

LUISS



Dipartimento di
Impresa e Management

Cattedra: Scienza delle Finanze

Tassazione delle multinazionali e squilibri fiscali internazionali nell'era dell'economia digitale

RELATORE

Angelo Cremonese

CANDIDATO

Paolo Concetti

Matricola 231111

Anno Accademico: 2020/2021

INDICE

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO PRIMO: CENNI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE D'IMPRESA	8
1. Cos'è la fiscalità internazionale	8
2. Come vengono trattati a fini fiscali i redditi prodotti all'estero	9
3. Il principio della stabile organizzazione e le ragioni alla base della sua adozione	10
4. L'elusione fiscale internazionale	13
5. Principali interventi a contrasto dell'elusione fiscale internazionale	14
6. La corsa al ribasso nella tassazione d'impresa	19
CAPITOLO SECONDO: INADEGUATEZZA DEI CRITERI FISCALI	25
1. Digitalizzazione dell'economia	25
2. Fiscalità nell'era digitale	28
3. Il superamento della stabile organizzazione	31
4. <i>Double Irish with a Dutch Sandwich</i>	34
CAPITOLO TERZO: DIMENSIONI DEL FENOMENO E MECCANISMI DI CONTRASTO	41
1. <i>The missing profits of nations</i>	41
2. Concorrenza fiscale dannosa	46
3. <i>Global minimum tax</i>	48
4. Un accordo da definire	52
CONCLUSIONI	58
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	62

INTRODUZIONE

L'elaborato si propone l'obiettivo di far luce sul tema della tassazione delle imprese multinazionali, con particolare riferimento alle sfide proposte dalla digitalizzazione dell'economia. L'idea nasce dalla volontà di trattare un argomento oggi più che mai attuale che produce dei rilevantissimi effetti a cascata sull'economia globale.

La tassazione tradizionalmente si assume il duplice compito di assicurare le risorse necessarie per mettere in atto le politiche stabilite dal governo e favorire la redistribuzione della ricchezza all'interno della popolazione. Secondo l'OCSE sono circa 240 i miliardi di dollari che ogni anno vengono trasferiti dalle multinazionali in giurisdizioni con regimi fiscali particolarmente favorevoli al solo scopo di ridurre il carico fiscale. Conseguentemente, i Paesi a medio-alta tassazione sono costretti a far fronte ad un gettito fiscale di gran lunga inferiore rispetto a quello potenziale e l'azione redistributiva tra gli operatori del mercato avviene solo in maniera parziale e dunque non soddisfacente. In aggiunta, si rischia che gli squilibri internazionali vengano inaspriti laddove l'applicazione della tecnologia digitale permetta di generare reddito in modalità non ancora adeguatamente regolamentate a livello fiscale.

Senza avere la pretesa di fornire delle risposte definitive ad una materia estremamente ampia e complessa, l'intenzione è quella di analizzare a grandi linee il funzionamento del sistema impositivo internazionale, evidenziare i cambiamenti apportati dall'introduzione del digitale nel modo di fare impresa e discutere dei recenti sviluppi in merito agli interventi legislativi effettuati al fine di ristabilire un equilibrio nel mondo della tassazione.

Scendendo più nello specifico, il primo capitolo dapprima si concentra sugli aspetti principali della fiscalità internazionale e sulle ragioni che ne hanno determinato l'assetto odierno, poi si sofferma sui problemi che affliggono il sistema impositivo, in particolar modo sulle pratiche elusive poste in essere dalle aziende e sulla tendenza ormai consolidata in gran parte del mondo di limitare l'onere fiscale delle imprese al fine di attrarre investitori esteri.

Procedendo, nel secondo capitolo si tratta il tema della digitalizzazione dell'economia e dell'impatto che l'introduzione della tecnologia ha sulla quotidianità e soprattutto, per quanto rileva ai fini dell'elaborato, sulla produttività del lavoro e sulle nuove possibilità di estrarre profitto. Successivamente, proprio alla luce delle innovazioni dettate dalla sempre più massiccia adozione del digitale, si discute di quanto siano attuali e aderenti alla realtà i criteri su cui è modellato il complesso delle norme fiscali e di quanto

sia anacronistico, oggi, parlare di stabile organizzazione così come è stata concepita originariamente. Per finire, vengono mostrati esempi concreti di come sia stato possibile negli anni eludere le normative fiscali attraverso delle configurazioni societarie che sfruttano le falle nel sistema e le opportunità offerte dai paradisi fiscali e dai Paesi fiscalmente aggressivi.

Da ultimo, il terzo capitolo esamina più da vicino la dimensione dello spostamento dei profitti all'estero e gli effetti che esso genera tanto sugli Stati che vengono privati di abbondanti risorse ogni anno, quanto sulle altre imprese che non possono godere degli stessi sgravi fiscali messi a disposizione delle multinazionali. A conclusione dell'elaborato, viene discussa l'eventuale introduzione della *global minimum tax*, imposta elaborata in sede OCSE poi modificata dall'Amministrazione Biden, e delle implicazioni che essa potrà avere sul panorama internazionale.

CAPITOLO PRIMO

CENNI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE D'IMPRESA

SOMMARIO: **1.** Che cos'è la fiscalità internazionale – **2.** Come vengono trattati a fini fiscali i redditi prodotti all'estero – **3.** Il principio della stabile organizzazione e le ragioni alla base della sua adozione – **4.** L'elusione fiscale internazionale – **5.** Principali interventi a contrasto dell'elusione fiscale internazionale – **6.** La corsa al ribasso nella tassazione d'impresa

1. Cos'è la fiscalità internazionale

Il diritto tributario internazionale si propone due scopi prioritari: da un lato assicurare l'equità nella tassazione delle attività economiche e degli investimenti internazionali, dall'altro eliminare le distorsioni fiscali nella tassazione degli investimenti internazionali.

L'equità nella tassazione delle attività economiche e degli investimenti internazionali è perseguita tramite l'applicazione del principio della capacità contributiva (sancito in Italia dall'articolo 53 della Costituzione), vale a dire il principio attraverso cui si intende ottenere una distribuzione equa dell'onere fiscale tra i contribuenti mediante una ripartizione delle imposte basata sui redditi percepiti e ispirata al criterio della progressività.

Le distorsioni nella tassazione degli investimenti internazionali possono essere determinate, ad esempio, dalla concessione di incentivi fiscali a livello territoriale, *‘ovvero da misure dirette ad attrarre imprese nell'ambito di una certa area geografica, perché favorite da una tassazione più ridotta in termini di aliquote, o da specifici piani di incentivi agli investimenti’*¹. Sul piano internazionale, quindi, il raggiungimento dell'equità nella tassazione e la minimizzazione delle distorsioni negli investimenti si traducono in una corretta concorrenza fiscale tra gli Stati e, di conseguenza, in un beneficio diffuso tra tutti gli operatori economici, siano essi produttori di beni e servizi o consumatori.

¹ A. Dragonetti, A. Sfondrini, V. Piacentini, *Manuale di Fiscalità Internazionale*, 8° ed., (IPSOA, 2019), 3, 4

2. Come vengono trattati a fini fiscali i redditi prodotti all'estero

Un'impresa multinazionale, per definizione, è un'impresa che intrattiene rapporti commerciali con l'estero. Tali relazioni conducono naturalmente alla produzione di un reddito che viene computato nella base imponibile dell'impresa. È lecito chiedersi, quindi, dove venga tassato il reddito prodotto all'estero, se nello Stato in cui l'azienda risiede, oppure in quello in cui essa opera e genera ricchezza. In altre parole, ci si chiede se uno Stato ha il diritto di esercitare il proprio potere impositivo su dei soggetti che, pur non operando su quel territorio, sono residenti in quel Paese oppure se ha facoltà di tassare dei soggetti che, pur essendo non risiedendo in quello Stato, operano all'interno dei suoi confini.

Nell'affrontare la questione sono stati adottati essenzialmente due approcci agli antipodi: secondo il principio della *worldwide taxation* vengono tassati solo i soggetti residenti nello Stato in relazione ai redditi ovunque generati, secondo il criterio della *territorial taxation*, invece, il potere impositivo si applica a tutti i soggetti, compresi i residenti, con esclusivo riguardo dei redditi prodotti sul territorio dello Stato.

Il fatto che la facoltà di determinare quale debba essere il principio da seguire in materia di tassazione dei redditi prodotti all'estero sia delegata alla sovranità del singolo Stato, fa sì che possano verificarsi dei casi di doppia imposizione internazionale. Tale fenomeno può manifestarsi in due fattispecie: se lo stesso reddito viene gravato da una doppia tassazione in capo a due soggetti diversi si parla di doppia imposizione economica, quando, invece, lo stesso reddito è sottoposto a una doppia tassazione in capo allo stesso soggetto si è nel campo della doppia imposizione giuridica. In altre parole, *'la doppia imposizione economica, in genere, si estrinseca mediante un conflitto in riferimento al soggetto della tassazione, mentre la doppia imposizione giuridica in genere colpisce il soggetto tassato'*².

Al di là della distinzione a livello teorico, un esempio concreto può facilitare la comprensione del caso in esame. Assumendo che dati due Stati, l'uno applichi il criterio della *worldwide taxation*, (anche detto della residenza), l'altro quello della *territorial taxation*, (altrimenti detto della fonte), chiunque risiedesse nel primo e producesse un reddito nel secondo sarebbe soggetto a una duplice tassazione. Ancor più complessa diventa la situazione quando, come spesso accade, uno Stato decide di adottare il criterio

² F. Migliorini, *Fiscalità Internazionale: che cos'è? Definizione e Analisi*, 2020, <https://fiscomania.com/fiscalita-internazionale-definizione/>

della residenza per i residenti e quello della fonte per i non residenti al fine di massimizzare il gettito fiscale.

