



Dipartimento di Impresa e Management Cattedra Scienza delle Finanze

**TASSAZIONE DELLE IMPRESE NELL'UNIONE EUROPEA:
VERSO L'OMOGENITA'**

RELATORE

Prof. Chiara OLDANI

**CANDIDATO Lidia BULDRINI
Matr. 198121**

ANNO ACCADEMICO 2017 – 2018

Indice

Introduzione.....	5
1 La tassazione delle imprese nell'Unione Europea.....	7
1.1 Perché tassare le imprese?	7
1.1.1 Equità.....	7
1.1.2 Efficienza.....	8
1.1.3 Fattibilità amministrativa.....	9
1.2 È un'imposta giusta?	10
1.3 Distorsioni provocate nel sistema.....	11
1.3.1 Tipologia e quantità degli investimenti	11
1.3.2 Distorsioni finanziarie debito/capitale proprio	13
1.3.3 Scelta della forma legale e della localizzazione dell'impresa	14
1.3.4 Operazioni di fusione ed acquisizione.....	15
1.3.5 Costi di conformità.....	15
1.3.6 Pianificazione fiscale e spostamento dei profitti	17
2 Evidenze empiriche	20
2.1 Variazioni delle aliquote legali dagli anni novanta ad oggi.....	20
2.2 L'andamento delle aliquote effettive.....	24
2.2.1 Aliquota effettiva marginale.....	25
2.2.2 Aliquota effettiva media	27
2.3 Come è cambiata la base imponibile?	27
2.4 Le entrate in percentuale al PIL.....	29
2.5 Implicazioni per il futuro.....	32
3 Common Consolidated Corporate Tax Base: verso un'imposta unica.....	34
3.1 Dal 1980 ad oggi: Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).....	34
3.2 Common Consolidated Corporate Tax Base: che cos'è e come funziona.....	36
3.2.1 Elementi legali della proposta	37
3.2.2 Caratteristiche tecniche: presupposto, soggetto passivo, base imponibile, deduzioni e detrazioni	38
3.2.3 Consolidamento e formula di ripartizione	40
3.3 Un'analisi sulle possibili conseguenze.....	42
3.3.1 Effetti sulla base imponibile.....	42
3.3.2 Effetti sulle entrate fiscali.....	42
3.3.3 Effetti sulla competizione fiscale	43
3.4 Dopo l'introduzione: benefici e questioni irrisolte.....	44
3.4.1 Investimenti esteri	44
3.4.2 Attività economica.....	45

3.4.3 Pianificazione fiscale e spostamento dei profitti	45
3.4.4 Costi di conformità e costi amministrativi	46
3.4.5 Per riassumere: pro e contro	46
Conclusioni.....	48
Bibliografia.....	51

Introduzione

Attualmente ogni paese aderente all'Unione Europea è dotato di un proprio sistema di imposizione sul reddito d'impresa, che differisce, nei suoi elementi essenziali, da quello degli altri Stati Membri.

Questo lavoro si pone come obiettivo quello di effettuare un'analisi sui principi base che guidano la tassazione delle imprese che svolgono la propria attività sul territorio europeo, per arrivare poi ad esaminare quelli che sono gli elementi principali emersi che potrebbero evidenziare la necessità di introdurre una forma omogenea di imposizione a livello europeo.

Sin dagli anni ottanta, in Europa, si è parlato della possibilità di introdurre un'imposta unica per il reddito d'impresa. Tuttavia per lungo tempo è stata data la precedenza al completamento del mercato interno, ponendolo come obiettivo principale dell'Unione. Ad oggi però, le istituzioni si sono rese conto della crescente necessità di una uniformazione dei sistemi fiscali degli Stati Membri, a cominciare proprio dall'imposizione sulle imprese. Le sfide poste dalla globalizzazione nel nuovo millennio hanno infatti portato ad una sempre maggiore competizione tra i paesi in materia fiscale, con lo scopo di attrarre un numero crescente di imprese e aumentare dunque le entrate e gli investimenti effettuati nella propria nazione. È stato proprio questo clima di aperta concorrenza verso la diminuzione delle aliquote legali che ha portato le autorità fiscali a fornire un impulso per la redazione di una proposta per l'adozione di un'imposta unica.

Nel capitolo 1 viene presa in considerazione la tassazione delle imprese dal punto di vista teorico. Si effettua infatti un'analisi su quelli che sono i principali aspetti di un'imposta: equità, efficienza e fattibilità amministrativa. Vengono poi esaminati i principali effetti da essa generati. In particolare, si effettueranno considerazioni su chi in realtà sopporti l'onere complessivo dell'imposta e su tutte quelle distorsioni che si generano nel sistema e che hanno la conseguenza di alterare molte delle decisioni prese dalle imprese.

Il capitolo 2 prende in considerazione più nel dettaglio quelle che sono le tematiche affrontate nel capitolo 1. In particolare viene realizzata una valutazione quantitativa e qualitativa su come sono variate le aliquote legali ed effettive nei paesi europei dagli anni novanta ad oggi. Durante l'arco di tempo considerato, è cambiata anche la composizione della base imponibile, soprattutto in base a quelli che erano i principali obiettivi del periodo storico esaminato. Per concludere, si osservano quelli che sono stati i principali effetti che le riforme intraprese hanno causato sulle entrate fiscali relative all'imposta sul reddito d'impresa e le future implicazioni di tali cambiamenti.

Il capitolo 3 segna il punto di arrivo del percorso di analisi intrapreso. Infatti, dopo aver sottolineato la necessità di uniformazione dei sistemi fiscali europei nei capitoli precedenti, quest'ultimo vaglia, nelle sue componenti essenziali, la proposta di un'imposta unica promossa dalla Commissione europea nel 2015. Si valutano inoltre effetti principali, benefici e questioni irrisolte che la sua adozione comporterebbe.

Capitolo 1

La tassazione delle imprese nell'Unione Europea

1.1 Perché tassare le imprese?

Quando si parla di tassazione delle imprese, per i sistemi tributari bisogna effettuare una distinzione riguardo la tipologia di impresa che ci si trova davanti. Nelle imprese individuali e nelle società di persone, i redditi prodotti, indipendentemente dalla loro distribuzione, sono attribuiti all'imprenditore o ai soci in relazione alla loro quota di partecipazione agli utili e tassati in capo agli stessi come componente del reddito complessivo nell'ambito dell'imposizione personale¹. Nelle le società di capitali invece, il reddito prodotto viene tassato in capo alla società stessa, considerata come entità autonoma.

Le entrate derivanti dall'imposta sul reddito d'impresa si aggirerebbero intorno al 10% del totale delle entrate derivanti dall'imposizione complessiva.

Il suo ruolo e la possibilità della sua esistenza sono argomenti molto dibattuti nella letteratura economica, soprattutto sotto il profilo della sua equità ed efficienza. Infatti secondo molti l'imposta sul reddito d'impresa genererebbe numerose distorsioni e porterebbe con sé alti costi amministrativi e costi di conformità per le imprese. Per questo motivo andremo ora ad analizzare questi due profili, con un accenno alla sua fattibilità amministrativa.

1.1.1 Equità

La ripartizione delle imposte deve essere realizzata in modo equo. In generale, l'equità è garantita se l'imposta è commisurata alla capacità contributiva dei soggetti, ossia la loro possibilità di pagarla. Il principio della capacità contributiva si declina a sua volta in: equità orizzontale, secondo cui due individui con eguale capacità contributiva devono pagare la stessa imposta, ed equità verticale, secondo la quale individui con maggiore capacità contributiva devono pagare più imposte.

Per le società di capitali, il reddito complessivo viene considerato il miglior metro di valutazione della capacità contributiva dell'impresa. Queste però dovrebbero essere sottoposte ad imposizione solo se si ritiene che abbiano una capacità contributiva autonoma rispetto a quella dei soci. Un possibile elemento a favore dell'istituzione di un'imposta *ad hoc* potrebbe essere quello della progressiva separazione tra proprietà dell'impresa e controllo della stessa, che porta le società ad

¹ Bosi P. (2015), *Corso di scienza delle finanze*, Bologna, Il mulino

avere un potere economico indipendente da quello degli azionisti. Nonostante questa affermazione, è innegabile che in via definitiva chi sopporta l'onere dell'imposizione sono necessariamente gli individui.

Grazie al sistema così pianificato, gli utili vengono tassati due volte: una prima in capo alla società, e una seconda in capo ai soci. Sistemi progettati in modo diverso porterebbero a loro volta delle problematiche. Per esempio, se gli utili distribuiti fossero tassati solo in capo agli azionisti, vi sarebbe incertezza su come considerare quelli che invece non vengono distribuiti, poiché altrimenti si creerebbe un incentivo a rinviare sempre di più la loro ripartizione.

Dunque tutte le entrate da capitale (interessi, dividendi e guadagni in conto capitale), sono tassate utilizzando la stessa aliquota, la quale eguaglia quella sul reddito da lavoro.

1.1.2 Efficienza

Per poter valutare un'imposta sotto il profilo dell'efficienza, bisogna andare a vedere come questa interferisce con le scelte effettuate dal soggetto passivo. Nel caso specifico, bisogna andare a valutare come l'imposta sul reddito d'impresa vada a modificare le scelte che le imprese prenderebbero in assenza di imposte per massimizzare il loro profitto.

Un'imposta sul reddito da capitale potrebbe non essere il modo più efficiente per raggiungere obiettivi distributivi, poiché questa distorce l'allocazione intertemporale del consumo. La perdita secca così generata potrebbe essere maggiore rispetto a quella di altre categorie di imposte.

Nonostante ciò, sono diverse le argomentazioni legate al profilo dell'efficienza che possono essere riportate per giustificare l'imposizione sulle imprese. In primo luogo l'imposta sul reddito delle società svolge un'importante funzione di ritenuta, in quanto funge da fermo all'imposta sul reddito delle persone fisiche. Ciò avviene principalmente in due modi. Gli utili prodotti dallo svolgimento dell'attività d'impresa possono essere distribuiti agli azionisti, oppure trattenuti all'interno dell'impresa. Se non esistesse un'imposta per il reddito d'impresa, gli utili reinvestiti nello svolgimento dell'attività verrebbero tassati solo nel momento della loro realizzazione attraverso l'imposizione personale. Sarebbe infatti molto difficile sia a livello amministrativo che politico utilizzare per dividendi e guadagni in conto capitale un sistema di imposizione sulle persone fisiche basato sul principio della competenza economica. Dunque, riscuotendo un'imposta sul reddito d'impresa le autorità fiscali evitano che gli azionisti occultino le loro entrate da capitale. Inoltre se il reddito d'impresa non fosse tassato, gli imprenditori avrebbero un incentivo a formare società di capitali piuttosto che società di persone o imprese individuali.

Le imposte sul reddito da capitale possono anche ridurre le distorsioni reali derivanti dalla tassazione sul reddito da lavoro. Un'imposta redistributiva sul reddito da lavoro distorce infatti gli investimenti in capitale umano e incentiva l'accumulo di attività finanziarie. Al contrario, un'imposta sul capitale fornisce un disincentivo a risparmiare, ottenendo l'effetto opposto. Viene così alleviato l'onere che ricade sui lavoratori.

Inoltre, attraverso la possibilità di compensare le perdite generate da rendimenti negativi, offerta dall'imposizione sul reddito d'impresa, il governo riduce l'incertezza generata da ogni nuovo progetto di investimento. Infatti le imprese potrebbero essere scoraggiate dall'intraprendere nuove attività per la mancanza di sufficienti elementi per valutare l'effettiva rischiosità delle stesse. Così facendo, le autorità fiscali svolgono la funzione implicita di assicurazione, attraverso la mutualizzazione dei rischi, nel momento in cui un'impresa deve scegliere un progetto di investimento.

Vi sono poi altre motivazioni, non legate al profilo dell'efficienza, che possono spingere un governo a prelevare un'imposta sul reddito d'impresa. Una prima, per esempio, potrebbe essere quella per cui la volontà di introdurre un'imposta è motivata dal fatto che le imprese che producono in un determinato paese guadagnano delle rendite specifiche legate a quel luogo. Infatti una società potrebbe voler servire un determinato paese per usufruire di particolari risorse naturali o per evitare barriere al commercio, come tariffe e quote.

Seppure quella applicata al reddito d'impresa sia un'imposta, ed è quindi un prelievo coattivo che non ha una corrispondenza diretta con la prestazione di un servizio, un'altra sua possibile giustificazione potrebbe essere il fatto che cattura parte dei benefici della spesa pubblica in beni e servizi e nell'educazione di forza lavoro qualificata che vanno a vantaggio delle imprese che ne usufruiscono. Questa però potrebbe non essere una delle giustificazioni più forti.

L'imposta sul reddito d'impresa funge anche da ritenuta alla fonte sui redditi da capitale degli azionisti non residenti, che altrimenti sfuggirebbero alla tassazione nel paese d'origine.

1.1.3 Fattibilità amministrativa

Oggi le basi possibili per la distribuzione dei profitti imponibili tra i paesi in cui una società opera sono i concetti di fonte e residenza. La tassazione secondo il principio di residenza prevede che il paese di origine, ossia quello in cui un'impresa internazionale svolge le proprie attività di produzione e scambio di beni e servizi con imprese e famiglie, ha il diritto di tassare i profitti derivanti da queste attività. Il paese in cui risiedono i proprietari dell'impresa, ha al contrario il

diritto di tassare il reddito globale del singolo individuo nella forma di dividendi o guadagni in conto capitale.

Secondo il principio di residenza invece, dovrebbe essere il paese di residenza a dover tassare il reddito di un'impresa, indipendentemente dal luogo in cui esso venga prodotto.

La maggior parte dei paesi industrializzati tassano le imprese alla fonte. La ragione principale è dovuta al fatto che il principio della residenza risulta di più difficile applicazione per i governi. Questo perché le amministrazioni fiscali nazionali dovrebbero conoscere tutte le informazioni sui loro residenti relative al reddito da capitale estero. Anche per la mancanza di coordinazione e comunicazione tra autorità fiscali dei diversi paesi, questa via risulta spesso impraticabile. In questo modo si aprirebbero numerose opportunità di evasione fiscale. Tassare il reddito da capitale al livello di impresa genera dunque vantaggi amministrativi.

1.2 È un'imposta giusta?

All'interno del dibattito sull'imposta sul reddito d'impresa, l'argomento più ampiamente considerato è quello che riguarda chi effettivamente debba sopportare l'onere finale dell'imposta, ossia chi sia il soggetto percosso.

Mentre le imprese pagano l'imposta ai governi, possono però traslare l'incidenza dell'imposta sugli impiegati. Si consideri una piccola economia aperta in cui si suppone che il capitale sia perfettamente mobile. In tal caso il tasso di rendimento del capitale è uguale al tasso di interesse mondiale. Così un'aliquota più alta sull'imposta sul reddito d'impresa richiede un aumento del rendimento del capitale *ante* imposte. Questo risultato è ottenuto con un minor ammontare di capitale nel paese. I lavoratori subiscono in questo modo una riduzione dei salari ante imposte, a causa del declino del capitale perché questo riduce la produttività marginale del lavoro.

Anche in un'economia chiusa vi sarebbe la possibilità per le imprese di traslare l'incidenza dell'imposta. Secondo alcuni studi infatti, se ci si trova in uno stato stazionario di lungo periodo, l'imposta sul reddito d'impresa riduce lo stock di capitale, che a sua volta fa diminuire la produttività marginale del capitale e il tasso salariale ante imposte.

