltre alla necessità di determinazione di una normativa uniforme per tutti i Paesi in tema di definizione della base imponibile (e considerando che un effettivo avvicinamento delle aliquote sia possibile solo in seguito al primario processo di integrazione comunitaria dei redditi delle società da sottoporre a tassazione), un ultimo argomento, che richiede di essere qui menzionato, è quello relativo al problema sul trattamento e la rilevanza fiscale delle perdite transfrontaliere: al di fuori, infatti, di casi quali il consolidato mondiale espressamente previsto dall'art.130 e ss. del TUIR , istituito con D.P.R. n.917/1986, generalmente non è ammissibile che un'impresa

⁵⁵«Le prospettive della tassazione societaria: la definizione di una base imponibile comune a livello europeo e il riavvicinamento delle aliquote d'imposta», pag.326 - Diritto tributario europeo, seconda edizione, di Pietro Boria – Giuffrè Editore.

possa tener conto delle perdite fiscali subite da un'altra sua consociata nel gruppo e residente in un differente Stato membro.

A tal proposito è intervenuta più volte la Corte di Giustizia⁵⁶ la quale si è posizionata in contrasto con le legislazioni nazionali che ostacolano l'utilizzo delle eventuali perdite transfrontaliere di un'impresa controllata come bilanciamento degli utili, invece, prodotti dall'impresa controllante, specialmente nel caso in cui le perdite della prima non possano più essere utilizzate nello Stato della fonte (si fa qui riferimento a quando tali perdite non siano più compensabili con vecchi utili disponibili o non possano più essere direttamente portate a nuovo ed essere compensate in un secondo momento): tutto ciò, secondo quanto più volte stabilito dalla giurisprudenza comunitaria, provocherebbe solo un conseguente restringimento delle stesse libertà comunitarie promosse e salvaguardate dall'ordinamento europeo.

⁵⁶ Si tratta della c.d. giurisprudenza "creativa" perché, in assenza di specifici atti normativi che disciplinino l'argomento, la Corte di Giustizia si avvale dei principi del Trattato come punto di orientamento nel fornire le giuste linee di comportamento alle discipline nazionali e affievolire le restrizioni esistenti in tema di rilevanza fiscale delle perdite transfrontaliere.

III- IL CASO FIAT-CHRYSLER

1. 2009-2014: LE TAPPE DELLA FUSIONE

Venerdì 11 ottobre 2014 è stato per la Fiat l'ultimo vero giorno di contrattazione nella Borsa di Milano: a partire dal 13 ottobre, infatti, il gruppo FCA esordisce ufficialmente a Wall Street.

Di seguito vengono riepilogate a grandi linee le tappe salienti che hanno permesso alla FIAT e alla Chrysler di fondersi dando così vita al neocostituito gruppo FCA – Fiat Chrysler Automobiles.

Tutto ha inizio nel gennaio 2009 quando Fiat, con un accordo originariamente non vincolante e senza soprattutto alcun pagamento in contanti, afferma di rilevare il 35% della casa automobilistica di Auburn Hills (città della contea dell'Oakland nello Stato del Michigan) allora detenuta dal fondo statunitense Cerberus per l'80.1% del totale delle sue quote e dalla casa automobilistica Daimler per il restante 19.9%.

Nell'aprile dello stesso anno, una volta aperte le trattative per finalizzare gli accordi, l'A.D. della Fiat Sergio Marchionne firma con i sindacati gli accordi sulla riduzione del lavoro e contestualmente Daimler vende le sue quote di partecipazione.

A maggio risultano vani i tentativi di bloccare la contrattazione sulla vendita da parte di alcuni fondi dell'Indiana, specialmente dopo che la Federal Trade Commission USA ha definitivamente dato il via libera all'operazione intrapresa dall'A.D. italiano.

A giugno Marchionne diventa ufficialmente CEO della Chrysler e la Fiat acquista il controllo del 20% della casa di Auburn Hills.

A dicembre Marchionne annuncia il lancio di sedici nuovi modelli d'auto e aggiunge che a partire dall'ultimo trimestre del 2010 la Fiat produrrà stabilmente i propri motori negli Stati Uniti.

Ad aprile 2010 i conti tornano finalmente in nero grazie agli utili del primo trimestre del nuovo anno del valor di circa 143 milioni di dollari nonché ad un cash flow entrante (positivo) del valore di 1.5 miliardi di dollari; inoltre esce in commercio la Jeep Grand Cherokee, il primo modello della nuova gestione Fiat.

Nel gennaio 2011, dopo che a settembre dell'anno precedente Fiat aveva approvato la separazione delle attività relative alla produzione dei macchinari agricoli da quelle relative

invece ai veicoli industriali, Fiat acquisisce un ulteriore 5% delle partecipazioni azionarie riuscendo a sfruttare la clausola del raggiungimento degli obiettivi legati all'innovazione tecnologica delle nuove autovetture e stabilendosi pertanto ad un 25% del totale del capitale.

Tra aprile e luglio del 2011, le quote della Fiat subiscono delle progressive variazioni in aumento fino ad attestarsi al 53.3% del totale delle azioni della casa automobilistica Chrysler e finendo per detenere, per questa ragione, il controllo societario.

A gennaio 2012, grazie al raggiungimento del terzo obiettivo programmato e consistente nell'immissione in commercio della nuova Berlina Dart, le quote della Fiat salgono fino al 58.5%.