‘La natura duale della sovranità fiscale può portare due o più giurisdizioni all’esercizio concorrente del prelievo sui medesimi redditi, producendo forme di doppia imposizione con ovvi effetti deleteri per lo sviluppo delle relazioni economiche transnazionali’³.

Allo scopo di ovviare a questa circostanza, che finirebbe per scoraggiare profondamente ogni tipo di investimento estero, non è raro che due Stati scelgano di firmare un trattato per scongiurare o limitare gli effetti della doppia imposizione. Spesso si opta per un deferimento della tassazione del reddito prodotto all’estero al momento in cui esso viene rimpatriato e, soprattutto, per un meccanismo di credito d’imposta, basato su deduzioni e/o detrazioni, attraverso cui si riconosce che il contribuente è già stato sottoposto a tassazione in un altro Stato.

3. Il principio della stabile organizzazione e le ragioni alla base della sua adozione

Un imprenditore che sceglie di operare all’estero ha diverse opzioni a sua disposizione a seconda della forma giuridica che intende adottare. Più comunemente la scelta ricade su una tra stabile organizzazione, società di persone, o comunque un ente privo di personalità giuridica, oppure società di capitali.

Vale la pena soffermarsi sulla prima delle forme appena citate, la stabile organizzazione, perché risulta essere spesso al centro delle controversie tra Stati in materia di tassazione dei redditi realizzati all’estero.

Non esiste una definizione univoca e universalmente accettata del concetto di stabile organizzazione e non sono molti gli Stati (Austria, Germania, Italia, Paesi Bassi) che hanno scelto di delimitarne i confini nel proprio diritto interno. Ad ogni modo, per far sì che uno dei suddetti Stati possa esercitare il proprio potere impositivo sui redditi d’impresa di un soggetto non residente, è necessario che sussistano le condizioni per l’esistenza di una stabile organizzazione così come previsto dalla normativa interna. Al di là di questo caso specifico, la definizione di stabile organizzazione è presente in quasi tutti i trattati fiscali.

³ Confindustria, “*Principi Fiscali Internazionali e Digitalizzazione dell’Economia*”, 2019
https://www.confindustria.it/wcm/connect/709d0622-b64a-4e5e-98a8-b0ca44978022/Position+Paper_Principi+fiscali+internazionali+e+digitalizzazione+dell%27economia_25.6.19_Confindustria.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-709d0622-b64a-4e5e-98a8-b0ca44978022-mKfijyE

Ciò significa che, se esiste un trattato con lo Stato in cui la società svolge la propria attività economica, tale società è protetta dall'essere tassata in quel Paese (Stato della fonte) se rispetta le condizioni presenti nella definizione convenzionale.

Fatta questa doverosa premessa, è il momento di chiarire cosa si intende comunemente per stabile organizzazione. Secondo le disposizioni convenzionali dell'OCSE e dell'ONU si tratta di una sede fissa di affari, tramite la quale l'impresa conduce, in tutto o in parte, la propria attività in un'altra giurisdizione; nella dimensione personale, invece, essa assume i contorni di un agente dipendente dall'impresa, che conclude abitualmente contratti per conto di questa nell'altra giurisdizione. È bene sottolineare fin da subito, quindi, che in entrambi i casi, ciò che risulta imprescindibile ai fini della configurazione di una stabile organizzazione è la sua presenza fisica, indipendentemente dal modo in cui essa si manifesti.

Per comprendere appieno le motivazioni che hanno portato all'adozione di questa idea di stabile organizzazione, che oggi potrebbe sembrare piuttosto distante dalla realtà, occorre fare un passo indietro e tornare al momento della sua introduzione. Durante gli anni '20 del secolo scorso, la Società delle Nazioni elaborò uno schema, successivamente ripreso dall'OCSE, per contrastare il fenomeno della doppia imposizione dato il vertiginoso aumento degli scambi internazionali. Lo studio affidato a quattro economisti di fama internazionale (Bruins, Einaudi, Seligman e Stamp) si fondava sulla teoria dell'“*economic allegiance*” e giungeva alla conclusione per cui, tra i legami di natura economica sui cui si basa il dovere contributivo nei confronti dello Stato, dovevano essere preferiti la creazione e la fruizione della ricchezza, incentrati rispettivamente sui principi di fonte e residenza, e, tra i due, appariva più opportuno scegliere il primo. Per quanto riguarda gli strumenti di contrasto alla doppia imposizione, il gruppo di studiosi espresse la propria preferenza per il metodo impostato sulla reciproca esenzione dei redditi destinati all'estero (“*method of exemption for income going abroad*”).

L'adozione del principio della fonte, mitigato però dal metodo della reciproca esenzione come regola da applicare nell'ambito dei redditi prodotti all'estero, poteva essere soggetta a una duplice lettura: i sostenitori dell'idea affermavano che in questo modo sarebbe stato facilitato l'afflusso di capitale nei Paesi più arretrati che avrebbero così beneficiato degli investimenti esteri, al contrario, gli oppositori sostenevano che si trattava solo di un modo per tutelare gli interessi degli Stati più sviluppati e che, così facendo, il divario tra le Nazioni più ricche e quelle più povere, anziché diminuire, sarebbe aumentato ulteriormente. Per risolvere la questione, la Società delle Nazioni trovò un compromesso accettato da entrambi le parti: adottare il criterio della fonte solamente per alcune categorie

di reddito in deroga alla regola generale del principio della residenza.

Non stupisce certamente che, in linea di massima, uno Stato piuttosto sviluppato dal punto di vista economico, che può godere dell'esistenza di multinazionali che operano sul mercato globale battendo la sua bandiera in termini di residenza fiscale, preferisca di gran lunga che venga adottato il principio della residenza: in questo modo, infatti, sotto il profilo del gettito fiscale può beneficiare delle operazioni ovunque poste in essere dai cittadini e dalle società che all'interno dello Stato risiedono. Viceversa, lo stesso principio della residenza risulta molto meno conveniente per una Nazione meno sviluppata che è spesso destinataria di investimenti provenienti dall'estero; in questo caso appare più che legittima e ragionevole la propensione per il criterio della fonte che permetterebbe di sfruttare appieno la presenza di operatori economici stranieri all'interno del territorio nazionale.

Questa breve precisazione può essere d'aiuto per capire per quale motivo un secolo fa è stato posto l'accento in maniera così decisa sulla dimensione fisica della stabile organizzazione. Dato che l'unico modo per operare in un altro mercato era essere presenti fisicamente, seppur con la possibilità di scegliere tra diverse forme di intervento (*branch*, *agenzia*, *uffici*, *agenti*, etc.), tutte comunque tangibili, sembrava opportuno, e probabilmente lo era, legare indissolubilmente il concetto di stabile organizzazione alla sua natura fisica. La presenza materiale di un operatore economico nello Stato della fonte è, quindi, la condizione necessaria per innescare il potere impositivo di quest'ultimo in deroga al principio della residenza. In questo senso, la stabile organizzazione può essere intesa *'come una sorta di soglia minima oltre la quale gli Stati ritengono accertata la presenza fiscalmente rilevante di un'impresa in un altro territorio'*⁴.

Per completare questa rapida introduzione al concetto di stabile organizzazione, rimane da precisare che essa, nella maggior parte degli Stati, sebbene a fini legali non costituisca una società o una persona giuridica, ma solamente una promanazione di un'impresa straniera non residente, in termini fiscali viene considerata alla stregua di un'impresa a sé stante con una propria contabilità.

In ultima analisi la stabile organizzazione riveste un ruolo particolarmente rilevante per quanto concerne la pianificazione fiscale, dato che l'esistenza di vuoti normativi e la mancanza di coordinamento tra i sistemi fiscali degli Stati possono determinare cospicui vantaggi per le imprese operanti sulla scena internazionale e altrettanto considerevoli svantaggi tanto per gli Stati, in termini di gettito, quanto per i *competitor*, in termini di concorrenza sleale.

⁴ Confindustria, *Principi Fiscali Internazionali e Digitalizzazione dell'Economia*, 2019

L'attualità del nesso territoriale, oggi più che mai presunta e tutta da dimostrare, la difficile gestione dei redditi prodotti all'estero, le implicazioni della pianificazione fiscale appena accennate in queste pagine, sono alcuni concetti di fondamentale importanza, specie alla luce delle trasformazioni in atto nel mondo della fruizione dei servizi, che verranno ripresi nel corso dell'elaborato nel tentativo di fare chiarezza sul complesso tema della tassazione delle multinazionali nel contesto dell'economia digitale.

4. L'elusione fiscale internazionale

Solitamente si fa una distinzione tra evasione ed elusione fiscale. Mentre la prima è illegale dato che non rispetta le norme dell'ordinamento giuridico, la seconda opera all'interno dei confini della legge anche se i risultati raggiunti non sono quelli inizialmente immaginati dal legislatore.

In particolare, l'evasione fiscale implica il mancato rispetto dell'obbligo fiscale. In altre parole, il contribuente, una volta che è stato determinato il carico fiscale, non paga le imposte, oppure, attraverso l'omissione delle dichiarazioni o il rilascio di false scritture, fa sì che il corretto obbligo fiscale non sia neanche determinabile.