In realtà è possibile solo parzialmente traslare l'onere d'imposta, perché il capitale non è perfettamente mobile. Molto spesso le asimmetrie informative rappresentano un limite negli investimenti in paesi esteri. Informazioni incomplete o la mancanza totale di informazioni spingono dunque ad investire nel proprio stato di origine. D'altra parte però, le imprese hanno la necessità di

diversificare il loro portafoglio di attività per diminuire i rischi legati a possibili *shock* macroeconomici. Inoltre se il capitale fosse perfettamente immobile, non vi sarebbe la possibilità di traslare l'incidenza sul lavoro, costringendo gli imprenditori a sopportarne l'onere per intero.

1.3 Distorsioni provocate nel sistema

La tassazione del reddito d'impresa genera dunque diverse distorsioni nei comportamenti delle imprese. Infatti le spinge a prendere decisioni differenti da quelle che prenderebbero se non ci fosse tale sistema di imposizione. Quindi, nonostante vi siano fattori di efficienza, si genera comunque una perdita secca. Andiamo ora ad analizzare quelle che sono le principali variazioni che si verificano nelle scelte effettuate dalle imprese europee.

1.3.1 Tipologia e quantità degli investimenti

Uno degli scopi di un sistema fiscale dovrebbe essere quello di creare un clima favorevole per gli investimenti all'interno del proprio paese. Deboli investimenti provocano una crescita più lenta, deprimono la produttività e limitano le prospettive sulla creazione di posti di lavoro nel lungo periodo. Un alto livello di investimenti è dunque necessario per creare uno sviluppo sostenuto.

Sono molti i fattori che possono influenzare le decisioni di investimento delle imprese, e l'imposizione è quello principale.

In primo luogo, l'aliquota legale applicata al reddito d'impresa ha come principale effetto quello di aumentare il costo dei progetti di investimento finanziati con capitale proprio. Infatti, se gli azionisti di un'impresa richiedono sul proprio capitale un ritorno *post* imposizione prefissato, un'aliquota più elevata di conseguenza genera la necessità di ottenere un rendimento maggior dal progetto intrapreso, proprio per poterli adeguatamente remunerare. Questo necessario aumento del rendimento dell'attività può disincentivare le imprese ad avviare progetti di investimento finanziati con capitale proprio.

Un altro elemento rilevante è l'ammortamento dei beni appartenenti all'impresa. Spesso infatti vi è un sistematico disallineamento tra l'ammortamento economico e quello fiscale. Infatti non sarebbe possibile disegnare sistemi personalizzati per ogni tipologia di bene. Per questo motivo vi sono regole specifiche che possono variare a seconda della tipologia di industria o categoria di progetto di investimento. Sono proprio queste differenze nella possibilità di poter applicare regole più o meno vantaggiose a seconda del settore che danno vantaggi alcune imprese, inducendo le altre a modificare le loro scelte.

Sono due le possibili regole secondo cui calcolare l'ammortamento: il metodo per quote costanti, e il metodo scalare. Il primo metodo, che è quello che viene più utilizzato, prevede che il costo storico del bene venga diviso in parti uguali quanti sono gli anni di vita stimata del bene stesso. Il secondo, invece, prevede un ammortamento maggiore all'inizio della vita del bene e uno minore verso la fine. In quest'ultimo caso l'ammortamento fiscale prevede un tasso fisso che viene applicato sul valore del bene al netto degli ammortamenti accumulati negli anni precedenti.

Come già anticipato, spesso la vita stimata di un bene per fini fiscali non corrisponde con il reale ammortamento economico dello stesso. I beni vengono così classificati in diverse categorie in base alla vita stimata. Ad ogni classe viene applicato un determinato tasso di ammortamento fiscale. Qualsiasi dei due metodi venga utilizzato, i beni con vita stimata più alta godono di maggiori vantaggi fiscali. Minore è la vita del bene, maggiore è lo svantaggio. Ciò può portare dunque a delle variazioni nella scelta dei bene da utilizzare.

La sostituzione di un bene potrebbe diventare con il tempo più costosa a causa dell'inflazione, nonostante spesso il costo di alcuni beni diminuisca con il passare del tempo. La maggior parte dei sistemi fiscali permette solo di considerare il costo storico di un bene nel calcolo dell'ammortamento fiscale, mentre se si calcolasse un ammortamento rispondente al reale ammortamento economico si dovrebbe considerare il costo effettivo che si andrebbe a sopportare per sostituire quel determinato bene. La mancata considerazione dell'inflazione nel calcolo dell'ammortamento potrebbe portare ad una sovra imposizione, disincentivando gli investimenti. Tale tipologia di distorsione è divenuta meno rilevante da quando le banche centrali si sono prefissate obiettivi di inflazione.

Spesso vengono fissati speciali crediti d'imposta su determinati progetti di investimento o particolari industrie perché si vogliono stimolare gli investimenti. Ciò spesso viene fatto per internalizzare le esternalità positive da essi generati.

In ultimo, spesso le piccole imprese, all'inizio della loro attività, hanno difficoltà ad accedere a fonti di finanziamento per realizzare i propri progetti. Le banche e gli altri investitori infatti, sono spesso restii a fare credito in mancanza di dati storici a cui fare riferimento per valutarne il profilo di rischio. Così le nuove imprese devono fare affidamento soprattutto su fondi propri. Visto che l'imposizione sul reddito d'impresa avviene ad un'aliquota legale elevata, si potrebbe avere una riduzione degli investimenti intrapresi da questa categoria di imprese, proprio per il costo da sopportare per l'autofinanziamento.

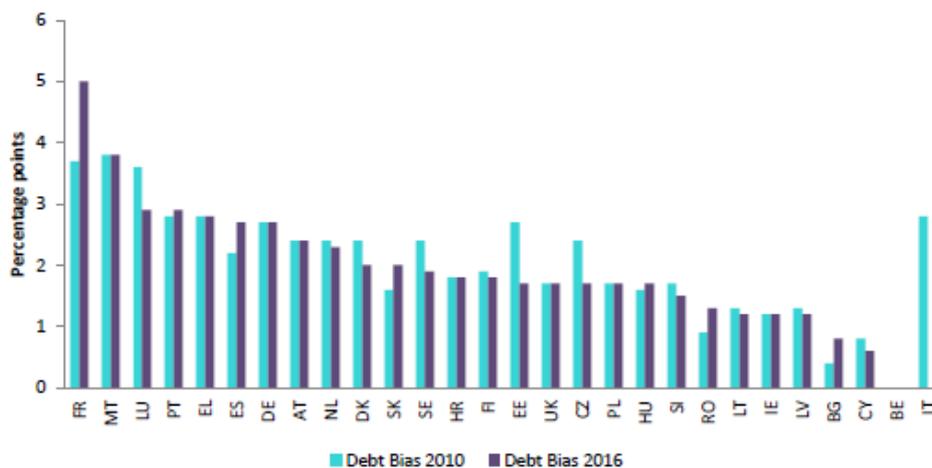
1.3.2 Distorsioni finanziarie debito/capitale proprio

Quando un progetto di investimento viene finanziato con l'assunzione di debito, le spese sostenute a fronte del pagamento degli interessi sono detraibili dalla base imponibile. Al contrario, per i progetti finanziati con capitale proprio non è previsto alcuno sgravio fiscale. Dunque il costo del capitale è più basso per i progetti intrapresi tramite l'assunzione di debito.

Ciò rappresenta un rischio per la stabilità finanziaria del sistema, poiché porta le imprese verso carichi troppo alti di debito, che le potrebbero portare fino al fallimento. Si creerebbe inoltre uno svantaggio maggiore per le imprese giovani con scarso accesso al credito.

Spesso le imprese multinazionali sfruttano tali norme per riorganizzare la propria posizione debitoria in modo da ridurre l'onere fiscale totale.

Graph 1: The debt-equity tax bias in corporate financing in EU Member States, 2010-2016



Source: ZEW (2017)

Il grafico 1 mostra una stima della distorsione creata dall'assunzione di debito a livello europeo nel 2010 e nel 2016. Nella maggior parte dei paesi si è assistito ad una riduzione di tale fenomeno, o ad un suo andamento costante. Costituiscono un'eccezione Francia, Portogallo, Spagna, Slovacchia, Ungheria, Romania e Bulgaria, in cui il livello è aumentato.

Le possibili soluzioni a questo vantaggio che si viene a creare nei finanziamenti dei progetti tramite debito sono due. La prima prevede l'introduzione della non completa deducibilità degli interessi. La seconda implica l'estensione della deducibilità anche per il rendimento del capitale. L'introduzione della prima riforma avrebbe l'effetto di aumentare il costo medio complessivo dei nuovi progetti di

investimento, mentre la seconda lo ridurrebbe. Alcuni paesi come l'Italia, il Belgio, il Portogallo e Cipro, hanno già introdotto la deducibilità del rendimento del capitale proprio.

Visto che i pagamenti degli interessi nominali sono deducibili, vi è una crescita della distorsione debito-capitale proprio maggiore se si considera l'inflazione. Come già riportato per gli ammortamenti, il fatto che le banche centrali abbiano target di inflazione fa diminuire le preoccupazioni a riguardo.

Anche l'imposizione a livello personale riguardo il pagamento degli interessi, i dividendi e i guadagni in conto capitale può influenzare le scelte riguardo la tipologia di fondi da utilizzare per finanziare i propri progetti.

Se vengono presi in considerazione, oltre che il livello di imposizione dell'impresa e personale, anche i costi legati all'insolvenza e i problemi di selezione avversa, si considera come ottimale per le imprese avere un rapporto debito/capitale inferiore al cento per cento. Con lo sviluppo dei nuovi strumenti finanziari, le imprese potrebbero cercare di aggirare tale restrizione prudenziale sul debito attraverso il loro utilizzo.

1.3.3 Scelta della forma legale e della localizzazione dell'impresa

Come già esposto in precedenza, le differenti categorie di imprese vengono sottoposte a diverse forme di imposizione. Le società di capitali sono considerate come un'entità autonoma che in quanto tale viene sottoposta ad un'imposta sul reddito complessivo. Il reddito prodotto viene poi nuovamente tassato attraverso dividendi e guadagni in conto capitale attraverso l'imposizione personale degli azionisti. Nelle società di persone è attraverso l'imposta sul reddito delle persone fisiche versata dai proprietari che le imprese sottoposte ad imposizione. Il reddito dell'impresa viene dunque assimilato a quello dell'imprenditore.

Questo diverso trattamento fiscale potrebbe orientare le scelte degli imprenditori su quale forma legale assumere al momento della formazione della propria attività. A seconda della convenienza infatti, si potrebbe optare per l'una o l'altra forma giuridica. Ovviamente questo non è l'unico fattore che viene preso in considerazione, ma potrebbe avere un peso rilevante.

Altri elementi che possono influenzare la forma organizzativa sono le opportunità di risparmi attraverso il differimento fiscale e la possibilità di compensare le perdite con altre fonti di entrata. Rilevante è inoltre la condizione che permette di trasferire le entrate derivanti dal reddito da lavoro, che è altamente tassato, al reddito da capitale, che subisce un'imposizione inferiore.

Anche la scelta di altre forme legali, soprattutto di collaborazione internazionale, possono dare origine a distorsioni. Infatti la maggior parte delle possibilità di pianificazione fiscale sorgono dalle differenze e asimmetrie esistenti tra sistemi fiscali di paesi diversi.

La scelta del luogo dove produrre è principalmente influenzata dal livello dell'aliquota media effettiva. Infatti le imprese sceglieranno il luogo in cui produrre che consentirà loro di ottenere il profitto post imposizione più elevato. Livelli di imposizione più elevati sono tollerati quando ad una determinata località sono legate delle rendite specifiche, come per esempio materie prime o manodopera particolarmente qualificata.

1.3.4 Operazioni di fusione ed acquisizione

Il regime fiscale delle società non è completamente neutrale alle operazioni di fusione e acquisizione. Alcuni provvedimenti infatti potrebbero incentivare tali operazioni con lo scopo di diminuire l'onere dell'imposta.

Le operazioni di fusione, per esempio, possono aumentare il valore corrente di una deduzione. I casi più rilevanti si hanno per le deduzioni riguardanti gli interessi, gli ammortamenti fiscali, crediti d'imposta sugli investimenti e minusvalenze. Se vi è un'impresa che non ha profitti a sufficienza per sfruttare a pieno possibili deduzioni, attraverso una fusione, un'impresa con maggiori guadagni può fare propria anche tale deduzione, andando a diminuire la base imponibile complessiva e di conseguenza anche il livello d'imposta pagato.

Vi possono essere vantaggi anche nell'acquisto di attività in perdita. Imprese profittevoli, acquisendole, possono utilizzarle per compensare le loro entrate e quindi diminuire la propria base imponibile. L'effetto è dunque sempre quello di ridurre l'entità del pagamento delle imposte.

Anche le operazioni di acquisizione e fusione possono essere finanziate, come ogni investimento, attraverso l'assunzione di debito. Di conseguenza le imprese potrebbero essere incentivate ad intraprendere tali operazioni di finanza straordinaria attraverso ingenti quantità di debito, al fine di ottenere una alta deducibilità per le spese di rimborso degli interessi.

1.3.5 Costi di conformità

I costi di conformità sono tutti quei costi che le imprese devono sostenere per soddisfare tutti gli adempimenti previsti dal sistema fiscale. All'interno di questa categoria si possono includere i costi legati alla compilazione della dichiarazione dei redditi, alla contabilità, quelli connessi alla remunerazione del personale atto a svolgere questo tipo di attività, nonché tutti i costi per la

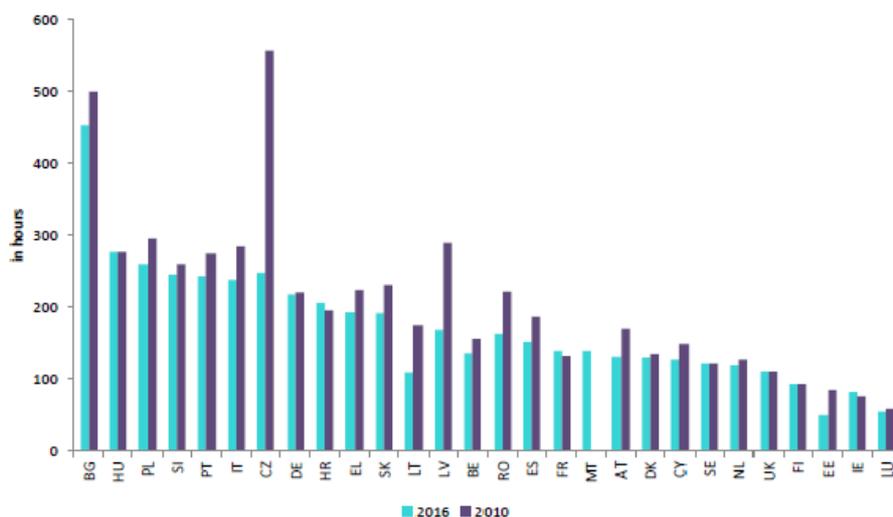
consulenza legale e tecnica effettuata da contabili esterni. Ulteriori spese da considerare sono quelle da sostenere per relazionarsi con la pubblica amministrazione, che possono comprendere anche spese legali in caso di controversie su tematiche fiscali, e quelle di consulenza per svolgere attività di pianificazione fiscale.