A gennaio di due anni dopo, infine, Fiat riesce ad acquistare l'intero controllo azionario, comprando anche il restante 41.5% delle quote che le mancavano, per un valore di circa 3.6 miliardi di dollari, e annuncia finalmente il nome della nuova società derivante dalla fusione: Fiat Chrysler Automobiles il cui nuovo logo è FCA.

A maggio 2014 viene proposto il nuovo piano industriale fino al 2018, il cui obiettivo fondamentale consiste nel predisporre capitali a favore del rafforzamento dei marchi c.d. premium detenuti dalla Fiat, quali Ferrari, Maserati e Alfa Romeo.

Tra giugno e luglio 2014 viene approvata la fusione di Fiat nella propria controllata olandese Fiat Investments che diventa la nuova holding del gruppo sotto il nome FCA, viene poi depositato presso la SEC (Securities and Exchange Commission) il modello F4 necessario alla futura quotazione del titolo nella Borsa di Wall Street.

Ad agosto viene approvata da parte dell'assemblea straordinaria la fusione con Chrysler e la nascita del vero e proprio gruppo FCA con sede legale in Olanda e sede fiscale, invece, in Gran Bretagna.

Infine, ottobre 2014 rappresenta il mese in qualche modo più rappresentativo di questo iter societario durato ben cinque anni e conclusosi con il debutto in Borsa di FCA, il 13 ottobre 2014, sia a Milano che a Wall Street.

2. IL MODELLO DELL'IMPRESA TRANSFRONTALIERA

La fusione tra Fiat e Chrysler è stata fin da subito oggetto di numerosi dibattiti e studi universitari tanto che in un convegno svolto a marzo del 2016 nell'università Ca' Foscari di

Venezia ci si è domandati se il modello del neocostituito gruppo FCA potesse rappresentare il prototipo delle relazioni industriali nei nuovi gruppi societari operanti su scala globale.

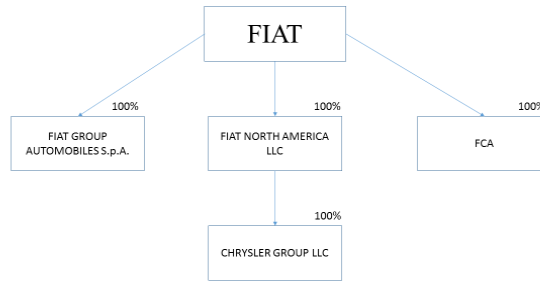
Accantonando in questa sede i motivi principali⁵⁷ per cui Fiat ha intrapreso questo processo di integrazione, acquisizione e infine fusione con la Chrysler, ciò che ci interessa maggiormente affrontare sono gli effetti che sono derivati dal trasferimento della sede fiscale del gruppo FCA in Gran Bretagna, Stato apparentemente senza alcun tipo di relazione con quelle che erano le sedi legali nonché fiscali delle due società che si sono unite: Torino (e quindi l'Italia) per la Fiat e Auburn Hills nello Stato del Michigan (e quindi gli Stati Uniti) per la Chrysler.

Prima di passare all'analisi fiscale della fusione, occorre prestare attenzione a quanto veniva inizialmente riportato nel documento informativo (reso disponibile dalla Fiat il 17 luglio 2014) predisposto secondo quanto richiesto dall'art.70, c.6, del regolamento adottato con delibera della Consob n. 11971/99: il presente documento faceva riferimento a stime e dichiarazioni previsionali in merito ai possibili effetti della “fusione transfrontaliera per incorporazione di Fiat S.p.A. in Fiat Investments N.V.” che prese il nome, come precedentemente detto, di Fiat Chrysler Automobiles.

Innanzitutto è bene evidenziare che con la fusione Fiat inizia a predisporre il proprio bilancio consolidato in conformità agli IFRS e, dal momento che la fusione comporta semplicemente la riorganizzazione di società già esistenti senza dar vita ad alcun cambio di controllo, la stessa viene registrata in bilancio come una mera operazione di patrimonio netto in continuità di valori.

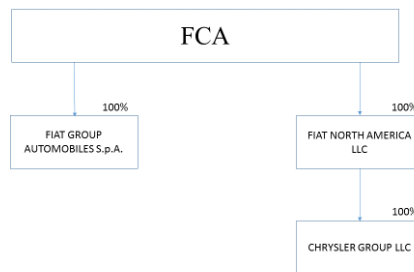
La situazione di riferimento in merito alla compagine azionaria delle società coinvolte nel processo di riorganizzazione era la seguente:

⁵⁷ Le ragioni per cui la Fiat è arrivata alla costituzione del nuovo gruppo FCA sono dovute alla volontà di compiere una vera e propria integrazione del lavoro tra due contesti di riferimento differenti utilizzando lo standard proposto dal modello c.d. “world class manufacturing”, da una parte, e modificare in qualche modo le regole poste dal sindacato dei lavoratori in Italia facendo leva sul confronto con quanto è previsto per gli stessi lavoratori dipendenti negli USA, dall'altra.



Documento informativo relativo alla fusione, reso disponibile in data 17/07/2014

Mentre invece, a fusione completata (con Fiat fusa nel gruppo FCA), la struttura sarebbe diventata:



Documento informativo relativo alla fusione, reso disponibile in data 17/07/2014

Sergio Marchionne, CEO di FCA, ha ufficialmente dichiarato la volontà di posizionare l'impresa tra le aziende leader a livello mondiale in termini di performance sia economica che sociale e ambientale.