L'elusione fiscale, invece, è un fenomeno più complicato da definire e circoscrivere per il fatto che non comporta un'esplicita violazione delle norme legali. Può presentarsi in diverse forme tutte accomunate dal medesimo obiettivo: ridurre l'onere fiscale. In generale tutte le attività elusive sono caratterizzate da due elementi:

- porre in essere delle operazioni all'interno di uno schema ben preciso che non ha uno scopo di matrice economica alla base;
- sfruttare dei varchi o dei vuoti normativi contravvenendo alle intenzioni del legislatore.

In altri termini, quindi, l'elusione fiscale si muove nell'ambito della legalità ma fa delle norme un uso diverso da quello ipotizzato inizialmente, *'utilizzando dei mezzi previsti dalla legge, ma che il legislatore non intendeva rendere disponibili'*⁵.

Già da queste prime battute si evince qual è il problema di fondo nell'individuazione e nel contrasto dell'elusione fiscale: l'interpretazione della norma. È difficile distinguere l'elusione fiscale dalla pianificazione fiscale: entrambe sono finalizzate alla riduzione del carico fiscale, tuttavia la seconda lo fa in maniera legittima, la prima no. Ciò che realmente

⁵ Dragonetti, Sfondrini, Piacentini, *"Manuale di Fiscalità Internazionale"*, 162

differenzia le due fattispecie è la coerenza con lo spirito della norma per come è stata originariamente ideata.

In ambito internazionale, le attività elusive consistono in schemi piuttosto complessi che riguardano la produzione e l'allocazione del reddito. In particolare si ravvisano tre aree principali in cui si possono raggruppare tali attività:

- formazione del reddito: localizzazione di basi imponibili in Stati a bassa tassazione o che presentano regimi fiscali privilegiati. Nel concreto la scelta riguarda il tipo di forma giuridica attraverso cui si intende svolgere una certa attività (*branch*, sussidiaria, società *holding* a livello intermedio). Ad esempio, ad eccezione del caso in cui venga applicata una *branch profit tax* (come negli Stati Uniti), rimpatriare gli utili di una *branch* risulta più economico rispetto a quanto avviene per una società sussidiaria⁶;
- abbattimento del reddito: ottimizzazione di deduzioni e detrazioni, in modo tale da massimizzare i costi deducibili in Stati ad alta tassazione e la base imponibile in Stati a bassa tassazione. All'atto pratico l'obiettivo può essere facilmente raggiunto attraverso il pagamento di interessi, *royalties*, *management fees* e premi assicurativi;
- diversione del reddito: spostamento di redditi da Stati ad alta tassazione a Stati a bassa tassazione. A tale scopo si ricorre spesso a delle *holding companies* che 'vengono in genere ubicate in Stati che applicano dei regimi fiscali preferenziali, fra cui la *participation exemption*, o in Stati a bassa o nulla tassazione'⁷.

5. Principali interventi a contrasto dell'elusione fiscale internazionale

L'elusione fiscale internazionale è un fenomeno complesso che può presentarsi in svariate forme. Alcune volte riguarda solamente le imprese che sfruttano delle falle negli ordinamenti giuridici per ottenere dei vantaggi fiscali, altre volte complici dell'elusione fiscale internazionale sono gli Stati che impostano il proprio sistema fiscale in modo tale da favorire l'afflusso di aziende e capitali all'interno dei propri confini. In ogni caso, qualsiasi configurazione assuma e dovunque si manifesti, essa produce effetti deleteri sui bilanci degli Stati e genera una chiara distorsione della concorrenzialità nel mercato.

L'elusione fiscale viene contrastata in prima battuta attraverso delle norme generali, emanate dai vari Stati, che possono ascrivere a due dottrine principali: l'una denominata "della sostanza sulla forma", l'altra dell'"abuso della legge".

⁶ Ibid., 164, 165

⁷ Ibid., 169

La prima dottrina in esame è stata sviluppata negli Stati di *common law* e si basa sull'assunto che non sempre la forma legale adottata per porre in essere delle operazioni coincide con la realtà perseguita dalle parti. È bene, innanzitutto, distinguere tra forma legale e sostanza: la prima '*si riferisce ai concetti come formalizzati nelle norme, in termini legali, in particolare ai termini utilizzati per descrivere le condizioni legali stabilite da una regola fiscale*'⁸. La seconda, invece, fa riferimento al contesto economico dell'operazione o della relazione di natura legale. Un esempio può certamente chiarire la questione: la vendita della totalità delle partecipazioni di una società può essere considerata alla stregua di una vendita dei beni di una società. Quando sussiste una discrepanza oggettiva tra ciò che viene dichiarato e ciò che avviene effettivamente, l'autorità fiscale può tralasciare la forma legale assunta in un particolare accordo e porre la propria attenzione sulla sostanza della relazione. È questo il caso delle società prive di consistenza economica che vengono ignorate a fini fiscali.

La seconda dottrina, quella dell'abuso della norma, si è diffusa negli Stati di *civil law* e riconosce al contribuente la facoltà di strutturare i propri affari in modo tale da minimizzare il proprio carico fiscale purché la scelta della forma legale da attribuire a una certa operazione non sia mossa dal solo fine di eludere l'imposizione.

Nonostante la diversa impostazione di fondo, le due dottrine hanno alcuni tratti di rilievo in comune:

- un ambito di applicazione piuttosto ampio in modo tale da contrastare tutti i casi di elusione fiscale quando alla base non c'è un'effettiva attività economica;
- l'attenzione è rivolta al risultato dell'operazione piuttosto che allo scopo della stessa;
- raramente prevalgono sulle specifiche norme anti-elusive;
- possono determinare sanzioni a carico di contribuenti responsabili di atti di elusione fiscale.

Come appena anticipato, all'interno dei singoli ordinamenti giuridici nazionali sono state introdotte delle disposizioni specifiche anti-elusive che danno una più concreta applicazione alle norme di natura generale. Tra le più rilevanti a livello internazionale possono essere annoverate le seguenti:

- misure che intendono contrastare l'utilizzo di *holding companies* intermedie, allo scopo di convogliare redditi derivanti da investimenti internazionali. Tali provvedimenti possono essere adottati sia dallo Stato della residenza (come nel caso della normativa sulle CFC,

⁸ Ibid., 178

*Controlled Foreign Companies*⁹), sia dallo Stato della fonte (ne sono un esempio le limitazioni dei benefici convenzionali, come la clausola della *Limitation on Benefits*¹⁰);

- misure che si prefiggono l'obiettivo di prevenire l'erosione della base imponibile attraverso il rifiuto di riconoscere la deducibilità dei pagamenti effettuati all'estero. L'esempio più conosciuto di questo genere di provvedimento è quello della *thin capitalisation*¹¹;
- misure che mirano a impedire il trasferimento dei profitti verso Stati a bassa fiscalità o la realizzazione di operazioni tra imprese correlate che non tengano conto delle condizioni di mercato. È questo il caso della normativa sul *transfer pricing*.

La pianificazione fiscale aggressiva trova nei disallineamenti dei sistemi fiscali internazionali un terreno fertile su cui proliferare. Gli Stati possiedono la sovranità fiscale, ma le misure unilaterali che sono state introdotte negli anni hanno potuto ben poco di fronte ad un fenomeno che, per sua natura, è transnazionale. Un discorso piuttosto simile può essere riproposto in relazione ai trattati fiscali bilaterali che hanno, sì, regolato in parte la situazione tra i due Stati di volta in volta interessati, ma nuovamente si sono rivelati piuttosto inefficaci nel contrastare un fenomeno che spesso e volentieri coinvolge (almeno) uno Stato terzo. Da ultimo, i *business model* più innovativi e di successo introdotti negli ultimi venti anni hanno mostrato la concreta possibilità di offrire un servizio al cliente sfruttando infrastrutture digitali, senza la necessità di ingenti investimenti in beni materiali e postazioni fisse, rendendo, di fatto, inoffensivi i provvedimenti adottati dai singoli governi nazionali.

Da queste considerazioni è sorta l'esigenza di un intervento coordinato che coinvolgesse il maggior numero possibile di Stati. Tale intervento ha trovato finalmente

⁹ Il termine *Controlled Foreign Companies* fa riferimento ad un regime pensato per prevenire l'accumulo di utili in società residenti in Stati a bassa fiscalità. Il CFC opera quando viene ravvisata una forma di controllo esercitata da un soggetto residente in uno Stato che applica il CFC. Attraverso tale regime è possibile attribuire una parte del reddito della società in capo al socio residente nello Stato che ha adottato il CFC.

¹⁰ L'espressione *Limitation on Benefits* (LOB) si riferisce a una norma contro l'utilizzo dei paradisi fiscali contenuta nella maggior parte dei trattati conclusi dagli Stati Uniti. Accettando tale clausola, gli Stati contraenti concordano sul fatto che determinati soggetti, residenti in uno degli Stati contraenti, non potranno usufruire dei benefici convenzionali. In particolare la clausola della LOB mira a limitare l'applicazione dei benefici convenzionali per quei residenti che non abbiano una connessione di tipo economico personale sufficientemente ampia con uno Stato contraente.