Spesso le imprese possono essere scoraggiate dall'intraprendere alcune tipologie di attività perché tali costi le renderebbero troppo costose.

Anche le amministrazioni statali devono sostenere delle spese per la riscossione delle entrate, per esempio quelli legati al personale o a possibili controversie fiscali contro dei contribuenti.

L'entità dei costi di conformità può essere valutata non solo in termini monetari, ma anche con riguardo alle ore necessarie per adempiere a tutte le normative fiscali. Il grafico 2 mostra il numero di ore necessarie ad un'impresa europea di media dimensione per adeguarsi a tutti gli adempimenti fiscali. Dal 2010 al 2016 il tempo impiegato si è ridotto per quasi tutti gli Stati Membri, fatta eccezione per Francia, Ungheria e Irlanda, per le quali sono di poco aumentati. Le riduzioni potrebbero essere spiegate anche dall'introduzione di sistemi di compilazione delle dichiarazioni dei redditi *online*.

Graph 2: Number of hours needed to comply with taxes per year for a medium-sized company, 2010-2016

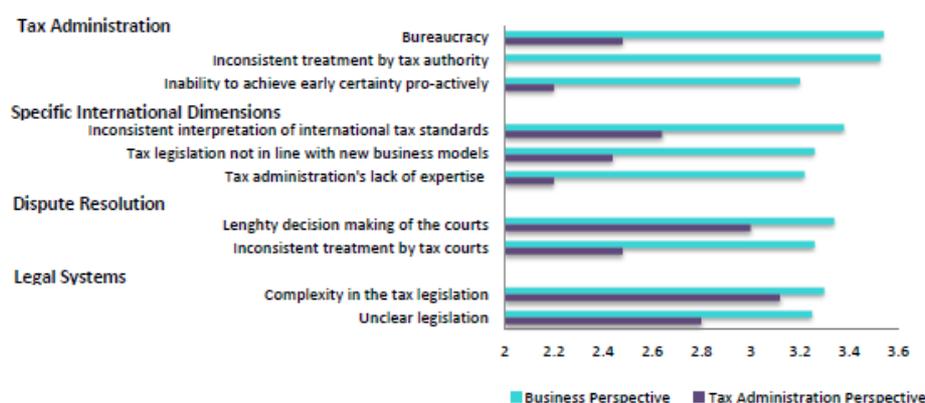


Source: World Bank (2017)

In alcuni casi questi oneri possono derivare da incertezze presenti nel sistema fiscale. Esempi si possono trovare in un livello di burocrazia considerevole e trattamenti incoerenti da parte delle

amministrazioni fiscali. Questa mancanza di certezza nel sistema può lasciare ampi spazi a forme di evasione o elusione fiscale. Il grafico 3 mostra le principali fonti di incertezza presenti nel sistema fiscale dal punto di vista delle società e da quello delle amministrazioni fiscali. Per le imprese il peso maggiore lo ha la burocrazia, mentre per lo Stato la complessità del sistema della legislazione fiscale.

Graph 3: Main sources of tax uncertainty across four dimensions for both businesses and tax administrations



Source: IMF-OECD (2017)

Le imprese di maggiori dimensioni devono sopportare un onere minore per adeguarsi al sistema fiscale. Infatti riescono a realizzare economie di scala nella loro gestione. Se è vero che all'aumentare delle dimensioni della società i costi aumentano, è anche vero che l'incremento avviene ad un ritmo meno che proporzionale.

L'entità dei costi di conformità varia anche a seconda della tipologia di industria considerata.

1.3.6 Pianificazione fiscale e spostamento dei profitti

Le imprese intraprendo diverse strategie di pianificazione fiscale, ossia attività volte a diminuire l'importo dell'imposta da pagare. Una delle principali tecniche utilizzate è lo spostamento dei profitti tra i paesi in cui l'impresa ha delle sedi per sfruttare le differenze esistenti tra le aliquote legali. Questa possibilità è creata dal fatto che si utilizza il principio della tassazione alla fonte, quindi i profitti vengono tassati secondo le regole del paese in cui vengono realizzati.

Sono tre le modalità più comuni attraverso le quali avviene lo spostamento dei profitti: manipolazione dei prezzi di trasferimento, spostamento del debito all'interno dell'azienda e posizione della proprietà intellettuale. La manipolazione dei prezzi di trasferimento avviene

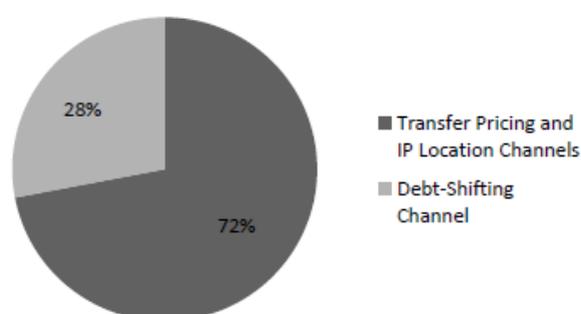
attraverso la modifica dei prezzi delle consegne transfrontaliere, servizi e altre transazioni che avvengono tra imprese dello stesso gruppo. Il prezzo di trasferimento rappresenta un costo per l'impresa che riceve il bene o servizio oggetto di cessione, mentre rappresenta un ricavo, e quindi un aumento dei profitti, per l'impresa cedente. In questo modo vengono sfruttate le differenze nelle aliquote legali, spostando i profitti più alti nel luogo in cui l'imposizione è di minore entità. In realtà le transazioni tra imprese collegate dovrebbero essere pagate come se avvenissero con una parte terza, ma spesso vi è flessibilità nella definizione dei prezzi.

Un ulteriore meccanismo per la realizzazione dello spostamento dei profitti è lo spostamento del debito tra le imprese del gruppo. Le imprese multinazionali possono decidere di stabilire relazioni finanziarie tra imprese del gruppo in diversi modi. Per esempio un'impresa ne può finanziare un'altra attraverso debito interno, invece che utilizzando capitale. Così facendo i flussi di reddito possono essere trasformati da dividendi in interessi. Visto che i dividendi sono tassati nel paese di origine, mentre gli interessi nel paese di residenza, si arriva ad uno spostamento dei profitti.

Il meccanismo che è dietro l'ultima tipologia di spostamento dei profitti segue un procedimento simile al precedente. Se una filiale utilizza un bene immateriale i cui diritti di proprietà sono dell'impresa capogruppo, la prima dovrà versare dei diritti per lo sfruttamento alla seconda. Così vengono ridotti i profitti nel paese di origine e aumentati quelli del paese di residenza.

La stima dell'entità dello spostamento dei profitti effettuato dei paesi europei non è di facile stima. Alcuni studi mostrano che circa il 72% di tali attività è rappresentato dai prezzi di trasferimento e dalla localizzazione della proprietà intellettuale, mentre il restante 28% dallo spostamento del debito (grafico 4).

Graph 4: The relative importance of the different profit shifting channel



Source: Commission services

Emerge dunque che le politiche da intraprendere per porre un freno alle attività di spostamento dei profitti si dovrebbero incentrare sul garantire la coerenza dei prezzi di trasferimento e sull'evitare ogni incentivo a spostare i profitti legati ai beni intangibili.

Capitolo 2

Evidenze empiriche

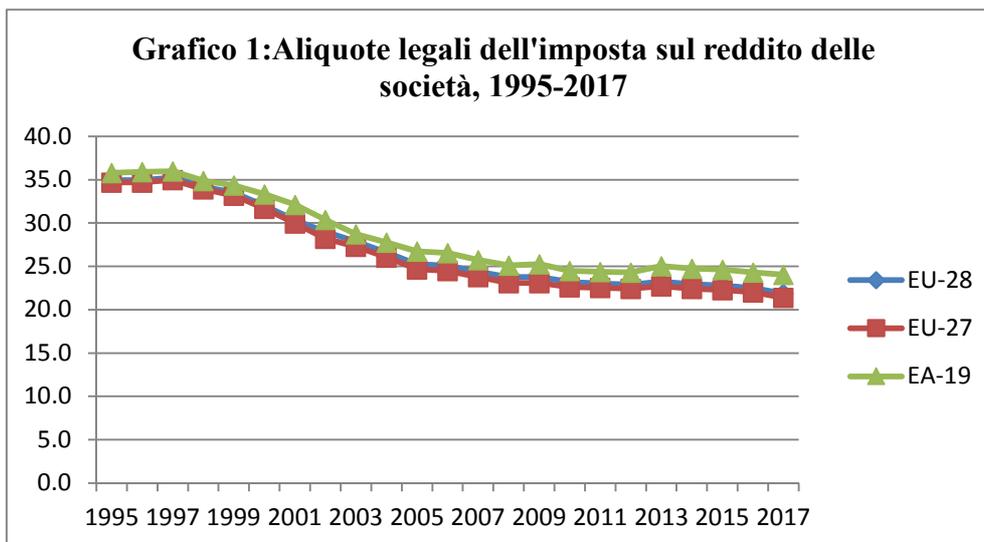
2.1 Variazioni delle aliquote legali dagli anni novanta ad oggi

Ad oggi, la tassazione delle imprese in Europa è ancora lontana dall'armonizzazione, sia nell'ambito della definizione della base imponibile, che in quella delle aliquote. Andremo ora ad analizzare le principali tendenze degli ultimi anni in tale ambito.

Dagli anni ottanta ad oggi si è assistito ad una grande variabilità nella definizione delle aliquote legali. L'andamento generale è stato quello di una loro quasi costante diminuzione nel corso del tempo. L'inizio a questo processo di evoluzione verso il basso lo hanno dato le riforme intraprese nel Regno Unito e negli Stati Uniti a metà degli anni ottanta, che hanno ampliato la base imponibile, per esempio rendendo meno generosi gli ammortamenti a fini fiscali, e tagliato le aliquote legali.

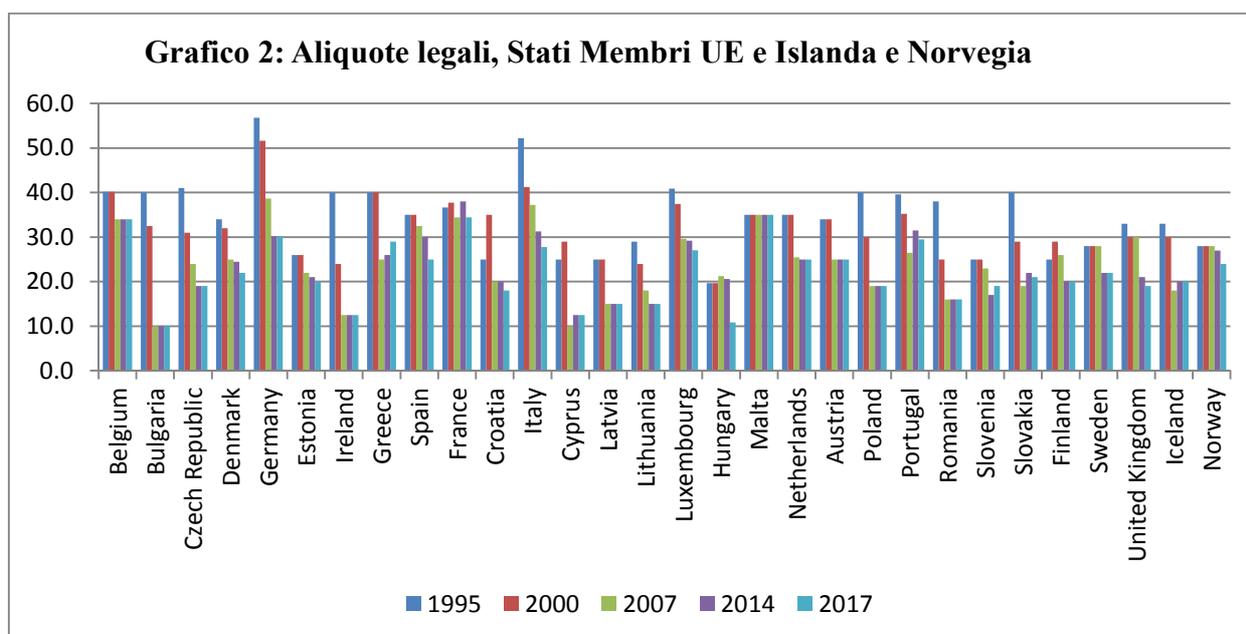
Un momento rilevante a livello europeo è stato quello di ingresso dei paesi dell'Est Europa all'interno dell'Unione a metà degli anni 2000. Questi paesi infatti erano e sono tutt'ora caratterizzati da aliquote legali basse. L'obiettivo principale è quello di mostrarsi come ambiente favorevole per gli investitori in un clima di competizione globale. Questa era la loro strategia di crescita e sviluppo dopo il lungo periodo del comunismo. Ciò, in un contesto di già aperta competizione, aveva destato non poche preoccupazioni per un possibile aggravamento del fenomeno. Fino a quel momento infatti i principali paesi avevano comunque mantenuto livelli abbastanza alti di aliquote: in Germania era al 38,3%, in Italia al 37,3%, in Spagna al 35% e in Francia al 34,3%. L'unica eccezione era costituita dall'Irlanda, che nel 2004 applicava un'aliquota del 12,5%. Dei dieci paesi che facevano parte del processo di allargamento, otto avevano aliquote pari o inferiori al 20%, e gli altri anche al di sotto del 15%. La richiesta di innalzamento delle aliquote da parte dei principali paesi dell'Unione arrivò troppo tardi all'interno del procedimento di entrata, cosicché non fu possibile prendere alcun provvedimento.

Il processo è continuato fino alla crisi del 2007, quando le oscillazioni dei valori hanno cominciato a stabilizzarsi.



Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea

Il grafico mostra il continuo declino nel periodo compreso tra il 1995 e il 2014. Rispetto agli altri paesi considerati (Australia, Canada, Giappone, Svizzera, Islanda, Norvegia, USA, Brasile, Russia, India e Cina), in Europa la riduzione media delle aliquote è stata molto più marcata. Ciò sottolinea il fatto che tale fenomeno sia rilevante principalmente a livello europeo. Nel periodo dopo la crisi iniziata nel 2007, quando il ritmo dell'abbassamento in Europa si è ridotto, Canada e Giappone hanno introdotto le principali riduzioni. Gli Stati Uniti, dopo le riforme degli anni ottanta, hanno mantenuto l'aliquota più o meno costante per tutto il periodo considerato.



Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea

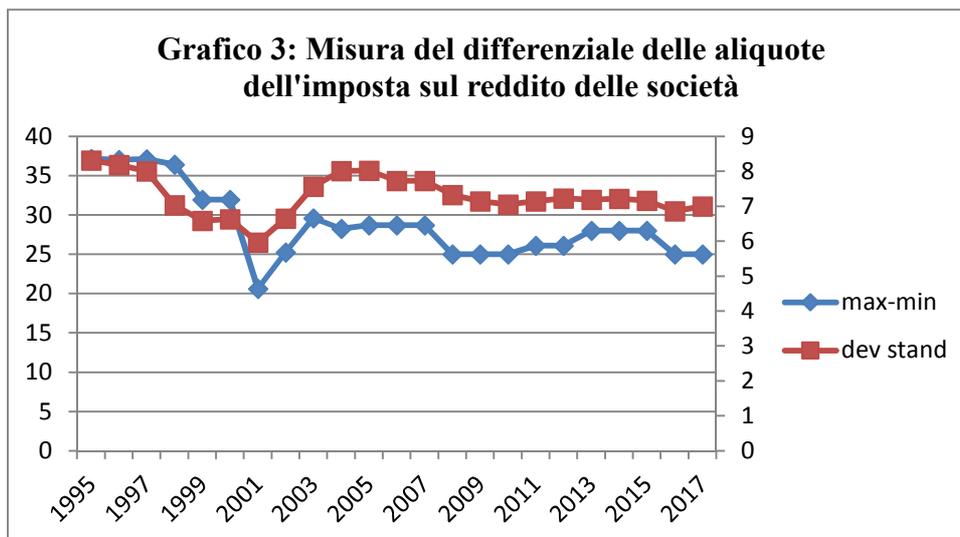
Il grafico 2 mostra l'evoluzione puntuale delle aliquote legali dei paesi appartenenti all'Unione Europea in cinque anni diversi: 1995, 2000, 2007, 2014 e 2017. Nel 1995 il paese con la percentuale di imposta più alta era la Germania, che applicava il 56,8%. A partire dal 2008 questa si è ridotta fino al 30,2%, subendo in totale un taglio di 26,6 punti percentuali. Lo stato che invece applicava all'inizio del periodo l'aliquota più bassa era l'Ungheria con un'imposizione al 19,6%, mentre al 2017 al 10,2%. Anche qui la riduzione è stata rilevante: ben 9,4 punti percentuali. Nel 2017 la variabilità delle aliquote va dal 10% applicato dalla Bulgaria fino alla massima utilizzata da Malta al 35%. Quest'ultimo è stato l'unico paese tra quelli considerati che ha mantenuto un'aliquota costante dal 1995 ad oggi. Infatti, prima delle riforme effettuate nel 2001 e nel 2008, era proprio la Germania a prevedere la percentuale d'imposta maggiore. Tra il 2011 e il 2015 è stata la Francia, dopo l'innalzamento dell'aliquota sopra il 35 % di Malta, ad avere il maggior livello di imposizione. Tra il 2003 e il 2006 il livello minimo di imposizione si aveva in Irlanda al 12,5%. Questo è proprio il periodo in cui hanno fatto il loro ingresso i paesi dell'Est Europa.

Table 1: Number of Member States increasing and decreasing the statutory CIT rate

	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2014	Totale 1995-2014
Number reducing the rate	13	23	14	6	25
Number increasing the rate	4	0	2	6	2
Change of average rate	-2.9	-6.8	-2.1	-0.3	-12

Source: Commission services

Come mostrato nella tabella 1, il processo generale di discesa delle aliquote è stato supportato da quasi tutti i paesi. Infatti tra il 1995 e il 2014 è stato sempre superiore il numero di stati che hanno intrapreso riforme al ribasso. Solo nel periodo tra il 2010 e il 2014, dopo la crisi, il numero di riduzioni e aumenti si compensano. Nel primo gruppo rientrano Regno Unito, Svezia, Finlandia, Slovenia, Olanda e Danimarca; al secondo Grecia, Francia, Cipro, Lussemburgo, Portogallo e Slovacchia. Le variazioni maggiori si sono verificate nel periodo precedente all'allargamento ad Est. Ciò evidenzia il fatto che le riduzioni nei nuovi Stati Membri sono state di entità maggiore e sono cominciate prima rispetto a quelli vecchi.



Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea

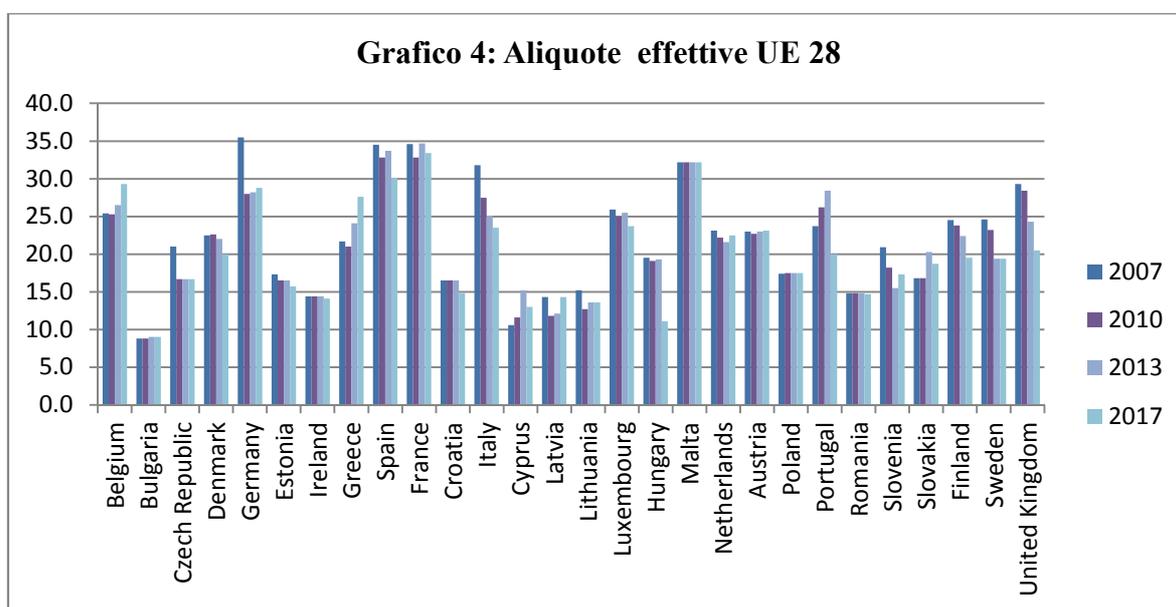
Le aliquote legali degli Stati Membri applicate al reddito d'impresa si sono nel tempo avvicinate. Come mostrato dal grafico 3, il differenziale tra l'aliquota massima e quella minima applicate all'interno dell'Unione si è notevolmente ridotto, raggiungendo la massima riduzione nel 2001 a 20 punti percentuali. Nel 1995 tale valore si attestava intorno ai 37,2 punti percentuali. Successivamente il valore ha subito un rialzo, fino a stabilizzarsi, a partire dal 2016, a 25 punti percentuali. La deviazione standard rappresenta invece una misura meno influenzata dai valori estremi della distribuzione. Questa mostra una riduzione meno evidente nel 2001 e al 2017 mostra comunque una diminuzione, rispetto agli anni precedenti, della variabilità delle aliquote.

Ad oggi si può parlare dunque prevalentemente di convergenza per aree. Al 2017, Germania, Belgio, Francia e Malta hanno raggiunto un valore superiore al 30%. Danimarca, Grecia, Spagna, Italia, Lussemburgo, Olanda, Austria, Portogallo Slovacchia e Svezia hanno aliquote che variano tra il 29 e il 21 %. Bulgaria, Estonia, Repubblica Ceca, Irlanda, Croazia, Cipro, Lettonia, Lituania, Ungheria, Polonia, Romania, Regno Unito, Slovenia e Finlandia hanno invece aliquote inferiori o uguali al 20%.

Anche se l'aliquota legale è il principale elemento che permette la competizione fiscale per attrarre investimenti e profitti, non è il miglior indicatore per effettuare comparazioni sull'onere che ricade sulle imprese. Infatti non prende in considerazione come viene calcolata la base imponibile su cui viene applicata e l'esistenza di imposte non sul reddito che ricadono sulle imprese. Nel prossimo paragrafo si prenderà in considerazione un indicatore più rilevante dell'onere che effettivamente le imprese devono sopportare.

2.2 L'andamento delle aliquote effettive

Secondo la teoria, l'aliquota legale indica quanto è dovuto dal contribuente per ogni unità di reddito imponibile, mentre l'aliquota effettiva dice quanto dovuto dal contribuente per ogni unità di reddito complessivo². Dunque, contenendo informazioni maggiori sulle modalità di calcolo della base imponibile, l'aliquota effettiva può fornire una visione d'insieme migliore su quello che è l'onere complessivo a carico delle imprese. Infatti questa riesce a cogliere il modo in cui le aliquote legali, le detrazioni per gli ammortamenti fiscali e le modalità di finanziamento degli investimenti (se con utili non distribuiti, debito o nuovo capitale) possano influenzare l'importo dell'imposta da pagare.

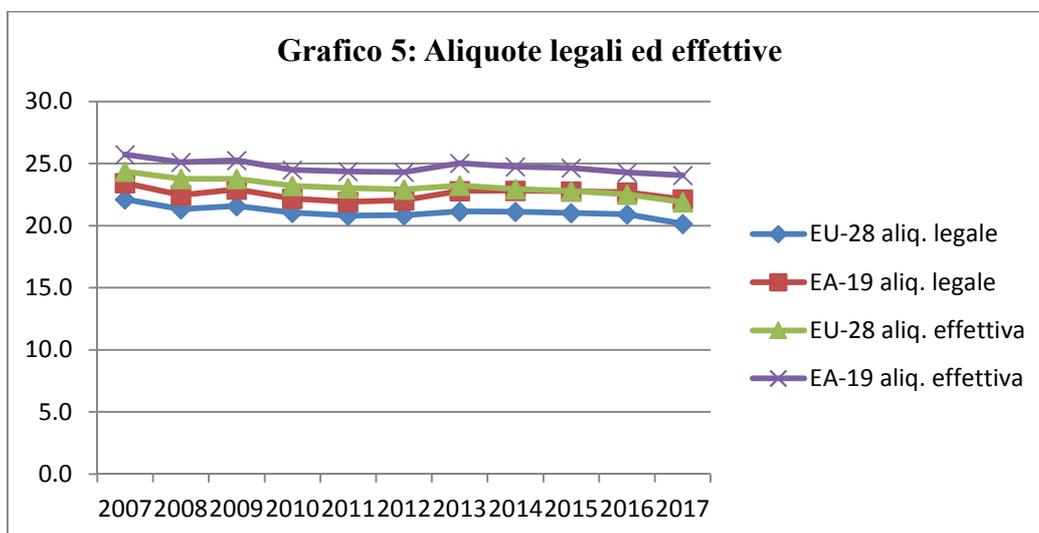


Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea

Il grafico 4 illustra come è variata l'aliquota effettiva nei paesi europei in quattro anni compresi tra il 2007 e il 2017: 2007, 2010, 2013, 2017. All'inizio del periodo il paese con l'aliquota effettiva più elevata era la Germania, con il 35,5%, seguita a poca distanza da Francia e Spagna. L'aliquota legale era invece del 38,7%. Nel 2017 invece, il paese che applicava la percentuale più alta era la Francia al 33,4%, seguita da Malta al 32,2% e Spagna al 30,1%. Il livello più basso si ha invece in Bulgaria al 9%. Questi dati sono generalmente coerenti con quanto osservato riguardo le aliquote legali. La Francia, pur non avendo l'aliquota legale più alta (è il secondo paese dopo Malta), ha quella effettiva più alta. La media delle aliquote effettive rilevate nei 28 Stati Membri dell'Unione tra l'inizio e la fine del periodo considerato si è ridotta di 2 punti percentuali.

² Bosi P. (2015), *Corso di scienza delle finanze*, Bologna, Il mulino

Se in quello stesso periodo l'andamento delle aliquote legali è stato discendente, ci si aspetta che anche le effettive seguano un andamento simile, anche se in modo meno marcato. Ciò è evidenziato dal grafico 5 sotto riportato.



Fonte: elaborazione propria su dati Commissione Europea

Da questo andamento non è però subito chiaro se le differenti traiettorie siano un indicatore dell'ampliamento della base imponibile, soprattutto in assenza di evidenti cambiamenti nella base.

Sulla base dell'aliquota effettiva, è possibile calcolare l'aliquota marginale effettiva e l'aliquota media effettiva. La prima misura l'onere fiscale effettivo attribuibile all'investimento marginale; la seconda mostra l'onere fiscale effettivo su un progetto di investimento profittevole. L'aliquota media effettiva è pari l'aliquota marginale effettiva quando il tasso di rendimento di un progetto eguaglia il suo costo del capitale. Nei paragrafi seguenti si prenderanno in considerazione le due componenti nel dettaglio.

2.2.1 Aliquota effettiva marginale

Come già anticipato, l'aliquota marginale effettiva rappresenta il carico fiscale sull'investimento marginale, che non genera alcun ritorno netto sul costo del capitale. A livello matematico è pari alla variazione dell'imposta netta al variare del reddito complessivo. In formule:

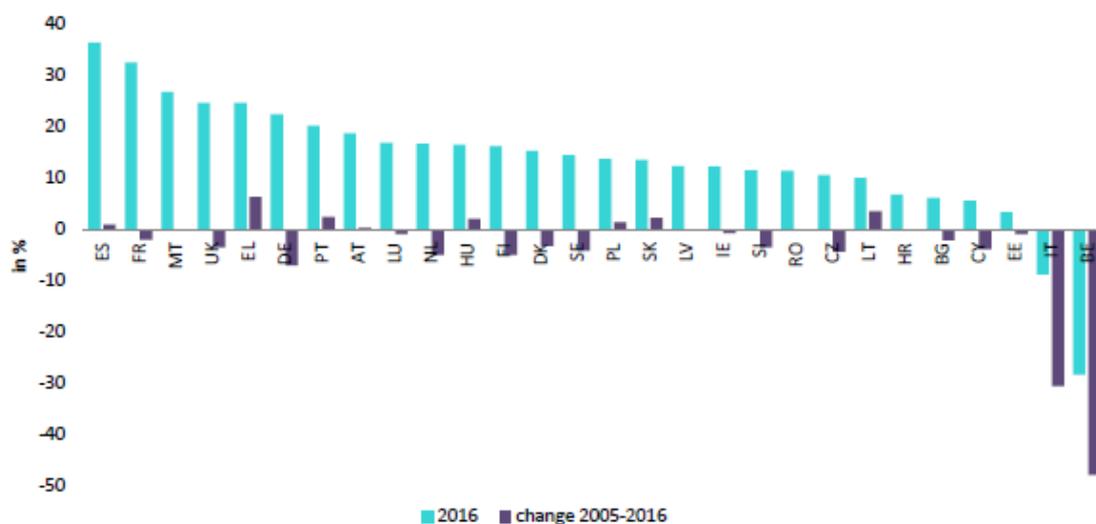
$$t_{eff} = \frac{\partial T}{\partial RC}$$

dove T rappresenta l'imposta netta, ossia il reddito complessivo meno le deduzioni, e RC il reddito complessivo.

L'aliquota marginale effettiva contiene numerosi fattori che permettono di effettuare un'analisi più approfondita rispetto alla semplice considerazione dell'aliquota legale; tra questi quelli di maggior rilievo sono la base imponibile, le fonti di finanziamento e le attività in cui sono intrapresi gli investimenti. Più bassa è l'aliquota marginale effettiva, più il sistema fiscale è favorevole agli investimenti. In letteratura infatti, viene spesso riportato che se le aliquote legali influenzano principalmente lo spostamento degli utili, i flussi di capitale dipendono dall'aliquota marginale effettiva.

Un'impresa investe fino al punto in cui il prodotto marginale del capitale eguaglia il costo del capitale. Se gli investimenti aumentano, il prodotto marginale cala, massimizzando l'effetto sui profitti. In questo caso, un'aliquota marginale effettiva più alta aumenta il costo del capitale, e di conseguenza riduce lo *stock* di capitale

Graph 6: Effective Marginal Tax Rates in the EU, 2005-2016



Source: ZEW 2017

Il grafico 6 mostra la variazione delle aliquote marginali effettive in percentuale nel periodo compreso tra il 2005 e il 2016. La variazione maggiore al rialzo nel 2016 si è verificata Spagna, mentre quella al ribasso in Belgio. Le riduzioni in Belgio, Italia e a Cipro sono state causate dall'introduzione della possibilità di dedurre anche i rendimenti del capitale proprio, oltre che le spese per il rimborso degli interessi.