3. I PRINCIPALI ASPETTI FISCALI LEGATI ALLA FUSIONE

Del presente prospetto informativo, la parte che maggiormente assume rilevanza ai fini della seguente analisi, è senza dubbio quella riferita ai rischi connessi alla fiscalità: il problema principale è rappresentato dal fatto che il gruppo FCA, pur residente legalmente in Olanda, intende operare come se la propria residenza fiscale fosse esclusivamente situata nel Regno Unito mentre le Autorità fiscali competenti potrebbero non essere d'accordo a riguardo e ritenere quindi che il neocostituito gruppo sia fiscalmente residente in altro Stato.

Affinché, infatti, si ritenga che la sede fiscale di FCA sia il Regno Unito, è assolutamente necessario, come visto nei precedenti capitoli, che la sede decisionale, organizzativa e gestionale del gruppo sia effettivamente situata nel Regno Unito, se non in tutto almeno in parte.

In merito alla questione se considerare o meno il Regno Unito come effettiva sede fiscale di FCA si possono tener presenti alcuni parametri di riferimento quali:

- a) La maggior parte delle riunioni del consiglio di amministrazione di FCA si tengono nel Regno Unito e la maggior parte degli amministratori che vi partecipano si trovano in tale Stato;
- b) Nelle riunioni svolte nel Regno Unito si prendono le più importanti decisioni in materia di politiche strategiche da intraprendere per FCA e le sue controllate;
- c) Le riunioni sono opportunamente oggetto di verbalizzazione da parte del consiglio di amministrazione;
- d) FCA possiede uffici di base dotati di personale nel Regno Unito;
- e) Almeno alcuni degli amministratori che intervengono nelle riunioni sono ufficialmente residenti nel Regno Unito.

Queste appena elencate rappresentano le condizioni indispensabili perché si possa parlare di sede fiscale in un Paese (in questo caso specifico la Gran Bretagna), ma occorre anche aggiungere che nonostante ciò si verifichi, è possibile che la stessa sede, considerata a livello teorico come sede fiscale di una società, non venga trattata come tale se, ad esempio, la società sia contemporaneamente residente in altra giurisdizione che sia parte, insieme al Regno Unito, di un trattato internazionale contro la doppia imposizione o nel trattato vi sia una specifica norma che attribuisca in via esclusiva la residenza ad altro Stato.

Proprio a tal riguardo, sapendo che FCA è costituita in Olanda, si potrebbero creare complicazioni nel rapporto tra sede legale e sede fiscale e pertanto la stessa società necessita l'ottenimento di un consenso dalle autorità fiscali competenti (olandesi e britanniche), tradotto poi in un vero e proprio provvedimento normativo, che stabilisca come sede fiscale di FCA unicamente ed esclusivamente il Regno Unito.

Ovviamente i principali rischi di instabilità del provvedimento derivano dal fatto che se, in seguito, dovessero mutare le condizioni alla base dell'accordo tra le autorità fiscali, lo stesso potrebbe essere revocato. Le implicazioni di maggior rilievo in una situazione del genere sarebbero senz'altro quelle per cui l'Olanda risulti autorizzata a sottoporre i dividendi distribuiti

da FCA a ritenuta olandese perché la società, senza autorizzazione di entrambi i Paesi, costituisce un contribuente fiscale stabile anche in Olanda.

Di conseguenza, come ben si può immaginare, per un azionista italiano, essere sottoposto a ritenuta olandese, significa sostenere un maggior onere tributario, dal momento che, invece, il Regno Unito, qualora fosse l'unica vera sede fiscale di FCA, non applicherebbe alcuna ritenuta alla fonte sui dividendi.

Supponendo che FCA sia fiscalmente residente solo nel Regno Unito, ne deriva che le norme da applicare in riferimento al trattamento delle società controllate estere sono quelle emanate da tale Paese di riferimento e prendono il nome di CFC: a tal riguardo è necessario sottolineare che per quanto concerne le società controllate estere (con residenza fiscale non nel Regno Unito) per le quali la società fiscalmente residente nel Regno Unito detenga almeno il 25% delle loro partecipazioni, quest'ultima sarà tassata per la quota di utili prodotta dalle prime e di sua competenza.

3.1 GLI EFFETTI DELLA FUSIONE NEL SISTEMA FISCALE ITALIANO

Un ulteriore elemento su cui occorre ora prestare attenzione riguarda l'analisi degli effetti, per FCA, derivanti dalla decisione di mantenere una "Stabile Organizzazione italiana"⁵⁸.

Ricordandoci che l'analisi che si sta effettuando in questo momento è quella riferita allo studio di benefici e svantaggi legati alle decisioni prese da Fiat nel momento della fusione, le conseguenze che deriverebbero dalla scelta di mantenere un'organizzazione stabile all'interno del territorio nazionale possono essere in qualche modo riassunte in:

- a) Le plusvalenze latenti connesse ad elementi dell'attivo legati alla Stabile Organizzazione italiana, all'atto della Fusione, non costituirebbero oggetto di imposizione fiscale;
- b) Qualora esistessero riserve in sospensione di imposta di Fiat che venissero però mantenute nelle scritture contabili della Stabile Organizzazione italiana, queste non verrebbero tassate;

⁵⁸ Per capire se effettivamente FCA detenga una Stabile Organizzazione italiana ci si basa più che altro su elementi di fatto come possono essere, ad esempio, il mantenimento in Italia di personale dipendente, di attività e strutture con un'entità tale per cui si possa appunto parlare di una stabile organizzazione nel territorio.

c) Sarà possibile mantenere il c.d. consolidato fiscale italiano⁵⁹ per quanto riguarda tutte quelle società prima controllate da Fiat e che con la Fusione ricadrebbero sotto il controllo della Stabile Organizzazione italiana.