¹¹ Il termine *thin capitalisation*, o sottocapitalizzazione, è una tecnica di pianificazione fiscale per cui le società sussidiarie di società che operano a livello internazionale vengono finanziate dalla società madre mediante capitale di debito anziché capitale proprio. Una società viene considerata sottocapitalizzata per il fatto che il proprio patrimonio netto è di gran lunga inferiore al capitale di debito. Inoltre tale società presenta un alto livello di indebitamento solo in virtù della relazione che sussiste con il socio e la società del gruppo dato che una parte terza non avrebbe riconosciuto un finanziamento alle stesse condizioni. Vale la pena precisare che in alcuni Stati, ai fini dell'applicazione della *thin capitalisation*, non è richiesta la sussistenza di una particolare relazione.

una realizzazione nel 2015 quando l'OCSE ha rilasciato il progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) finalizzato al contrasto della pianificazione fiscale aggressiva. Esso, in particolare, si propone di ostacolare lo "spostamento" di base imponibile 'dai Paesi ad alta fiscalità verso giurisdizioni con pressione fiscale bassa o nulla da parte delle imprese multinazionali, puntando a stabilire regole uniche e trasparenti condivise a livello internazionale sulla base di un Action Plan di 15 azioni'¹². Tra le misure introdotte, quattro vengono considerate basilari, sono i cosiddetti *minimum standards*:

- *Action 5 – Harmful tax practices*: limitare le 'politiche fiscali dannose e migliorare la trasparenza attraverso lo scambio automatico di informazioni in sede di accordi fiscali tra multinazionali e Paesi (tax ruling)¹³. L'obiettivo è neutralizzare quegli accordi tra Stati e multinazionali che determinano regimi preferenziali con benefici eccessivi e che, in ultima analisi, possono configurarsi come aiuti di Stato.
- *Action 6 – Prevention of tax treaty abuse*: contrastare l'abuso delle convenzioni contro le doppie imposizioni o dei trattati internazionali ed impedire l'uso di società veicolo in Paesi con convenzioni favorevoli con finalità elusive. L'intenzione, inoltre, è quella di porre un freno agli spostamenti di residenza fiscale mirati ad ottenere indebiti vantaggi fiscali¹⁴.
- *Action 13 – Country-by-Country Reporting*: introdurre una documentazione dettagliata Paese per Paese in modo da limitare il rischio di pratiche aggressive di *transfer pricing*. In sostanza, si richiede alle multinazionali 'con volume d'affari a livello consolidato globale da 750 milioni (in su) di documentare attività, ricavi e imposte versate alle amministrazioni finanziarie dei diversi Paesi in cui operano'¹⁵. Nel concreto, il *Country-by-Country report* viene prima presentato nello Stato in cui la società controllante risiede fiscalmente e poi trasmesso alle amministrazioni finanziarie dei Paesi interessati. In questo modo si potrebbero evitare anche fenomeni di traslazione degli utili a società-cassaforte in Stati a prelievo fiscale più basso mentre il vero cuore produttivo si trova in Paesi a tassazione ordinaria.

¹² Bellinazzo M., Rotondo D., "Trasparenza e Multilateralismo contro l'evasione", Il Sole 24 Ore, 2014, <https://st.ilsole24ore.com/art/norme-e-tributi/2014-09-21/trasparenza-e-multilateralismo-contro-evasione--201520.shtml?uuid=ABJo9svB>

¹³ Miola E., "Il progetto OCSE/G20 «Base Erosion and profit shifting»", Dipartimento delle Finanze – MEF, 2017, <https://www.finanze.it/export/sites/finanze/.galleries/Documenti/Varie/1-Miola.pdf>

¹⁴ A. Annicchiarico, G. Parente, "La Rivoluzione del Fisco Mondiale – Linea più dura sugli abusi fiscali", Il Sole 24 Ore, 2015, <https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2015-10-05/la-rivoluzione-fisco-mondiale-linea-piu-dura-abusi-fiscali-134135.shtml?uuid=ACRgXIAB&nml=2707>

¹⁵ A. Annicchiarico, G. Parente, "La Rivoluzione del Fisco Mondiale – Multinazionali trasparenti, ecco i nuovi obblighi", Il Sole 24 Ore, 2015, <https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2015-10-05/la-rivoluzione-fisco-mondiale-multinazionali-trasparenti-ecco-nuovi-obblighi-134029.shtml?uuid=ACVuUHAB&nml=2707>

- *Action 14 – Mutual Agreement Procedure*: rimuovere gli ostacoli che impediscono ai Paesi di risolvere le controversie relative ai trattati con una procedura di accordo reciproco.

Il progetto BEPS, ideato a partire dal 2013 per volontà dei governi dell'OCSE e del G20, nasce dalla volontà di stabilire un nuovo assetto delle norme fiscali in modo tale da allinearle agli ultimi sviluppi dell'economia mondiale. L'obiettivo principale è quello di garantire che gli utili vengano tassati laddove viene svolta effettivamente l'attività economica evitando, però, che gli Stati agiscano di propria iniziativa e in maniera sconsiderata generando, così, ancor più incertezza e imprevedibilità.

Le raccomandazioni del BEPS sono state raccolte dalle Normative ATAD (*Anti Tax Avoidance Directive*) I (2016/1164/UE) e ATAD II (2017/952/UE) introdotte dall'Unione Europea allo scopo di prevenire l'erosione della base imponibile impedendo il trasferimento degli utili al di fuori del mercato interno e assicurando che le imposte siano versate nel luogo in cui sono generati gli utili. Le disposizioni introdotte *'nascono dall'esigenza di contrastare fenomeni di doppia deduzione del medesimo componente negativo ovvero di deduzione senza inclusione'*¹⁶ che derivano dalle difformità di trattamento fiscale presenti negli ordinamenti giuridici di Paesi diversi. In questo modo è possibile evitare che i gruppi internazionali conseguano vantaggi fiscali attraverso schemi finalizzati all'ottenimento di un risparmio tributario mediante forme di pianificazione fiscale aggressive, che non possono essere scongiurate attuando solamente il principio del divieto dell'abuso del diritto di cui si è discusso in precedenza.

I destinatari della normativa ATAD sono imprese individuali, società di persone e società di capitali che operano in contesti internazionali o all'interno di gruppi internazionali e che attuano pianificazioni fiscali aggressive al solo scopo di agire contro le vere finalità della legge e ridurre il carico fiscale, determinando tra l'altro episodi di concorrenza fiscale sleale, senza poter addurre delle giustificazioni economiche alla base delle operazioni poste in essere.

Le disposizioni in materia di disallineamenti da ibridi sono uno degli strumenti introdotti per contrastare questo genere di operazioni. Tali disallineamenti sono la risultante della diversa qualificazione giuridica degli strumenti finanziari nelle varie giurisdizioni; dall'interazione tra due ordinamenti giuridici non perfettamente coordinati può scaturire la doppia deduzione o la doppia non imposizione a cui mirano alcune imprese

¹⁶ Assoholding, *"La Normativa ATAD: Contrasto alle Attività di Erosione del Mercato"*, 2020
<https://www.assoholding.it/la-normativa-atad-contrasto-alle-attivita-di-erosione-del-mercato/>

che operano nel contesto internazionale. Attraverso le norme introdotte, che si pongono in linea con l'Action 2 del progetto BEPS, quella che intende limitare i cosiddetti *hybrid mismatch*, lo Stato della fonte ha la facoltà di negare la deduzione di un pagamento, una spesa o una perdita oppure di includere nella base imponibile della società o della persona fisica un reddito non tassato in un altro ordinamento. In altri termini, l'obiettivo è quello di evitare che vengano utilizzate delle entità considerate come trasparenti ai fini fiscali in uno Stato e come opache in un altro, impedendo, così, che vengano a crearsi delle situazioni di vantaggio fiscale indebito.

A proposito di ibridi, la direttiva ATAD I riguarda solo le situazioni intracomunitarie e disciplina esclusivamente gli accordi sui disallineamenti da ibridi che coinvolgono gli ordinamenti degli Stati membri, lasciando di fatto aperta la possibilità per le imprese di spostare redditi in Paesi terzi approfittando delle difformità presenti tra le legislazioni nazionali.

É proprio dall'esigenza di colmare questo gap che è stata introdotta successivamente anche la seconda normativa UE contro l'elusione fiscale. In particolare, l'ATAD II estende il suo campo di applicazione a diverse tipologie di ibridi, tra cui quelli che coinvolgono stabili organizzazioni. Questo genere di disallineamenti si verifica quando *'differenze tra le norme della giurisdizione della stabile organizzazione e le norme della giurisdizione di residenza in materia di allocazione di redditi e spese tra parti diverse della stessa entità generano un disallineamento nei risultati fiscali'*¹⁷. Sono ricompresi in questa categoria tutti i casi in cui le norme della giurisdizione in cui si trova la sede fissa di affari non riconoscono una stabile organizzazione come tale. Tali disallineamenti possono dare luogo a una doppia deduzione o una deduzione senza inclusione. Nel caso, invece, di stabile organizzazione disconosciuta, lo Stato membro è tenuto ad includere nella base imponibile del contribuente il reddito che altrimenti sarebbe attribuito alla stabile organizzazione.

6. La corsa al ribasso nella tassazione d'impresa

Per far sì che ci sia elusione fiscale internazionale, banalmente, devono sussistere due condizioni: da un lato deve esserci un'impresa con l'intenzione e la possibilità di aggirare la normativa fiscale nazionale e di trasferire redditi all'estero, dall'altro deve esserci uno Stato pronto ad accogliere questo genere di aziende e di capitali.

¹⁷ S. Latini, *Direttiva ATAD2: i "primi" Effetti sulle Grandi Aziende*, IPSOA, 2020
<https://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2020/02/05/direttiva-atad2-primi-effetti-grandi-aziende>

È bene notare fin da subito che la tendenza ad offrire incentivi fiscali tali da indurre imprese estere a stabilire la propria sede fiscale in uno Stato con il quale non si hanno rilevanti relazioni economiche non interessa solamente i cosiddetti paradisi fiscali. Negli ultimi trenta anni, infatti, la tassazione d'impresa ha subito dei tagli più che consistenti in quasi ogni area del mondo: l'aliquota nominale media nei Paesi del G20 è passata dal 40% del 1990 al 28,7% del 2015¹⁸. Non deve stupire, quindi, che durante il periodo 2007-2014 le entrate fiscali derivanti da redditi e guadagni societari siano diminuite in media dal 3,6% al 2,8% del PIL¹⁹ nonostante i profitti realizzati dalle più grandi compagnie del mondo siano più che triplicati tra il 1980 e il 2013, passando da \$2000 miliardi a \$7200 miliardi²⁰.