Possibili modi per ridurre il livello dell'aliquota marginale effettiva, e quindi creare un clima più favorevole agli investimenti, sono l'introduzioni di piani di ammortamento più rapidi, rendendo le

spese legate all'utilizzo del capitale per finanziare gli investimenti deducibili e migliorare le condizioni per portare in avanti le perdite.

2.2.2 Aliquota effettiva media

L'aliquota media effettiva è la quantità di imposte dovuta sul ritorno di un investimento che generi un ricavo superiore al costo del capitale. Le decisioni di investimento discrete dipendono dal suo livello. Infatti le imprese, nella scelta del luogo dove produrre, sceglieranno il posto che offre il profitto *post* imposizione più alto. L'impatto dell'imposta su questa decisione può essere misurato considerando di quanto è ridotto il profitto *pre* imposizione dall'imposizione stessa. Il calcolo viene effettuato tramite l'aliquote media effettiva.

Table 2: Change of average CIT rate, effective average tax rate, effective marginal tax rate, 1998-2014 in percentage points, EU-28

	1998-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2014	Total 1998-2014
CIT rate	-2,0	-6,1	-2,1	-0,3	-10,4
EATR	-1,7	-4,3	-2,0	0,1	-8,0
EMTR	-1,9	-1,4	-2,5	0,8	-4,9

Source: ZEW and Commission services

La tabella 2 mostra la variazione media, tra il 1998 e il 2014, delle aliquote legali e delle aliquote effettive medie e marginali. La variazione dell'aliquota media effettiva è stata sempre al ribasso tranne nel periodo finale immediatamente successivo alla crisi, quello compreso tra il 2010 e il 2014. I dati confermano che la riduzione dell'aliquota legale è stata più rilevante per tutto l'intervallo di tempo. Nel 1998, la media dell'aliquota media effettiva era di 5,1 punti percentuali al di sotto della media di quella legale. Alla fine del periodo tale differenza si era ridotta a 3,1 punti percentuali. Ciò non si è verificato in tutti i paesi dell'Unione. In Belgio, Estonia Ungheria e Portogallo tale differenziale è aumentato e a Malta è rimasto costante.

2.3 Come è cambiata la base imponibile?

L'ampliamento della base imponibile è stato meno uniforme rispetto a quello delle aliquote legali. Nel periodo compreso tra il 1998 e il 2014, tredici Stati Membri hanno esteso la base imponibile delle società riducendo gli ammortamenti fiscali, sette hanno ristretto la base aumentandoli e un

altro ha ridotto le deduzioni per una tipologia di investimenti e le ha aumentate per le altre due categorie.

La base imponibile è stata spesso ampliata con lo scopo di compensare parzialmente la diminuzione delle aliquote legali e dunque ridurre l'effetto sulle entrate. Infatti si può anche parlare di riforme *tax-rate-cut-cum-base-broadening*, che prevedono cioè il taglio delle aliquote e l'estensione della base imponibile.

La maggior parte dei paesi ha ridotto la deducibilità per gli edifici industriali e per i macchinari. Questi sono stati rispettivamente dieci e undici per l'intero periodo considerato. Solo tre paesi hanno ridotto la deducibilità per i beni immateriali. L'aumento maggiore della possibilità di effettuare deduzioni si è avuto per i macchinari. Ben sette paesi hanno in questo modo ristretto la propria base imponibile. Fino al 2010, il numero di paesi che hanno aumentato le possibili deduzioni hanno all'incirca bilanciato quelli che hanno preso provvedimenti opposti. Dopo il 2010, gli ampliamenti della base imponibile sono diventati più frequenti. Il fatto che molti paesi abbiano aumentato la possibilità di dedurre le spese per beni immateriali, evidenzia la volontà di attrarre un maggior livello di investimenti in tale ambito.

Alcuni Stati Membri hanno accelerato i tempi di ammortamento per aumentare gli investimenti dopo la crisi. Esempi si possono trovare in Germania, Austria Olanda e Finlandia.

Le misure di estensione della base imponibile sono state intraprese principalmente da paesi con livelli di PIL elevato, rispetto ad economie più piccole.

Table 3: Number of Member States changing capital allowances and the change of the allowances

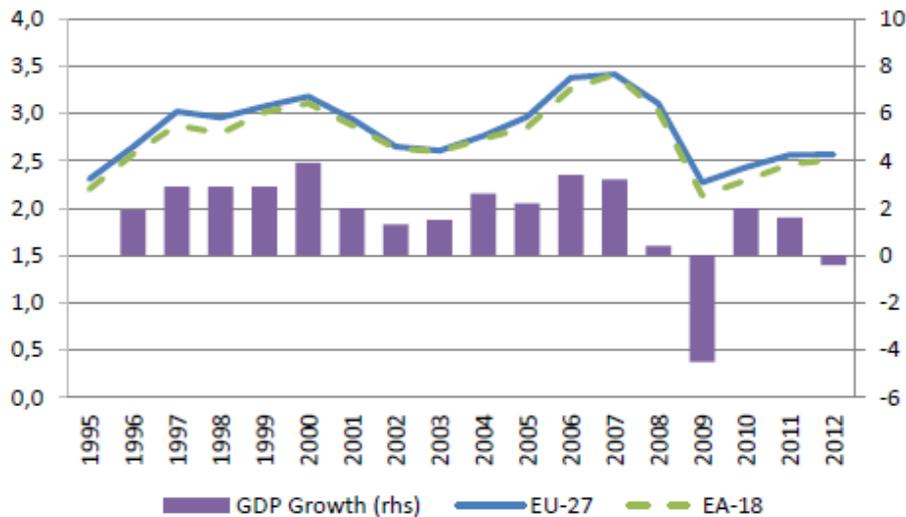
	1998-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2014	Total 1998-2014
<i>Industrial buildings</i>					
<i>Number reducing the allowance (base broadening)</i>	2	4	4	3	10
<i>Number increasing the allowance (base narrowing)</i>	2	3	1	2	5
Change of unweighted average allowance	0.7	-2.0	-1.6	-0.1	-3.0
Change of weighted average allowance	-4.0	-2.0	-4.4	-1.9	-12.3
<i>Machinery</i>					
<i>Number reducing the allowance (base broadening)</i>	1	7	4	6	11
<i>Number increasing the allowance (base narrowing)</i>	1	5	4	2	7
Change of unweighted average allowance	0.2	1.6	0.4	-1.8	0.4
Change of weighted average allowance	-0.1	-1.4	-0.7	-3.5	-5.7
<i>Intangible assets</i>					
<i>Number reducing the allowance (base broadening)</i>	0	2	0	1	3
<i>Number increasing the allowance (base narrowing)</i>	3	4	0	1	6
Change of unweighted average allowance	1.8	1.0	0.0	0.6	3.4
Change of weighted average allowance	0.0	-2.1	0.4	-0.4	-2.0
<i>One of the above</i>					
<i>Number reducing allowances (base broadening)</i>	3	8	5	6	13
<i>Number increasing allowances (base narrowing)</i>	3	7	4	2	7
<i>Number increasing allowances for one type and reducing for other types</i>	0	1	0	0	1

Source: Commission services, based on ZEW

2.4 Le entrate in percentuale al PIL

Nel corso degli ultimi anni, le entrate fiscali sono generalmente aumentate nella maggior parte degli Stati Membri. Nel 2015 la percentuale di entrate fiscali rispetto al Prodotto Interno Lordo (PIL) è variata tra il 46,6% in Danimarca e il 23,9% in Irlanda. Il livello di tassazione riflette largamente le decisioni inerenti le spese governative e le entrate fiscali. A livello aggregato, le entrate generate dall'imposta sul reddito di impresa si attestano intorno al 3% del PIL e all'8% delle entrate fiscali totali.

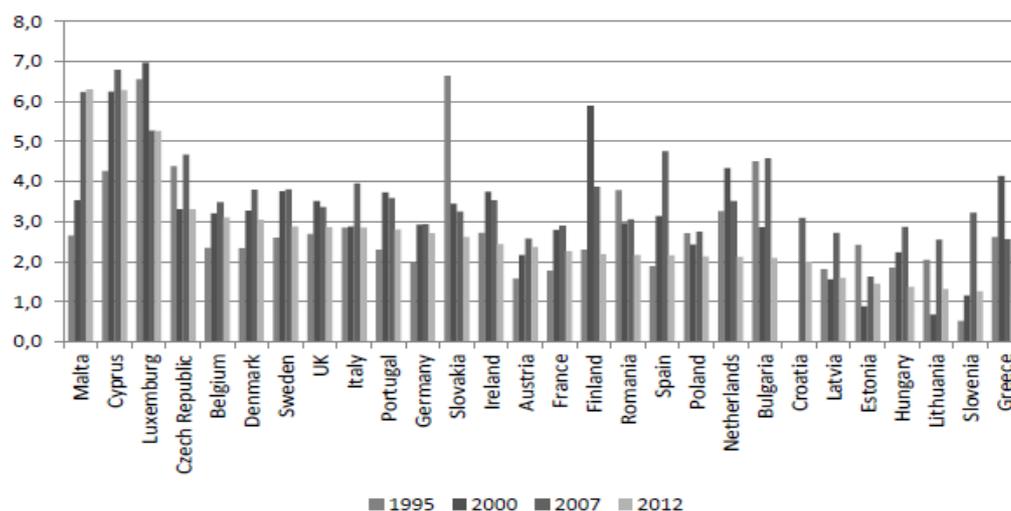
Graph 7: Average share of CIT revenues to GDP, GDP growth, EU-27, 1995-2012



Source: Taxation Trends in the European Union (2014), Eurostat

Il grafico 7 mostra l'andamento della quota percentuale delle entrate derivanti dall'imposta sul reddito d'impresa rispetto al PIL tra il 1995 e il 2012. È possibile descrivere l'andamento effettuando una ripartizione in cinque fasce temporali rilevanti: del 1995 al 2000, dal 2000 al 2003, dal 2003 al 2007 e dal 2007 al 2009. Nel primo periodo vi è stato un forte incremento delle entrate, che però si è parzialmente ridotto nel periodo successivo. Negli anni precedenti alla crisi, tra il 2003 e il 2007, le entrate hanno subito un nuovo aumento, per poi crollare tra il 2007 e il 2009. Con la ripresa economica, e quindi con la conseguente crescita del PIL, anche le entrate sono nuovamente tornate a crescere. Dunque la volatilità delle entrate è fortemente legata all'andamento del ciclo economico. È importante notare che nel periodo di maggior riduzione delle aliquote legali, tra il 2003 e il 2007, le entrate fiscali legate all'imposizione sulle imprese non sono diminuite.

Graph 8: CIT revenues to GDP, EU-Member States, 1995, 2000, 2007, 2012



Source: Taxation Trends in the European Union (2014)

Il grafico 8 mostra l'andamento delle entrate in percentuale al PIL nel 1995, 2000, 2007 e 2012.

Nel 2014 i paesi con la quota di entrate derivanti dall'imposizione sul reddito d'impresa rispetto al PIL erano il Lussemburgo, con il 5,3%, Cipro e Malta, entrambe con il 6,3%. I livelli più bassi sono realizzati da Grecia, Slovenia e Lituania (1,3%). Nel 1995 la situazione era ben diversa. Infatti era la Slovacchia ad avere la quota dell'imposta sul reddito delle società sul PIL (6,6%), seguita a breve da Lussemburgo e Cipro. Austria e Slovenia segnavano invece il livello più basso, con solo lo 0,5% del PIL. Anche nel 2000 e nel 2007 i paesi con la percentuale più alta erano Lussemburgo, Malta e Cipro, però si è comunque verificata una riduzione nel 2007 per Cipro, mentre per Malta il valore è rimasto costante. I valori più bassi si registrano sempre nelle Repubbliche Baltiche e in Slovenia e Grecia.

Si può dunque affermare che i tagli sulle aliquote legali effettuati nel periodo precedente la crisi non hanno influenzato in modo rilevante la quota percentuale di entrate. Ciò è dovuto principalmente alle misure di ampliamento della base imponibile. Il carico fiscale non è complessivamente diminuito. Il dato risulta però inconsistente anche con la riduzione delle aliquote effettive marginale e media. Un'altra possibile spiegazione per questo risultato è il cambiamento della redditività delle imprese, possibilmente generato dall'aumento degli investimenti dovuto all'abbassamento delle aliquote. Infatti imprese che generano più ricavi, pagano di conseguenza più imposte. Inoltre i paesi con aliquote più basse attraggono maggiori profitti, facendo aumentare le entrate. Un'ulteriore argomentazione potrebbe essere il fatto che aliquote più basse generano un incentivo a scegliere di

intraprendere l'attività di impresa nella forma di società di capitali. In ultimo, la riduzione delle aliquote effettive marginali e medie ha ridotto i benefici di una pianificazione fiscale eccessiva e di conseguenza i costi di conformità, che sono deducibili dalla base imponibile, così da ampliarla.

Dal 2007, momento di inizio della crisi, si è rilevata una diminuzione della percentuale di entrate rispetto al PIL, in linea con la diminuzione della crescita economica. Tuttavia, ciò non ha cambiato molto la situazione: i paesi con i più alti livelli di entrate sono rimasti gli stessi, così come quelli con i livelli più bassi.

2.5 Implicazioni per il futuro

Negli anni recenti i principali fattori che hanno guidato le riforme intraprese sono stati diversi. È stato per esempio percepito il bisogno di incentivare maggiormente gli investimenti, l'assunzione dei rischi e l'imprenditorialità. La liberalizzazione e integrazione dei mercati ha reso il capitale più mobile. La globalizzazione ha aumentato le possibilità di effettuare una competizione fiscale. I governi hanno cercato di mantenere la fiducia dei contribuenti nell'integrità dei sistemi fiscali. L'argomentazione dell'equità è andata a supporto di quella dell'efficienza per ampliare la base imponibile.

Nonostante negli ultimi anni si sia notevolmente arrestata, una preoccupazione rilevante resta la corsa verso il basso delle aliquote legali applicate nella tassazione delle imprese. Diversi studi hanno evidenziato che più il capitale è mobile, maggiore è la competizione fiscale. Questo dimostra l'influenza che il livello dell'aliquota legale in un paese può avere su quella degli altri. Alcuni stati si possono però permettere di mantenere il livello di imposizione più elevato perché al luogo vi potrebbero essere legate delle rendite specifiche che andrebbero ad influenzare la scelta delle imprese su dove produrre. Esempi di queste rendite possono essere specifiche infrastrutture, personale qualificato, particolari risorse naturali o tecnologiche. Queste rendite potrebbero essere però ridotte notevolmente dalla globalizzazione.

Ad oggi i costi per intraprendere strategie di pianificazione fiscale si sono notevolmente ridotti, fino ad essere accessibili anche alle imprese di dimensioni minori. Ciò potrebbe dunque aggravare la possibilità di una forte concorrenza fiscale.

Una possibile spiegazione al rallentamento di questa corsa verso il basso verificatosi negli ultimi anni, potrebbe essere il fatto che gli stati hanno comunque bisogno delle entrate derivanti dalla tassazione del reddito d'impresa per riuscire a finanziare le proprie attività.