Sempre con riferimento alla Stabile Organizzazione italiana, e dal momento che la Fusione viene considerata a tutti gli effetti come una fusione transfrontaliera, è necessario aggiungere che, qualora con l'atto di fusione si realizzino delle minusvalenze o delle plusvalenze su elementi dell'attivo di Fiat che non verranno ricompresi nelle scritture contabili dell'organizzazione, emergerà un'ulteriore tassa c.d. "*Italian exit tax*".

In merito a tale tassa si ricorda che, nonostante esista un articolo del TUIR, più precisamente l'art.166, (2-quater), che permette di poter richiedere l'esenzione a questo tipo di tassa per tutte le società che divengono residenti fiscalmente in un altro Paese al di fuori dell'Italia, ciò non risulta possibile, secondo quanto accertato e chiarito da ulteriori disposizioni italiane in integrazione all'articolo sopra menzionato, per le operazioni relative a fusioni transfrontaliere.

3.2 GLI EFFETTI DELLA FUSIONE NEL SISTEMA FISCALE STATUNITENSE

Ai fini dell'imposta federale sul reddito, FCA presenta la Fusione come una mera riorganizzazione societaria disciplinata dalla Sezione 368(a) dell'Internal Revenue Code del 1986, ma affinché sia effettivamente attestato così FCA necessita del parere di Sullivan & Cromwell LLP.

Ovviamente se quanto viene dichiarato da FIAT e FCA non risultasse coerente con la realtà dei fatti che dovesse emergere in seguito alla Fusione, quest'ultima potrebbe risentirne in modo negativo per quanto riguarda la sua sottoposizione all'imposta federale statunitense.

È compito degli azionisti coinvolti nel processo di Fusione richiedere un parere ai propri consulenti fiscali riguardo le possibili conseguenze che si potrebbero venire a creare ad operazione conclusa: di fatto, l'IRS (Internal Revenue Service) non fornisce alcun tipo di garanzia che la Fusione venga effettivamente trattata come quanto descritto nel Documento di Registrazione da parte della Fiat.

4. LE RAGIONI DEL TRASFERIMENTO DELLA SEDE LEGALE IN OLANDA E DELLA SEDE FISCALE NEL REGNO UNITO

⁵⁹ Per quanto riguarda il mantenimento del consolidato fiscale italiano Fiat dovrebbe presentare un'istanza di interpello all'Agenzia delle Entrate, ai sensi dell'art.124, c.5 del TUIR.

FCA, la holding ufficialmente costituita a partire dalla fine di giugno 2014, ha scelto come proprio domicilio legale Amsterdam in quanto qui le è consentito adottare il c.d. sistema di assegnazione di diritti di voto doppi ai soci stabili: questa manovra permette ad EXOR (la holding di proprietà della famiglia Agnelli nonché una delle più grandi società di investimento europee), detentrici di più del 30% delle quote di Fiat, di consolidare il proprio controllo azionario all'interno della nuova capogruppo. Il principale obiettivo che si voleva conseguire, pertanto, era quello di poter costituire una base azionaria il più stabile possibile, architettata soprattutto in modo tale che potessero essere favoriti gli azionisti di lungo termine, da una parte, e si potesse conferire maggiore flessibilità all'impresa, nell'ottica dello sfruttamento delle opportunità strategiche, dall'altra.

Ciò sostanzialmente significa che la famiglia Agnelli, sotto queste condizioni appena dichiarate, può beneficiare di un peso più determinante nell'assemblea dei soci, grazie proprio al fatto che la legislazione olandese permette appunto di controllare la nuova impresa detenendo anche solo un 30% delle quote totali, a differenza invece di quanto sarebbe avvenuto in Italia se la stessa fosse stata sottoposta ai regolamenti italiani sull'OPA.

In merito al domicilio fiscale, che come abbiamo più volte detto è ora la Gran Bretagna, occorre aggiungere che tale scelta dipende in gran parte dal fatto che in questo Stato FCA è sottoposta ad un'imposizione fiscale c.d. "light", grazie anche all'esistenza di un quadro normativo trasparente e semplificato, rispetto a quanto sarebbe invece avvenuto se fosse rimasta domiciliata in Italia e soprattutto con tale scelta potrebbero avvantaggiarsene gli investitori esteri, sempre in termini tributari, purché però vengano rispettate determinate condizioni operative da parte della nuova capogruppo.

Ad ogni modo confrontando le due principali tasse sui redditi societari, in Gran Bretagna e Italia, si parla di un valore della Corporate Tax di più o meno un 24% (nel 2012), un 23% (nel 2013), un 21% (nel 2014%) e infine un 20% (una delle aliquote più basse del mondo sulle persone giuridiche) a partire dal 2015, contro invece un attuale 27.5% dell'IRES, aliquota però che pare sia destinata a scendere a partire dal 2017, fino a un valore del 24%, secondo quanto stabilito dalla L. 28 dicembre 2015, n.208, c.6, la quale ha introdotto una modifica all'art.77 del TUIR, stabilendo che a partire dal 1 gennaio 2017, con effetto dai periodi d'imposta successivi al 31 dicembre 2016, l'aliquota verrà appunto abbassata fino al 24%.