Per valutare correttamente l'entità della tassazione d'impresa applicata da uno Stato, si deve tener conto del fatto che l'aliquota nominale dell'imposta sulle società, per quanto importante e centrale, è solamente uno dei parametri da prendere in considerazione. Senza ombra di dubbio si deve prestare una certa attenzione anche a deduzioni, detrazioni, esenzioni fiscali concesse alle società, nonché alla severità delle norme anti-elusione. In altre parole, è opportuno esaminare anche l'aliquota effettiva fronteggiata dalle imprese.

Per fare un esempio concreto, nel 2017 il Regno Unito ha fissato l'aliquota nominale dell'imposta sulle società al 19% (in diminuzione dell'1% rispetto all'anno precedente)²¹. All'interno dell'OCSE solamente Ungheria, Irlanda e Lituania presentano delle aliquote inferiori. Tuttavia, la situazione cambia radicalmente se si prende in considerazione l'aliquota effettiva: secondo uno studio condotto dall'OCSE nel 2019, dei 36 Paesi analizzati, ben 24 presentano un'aliquota fiscale inferiore rispetto a quella applicata nel Regno Unito. Tutto ciò è dovuto al fatto che il Regno Unito, nonostante abbia ridotto l'aliquota legale, allo stesso tempo ha ampliato la base imponibile più di quanto non abbiano fatto gli altri Stati presi in esame²².

¹⁸ Berkhout E., *"Battaglia Fiscale – La Pericolosa Corsa al Ribasso Globale nella Tassazione d'Impresa"*, Oxfam, 2016 https://www.oxfamitalia.org/wp-content/uploads/2016/12/BP-Oxfam_Battaglia-fiscale_12_12_2016.pdf

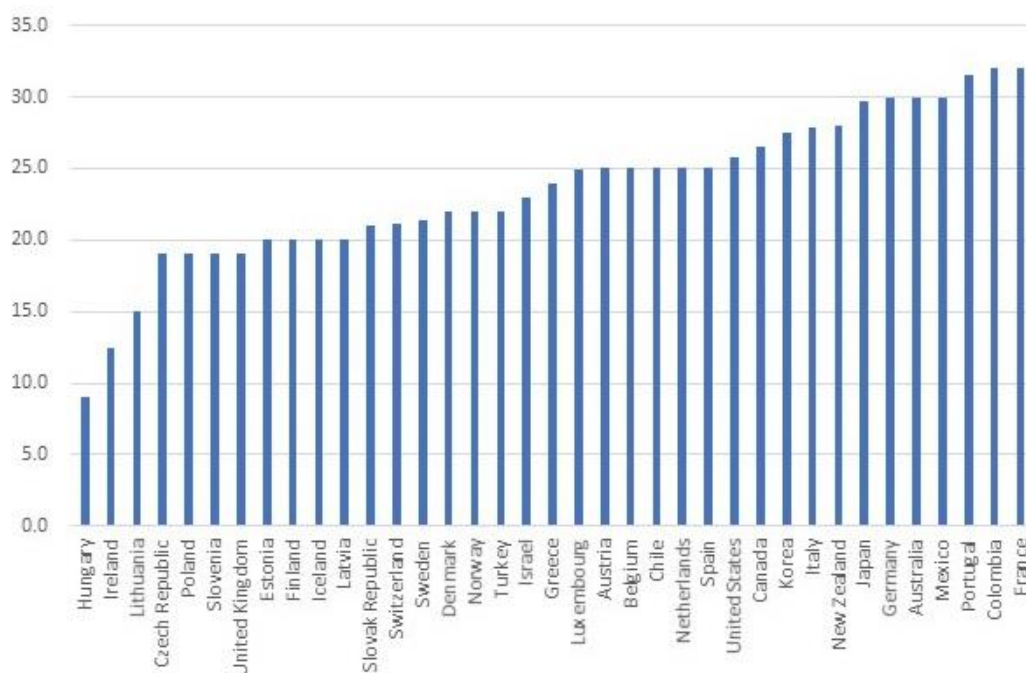
¹⁹ OCSE, *"Corporate Tax Revenues Falling, Putting Higher Burdens on Individuals"*, Parigi, 2015 <https://www.oecd.org/newsroom/corporate-tax-revenues-falling-putting-higher-burdens-on-individuals.htm>

²⁰ Dobbs R. e altri, *"The New Global Competition for Corporate Profits"*, McKinsey Global Institute, 2015, <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-new-global-competition-for-corporate-profits>

²¹ GOV.UK, *"Corporation Tax: Main Rate"*, 2015, <https://www.gov.uk/government/publications/corporation-tax-main-rate>

²² M. Devereux, *"Be Cautious about Raising the Corporate Tax Rate"*, Oxford University Centre for Business Taxation, 2021, <https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/article/be-cautious-about-raising-the-corporation-tax-rate>

Figura 1. Aliquota dell'imposta sulle società nell'OCSE, 2020



23

La bassa imposizione fiscale sulle imprese è uno dei principali fondamenti alla base delle strategie di crescita di molti governi che, attraverso la propria politica fiscale, intendono attrarre quanti più investitori esteri possibile. Imposte sul reddito d'impresa e ritenute alla fonte molto ridotte o addirittura nulle, accordi fiscali (i cosiddetti *tax ruling*), incentivi fiscali (esenzioni e tregue), mancanza di cooperazione internazionale (carenza di trasparenza, ostacolo alla condivisione di informazioni fiscali) sono solo alcuni degli strumenti utilizzati.

Il dato dell'aliquota nominale applicata da una giurisdizione può perdere di valore nel momento in cui viene sottoscritto un accordo fiscale tra lo Stato e un'impresa. I *tax ruling* sono uno strumento tramite il quale le multinazionali possono sapere preventivamente e con certezza che tipo di trattamento fiscale riceveranno per un determinato lasso di tempo. Inoltre, sono utili ad evitare dei contenziosi che potrebbero scaturire da alcune pratiche considerate potenzialmente elusive come i trasferimenti infra-

²³ OECD Corporate Tax Statistics Database citato in <https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/article/be-cautious-about-raising-the-corporation-tax-rate>

gruppo, il pagamento di dividendi e *royalties*, lo sfruttamento di una stabile organizzazione occulta. Tutto ciò almeno in teoria. Nella pratica, invece, i *tax ruling* vengono spesso concessi dai governi al solo scopo di attirare la presenza delle multinazionali all'interno dei propri confini. Emblematico in questo senso è il caso dei Paesi Bassi: secondo quanto confermato dal ministro delle Finanze olandese nel 2018, nello Stato “*esistono circa 15mila società finanziarie speciali attraverso le quali passano circa 4500 miliardi di euro all'anno*”²⁴. È piuttosto evidente che un flusso di denaro del genere rischia di distorcere significativamente i meccanismi dell'economia internazionale: come sostengono Jasper von Teeffelen, Arnold Merkies e Francis Weyzig, ricercatori e collaboratori rispettivamente di Somo, Tax Justice Network Olanda e Oxfam Novib, l'Olanda non è il classico paradiso fiscale, ma un ‘*facilitatore di sistemi fiscali aggressivi che fanno perno sui Paesi Bassi*’²⁵. Nel secondo capitolo si tornerà in maniera più approfondita sull'argomento con una spiegazione più puntuale del ruolo che uno Stato come l'Olanda riveste nel trasferimento dei profitti da una giurisdizione all'altra. Altri casi eclatanti di *tax ruling* sono quelli tra Apple e l'Irlanda o Amazon e Lussemburgo: ad esempio, gli schemi fiscali elaborati con le autorità lussemburghesi hanno permesso il trasferimento degli utili generati in Stati ad alta fiscalità a fronte del pagamento di un'aliquota effettiva irrisoria, spesso al di sotto dell'1% dei profitti dichiarati²⁶.

Di certo non si vuole generalizzare eccessivamente, ben vengano gli accordi fiscali tra Stati e imprese multinazionali che non hanno come unico obiettivo la diminuzione del carico fiscale. Allo stesso tempo, però, il fatto che alcuni Stati facciano di tutto per mantenere il segreto sui *ruling* sottoscritti con le aziende, non fa altro che contribuire a gettare ombre su una pratica che alla lunga rischia di falsare la concorrenza fiscale tra i Paesi.

Attirare i tanto agognati IDE (Investimenti Diretti Esteri) è un obiettivo più che legittimo, purché il tutto avvenga nel rispetto delle regole di una leale concorrenza economica. Ecco allora che emerge anche l'altra faccia della medaglia. Al di là della legittimità delle azioni poste in essere, ciò che risulta paradossale è il fatto che proprio quegli Stati che si rendono responsabili di tali pratiche fiscali, spesso e volentieri, non beneficiano realmente della presenza di capitali e aziende estere. Oltre a recare danno alle

²⁴ R. Galullo, A. Mincuzzi, “*Amsterdam Regno delle Multinazionali: ‘Made in Olanda’ Perfino gli Spaghetti alla Bolognese*”, Il Sole 24 Ore, 2018, <https://www.ilsole24ore.com/art/amsterdam-regno-multinazionali-made-olanda-perfino-spaghetti-bolognese--AETLrLnG>

²⁵ Ibid.