Secondo uno studio di Bettendorf, Gorter e van der Horst (2006)³, diversi paesi europei non avrebbero incentivi ad intraprendere una competizione fiscale intensa per tre ordini di motivi. In primo luogo, i vantaggi derivanti dalla riduzione del livello di imposizione sulle imprese dipendono principalmente dal modo in cui questi vengono finanziati. Non è una soluzione ottimale se ciò avviene aumentando l'imposizione sul consumo e sul lavoro. Una seconda ragione è che se tutti i paesi riducono nello stesso periodo le loro aliquote legali, il vantaggio derivante dall'essere tra i primi ad effettuare la riduzione si annulla. In ultimo, i governi hanno progressivamente aumentato la regolamentazione inerente la tassazione dei flussi internazionali.

Se in futuro continuasse o riprendesse questa continua riduzione, i possibili scenari sarebbero due: o si ridurrebbero le entrate derivanti dall'imposta sul reddito d'impresa, oppure la pressione data dalla necessità di incassare entrate fermerebbe la riduzione delle aliquote.

³ OECD (2007), "Fundamental Reform of Corporate Income Tax", *OECD Tax Policy Studies*, No.16

Capitolo 3

Common Consolidated Corporate Tax Base: verso un'imposta unica

3.1 Dal 1980 ad oggi: Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)

Il percorso verso un'imposta unica ha origine a metà degli anni ottanta, quando il fenomeno della globalizzazione ha fatto emergere i primi problemi legati alla mobilità del capitale e alla competizione fiscale strategica. Nonostante la pressione crescente però, ciascun paese decise di prendere dei provvedimenti per migliorare il proprio sistema fiscale, senza pensare ad una azione congiunta, soprattutto a livello europeo. Quando nel 1992 fu discussa la proposta del *Ruding report*, che prevedeva un'unica base imponibile e un'aliquota minima, la Commissione europea negò la necessità di un'imposizione unica. Infatti in quel periodo l'obiettivo principale era quello di completare la formazione del mercato unico e assicurarne la competitività, ciò attraverso l'armonizzazione dell'imposizione sulle materie prime o l'emanazione di direttive sull'abolizione delle discriminazioni dell'imposizione sul reddito per i flussi di capitale transfrontalieri, sull'aumento della cooperazione tra autorità fiscali o su pratiche fiscali dannose. Inoltre la possibilità di introduzione di un'aliquota minima avrebbe potuto accentuare lo spostamento dei profitti verso paesi esterni all'Unione con sistemi più competitivi.

La posizione dell'UE comincia a cambiare nel 2001, quando la redazione del "Rapporto sulla tassazione delle imprese nel Mercato Interno", noto anche come *Bolkestein report*, pone enfasi sull'importanza di una imposizione sul capitale coordinata a livello sovranazionale. Tale coordinamento viene visto come requisito necessario per il completamento del Mercato Interno. Tuttavia i passi avanti fatti non sono stati molti, soprattutto per la riluttanza degli Stati Membri a rinunciare alla sovranità nazionale in materia fiscale, temendo effetti rilevanti sulle entrate nazionali.

Il più importante passo in avanti nel percorso di armonizzazione è stato fatto nel 2004, quando la Commissione ha aperto un periodo di consultazioni e di pubblico dibattito. Nel novembre del 2004 è stato creato un gruppo di lavoro, il Common Consolidated Corporate Tax Base *Working Group* (CCCTB WG), formato da esperti delle amministrazioni fiscali di tutti i Paesi Membri, con lo scopo di fornire assistenza tecnica. Sono stati inoltre formati sei sottogruppi per esplorare aree specifiche più in profondità. Il gruppo di lavoro si è riunito fino all'aprile 2008. In contemporanea la Commissione ha consultato in modo informale associazioni di professionisti e imprenditori. Tutto ciò ha portato alla proposta di imposta unica del 2011, la Common Consolidated Corporate Tax

Base (CCCTB). Anche in questa occasione però non si è riusciti ad arrivare alla sua approvazione e conseguente adozione.

Il rilancio di una proposta di CCCTB si deve alla Comunicazione della Commissione europea COM (2015) 302 riguardo un piano d'azione per un sistema fiscale per le imprese più equo ed efficiente, adottata il 17 giugno 2015. Sono state effettuate però diverse modifiche rispetto la precedente proposta. Si è infatti cercato di modificare gli aspetti che potevano averne ostacolato l'accettazione.

I problemi che si sono riscontrati nel corso degli anni per l'approvazione sono principalmente di due ordini di motivi, strettamente collegati tra di loro:

- è necessaria l'unanimità per l'approvazione
- gli Stati Membri sono restii a rinunciare alla sovranità in materia fiscale

Riguardo il primo punto bisogna fare riferimento al Trattato dell'Unione Europea (TUE). In base agli articoli 90 e 93, ad oggi è stata raggiunta una piena armonizzazione delle imposte indirette, considerata una condizione necessaria per la piena realizzazione del Mercato Interno. Lo stesso discorso non può però essere fatto per l'imposizione indiretta. Secondo l'articolo 94 del TUE infatti l'Unione Europea (UE) non ha un mandato esplicito per prendere provvedimenti per l'imposizione diretta, ma ha la facoltà di intervenire qualora venga ostacolato ed impedito il funzionamento del mercato comune. Proprio per questi motivi le decisioni in materia fiscale devono essere prese all'unanimità dal Consiglio. Tutto ciò ha però determinato un forte rallentamento nell'approvazione di qualsivoglia documento sull'argomento dell'uniformazione dell'imposizione sul reddito d'impresa. Infatti mettere di comune accordo rappresentanti di 28 Stati Membri non è cosa semplice, soprattutto dopo l'allargamento verso Paesi dell'est, che hanno posto come pilastro della loro crescita la competitività dei loro regimi fiscali. Nel tempo si è dunque arrivati solo all'approvazione di normative *target* su specifici ambiti.

In merito al secondo punto, rilevante è la riluttanza degli Stati Membri a rinunciare alla sovranità nazionale in materia fiscale. Infatti sono elevati i timori sugli effetti che si potrebbero avere sulle entrate e su altre variabili. E se anche un gruppo ristretto di Paesi si dimostrasse disposto a cedere una parte della propria sovranità per un obiettivo superiore, si arriverebbe solo a una soluzione *sub* ottimale. Alla stessa conclusione si arriverebbe con qualsiasi proposta non obbligatoria.

Si è inoltre evidenziata maggiormente la mancanza di un modello federale europeo che fornisca le basi per arrivare ad una omogeneità nell'imposizione sul reddito d'impresa. Questo è stato un punto chiave per l'adozione di una imposta unica in altri stati federali, come per esempio il Canada.

Nonostante le numerose opposizioni dimostrate nel corso degli anni, sono però numerosi gli argomenti a favore dell'adozione di un'imposta unica per le imprese e per il raggiungimento di una maggiore coordinazione in ambito fiscale:

- Le imprese operanti all'interno dell'UE devono interagire con 28 sistemi fiscali differenti; ciò genera alti costi di conformità.
- Alcuni elementi degli attuali sistemi fiscali generano ostacoli alle attività sul Mercato Interno, rallentando la crescita economica e l'occupazione.
- Le differenze nell'onere fiscale effettivo tra paesi distorcono l'attività economica in Europa.
- La sempre maggiore diffusione di imprese multinazionali rende difficile la gestione di sistemi di contabilità separata.
- Spesso sorgono conflitti tra le politiche fiscali nazionali e la legge dell'UE.
- La mitigazione del fenomeno della concorrenza fiscale, sempre più diffuso all'interno dell'Unione ma anche al di fuori della stessa. Una concorrenza troppo intensa può portare nel lungo periodo ad una diminuzione del gettito fiscale.

Gli Stati Membri devono dunque riuscire a tenere maggiormente in considerazione tutti i benefici che l'adozione di un unico sistema di imposizione potrebbe portare all'interno del sistema economico europeo.

3.2 Common Consolidated Corporate Tax Base: che cos'è e come funziona

La Common Consolidated Tax Base (CCCTB) trae dunque le sue origini dagli studi condotti dal gruppo di lavoro costituito dalla Commissione europea nel 2004. Ha in seguito subito modificazioni con la nuova proposta del 2015, la quale riprende al suo interno i provvedimenti presi nel corso degli anni per sopperire alle questioni sorte in materia, soprattutto quelle inerenti allo spostamento dei profitti, i prezzi di trasferimento e la doppia tassazione. La CCCTB ha lo scopo di:

- introdurre un set di regole comuni per il calcolo dei profitti d'impresa all'interno dell'UE.
- introdurre il consolidamento, così che le imprese non dovranno più affrontare sistemi di contabilità separata all'interno dell'Unione, ma preoccuparsi solo dei profitti totali generati.
- utilizzare una formula di ripartizione per l'allocazione dei profitti tassabili tra gli Stati Membri in cui vengono realizzati.
- lasciare agli Stati Membri la possibilità di fissare le proprie aliquote fiscali sui redditi d'impresa.

Il suo fine ultimo è dunque quello di eliminare le distorsioni che sono sorte nel corso degli anni nel mercato interno.

Lo stesso rapporto considera quattro principali scenari per migliorare la posizione competitiva delle imprese europee e raggiungere gli obiettivi prefissati. Il primo prevede l'introduzione soltanto di una base imponibile comune opzionale. In tal modo però le imprese e le amministrazioni dei Paesi Membri si dovrebbero relazionare con due sistemi differenti, aumentando i costi di conformità e di gestione degli stessi.

Il secondo scenario prevede l'introduzione di una base imponibile comune obbligatoria per tutte le imprese con istituzione permanente in uno degli Stati Membri. In assenza del consolidamento i sistemi di contabilità separata sono ancora determinanti per l'allocazione dei profitti nelle transazioni tra imprese dello stesso gruppo.

Una terza possibilità è quella di introdurre una base imponibile consolidata comune opzionale. In questo modo i risultati fiscali di tutte le imprese appartenenti ad un gruppo sono aggregati e ridistribuiti in base ad una formula di ripartizione. Resta però ancora il problema a carico delle amministrazioni pubbliche di doversi relazionare con due sistemi fiscali differenti.

L'ultima eventualità prevede una base imponibile consolidata comune obbligatoria. Tale proposta risulta essere la più completa ed efficace per modificare le regole in vigore, non più adeguate al contesto moderno, formato da strutture sempre più complesse.

3.2.1 Elementi legali della proposta

La legislazione delle imposte dirette ricade all'interno dell'articolo 115 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), secondo il quale: "*the Council shall, acting unanimously ... issue directives for the approximation of laws, regulations and administrative provisions of the Member States as directly affect the establishment or functioning of the internal market*". Inoltre, sulla base dell'articolo 288 TFUE una direttiva è vincolante per ogni Stato Membro a cui viene rivolta, ma lascia alle autorità nazionali la possibilità di scegliere la forma e il metodo per raggiungere il risultato in essa contenuto.

In questo modo viene sottolineata la necessità di norme vincolanti e un *framework* legislativo comune per combattere le distorsioni del mercato interno. Infatti un approccio frammentato potrebbe generare soltanto incertezza per i contribuenti.

Attraverso un'influenza diretta sull'istituzione e sul funzionamento del mercato interno si vuole rendere il sistema più robusto e resiliente ad una aggressiva pianificazione fiscale.

Questa iniziativa soddisfa inoltre i principi di sussidiarietà e di proporzionalità. Riguardo il primo principio, sembrerebbe che gli effetti dannosi che si ripercuotono sul mercato interno possano essere contrastati e mitigati soltanto con un approccio comune. Iniziative progettate e implementate individualmente da ciascuno Stato Membro, infatti, avrebbero come risultato principale, se non unico, quello di perpetuare o esacerbare la situazione attuale, visto che i contribuenti dovrebbero comunque relazionarsi con 28 diversi sistemi fiscali. In realtà, è proprio dall'interazione tra più sistemi fiscali che si generano le maggiori possibilità di abusi o di sfruttamento a proprio vantaggio dei disallineamenti nelle norme fiscali nazionali sulle società. Un esempio rilevante è costituito da tutte le tecniche di pianificazione fiscale aggressiva.

Per quanto riguarda il principio di proporzionalità, la misura proposta non va oltre l'armonizzazione della base imponibile, prerequisito necessario per porre un freno agli ostacoli identificati. La determinazione delle aliquote viene infatti lasciata alla sovranità nazionale. In questo modo viene ridotto l'impatto sulle entrate derivanti dall'imposta sul reddito d'impresa.

3.2.2 Caratteristiche tecniche: presupposto, soggetto passivo, base imponibile, deduzioni e detrazioni

Come per ogni imposta, è necessario analizzare quali sono gli elementi tecnici che la definiscono: presupposto, soggetto passivo, base imponibile e aliquota. Il presupposto è la percezione di un reddito d'impresa. Il reddito è in realtà spesso considerato il miglior indicatore della capacità contributiva. Per le imprese la valutazione risulta però spesso difficile, in quanto l'onere fiscale potrebbe essere sopportato dal contribuente-azionista, e non dall'impresa come tale.

La proposta più recente, rilanciata con la Comunicazione della Commissione COM(2015) per un Piano d'azione per un sistema di tassazione per le imprese più equo ed efficiente, prevede l'applicazione del nuovo regime in modo obbligatorio soltanto per le imprese che a livello consolidato raggiungono un certo livello di ricavi e hanno una istituzione permanente all'interno dell'Unione e appartenente ad un contribuente che vi è residente per fini fiscali. Le imprese di minori dimensioni, invece, avranno la facoltà di scegliere se adottare il nuovo insieme di regole oppure continuare ad utilizzare quello attualmente in vigore.

La base imponibile è disegnata in modo ampio. Tutti i ricavi sono tassabili a meno che non vengano esentati in modo esplicito. Le entrate consistenti in dividendi o proventi derivanti dal possesso di

azioni di una impresa esterna al gruppo sono esentati dalla partecipazione per almeno il 10% per evitare la doppia tassazione degli investimenti diretti esteri. Anche i profitti di istituzioni permanenti sono esenti dall'imposizione nello stato in cui si trova la sede principale. Alcune delle spese sostenute nello svolgimento dell'attività aziendale andranno a ridurre le entrate imponibili. In tale ambito è rilevante la deduzione al 50% per i costi sostenuti per i progetti di ricerca e sviluppo fino ad un massimo di 20.000.000 euro. Oltre tale cifra sarà possibile dedurre ancora fino al 25 % dell'ammontare eccedente. Il rimborso avverrà per l'intero nell'anno in cui questi incorrono. Anche per le piccole imprese all'inizio della loro attività, non associate ad altre imprese e che si dimostrino particolarmente innovative, sarà possibile dedurre al 100% i costi sostenuti per la ricerca e sviluppo. Questi due provvedimenti hanno come fine ultimo quello di incentivare gli investimenti in tale ambito e supportare lo sviluppo di piccole imprese innovative, che è una delle iniziative chiave per il funzionamento del mercato unico. Oggigiorno infatti le imprese spendono sempre meno in ricerca e sviluppo, non tenendo adeguatamente conto dell'esternalità positiva che si potrebbero generare dalla nuova conoscenza, a beneficio di tutta la collettività.

A lungo si è pensato se fosse corretto limitare la piena deducibilità degli interessi passivi, viste le convenienze che generano a spostare gli utili verso paesi con aliquote più basse e le distorsioni che creano nelle scelte di finanziamento delle imprese. La proposta del 2015 prevede la piena deducibilità degli interessi, nella misura in cui questi possono essere compensati con altri redditi da interessi imponibili. Sono inoltre previste regole apposite per prevenire le distorsioni generate nelle scelte di finanziamento tra debito e capitale proprio.