Oltretutto, in Gran Bretagna non esiste alcuna imposta locale sui profitti derivanti dalle attività produttive il che significa niente IRAP, quel fattore fiscale che in Italia fa salire la pressione

fiscale delle imprese fino al 30% (27.5% è l'aliquota sui redditi delle società e 3.9% è l'aliquota sulle attività produttive).

Inoltre, utilizzando anche sofisticati accorgimenti legali permessi dalla normativa britannica, quel 20% di aliquota di cui si è parlato è possibile si abbassi anche fino al 5%, all'1% o addirittura a zero: esempi in questione vengono presentati da colossi quali Amazon e Google che, pur producendo milioni di sterline in Gran Bretagna, al Fisco britannico riescono a pagare poco o niente.

Un ulteriore confronto può essere fatto in merito alle tasse sui dividendi e sulle persone fisiche, quali ad esempio amministratori, dirigenti d'azienda e manager: in Italia l'imposta da pagare in merito ai dividendi sarebbe pari a 1.375% mentre nel Regno Unito è pari a zero; l'imposta sulle persone, invece, sarebbe di circa il 45% (per redditi superiori a 150.000£) ma esistono, in questo caso, facilitazioni che consentono di non sottoporre a tassazione i redditi realizzati al di fuori del territorio nazionale e, in un contesto fortemente globalizzato caratterizzato da forti interdipendenze economico-finanziarie tra vari Stati, quest'ultimo dato non è sicuramente di poco conto.

Riguardo i redditi derivanti dai flussi finanziari infragruppo, invece, per operazioni interne con le c.d. "controlled foreign corporation – Cfc", questi vengono tassati ad un'aliquota del 5%, che comunque risulta attestarsi tra le più basse oggi in vigore.

Ultimo aspetto di rilievo, infine, è quello per cui Londra, e la Gran Bretagna nel complesso, conferisce grandissima importanza al c.d. "rule of law": FCA si è stabilita in uno Stato di diritto che è assolutamente in grado di garantire un'equa amministrazione della giustizia nonché il rispetto delle leggi e, pertanto, sapere di operare in un Paese in cui le interferenze politiche sono praticamente annullate è un elemento aggiuntivo che, ancora una volta, spiega al momento la supremazia di questa piazza per quanto riguarda i business delle imprese operanti su scala globale.

Infine, per un'impresa operante nel settore dell'*automotive* e della motoristica, in cui il processo tecnologico svolge un ruolo di primissimo piano, un significativo e fondamentale vantaggio derivante dal trasferimento della sede in Gran Bretagna è costituito senz'altro dal fatto che la normativa britannica prevede una tassazione dei diritti sui brevetti pari solo al 10% il che agevola sicuramente il continuo processo di ricerca (in Italia il *Patent Box* sta subendo un processo di riduzione che dovrebbe durare fino al 2020: ad ogni modo ora l'aliquota si attesta

intorno al 18%, con una riduzione del 40% da quella ordinaria, per arrivare a circa il 15% nel 2017, con una riduzione del 50%).

Dati alla mano, pertanto, risultano ulteriormente evidenti i vantaggi tributari che FCA ottiene grazie al trasferimento della propria sede fiscale dall'Italia al Regno Unito.

In sintesi, è possibile affermare che la scelta di FCA di trasferirsi in questi due Paesi permette, e occorre evidenziare anche in modo legale, all'impresa stessa di beneficiare di vantaggi fiscali, da una parte, e di vantaggi amministrativi, dall'altra.

4.1 LA POTESTÀ IMPOSITIVA DELL'ITALIA DOPO LA FUSIONE

Il maggior danno, se così possiamo definirlo, subito dall'Italia in seguito a tale operazione, riguarda in larga misura le ritenute fiscali sui redditi distribuiti agli investitori non italiani e le imposte (anche quelle imputabili ai consumi) relative a tutti coloro che potrebbero essere assunti o anche trasferiti direttamente nel Regno Unito: in queste circostanze, infatti, l'Italia perde qualsiasi tipo di potestà fiscale, potendo continuare ad esercitare la propria autorità impositiva solo sui profitti derivanti dagli investimenti che il nuovo gruppo dovesse decidere di mantenere all'interno del territorio e su quelli derivanti da tutte le controllate, sempre in Italia, di FIAT S.p.A. nonché sulle imposte personali, riferite indifferentemente a manager o dipendenti, delle stesse società.

Discorso differente e autonomo da FCA va fatto, pertanto, per la Stabile Organizzazione italiana, per la quale, come si può ben capire, valgono tutte le regole stabilite dalla tassazione ordinaria italiana sui redditi prodotti dalle attività svolte all'interno del territorio. Ciò significa che solo le società effettivamente operanti in Italia continueranno a pagare le imposte relative a IRAP e IRES, mentre FCA NV non sarà soggetta ad alcuna tassa del genere.

Un aspetto su cui è doveroso prestare particolare attenzione è il seguente: l'Agenzia delle Entrate si troverebbe in diritto di sanzionare FCA NV nel caso in cui dovesse accertare che non si tratti di una fusione transfrontaliera in cui la Gran Bretagna sia effettivamente e realmente il luogo in cui, ad esempio, vengono prese le decisioni strategiche dell'impresa, bensì di esterovestizione, ossia un'operazione mascherata in qualche modo da fusione transfrontaliera il cui obiettivo principale era semplicemente quello di ridurre o evitare l'imposizione fiscale italiana.

5. DATI A CONFRONTO: PRE E POST FUSIONE

L'ultimo conto economico consolidato del Gruppo Fiat risale al 1° semestre 2014, dal momento che, come si è precedentemente visto, a partire da fine giugno di tale anno si è cominciato già a parlare di FCA NV.