²⁶ A. Mincuzzi, “*Sempre più Tax Ruling. Così gli Stati UE si Fanno Concorrenza Fiscale*”, Il Sole 24 Ore, 2018, <https://www.ilsole24ore.com/art/sempre-piu-tax-ruling-cosi-stati-ue-si-fanno-concorrenza-fiscale-AET3DNHE>

altre Nazioni a cui vengono sottratte delle entrate fiscali che di norma spetterebbero loro, tali Stati riducono significativamente il proprio gettito fiscale e si privano di risorse che altrimenti potrebbero essere investite nei propri servizi pubblici offerti ai cittadini. Questo ragionamento, che verrà approfondito nel terzo capitolo, conduce a un'amara considerazione: dalla contesa creatasi per accaparrarsi gli investitori esteri emergono pochi vincitori (essenzialmente le imprese multinazionali e i loro azionisti) e molti sconfitti (piccole e medie imprese, i governi e i loro cittadini).

CAPITOLO SECONDO

INADEGUATEZZA DEI CRITERI FISCALI

Sommario: 1. Digitalizzazione dell'economia – 2. Fiscalità nell'era digitale – 3. Il superamento della stabile organizzazione – 4. *Double Irish with a Dutch Sandwich*

1. Digitalizzazione dell'economia

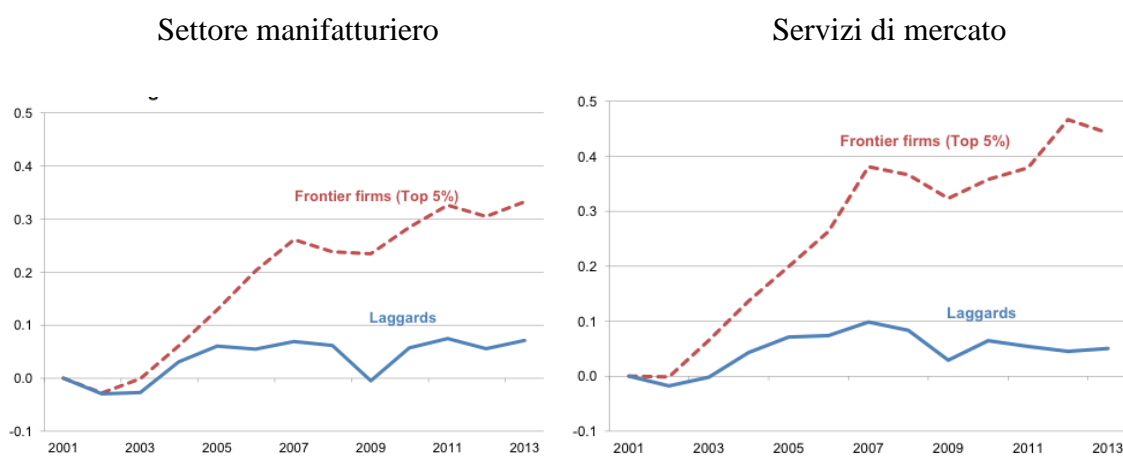
La diffusione di Internet su larga scala avvenuta a cavallo del nuovo millennio ha rivoluzionato irrimediabilmente la vita di tutti i giorni e, con essa, l'economia nel suo complesso. Non a caso, proprio per la portata del cambiamento che ha generato, quella digitale viene comunemente considerata una rivoluzione industriale, la quarta in ordine di tempo. Essa si differenzia dalle precedenti essenzialmente per tre caratteristiche peculiari: l'iperconnettività delle reti, lo sviluppo dell'intelligenza artificiale e del *machine learning* e lo scambio di una enorme quantità di dati. Il motivo per cui progresso tecnologico ed economia sono così strettamente legati è piuttosto intuitivo: lo sviluppo economico può derivare dall'aumento del capitale o del numero delle persone impiegate in attività lavorative oppure dal miglioramento delle tecniche produttive che permette di massimizzare le risorse che già si possiedono. Per dare un'idea dell'impatto della tecnologia sull'economia, secondo uno studio del 2014 intitolato "*The secular stagnation hypothesis: a review of the debate and some insights*" a cura di Pagano e Sbraccia, il progresso tecnologico è stato il fattore che più ha influenzato la crescita economica degli Stati Uniti negli ultimi due secoli: si stima che circa i 2/3 dello sviluppo economico statunitense dal secondo dopoguerra in poi si possano attribuire all'aumento della produttività²⁷. Sorprendentemente, però, dagli anni 2000 si è assistito a un evidente rallentamento della produttività in maniera piuttosto diffusa in tutti i Paesi più sviluppati²⁸. Pur tenendo conto dell'impatto della crisi finanziaria del 2007 e dello sviluppo di attività

²⁷ R. Cristadoro, "*Economia Digitale*", Banca D'Italia, 2019, https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/focus-on/2019/FocusOn_1_2019.pdf

²⁸ Ibid.

intangibili, senza dubbio più difficili da misurare in termini di produttività, rimangono da individuare le cause realmente responsabili del fenomeno. A tal proposito, vale la pena approfondire il tema del progresso tecnologico e scinderlo nelle due fasi da cui esso è caratterizzato: la prima in cui la frontiera delle conoscenze compie un passo in avanti e mette a disposizione nuove tecnologie, la seconda durante la quale tali tecniche effettivamente vengono implementate. Non si deve commettere l'errore di trascurare questa seconda fase: senza di essa, infatti, tutti i risultati raggiunti fino a quel momento, per quanto importanti e potenzialmente rivoluzionari, rimangono, per l'appunto, potenziali e non portano ad un vero e proprio progresso tecnologico. Secondo uno studio condotto per conto dell'OCSE²⁹, le imprese tecnologicamente più avanzate hanno registrato un aumento della produttività, mentre le altre hanno assistito a un rallentamento non indifferente. A livello aggregato, quindi, il calo nel ritmo di crescita della produttività può essere spiegato, almeno in parte, dal processo di applicazione delle nuove tecnologie.

Figura 2. Produttività del lavoro: valore aggiunto per addetto



30

Il ritardo nell'adozione delle nuove tecniche produttive e di gestione dei servizi messe a disposizione dal digitale, a sua volta, sembra essere il prodotto di due fattori: da un lato, il vantaggio di cui possono godere quelle imprese che per prime implementano una nuova

²⁹ D. Andrews, C. Criscuolo, P. Gal, "The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy", 2016, OECD, https://read.oecd-ilibrary.org/economics/the-best-versus-the-rest_63629cc9-en#page2

³⁰ D. Andrews, C. Criscuolo, P. Gal, "The Best versus the Rest", Voxeu, 2017 <https://voxeu.org/article/productivity-slowdown-s-dirty-secret-growing-performance-gap>

tecnologia e conquistano una posizione dominante nel mercato, rendendo difficoltosa e rischiosa l'entrata di nuovi competitor, dall'altro le regolamentazioni che spesso limitano l'ingresso di nuovi attori all'interno del settore. Con ciò non si vuole affermare che la rivoluzione digitale possa porre un freno, anche solo parzialmente, allo sviluppo economico generale; al contrario, sembra ancora troppo presto per tirare le somme, probabilmente la tecnologia non ha ancora sprigionato tutto il proprio potenziale. In questo modo può trovare un senso anche il rallentamento della produttività delle imprese che, intuitivamente, mal si sposa con l'introduzione di una tecnologia tanto potente e preziosa come quella digitale. In ogni caso non si deve sottovalutare il fatto che nel 2016, a circa quindici anni dall'inizio della quarta rivoluzione industriale, la media dei Paesi OCSE aveva già fatto registrare dei risultati non di poco conto: *“il 77% delle imprese aveva un sito web, il 73% della popolazione adulta navigava in rete ogni giorno e più della metà aveva acquistato beni e servizi online nel corso dell'anno”*³¹.

Già da queste prime battute si possono trarre delle conclusioni interessanti: innanzitutto, quella digitale è una rivoluzione a tutti gli effetti ed è possibile constatarne l'impatto osservandone la presenza in quasi ogni ambito della vita: trasmissione delle informazioni di qualsiasi genere, immagazzinamento e sfruttamento dei dati a fini pubblicitari, ordini e prenotazioni online di vario tipo, servizi bancari e assicurativi, di *streaming*, *social network*, etc. Ormai nessun settore può o vuole fare a meno delle possibilità offerte dal digitale. In secondo luogo, gli strumenti offerti dalla tecnologia alle imprese hanno scavato un solco tra quelle in grado di sfruttarli appieno, specialmente perché nate negli ultimi 25 anni e quindi nel contesto dell'economia digitale, e quelle che hanno dovuto riconvertire ed adattare le proprie attività ad una nuova realtà sconosciuta e molto più dinamica rispetto al passato.

Infine, il digitale ha generato un cambiamento drastico e piuttosto rapido da cui sono conseguentemente scaturite delle sfide che andranno affrontate nell'immediato futuro: alcune di esse, come la scomparsa di alcune occupazioni e la transizione verso nuove forme di lavoro, sono ricorrenti in ogni rivoluzione industriale, altre, come ad esempio la lotta al crimine cibernetico, la complessa gestione del mondo dell'intelligenza artificiale e lo sfruttamento improprio dei dati, sono, invece, tipiche dei giorni nostri. In questa seconda categoria può essere ricompresa l'esigenza di un intervento a modifica dei sistemi fiscali che si è reso necessario dal momento che le normative ora vigenti non sono state pensate

³¹ R. Cristadoro, "Economia digitale"

per regolare delle attività intangibili che possono essere portate avanti senza una presenza fisica stabile.