I beni fissi sono ancora considerati ammortizzabili per fini fiscali. Sono previste tuttavia alcune limitazioni. I contribuenti hanno inoltre la possibilità di portare in avanti le perdite in modo indefinito, senza restrizioni sull'ammontare deducibile per ogni anno. Sono inoltre previste regole specifiche per prevenire l'elusione fiscale.

Uno dei principali problemi sorti nella definizione della base imponibile è quello inerente i principi contabili utilizzati per la redazione del bilancio di esercizio. Le imprese di ciascun paese infatti, se non obbligate ad adottare i principi contabili internazionali, nella compilazione del documento contabile, applicano norme differenti. Per un certo periodo di tempo, si è dibattuto sulla possibilità di utilizzare come base comune i principi contabili internazionali International Accounting Standards/International Financing Reporting Standards (IAS/IFRS) emanati dall'International Accounting Standards Committee (IASC), nonostante vi siano alcuni paesi dell'Unione che non consentono il loro utilizzo. Quest'ultima è però un'organizzazione privata con sede a Londra. Ciò

rappresenta un ostacolo al loro utilizzo, in quanto la legislazione fiscale non può essere basata su principi disegnati da organismi al di fuori del dominio pubblico. Inoltre le norme hanno come principio basilare quello di una rappresentazione prudentiale, essendo disegnate con lo scopo di fornire informazioni prospettiche sull'andamento dell'impresa. Non sono dunque previste finalità fiscali. Una possibile soluzione, seppur complessa, potrebbe essere quella di disegnare un apposito *set* di regole autonomo.

Ultimo elemento essenziale per la definizione dell'imposta è l'aliquota applicata. La CCCTB lascerebbe la possibilità a ciascuno Stato Membro di fissare la propria aliquota. Tale norma è stata disegnata con la finalità di limitare gli effetti negativi che si potrebbero verificare sulle entrate fiscali. Questa è stata infatti la principale preoccupazione degli Stati Membri di fronte all'introduzione di un'imposta unica per le imprese.

3.2.3 Consolidamento e formula di ripartizione

Il principale elemento di novità introdotto dalla CCCTB è quello del consolidamento. Attualmente, un'impresa che appartiene ad un gruppo di imprese operanti in Stati Membri diversi deve sottostare al sistema della contabilità separata. Ciò significa che per ogni diversa nazionalità viene effettuata una diversa dichiarazione dei redditi, seguendo le singole normative del luogo. Se all'interno dello stesso gruppo alcune imprese realizzano profitti e altre perdite, non è possibile alcuna compensazione. Con l'introduzione della nuova imposta, sarà possibile presentare un'unica dichiarazione a livello di gruppo basata su regole comuni, con la possibilità di compensare i profitti con le perdite realizzate.

Il passo successivo all'individuazione della base imponibile è quello di ripartirla tra gli Stati Membri in cui opera il gruppo, in modo tale che ciascuno possa applicare la rispettiva aliquota. La suddivisione avviene in base alla presenza economica in ciascuno stato. Questa viene misurata in base all'ammontare di impiegati, risorse e vendite dell'impresa presenti sul luogo. Per alcuni settori possono però essere necessarie regole specifiche, proprio per le differenti caratteristiche che essi presentano. Come esempio si possono considerare le attività che forniscono servizi finanziari, i trasporti e i servizi televisivi. La formula di ripartizione ha dunque l'importante compito di dare certezza nella ripartizione dell'imponibile. È stata formulata dal gruppo di lavoro istituito dalla Commissione come segue:

$$\text{TaxBaseA} = \left[\frac{1}{m} \times \frac{\text{Sales}^A}{\text{Sales}^{\text{Group}}} + \frac{1}{n} \times \left(\frac{1}{2} \times \frac{\text{Payroll}^A}{\text{Payroll}^{\text{Group}}} + \frac{1}{2} \times \frac{\text{Number of Employees}^A}{\text{Number of Employees}^{\text{Group}}} \right) + \frac{1}{o} \times \frac{\text{Assets}^A}{\text{Assets}^{\text{Group}}} \right] \times \text{CCCTB}$$

con:

$$\frac{1}{m} + \frac{1}{n} + \frac{1}{o} = 1$$

L'esponente A fa riferimento ad una ipotetica impresa del gruppo. L'allocazione tra entità del gruppo fornisce anche la ripartizione tra gli Stati Membri.

Per una migliore comprensione del meccanismo alla base di tale formula si può prendere in considerazione un semplice esempio⁴. Si consideri un'impresa che opera sia in Francia che nel Regno Unito. Questa ha 30 impiegati in Francia e 60 nel Regno Unito. Gli stipendi sono gli stessi tra i due paesi, e le vendite, come le risorse, sono il doppio rispetto a quelle in Francia. L'impresa realizza una perdita di 10 nel Regno Unito e un profitto di 40 in Francia. L'aliquota francese è del 30% e quella inglese del 25%. La tassazione avverrà nel seguente modo:

- Secondo il sistema in vigore, l'impresa pagherà un'imposta di 12 in Francia, mentre non pagherà nulla nel Regno Unito, dove porterà in avanti la perdita che potrà compensare con profitti generati in futuro.
- Se entrasse in vigore la CCCTB, la base imponibile sarebbe consolidata, dunque pari a 30. Visto che i due terzi delle risorse, degli impiegati e delle vendite sono siti nel Regno Unito, i due terzi della base imponibile saranno allocati lì. Dunque l'impresa pagherà per 20 al 25% e i restanti 10 al 30%.

Già altri stati federali, come per esempio gli Stati Uniti, la Germania e il Canada, utilizzano il modello della formula di ripartizione per gestire le entrate derivanti dagli stati che le compongono.

Una domanda che gli studiosi si sono posti è quella del modo in cui trattare le imprese che non hanno una presenza fisica in un paese ma che invece vi realizzano vendite. Per presenza fisica si intende la sede legale o un'istituzione permanente. Le conclusioni a cui è giunto il gruppo di lavoro stabiliscono che vanno considerate solo le imprese con presenza fisica in uno Stato Membro. Per le altre, sono state previste due metodologie di trattamento. La prima riguarda le imprese che, pur non

⁴ Devereux M.P. e C. Fuest (2010), "Corporate Income Tax Coordination in the European Union", *SAGE publications*, No.16, pp.23-28

avendo presenza fisica, appartengono ad un gruppo con un'entità nel paese. In tal caso le vendite saranno considerate come realizzate da tale entità. Nel caso in cui invece non vi sia alcun soggetto nel paese, allora le vendite saranno imputate proporzionalmente a tutti i membri del gruppo.

3.3 Un'analisi sulle possibili conseguenze

Secondo la teoria della tassazione ottimale, un'imposta, nel momento in cui viene fissata, dovrebbe minimizzare quelle che sono le distorsioni economiche che si vanno a generare, dato il ricavo che ci si aspetta di raccogliere. Nel caso della CCCTB i principali effetti sul sistema che bisogna considerare di tre ordini: sulla base imponibile, sulle entrate per lo stato e sulla competizione fiscale.

3.3.1 Effetti sulla base imponibile

Per quanto riguarda gli effetti sulla base imponibile, uno studio condotto da Clemens Fuest e altri (2007) ha evidenziato come gli effetti varino da paese a paese. A livello aggregato, l'analisi condotta su un gruppo di imprese ha evidenziato che per effetto della compensazione delle perdite transfrontaliere si arriva ad una contrazione della base imponibile. Vengono prese in considerazione due eventualità: il calcolo della base con un set comune di regole senza l'introduzione della compensazione delle perdite transfrontaliere, e l'introduzione delle regole comuni per il calcolo della base imponibile con la possibilità di compensare le perdite transfrontaliere. Nel primo caso i maggiori effetti si avrebbero per quei paesi di piccole dimensioni con un basso livello di tassazione o con particolari incentivi fiscali, in quanto perderebbero una buona parte della base imponibile. Ciò accade perché questi paesi attraggono una quota di base imponibile maggiore rispetto a quella che è realmente la loro parte nell'attività economica. Ne trarrebbero dunque vantaggio i paesi di maggiori dimensioni. Il secondo caso implica una diminuzione complessiva della base imponibile di circa il 20%. In questo modo la ripartizione della base imponibili risulta più in linea con la distribuzione dell'attività economica.

I risultati di questo studio sono limitati dal fatto che il campione di imprese considerato è ristretto e non vengono considerati i possibili mutamenti comportamentali che si verificherebbero con l'introduzione del sistema di ripartizione.

3.3.2 Effetti sulle entrate fiscali

L'aspetto che maggiormente ha ostacolato l'introduzione di un'imposta unica all'interno dell'Unione nel corso degli anni è stato proprio quello delle entrate fiscali da essa derivanti. Molti paesi fanno

infatti affidamento su di essi e per questo hanno largamente temuto gli effetti che si potrebbero generare.

Le previsioni riguardo le ripercussioni non possono essere molto precise, vista la scarsa quantità di dati a disposizione degli studiosi. Rilevante è lo studio condotto da Devereux e Loretz (2008). Prendendo in considerazione la proposta della Commissione europea inerente il consolidamento e la formula di ripartizione, ed escludendo la possibilità di una base imponibile comune, sono riusciti ad evidenziare gli effetti più probabili. Dalla loro analisi è emerso che le entrate derivanti dalla tassazione delle imprese all'interno dell'Unione Europea si ridurranno in media del 2,5%. Tuttavia, alcuni paesi, principalmente Ungheria e Repubblica Slovacca, vedranno i loro profitti aumentare di circa il 50%. Tutto ciò si realizzerà a spese principalmente di Danimarca, Finlandia, Germania, Italia e Lussemburgo.

Se invece tutte le imprese fossero obbligate ad adottare la nuova imposta, i pagamenti fiscali totali aumenterebbero approssimativamente del 2% in media.

Va sottolineato il fatto che questi risultati dipendono soprattutto dalla scelta dei fattori di ripartizione.

A fronte di tali variazioni si spontaneamente chiede se alcuni paesi, a fronte delle perdite subite, per dare il loro consenso alla nuova imposta non richiedano qualche forma di compensazione. Ad oggi non sono state fornite risposte a riguardo.

3.3.3 Effetti sulla competizione fiscale

Agli Stati Membri viene lasciata la possibilità di fissare l'aliquota fiscale da applicare alla base imponibile calcolata secondo le regole comuni. In questo modo non ci si può però aspettare che cessi il fenomeno della competizione fiscale che oggi si verifica. Alcuni studiosi hanno evidenziato come la concorrenza fiscale possa essere utile per limitare il potere di tassazione dei governi o per sviluppare politiche fiscali sensibili agli obiettivi e vincoli nazionali. A riguardo però non vi sono ancora evidenze empiriche, anche se molto dipende dalla tipologia di competizione generata.

Il passaggio da un sistema di contabilità separata alla formula di ripartizione potrebbe avere sia l'effetto di far alzare le aliquote per riuscire ad ottenere lo stesso livello di entrate, che quello di farle abbassare. Tutto dipende dal peso che viene dato, all'interno della formula di ripartizione a ciascun elemento. Per esempio un maggiore peso sui ricavi potrebbe mitigare i tagli alle imposte,

perché per le imprese risulta molto più complesso spostare le proprie vendite rispetto alle risorse possedute.

Un aspetto rilevante è quello dei rapporti con i paesi terzi, con i quali la competizione fiscale sarà ancora pienamente aperta. Alcuni studiosi si sono interrogati sulla possibilità per cui una base imponibile unica non possa rallentare l'adeguamento del sistema fiscale a quelli che sono i cambiamenti dell'ambiente economico. Ad oggi per reagire alle variazioni vengono effettuate modifiche sia sulla base imponibile che sulle aliquote. Dopo l'introduzione di un'imposta unica, per qualsiasi modifica sarà necessario mettere d'accordo tutti e 28 gli Stati Membri. Tale operazione potrebbe dunque richiedere molto più tempo di quello attualmente necessario.

3.4 Dopo l'introduzione: benefici e questioni irrisolte

Dalla sua formazione ad oggi, le principali distorsioni che si sono verificate sul mercato interno legate alla tassazione delle imprese sono state quelle legate all'allocazione del capitale negli investimenti esteri, nello svolgimento dell'attività economica transfrontaliera, la pianificazione fiscale lo spostamento dei profitti tra paesi. Andremo ora ad analizzare in dettaglio la situazione attuale e i possibili benefici che l'introduzione della CCCTB potrebbe portare in tale ambito.

3.4.1 Investimenti esteri

Prima di individuare le tipologie di ostacoli presenti nel sistema allo stato attuale, ci si deve innanzitutto interrogare su quali siano le situazioni che li generano. Gli ostacoli agli investimenti oltre confine si verificano quando si genera una situazione di conflitto tra due ordini di interessi: quello europeo di rimuovere gli ostacoli allo svolgimento dell'attività economica, e quello dei governi nazionali che vogliono preservare le entrate. Esempi si possono trovare nella mancata possibilità di compensare le perdite realizzate da una stessa impresa ma con sedi in paesi diversi, dispute sullo spostamento dei profitti, problemi in uscita dall'imposizione quando la sede di un'impresa viene spostata da uno stato ad un altro. Tutte queste problematiche portate come esempio potranno essere risolte con l'introduzione della CCCTB.

Si avrà dunque un nuovo modo per affrontare le questioni legate agli ostacoli fiscali, grazie all'aumento di cooperazione tra le istituzioni nazionali, che si troveranno ad entrare in contatto quasi quotidianamente.

3.4.2 Attività economica

Le alterazioni nell'allocazione del capitale derivano principalmente da due fonti: dalle differenze nella definizione della base imponibile e dalle difformità nelle aliquote. Ciò determina incentivi a spostare i propri profitti verso le località più favorevoli all'ottenimento di un profitto *post* imposizione più alto. L'introduzione della CCCTB, avendo come principio basilare quello della definizione della base imponibile secondo regole comuni, potrà, se non eliminare, almeno limitare tale problematica. Infatti rimane ancora inalterata la componente determinata dalla variabilità delle aliquote.

Vi è però la possibilità che vengano introdotte nuove distorsioni. Come prima, bisogna considerare i problemi di gestione di due sistemi fiscali all'interno di uno stesso paese. In secondo luogo, le disuguaglianze nelle aliquote potrebbero generare una diversa allocazione dell'onere fiscale sugli elementi contenuti nella formula di ripartizione. In ultimo, la nuova imposta ha lo scopo di ridurre le possibilità di realizzare pianificazioni fiscali. Questo però potrebbe aggravare le distorsioni sull'attività economica reale.

3.4.3 Pianificazione fiscale e spostamento dei profitti

La pianificazione fiscale è uno degli strumenti più utilizzati dalle imprese per minimizzare quanto dovuto allo stato. Sono diverse le tecniche utilizzate e le risorse spese per realizzarla: prezzi di trasferimento, utilizzo del debito per il finanziamento dei progetti di investimento a causa della deducibilità degli interessi e altri.