Di seguito vengono riportati i dati di interesse desunti dalla Relazione finanziaria semestrale del Gruppo Fiat al 30 giugno 2014:

In milioni di euro	1° semestre 2014	1° semestre 2013
Ricavi netti	45.453	41.988
Costo del venduto	39.338	35.959
Spese generali, amministrative e di vendita	3.434	3.262
Costi di ricerca e sviluppo	1.227	1.059
Altri proventi/(oneri)	89	-37
Risultato partecipazioni:	69	44
<i>Quota di utili e (perdite) delle società valutate con il metodo del PN</i>	52	28
<i>Altri proventi/(oneri) da partecipazioni</i>	17	16
Plusvalenze da cessione partecipazioni	8	2
Oneri/(proventi) da ristrutturazione	8	-5
Altri proventi/(oneri) atipici	-381	-42
Utile prima degli oneri finanziari e delle imposte (EBIT)	1.231	1.680
Oneri finanziari netti	-999	-960
Utile prima delle imposte	232	720
Oneri per imposte	208	254
Utile della <i>continuing operation</i>	24	466
Utile netto	24	466

Documento informativo reso disponibile l'11/10/2014

Dal momento che, come è stato più volte ripetuto, si tratta di una Fusione di imprese, il seguente conto economico consolidato di FCA presenta dati relativi anche a esercizi di anni precedenti al 2014, ossia a Fusione non ancora concretamente avvenuta, e più precisamente riferiti all'impresa c.d. incorporanda.

Ovviamente i dati di maggior interesse, specialmente in questa sede, nonostante siano riportati su scala annuale anziché semestrale, sono quelli riferiti al primo esercizio utile post-fusione, ossia appunto il 2014:

In million of euros	For the years ended December, 31		
	2014	2013	2012
Net revenues	96.090	86.624	83.765
Cost of sales	83.146	74.326	71.473
Selling, general and administrative costs	7.084	6.702	6.775
Research and development costs	2.537	2.236	1.858
Other income/(expenses)	197	77	-68
Result from investments:	131	84	87
<i>Share of the profit of the equity method investees</i>	117	74	74
<i>Other income from investments</i>	14	10	13
Gains and (losses) on the disposal of investments	12	8	-91
Restructuring costs	50	28	15
Other unusual income/(expenses)	-390	-499	-138
EBIT	3.223	3.022	3.434
Net financial expenses	2.047	1.987	1.910
Profit before taxes	1.176	1.015	1.524
Tax expense/(income)	544	-936	628
Profit from continuing operations	632	1.951	896
Net profit	632	1.951	896
Net profit attributable to:			
Owners of the parent	568	904	44
Non-controlling interests	64	1.047	852
Basic earnings per ordinary share	0,465	0,744	0,036
Diluted earnings per ordinary share	0,46	0,736	0,036

FCA Annual Report, 31 December 2014

Il principio contabile di riferimento in questo secondo caso, per calcolare le imposte sul reddito, è lo IAS 12: tale standard è già stato sommariamente trattato nel precedente capitolo, in merito all'analisi dei principi contabili internazionali, ma ciò che occorre ora evidenziare è il fatto che nella rilevazione delle attività e delle passività nel bilancio di esercizio, come succede anche applicando la normativa italiana, può accadere che si generino differenze fra il valore contabile attribuito alle attività ed alle passività ed il loro relativo valore attribuitogli ai fini fiscali.

Infatti, qualora ciò dovesse avvenire lo IAS 12 prevede che venga espresso anche il relativo effetto fiscale, associato alla differenza che si sia manifestata, sia in conto economico che in stato patrimoniale.

Ad ogni modo, considerando i diversi valori assunti in Italia e in Gran Bretagna dall'aliquota utilizzata per tassare i redditi imponibili delle imprese, è facile dimostrare che a parità di base imponibile in Gran Bretagna l'impresa è sottoposta a minore tassazione.

Per spiegare invece i dati comparati negli esercizi 2014, 2013 e 2012 dei conti economici consolidati di FCA, è utile tener presente le tabelle che seguono, le quali propongono una sorta di riconciliazione tra le imposte teoriche calcolate sulla base delle aliquote fiscali e le imposte sul reddito effettivamente riconosciute, spiegando inoltre il perché del valore negativo delle tasse (-936) riportato nel conto economico riferito al 2013:

In million of euros	For the years ended December,31		
	2014	2013	2012
Current tax expense	677	615	691
Deferred tax income	-145	-1578	-71
Taxes relating to prior periods	12	19	8
Total Tax expense/(income)	544	-936	628

FCA Annual Report, 31 December 2014

In million of euros	For the years ended December, 31		
	2014	2013	2012
Theoretical income taxes	253	279	419
Tax effect on:			
<i>Recognition and utilization of previously unrecognized deferred tax assets</i>	-173	-1745	-529
<i>Permanent differences</i>	-148	8	-79
<i>Deferred tax assets not recognized and write-downs</i>	379	380	472
<i>Differences between foreign tax rates and the theoretical applicable tax rate</i>	66	24	164
<i>Taxes relating to prior years</i>	12	19	8
<i>Unrecognized withholding tax</i>	57	84	95
<i>Other differences</i>	18	-54	-7
Total Tax expense/(income), excluding IRAP	464	-1005	543
Effective tax rate	39,50%	n.a.	35,70%
IRAP (current and deferred)	80	69	85
Total Tax expense/(income)	544	-936	628

FCA Annual Report, 31 December 2014

Per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 le imposte totali ammontano a 544 mln di euro, mentre nel 2013 gli oneri per imposte risultano essere negativi per effetto del maggior valore delle imposte differite rispetto a quelle correnti: tale valore è comprensivo di 1.500 mln positivi associati al riconoscimento di imposte differite relative alla perdita fiscale e alle differenze temporanee che si sono registrate all'interno del segmento NAFTA.