2. Fiscalità nell'era digitale

Da quanto affermato nelle pagine precedenti è emersa ormai chiaramente l'idea alla base dell'elaborato: le normative fiscali necessitano di essere riformate ed adeguate al contesto dell'economia digitale. I governi dei singoli Stati e le istituzioni sovranazionali negli ultimi anni si sono mobilitati allo scopo di trovare un equilibrio stabile nella tassazione internazionale, tuttavia tardano ad arrivare dei provvedimenti concreti ed efficaci. Tralasciando, solo per il momento, le principali proposte che mirano a regolare le attività delle *web company* e, in generale, di tutte le imprese che operano sul mercato internazionale, è lecito domandarsi come mai si sia arrivati a questo punto, com'è possibile che ogni anno si perdano circa \$427 miliardi di gettito fiscale a causa degli abusi dell'imposta sulle società e dell'evasione fiscale privata³².

È evidente che qualcosa negli ingranaggi del sistema fiscale globale non funziona, ma il sistema *“non è rotto. È stato programmato per non funzionare”*³³. Forse, ancor più precisamente, non è stato aggiornato a tempo debito per far sì che funzionasse in maniera appropriata anche oggi. A riprova del fatto che la rivoluzione digitale ha davvero stravolto gli equilibri, ad Aprile 2021, 7 delle prime 10 aziende al mondo per capitalizzazione di mercato erano delle *Big Tech*³⁴, vale a dire delle compagnie di frontiera, per riprendere il termine utilizzato dagli autori di *“The Best versus The Rest”*, quelle più avanzate, quelle più rappresentative dell'applicazione della tecnologia digitale.

Il fatto che le innovazioni introdotte negli ultimi 20 anni abbiano condotto a risultati eccellenti quelle imprese che più di tutte le altre sono state in grado di sfruttarle, di per sé, non è un male, tutt'altro, è il segno della bontà del lavoro svolto nei laboratori di ricerca e sviluppo, negli uffici marketing e nella gestione del rapporto con il cliente. La questione si fa, però, più intricata se si nota che sono le stesse aziende multinazionali che operano nel mondo del digitale ad aver avuto una vita piuttosto facile ad eludere le norme fiscali internazionali. Oltre alle tradizionali forme di elusione fiscale, quali l'erosione della base

³² A. Cobham *et al.*, *“The State of Tax Justice 2020”*, Tax Justice Network, Global Alliance for Tax Justice, Public Services International, 2020, <https://www.taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2020/>

³³ A. Cobham, *“Perché il Sistema Fiscale Globale non Funziona come Dovrebbe”*, Il Sole 24 Ore, 2020, <https://www.ilsole24ore.com/art/perche-sistema-fiscale-globale-non-funziona-come-dovrebbe-AD99t76>

³⁴ M. Chicco, *“Le 50 Aziende che Valgono di più al Mondo”*, Wired, 2021, <https://www.wired.it/economia/finanza/2021/05/03/borsa-aziende-top-50-mondo/>

imponibile, lo spostamento di profitti all'estero, la sottoscrizione di accordi con Paesi fiscalmente aggressivi, queste aziende hanno ulteriori possibilità di ridurre il proprio onere tributario grazie alla natura intangibile delle attività che svolgono. Questa è la ragione principale a supporto di un rinnovamento del sistema fiscale attuale basato sulla presenza fisica dell'impresa all'interno di una giurisdizione; non sarebbe, anzi non è, così complicato per una compagnia digitale sfuggire quasi completamente alle maglie della tassazione nazionale se non ha una succursale fisica nel luogo in cui offre un servizio: è sufficiente contattare il cliente e concludere un contratto via Internet.

Per non rischiare di semplificare troppo la questione, è bene prestare attenzione ad un particolare ulteriore: se anche l'azienda decidesse di stabilirsi fisicamente in loco, infatti, non risulterebbe per niente facile attribuire i profitti in modo da rispecchiare la realtà dal momento che questi ultimi possono derivare da beni intangibili, come ad esempio i dati.

Vale la pena aprire qui una breve parentesi su quella che oggi appare come una risorsa molto preziosa per un'azienda: i dati. Per una *tech company* raccogliere e accumulare dati non è particolarmente difficile, talvolta è la naturale conseguenza dell'attività che l'azienda svolge in via prioritaria: per fare un esempio, Amazon immagazzina informazioni sui gusti e le abitudini di acquisto dei propri clienti mentre vende i propri prodotti. La raccolta dei dati è un momento decisivo perché, così facendo, l'azienda è in grado di conoscere meglio il consumatore, proporgli offerte personalizzate e fidelizzarlo efficacemente. Il successo della multinazionale fondata da Jeff Bezos è una prova inconfutabile di quanto sia importante avere una conoscenza approfondita delle preferenze della clientela e di come le informazioni accumulate nel tempo possano essere sfruttate in maniera proficua.

Appurato a questo punto l'enorme potenziale contenuto nei dati e constatata la ricchezza che è possibile estrarre da essi, qualcuno potrebbe storcere il naso al pensiero che, di solito, una risorsa del genere viene ceduta gratuitamente, o quasi, o addirittura inavvertitamente dai consumatori alle imprese. A tal proposito si può prendere come esempio il caso di un'altra *Big Tech* come Facebook: l'azienda guidata da Mark Zuckerberg ha mostrato un gran potenziale fin dalla sua fondazione avvenuta nel 2004, ma ha cambiato decisamente marcia solo 4 anni più tardi quando l'allora vicepresidente delle vendite online di Google, Sheryl Sandberg, ha assunto la carica di direttore operativo di Facebook. L'obiettivo principale del nuovo dirigente era aumentare la base di utenti e vendere il maggior numero possibile di spazi pubblicitari: in appena 4 anni dalla sua assunzione, il *social network* ha decuplicato il numero di *user*, passando da 100 milioni a 1 miliardo³⁵, ed è diventato un vero e proprio terreno di caccia per gli inserzionisti. Dietro al successo

³⁵ F. T. Rothaermel, "*Strategic Management*", McGraw-Hill Higher Education, 4° ed., 2019

della strategia che ha permesso a Facebook di raggiungere gli esorbitanti livelli di fatturato che registra oggi, c'è lo sfruttamento delle informazioni personali rilasciate dalla presenza degli utenti sulla piattaforma digitale. Come ha affermato lo stesso Zuckerberg di fronte alla commissione di Giustizia e Commercio congiunta al Senato degli Stati Uniti d'America in un'audizione del 2018, c'è una percezione sbagliata piuttosto diffusa secondo cui Facebook sarebbe solito vendere dati agli inserzionisti quando invece non è così³⁶. In realtà, sempre secondo il suo fondatore, il *social network* funge solo da tramite e, grazie alle proprie informazioni, seleziona i profili più adatti alle campagne pubblicitarie che di volta in volta compaiono sulla piattaforma, ovviamente dietro compenso.

Proseguendo lungo lo stesso filo logico ora ci si potrebbe addentrare in tematiche piuttosto spinose e quanto mai attuali concernenti il mondo dei dati: ad esempio, come assicurare la corretta gestione e conservazione delle informazioni? Chi dovrebbe detenere il diritto di proprietà su quanto è stato raccolto? Forse l'azienda che se ne è occupata? Oppure i singoli utenti? Propendere per una o per l'altra alternativa che tipo di conseguenze avrebbe sulla concorrenza nel settore? Anche alla luce dello scandalo di Cambridge Analytica³⁷, per tornare all'esempio precedente, come scongiurare che dei soggetti terzi possano entrare in possesso e sfruttare indebitamente i dati degli utenti? Sono tutti interrogativi complessi che meritano uno spazio a parte e un'attenta analisi che non appartengono agli scopi di questo elaborato.

Quello che, invece, sembra opportuno sottolineare in questa sede è la centralità dell'innovazione all'interno dell'industria digitale: la novità, che ne è probabilmente il tratto più caratterizzante, non risiede solo nei servizi offerti, ma anche nel modo di

³⁶ B. Gilbert, "How Facebook makes money from your data, in Mark Zuckerberg's words", Business Insider, 2018 <https://www.businessinsider.com/how-facebook-makes-money-according-to-mark-zuckerberg-2018-4?IR=T>

³⁷ Cambridge Analytica è una società di consulenza britannica fondata nel 2013 e salita alla luce della ribalta a causa dello scandalo legato alla gestione dei dati per influenzare le campagne elettorali. Nel 2014 Aleksandr Kogan realizza un'applicazione chiamata '*thisisyourdigitallife*' con lo scopo di creare profili psicologici sulla base delle attività svolte online. Il servizio viene reso accessibile tramite Facebook Login, un sistema che permette l'accesso senza creare delle nuove credenziali, ma utilizzando quelle di Facebook. All'incirca 270mila persone accedono al servizio acconsentendo a condividere delle informazioni personali e relative ai propri amici Facebook (senza che essi ne fossero a conoscenza). Successivamente Facebook considera la pratica troppo invasiva e fa sì che la rete di amici non sia più accessibile tramite l'app di Kogan che nel frattempo ha già raccolto un'enorme mole di dati su milioni e milioni di utenti. Solo a questo punto entra in gioco Cambridge Analytica con la quale Kogan condivide le informazioni, violando le condizioni di servizio di Facebook che vietano lo scambio dei dati raccolti con società terze. La sanzione prevista consiste nella sospensione dell'account, ma nel caso Cambridge Analytica, secondo Christopher Wylie, ex dipendente della società, pare che Facebook l'abbia disposta con due anni di ritardo. La vicenda ha destato molto scalpore per il fatto che le informazioni raccolte potrebbero essere state utilizzate per fare propaganda a favore di Donald Trump nelle elezioni presidenziali degli Stati Uniti del 2016. E. Menietti, "Il Caso Cambridge Analytica, Spiegato Bene", Il Post, 2018 <https://www.ilpost.it/2018/03/19/facebook-cambridge-analytica/>

strutturare l'impresa e gestire il rapporto con il cliente, di elaborare un *business model* ed estrarre profitti. Ogni aspetto rilevante in un'azienda digitale ha un qualcosa di nuovo rispetto al passato. Di conseguenza, se si concorda con quanto detto finora, non si può negare che quello digitale non è un settore industriale tradizionale, dunque non può essere trattato come tale. Per entrare ancor di più nello specifico, se un'azienda è in grado di generare ricchezza attraverso beni intangibili, l'idea di incentrare il sistema fiscale sulla presenza fisica appare ormai più che superata. Inoltre, immaginando che la tecnologia digitale prenderà piede in maniera sempre più massiccia e capillare, risulta chiara la necessità di intervenire al più presto. La vera sfida, probabilmente, non sta nell'applicare ad un contesto diverso dei criteri utilizzati (e anche con buoni risultati si potrebbe dire) in precedenza, ma consiste nel ridisegnare *ex novo* dei paradigmi pensati esclusivamente per regolare una realtà del tutto nuova, un altro modo di fare attività d'impresa rispetto a quanto si era abituati.