La CCCTB potrebbe far sorgere nuove modalità di pianificazione fiscale, per esempio nelle posizioni di confine tra l'applicazione della CCCTB e dell'imposta nazionale in vigore nel paese. All'interno della prima formulazione di CCCTB, quella del 2011, erano stati segnalati come rientranti in tale categoria i problemi di definizione dell'appartenenza di un'impresa ad un gruppo e di quando si potesse parlare effettivamente di istituzione permanente. La riformulazione del 2016 ha però cercato di andare a modificare gli aspetti della prima proposta che si potevano ancora migliorare. Così è stata introdotta una definizione puntuale di insediamento permanente e appartenenza ad un gruppo di imprese.

L'obiettivo è dunque quello di andare a contrastare le opportunità di pianificazione fiscale e spostamento dei profitti emerse nel corso degli anni. Bisogna però chiedersi se queste pratiche siano effettivamente sbagliate. Queste attività sono costose sia per lo Stato, visto che riducono le entrate e dunque anche le risorse che possono essere impiegate a favore dell'intera collettività, ma anche per

le imprese stesse, che vi impiegano moltissimi fondi. L'unico beneficio nella loro tolleranza potrebbe essere quello di riduzione dell'onere a carico delle imprese internazionali con alta mobilità. Ciò non è però sufficiente per giustificarle.

3.4.4 Costi di conformità e costi amministrativi

Al momento le imprese, dovendo interagire con 28 sistemi fiscali differenti, sono obbligate a sostenere rilevanti costi di adeguamento ad essi.

Nel 2010 lo stato che doveva sopportare l'onere maggiore era la Repubblica Ceca, mentre nel 2016 era la Bulgaria.

Questo è considerato essere l'argomento principale a favore della CCCTB. Tuttavia il beneficio effettivo non è facilmente quantificabile. Secondo le stime riportate nell'analisi di impatto contenuta nella proposta di emanazione di una direttiva su una base imponibile comune per le società⁵, ci si aspetta che i costi di conformità legati al tempo impiegato scendano del 10% e quelli materiali del 2,5%.

Per quanto riguarda le amministrazioni fiscali dei singoli Paesi Membri, l'introduzione della CCCTB porterebbe sia costi che benefici. Innanzitutto queste potranno giovare della riduzione delle questioni legali con altri paesi per questioni riguardanti per esempio lo spostamento dei profitti o i prezzi di trasferimento e del possibile aumento delle entrate per la cessazione di tali attività. Dall'altro lato però, potranno sorgere nuove dispute riguardanti soprattutto il meccanismo di ripartizione della base imponibile. A riguardo il gruppo di lavoro ha cercato di porre chiarezza definendo il meccanismo di amministrazione "*one-stop-shop*". Questo procedimento prevede la presenza di due entità essenziali: il contribuente principale e l'autorità fiscale principale. Il contribuente principale viene identificato con l'impresa capogruppo, mentre l'autorità fiscale principale è quella del paese in cui l'impresa capogruppo risiede. I ricavi consolidati del gruppo saranno inviati dal contribuente principale all'autorità principale. Le attività di revisione devono essere svolte sia dall'amministrazione principale che da quelle locali.

3.4.5 Per riassumere: pro e contro

Andiamo ora a ripercorrere brevemente quelli che sono gli elementi a favore e contro l'introduzione della CCCTB. I principali benefici che la sua introduzione apporterebbe sono i seguenti:

⁵ European Commission (2016) *Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base COMM(2016) 685 final*, October, Strasbourg

- non vi è la necessità di affrontare i sistemi fiscali di 28 paesi;
- vengono ridotti i costi di conformità;
- vengono ridotte le possibilità di utilizzo di tecniche di spostamento dei profitti, come per esempio i prezzi di trasferimento;
- certezza nelle regole di definizione della base imponibile, per un sistema trasparente e più semplice.

La CCCTB apporterebbe però anche alcuni nuovi inconvenienti e ne lascerebbe altri già esistenti:

- esisteranno ancora possibilità di spostamento dei profitti verso quei paesi terzi che offrano condizioni fiscali più favorevoli;
- la possibilità di compensare i profitti con le perdite realizzate in paesi diversi dell'Unione potrebbe favorire operazioni di acquisizione verso imprese di paesi con una bassa aliquota fiscale;
- le differenze nelle aliquote applicate tra i diversi paesi continuerebbero a distorcere l'attività economica e non porrebbero fine alla competizione nella loro fissazione;
- si potrebbero realizzare redistribuzioni nelle entrate degli Stati Membri;
- il modo di relazionarsi con l'imposizione locale nei singoli paesi.

Anche se le questioni lasciate irrisolte dall'eventuale introduzione della CCCTB sembrano ancora molte, numerosi sono i passi avanti che si potrebbero fare rispetto alla situazione attuale.

Conclusioni

Si vogliono ora ripercorrere brevemente quelli che sono i punti principali di questo lavoro per meglio esporre la conclusione a cui si è arrivati.

Nel primo capitolo è stato preso in considerazione l'ambito del sistema tributario relativo alla fiscalità per le imprese.

In un primo momento ci si è chiesto quali fossero gli elementi teorici posti a giustificazione di tale tipologia di imposizione, soprattutto dal punto di vista dell'equità, dell'efficienza e della sua fattibilità amministrativa. Da questa analisi è emerso che la tassazione delle società di capitali, intese come entità autonome rispetto agli azionisti che le posseggono, può essere definita rispettosa del principio di equità, sia orizzontale che verticale. Il reddito viene considerato il miglior metro di valutazione della capacità contributiva.

Nonostante vi siano diverse argomentazioni che dimostrano la creazione di distorsioni all'interno del sistema economico attraverso la tassazione del reddito d'impresa, sono principalmente tre quelle a sostegno dell'esistenza di un profilo di efficienza. In primo luogo, la tassazione delle imprese svolge un'importante funzione di ritenuta sull'imposizione a livello personale. Il secondo elemento a suo favore è il fatto che attraverso di essa è possibile ridurre le distorsioni reali sul reddito da lavoro. In ultimo la possibilità di compensazione delle perdite generate da rendimenti negativi, riduce l'incertezza per le imprese nel momento in cui queste vanno ad intraprendere ogni nuovo progetto di investimento.

Per quanto riguarda la fattibilità amministrativa, viene considerata come soluzione meno costosa e più semplice per le amministrazioni fiscali quella di tassare le imprese alla fonte, invece di applicare un'imposizione in base al principio di residenza.

Sotto il profilo degli effetti distributivi causati dall'imposta sul reddito d'impresa possiamo concludere che l'effetto più rilevante si ha sui lavoratori. Infatti in condizioni di capitale semimobile, è possibile traslare solo parzialmente l'onere dell'imposta sugli impiegati.

Le distorsioni rilevate nel sistema sono considerevoli, ma se ne possono prendere in considerazione principalmente sei categorie: gli effetti sugli investimenti, le alterazioni nelle scelte delle fonti di finanziamento, della forma giuridica e nelle operazioni di fusione e acquisizione, gli alti costi di conformità, e in ultimo tutte le tecniche di pianificazione fiscale adottate dalle imprese, in particolare lo spostamento dei profitti. È proprio da questi elementi che le autorità fiscali devono

ripartire per progettare un sistema più equo ed efficiente. Spesso, infatti, sono proprio questi elementi generano per gli Stati Membri dell'Unione una diminuzione delle entrate. Perciò una proposta di imposta unica per il reddito d'impresa che vada a migliorare questi aspetti non dovrebbe che essere accolta con favore dai paesi europei.

Nel secondo capitolo sono stati esaminati i dati empirici relativi agli elementi essenziali dell'imposta sul reddito d'impresa, per trovare un riscontro pratico per quanto analizzato nel capitolo precedente.

Da questa osservazione è emerso che a livello europeo si sta assistendo ad una progressiva diminuzione delle aliquote legali. Questo fenomeno ha preso il via agli inizi degli anni ottanta nel Regno Unito e negli Stati Uniti, per poi subire un forte aumento con l'allargamento verso Est dell'Unione Europea. Questa aperta competizione sta continuando ancora oggi, anche se con una intensità leggermente inferiore.

Anche le aliquote effettive hanno subito un calo, anche se non della stessa entità di quelle legali. L'aliquota effettiva mostra il modo in cui l'aliquota legale e le detrazioni possano influenzare l'importo dell'imposta da pagare. Abbiamo poi preso in considerazione il livello dell'aliquota effettiva marginale e quella media. La prima dà una misura dell'onere che ricade sull'investimento marginale; mentre la seconda una valutazione quantitativa dell'onere fiscale effettivo su un progetto di investimento profittevole. Entrambe, seppur in riduzione, mostrano un livello abbastanza elevato dell'onere che ricade sulle imprese, generando così disincentivi ad effettuare investimenti e incentivi a spostare la produzione in luoghi in cui il carico da sopportare raggiunga un livello inferiore.

Nella maggior parte degli Stati Membri la base imponibile è stata ampliata per riuscire a compensare l'abbassamento delle aliquote legali, e quindi lasciare sostanzialmente invariata l'entità delle entrate in percentuale al PIL. Il gettito da essa derivante è spesso una delle principali fonti di entrata per molti paesi, che dunque non possono sostenere una sua elevata riduzione.

Tutti questi elementi evidenziano che le prospettive future più probabili possono essere due: o si verificherà una prosecuzione del fenomeno della competizione fiscale, generando una complessiva riduzione delle entrate per quasi tutti gli Stati Membri; oppure la corsa verso il basso delle aliquote subirà un arresto, data la necessità per i paesi delle entrate da essa generate.

Una possibile soluzione a questo clima di aperta concorrenza, in un sistema caratterizzato da numerose distorsioni che alterano le decisioni prese dalle imprese, è l'introduzione di un'imposta unica per il reddito d'impresa in ambito europeo. Allo stato attuale la proposta più rilevante è stata

quella lanciata dalla Commissione europea prima nel 2011, e successivamente nel 2015, con il nome di Common Consolidated Corporate Tax Base. Questa si caratterizza per la presenza di un set di regole unico per la definizione della base imponibile, in cui le deduzioni presenti sono disegnate principalmente per generare un clima favorevole agli investimenti e che limiti le distorsioni riguardanti la scelta delle fonti di finanziamento e i progetti di investimento da intraprendere. Viene inoltre lasciata la libertà agli Stati Membri di fissare il livello dell'aliquota legale all'interno del proprio paese. I profitti verrebbero allocati tra le sedi dell'impresa attraverso l'utilizzo di una formula di ripartizione, che opera la suddivisione in base alla presenza economica in ciascuno stato.

I principali benefici che l'introduzione della CCCTB apporterebbe sono principalmente quattro. Innanzitutto non vi sarebbe più la necessità di affrontare 28 sistemi fiscali diversi, uno per ogni Stato Membro. Vengono inoltre ridotti i costi sostenuti dalle società per relazionarsi con questo ampio complesso di strutture. Le possibilità di pianificazione fiscale si ridurrebbero notevolmente grazie alla presenza di regole chiare e semplici.

Sono tuttavia presenti delle questioni che rimarrebbero ancora irrisolte. In primo luogo vi sarebbe ancora la possibilità di spostare i profitti verso i paesi terzi che non fanno parte dell'Unione, con condizioni fiscali più favorevoli. Non imponendo un'aliquota unica vi sarebbe ancora per gli Stati Membri di effettuare un certo livello, seppur limitato, di competizione fiscale. Infine, alcuni paesi potrebbero subire una riduzione delle entrate per effetto dell'utilizzo della formula di ripartizione.

Dunque ogni paese dell'Unione ha una propria imposta sul reddito d'impresa che può essere giustificata sotto il profilo dell'equità e dell'efficienza ma che genera allo stesso tempo numerose distorsioni nel sistema. L'entità della tassazione varia da stato a stato, di conseguenza si può parlare solo di convergenza per aree, e non di un coordinamento generalizzato. Gli unici provvedimenti in materia che sono stati presi quasi uniformemente dagli Stati Membri sono stati quelli di abbassamento delle aliquote e di ampliamento della base imponibile.

Pertanto per porre un freno a tutte le problematiche emerse nel corso dell'analisi compiuta, la soluzione migliore sembra essere l'introduzione di un'imposta unica sul reddito d'impresa: la CCCTB.

Bibliografia

Bosi P. (2015), *Corso di scienza delle finanze*, Bologna, Il mulino (www.mulino.it)

Brys B., S. Matthews e J. Owens (2011), "Tax Reform Trends in OECD Countries", *OECD Taxation Working Papers*, No.1, OECD Publishing, Paris (<http://dx.doi.org/10.1787/5kg3h0xxmz8t-en>)

De Mooij R.A. (2005), "Will Corporate Income Taxation Survive?", *De Economist*, Vol.153, No.3, pp.277-301

Devereux M.P. e C. Fuest (2010), "Corporate Income Tax Coordination in the European Union", *SAGE publications*, No.16, pp.23-28

Devereux M.P. e S. Loretz (2008), "The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues", *Fiscal Studies*, Vol.29, No.1, pp.1-33

DG TAXUD (2017), *Tax Policies in the European Union - 2017 Survey*, Brussels(<https://ec.europa.eu/taxation>)

Endres D., K. Finke, J.H. Heckmeyer e C. Spengel (2013), "Corporate Taxation Trends in Europe", *Intertax*, Vol.41, No.10, pp.499-506

European Commission (2016) *Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base COMM(2016) 685 final*, October, Strasbourg (https://ec.europa.eu/commission/index_it)

European Commission (2015A) *Commission Staff Working, Corporate Income Taxation in the European Union, Accompanying the Document Communication from the Commission to the European Parliament and the Council on a Fair and Efficient Corporate Tax System in the European Union: 5 Key Areas for Action SWD(2015) 121 final*, June, Brussels (https://ec.europa.eu/commission/index_it)

European Commission (2015B) *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, A Fair and Efficient Corporate Tax System in the European Union: 5 Key Areas for Action COM(2015) 302 final*, June, Brussels (https://ec.europa.eu/commission/index_it)

European Commission (2011A) *Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) COM(2011) 121/4*, Brussels (https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/company_tax/common_tax_base/com_2011_121_en.pdf)

European Commission (2011B) *Commission Staff Working, Impact Assessment Accompanying the Document to the Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) SEC (2011) 315 final*, March, Brussels (https://ec.europa.eu/commission/index_it)

Fuest C. (2008), "The European Commission's Proposal for a Common Consolidated Corporate Tax Base", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol.24, No.4, pp.720-739

Fuest C., T. Hemmelgarn e F. Ramb (2006), "How would the Introduction of an EU-wide Formula Apportionment affect the Distribution and Size of the Corporate Tax Base? An Analysis based on German Multinationals", *International Tax and Public Finance*, No.14, October, pp.605-626

Mintz J. (2004), "Corporate Tax Harmonization in Europe: It's All About Compliance", *International Tax and Public Finance*, Vol.11, No.2, pp.221-234

OECD (2007), "Fundamental Reform of Corporate Income Tax", *OECD Tax Policy Studies*, No.16 (https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/fundamental-reform-of-corporate-income-tax_9789264038127-en)

Schratzstaller M., J. Becker, C. Fuest, C. Elschner, M. Overesch, B. Genser, D. Schindler e G. Nicodème (2007), "Corporate Taxes in the European Union", *Intereconomics*, Vol.42, No.3, May, pp.116-142 (<https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10272-007-0215-x>)

Scrivener C. (1990), "Corporate Taxation in Europe and the Single Market", *Intertax*, No.4, pp.207-208

Tudor C.L. e H. Appel (2016), "Is Eastern Europe to Blame for Falling Corporate Taxes in Europe? The Politics of Tax Competition Following EU Enlargement", *SAGE publications*, Vol.30, No.4, November, pp.855-884