Nel 2014, il sacrificio impositivo dovuto all'IRAP, tra le imposte correnti, è stato di 62 mln nel 2014, 58 mln nel 2013 e 64 mln nel 2012; mentre, invece, la parte di IRAP ricompresa tra le imposte differite, per differenza è stata di 18 mln nel 2014, 11 mln nel 2013 e 21 mln nel 2012.

Per quanto concerne invece l'aliquota d'imposta utilizzata per determinare le imposte teoriche, questa, come si può notare dalle tabelle sopra riportare, era del 21,5% nel 2014, ossia l'aliquota impositiva vigente durante tale esercizio nel Regno Unito e del 27,5% nel 2013 e nel 2012, ossia l'aliquota IRES riferita alla giurisdizione fiscale italiana, in cui la Fiat era residente fino al 30 giugno 2014.

Pertanto, si può ben capire che la variazione dell'aliquota fiscale applicata ai redditi imponibili non è altro che il risultato del trasferimento della sede fiscale in relazione alla Fusione.

Conclusione

In tale scenario economico presentato nell'elaborato, risulta evidente come molto spesso le norme e i principi dei singoli Stati nazionali appaiono inadeguati a gestire, specialmente dal punto di vista fiscale, il fenomeno della grande diffusione di imprese multinazionali nel mercato globale.

I redditi d'impresa prodotti in questo contesto di riferimento, non essendo più inquadrati in un solo Stato nazionale, tendono ad aumentare la concorrenza fiscale delle imprese, le quali, a loro volta, sono indotte a trasferire le proprie sedi fiscali in Paesi in cui possano assicurarsi le migliori condizioni possibili in tema di imposizione fiscale (l'imposta sui redditi delle società rappresenta un elemento che, come si ha avuto modo di vedere, costituisce a tutti gli effetti un onere da minimizzare).

Assume così rilevanza la necessità di aumentare e rafforzare la cooperazione tra autonome amministrazioni fiscali con il fine di poter armonizzare l'aspetto impositivo delle imprese all'interno di un mercato comune e, di conseguenza, poter garantire un trattamento fiscale che sia il più omogeneo possibile tra gli Stati. Questo ruolo di primaria importanza viene ad esempio svolto dal diritto tributario europeo, il cui principale obiettivo consiste nell'evitare che tra i Paesi vi sia il possibile rischio di dar luogo ad una vera e propria guerra fiscale al ribasso: per questa ragione esistono direttive comunitarie volte appunto a limitare la libertà incondizionata degli Stati ad adeguare come meglio ritengono opportuno i propri sistemi tributari.

Ovviamente è necessario sottolineare che occorre gestire in modo efficiente il trade-off tra il principio di armonizzazione e standardizzazione, da un lato, e l'integrità dei singoli sistemi d'imposizione fiscale, dall'altro: proprio per questa ragione, infatti, tuttora è possibile riscontrare discrepanze tra i vari Paesi.

Il caso Fiat-Chrysler è stato proposto come esempio di un'impresa multinazionale che ha deciso di trasferire la propria sede all'estero, per motivi tanto organizzativi quanto fiscali. La fusione rappresenta solo uno dei tanti modi attraverso i quali sempre più imprese decidono di riorganizzarsi per fronteggiare in modo più efficace ed efficiente i cambiamenti ambientali legati soprattutto al processo di globalizzazione dell'economia.

Il terzo capitolo, pertanto, ha evidenziato come effettivamente la neocostituita holding FCA ha potuto beneficiare di tale trasferimento e quali sono, ancora oggi, le sue responsabilità fiscali nei confronti del precedente Paese di riferimento, ossia l'Italia.

La ratio di tale analisi va perciò ricondotta alla necessità di definire in modo chiaro e compatto quali motivazioni, inizialmente, spingono un'impresa a trasferirsi in un altro Stato, quali sono le normative e i principi da tener presente per la nuova tassazione dei redditi e, infine, quali effetti tale trasferimento provoca nei confronti dei Paesi in cui, in caso appunto di fusione, erano prima stabilite le sedi fiscali delle società che hanno proceduto alla propria riorganizzazione per potersi adattare al processo di internazionalizzazione dei mercati e dell'economia.

Bibliografia

AA.VV. (2016), “Fiscale”, Momento Pratico – IPSOA Francis Lefebvre

Alberto Quagli (2015), “Bilancio di esercizio e principi contabili”, Giappichelli Editore, Torino

Claudia Mazzabotta (2015), “Principi contabili OIC” – II edizione, IPSOA – guide operative

Decreto Legislativo n.127/1991, “Attuazione delle direttive n. 78/660/CEE e n. 83/349/CEE in materia societaria, relative ai conti annuali e consolidati, ai sensi dell'art. 1, comma 1, della legge 26 marzo 1990, n. 69”

Decreto Legislativo n.446/1997, “Istituzione dell'imposta regionale sulle attività produttive, revisione degli scaglioni, delle aliquote e delle detrazioni dell'Irpef e istituzione di una addizionale regionale a tale imposta, nonché riordino della disciplina dei tributi locali” – Riforma Visco

Decreto Legislativo n.360/1998, “Istituzione di una addizionale comunale all'IRPEF, a norma dell'articolo 48, comma 10, della legge 27 dicembre 1997, n. 449, come modificato dall'articolo 1, comma 10, della legge 16 giugno 1998, n. 191”

Decreto Legislativo n.5/2003, “Definizione dei procedimenti in materia di diritto societario e di intermediazione finanziaria, nonché in materia bancaria e creditizia, in attuazione dell'articolo 12 della legge 3 ottobre 2001, n. 366”

Decreto Legislativo n.6/2003, “Riforma organica della disciplina delle società di capitali e società cooperative, in attuazione della legge 3 ottobre 2001, n. 366”

Decreto Legislativo n.38/2005, “Esercizio delle opzioni previste dall'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1606/2002 in materia di principi contabili internazionali”

Decreto Presidente della Repubblica 917/86, “TITOLO I – Imposta sul reddito delle persone fisiche” (art.3 – Base imponibile; art.7 – Periodo d'imposta; art.67 – Ammortamento dei beni materiali; art.71 – Svalutazione dei crediti e accantonamenti per rischi su crediti)

IV Direttiva CEE sul bilancio

Direttiva CE n.112/2006 relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto

Direttiva CE n.133/2009 relativa al regime fiscale comune da applicare alle fusioni, alle scissioni, alle scissioni parziali, ai conferimenti d'attivo ed agli scambi d'azioni concernenti

società di Stati membri diversi e al trasferimento della sede sociale di una SE e di una SCE tra Stati membri

Documento informativo relativo alla fusione transfrontaliera per incorporazione di Fiat S.p.A. in Fiat Investments N.V.

Documento informativo, relativo alla fusione transfrontaliera, integrato ai fini del giudizio di equivalenza ai sensi dell'art. 57 del Regolamento Emittenti

Elena Falsitta, "La fiscalità dell'Unione Europea" / aggiornamento di Laura Paredi

FCA annual report 2014

Flavio Dezzani, Paolo Pietro Biancone, Donatella Busso (2014), "IAS/IFRS: manuale", IPSOA, Milanofiori-Assago

Fondazione Bruno Visentini (2015), "La riscossione in Italia, Germania, Spagna, Francia e Regno Unito: un'analisi comparata", Alter Ego, Viterbo

Gaspare Falsitta (2016), "Manuale di diritto tributario – Parte speciale: Il sistema delle imposte in Italia", Cedam Editore

Gaspare Falsitta, "I caratteri dei redditi tassabili con IRPEF e IRES"

Legge costituzionale 3/2001 – "Modifiche al titolo V della parte seconda della Costituzione", pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n.248 del 24 ottobre 2001

Legge 503 del 20 agosto 1994, "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 29 giugno 1994, n. 416, recante disposizioni fiscali in materia di reddito di impresa"

Legge 243 del 24 dicembre 2012, "Disposizioni per l'attuazione del principio del pareggio di bilancio ai sensi dell'articolo 81, sesto comma, della Costituzione"

Legge finanziaria del 2008 pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale

Livia Salvini, Giuseppe Melis (2014), "L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva", Cedam Editore, Milano

Paolo Bastia, "Sistemi di pianificazione e controllo", Il Mulino

Paolo Bosi, "Corso di scienze delle finanze", Il Mulino

Piergiorgio Valente (2008), seminario di formazione su “Reati tributari: problemi attuali e rischi pensali della pianificazione fiscale internazionale” – relazione “Principi internazionali di fiscalità e imprese multinazionali”

Pietro Boria (2015), “Diritto tributario europeo” – II edizione, Giuffrè Editore. Milano

Presidenza del Consiglio dei Ministri – Dipartimento della funzione pubblica, “Federalismo, concorrenza e Titolo V della Costituzione”, Ricerca e Sviluppo – Formez

Reg. CE n.1262/2008 che modifica il regolamento (CE) n. 1126/2008 che adotta taluni principi contabili internazionali conformemente al regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, per quanto riguarda l’Interpretazione dell’International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) 13

Reg. UE n.282/2011 recante disposizioni di applicazione della direttiva 2006/112/CE relativa al sistema comune di imposta sul valore aggiunto

Relazione finanziaria annuale del gruppo Fiat al 30 giugno 2014

Tiziano Onesti, Mauro Romano, Marco Talento, “Il bilancio delle imprese – Finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali e internazionali” – Giappichelli Editore, Torino

Trattato internazionale del 2 marzo 2012, “Trattato sulla stabilità, sul coordinamento e sulla governance nell’Unione economica e monetaria [...]” sottoscritto da 25 Paesi dell’UE con l’eccezione di Regno Unito e Repubblica Ceca

TFUE – Trattato sul Funzionamento dell’Unione Europea; art. 28 – “libera circolazione di merci”, art.45 – “libera circolazione di persone”, art.49 – “libertà di stabilimento”, art.59 “libera circolazione dei servizi”, art.63 “libera circolazione dei capitali”

T.U.I.R. (Testo Unico delle Imposte sui Redditi), art. 109 – “Norme generali sui componenti del reddito d’impresa)

Sitografia

www.fcagroup.com

www.fiscoequo.it – “Nuove regole per la tassazione delle multinazionali”

www.gov.uk

www.ilfattoquotidiano.it

www.ilsole24ore.com

www.mef.gov.it – “Attuazione del principio costituzionale del pareggio di bilancio”

www.panorama.it

www.rainews.it

www.repubblica.it