Se le *Big Tech* hanno raggiunto dei livelli di fatturato mai registrati prima d'ora da un'impresa di un qualsiasi altro settore industriale, dominando la classifica delle prime aziende al mondo sotto tutti i parametri economici, e, al contempo, sono la più fedele rappresentazione dell'economia digitale, sembra logico ritenere che non ci sia più alcun dubbio: ripensare il sistema impositivo è una pura e semplice necessità.

3. Il superamento della stabile organizzazione

Alla luce di quanto detto finora, è naturale chiedersi quale sia, oggi, il ruolo della stabile organizzazione, quanto sia attuale la sua definizione basata sulla presenza fisica dell'azienda e quanto efficacemente essa riesca ad inquadrare le sfumature dell'attività d'impresa, specialmente delle sue forme più recenti.

Così come originariamente concepita, la stabile organizzazione è uno strumento poco efficace di un sistema non al passo con i tempi. Il problema di fondo, come già accennato, sta nel fatto che ad essa si ricorre per descrivere delle fattispecie con cui ha ormai poco a che fare. Anche la nozione di Stato della fonte, un tempo al centro del diritto tributario internazionale, rischia di assumere un ruolo sempre più marginale se non vengono applicati degli istituti giuridici elaborati appositamente per la realtà digitale.

Nel commercio elettronico (è il caso della lettura di un *e-book*, del *download* di una canzone, della visione di un film in *streaming*) l'impresa ha la possibilità di interagire virtualmente con il cliente da qualsiasi parte del mondo senza che si localizzi fisicamente

in quello che un tempo si sarebbe chiamato Stato della fonte. Un discorso analogo può esser fatto in riferimento al commercio elettronico indiretto quando un gruppo societario decide di attribuire tutte le vendite realizzate in un continente alla controllante residente in uno Stato con un'imposizione fiscale favorevole, lasciando che le attività con un ridotto margine di profitto vengano imputate alle società controllate e localizzate nei singoli Paesi. In un caso del genere, *“un'ipotetica contestazione fondata sul transfer price o sull'occultamento di una stabile organizzazione consentirebbe al più di valorizzare in base al valore normale le attività svolte dalla struttura materiale e/o personale nello Stato in cui risiedono i clienti”*³⁸, ma non ci sarebbe nessuna possibilità di tassare i proventi derivanti dalle vendite laddove esse sono state concluse.

A primo impatto, il commercio elettronico potrebbe sembrare la versione evoluta della vendita a distanza in cui il cliente comunica con il venditore tramite telefono, posta o fax e attende che l'articolo acquistato gli venga recapitato. Riflettendo più attentamente, però, ci si accorge di una fondamentale differenza tra le due fattispecie: l'impresa che vende a distanza sul contesto internazionale in maniera tradizionale (dunque senza avvalersi di Internet né di una struttura fissa) di certo non può essere tassata nello Stato della fonte, ma allo stesso tempo sconta uno svantaggio competitivo dovuto al fatto che non dispone di un rappresentante che concluda i contratti con gli acquirenti. In altre parole, l'offerta passa attraverso un catalogo cartaceo e rimane piuttosto impersonale. Per quanto riguarda il caso del commercio elettronico, invece, questo *trade-off* non esiste dal momento che Internet permette non solo di superare questi inconvenienti, ma anche di aggiornare quotidianamente i listini e personalizzare l'offerta.

Risulta chiaro, quindi, che la transazione telematica è ormai assimilabile in tutto e per tutto a quella fisica. L'economia digitale ha rovesciato il rapporto di forza: il soggetto non residente gode dei medesimi vantaggi di cui beneficiano tutti coloro che dispongono di una struttura commerciale fisica, in aggiunta, però, non è sottoposto all'imposizione fiscale di quello Stato, ma può dirottare i redditi generati verso giurisdizioni più favorevoli.

Se non è più la presenza materiale o immateriale in un mercato a incidere sui risultati economici, allora certamente i requisiti di materialità, fissità e permanenza della sede d'affari, tradizionalmente alla base del collegamento tra presupposto del prelievo e ordinamento giuridico, possono senz'altro essere considerati un retaggio del passato.

Per concludere il discorso ed avere un quadro completo della situazione, è bene tenere a mente che le *web company* e, in generale, quelle che operano prettamente grazie

³⁸ F. Pedaccini, *“L'Imposizione Diretta nel Contesto dell'Economia Digitale: Stabili Organizzazioni”*, <http://www.rivistatrimestraleDirittoTributario.it/imposizione-diretta-contesto-economia-digitale-organizzazioni>

all'ausilio di infrastrutture digitali, per il momento, sono in minoranza all'interno del panorama industriale globale. Pertanto, almeno sotto determinate condizioni, parlare di stabile organizzazione ha ancora senso. Allo stesso tempo, però, non si può perdere di vista il cambiamento in atto: mentre nei primi documenti riguardanti l'impatto di Internet sulla fiscalità si faceva riferimento esclusivamente al commercio online, inteso come attività di scambio di beni e servizi tramite una rete telematica, negli ultimi tempi, invece, l'*e-commerce* ha progressivamente lasciato spazio alla *digital economy*, segno del fatto che certe caratteristiche (scambio simultaneo di informazioni, mancanza di intermediari, assenza di confini fisici, mobilità di attività e merci) non sono più proprie solamente del commercio elettronico, ma interessano ormai ogni ambito dell'economia³⁹.

In altre parole, quindi, risulta sempre più difficile riuscire a scindere in maniera definita l'economia digitale da quella "tradizionale"; oltre tutto, la strada è ormai tracciata e il digitale sembra essere il prossimo punto di approdo per il mondo imprenditoriale nel suo complesso.

Il tutto in attesa che l'introduzione di un'altra innovazione indichi una nuova direzione da seguire o un nuovo modo di procedere.

Ecco, allora, che, allargando il punto di vista e estendendo il discorso ad un caso più generale, emerge un altro aspetto che ha inciso e inciderà ancora in maniera significativa sui provvedimenti che verranno presi per riformare il sistema fiscale: la difficoltà (o forse l'impossibilità) della legge di porre dei paletti a tempo debito all'attività d'impresa. D'altronde questo è l'unico esito possibile data la netta disparità esistente tra lo strumento utilizzato e la situazione da regolare: la norma, per sua natura, è una sequenza di parole che tenta di inquadrare una volta per tutte e in maniera univoca una determinata fattispecie, il comportamento dell'imprenditore, invece, è variabile perché frutto di scelte fatte sul momento e di valutazioni determinate dal contesto concreto. Sulla base di tutto ciò, appare poco ragionevole pretendere che una normativa, statica per sua natura, possieda un dinamismo tale da poter essere applicata a delle forme imprenditoriali che non solo possono mutare molto rapidamente, ma che sono estremamente diverse da quelle per cui essa è stata progettata. Posta in altri termini, non si può "*non vedere la sproporzione fra i tempi e rigidità operative della legge rispetto alla duttilità e immediatezza dell'intervento imprenditoriale*"⁴⁰.

In definitiva, quale conclusione si può trarre da quanto detto? Se l'inseguimento dei comportamenti del *web* con i tradizionali strumenti normativi è destinato al sistematico

³⁹ Ibid.

⁴⁰ T. Di Tanno, "*La Difficile Arte di Tassare le Imprese Digitali*", La Voce, 2020, <https://www.lavoce.info/archives/70345/la-difficile-arte-di-tassare-le-imprese-digitali/>

insuccesso⁴¹, se non è possibile prevedere con un certo anticipo come evolverà l'economia, e con essa il modo di fare *business*, cosa resta da fare? Quanto meno si può trovare un compromesso, come in realtà, già si è fatto. Con la consapevolezza che risulterà sempre complesso riuscire a trovare nell'immediato il modo più efficace di regolare (da un punto di vista fiscale e non solo) le attività d'impresa più innovative, si dovrà porre l'attenzione sul monitoraggio costante del mercato in modo tale da poter agire concretamente quando necessario ed ottenere risultati finalmente soddisfacenti nel medio termine.

4. *Double Irish with a Dutch Sandwich*

Dopo aver discusso della tassazione delle imprese multinazionali, delle difficoltà e dell'urgenza di trovare una soluzione definitiva al problema dello spostamento dei profitti e dell'erosione della base imponibile, è interessante osservare come, nel concreto, le società che operano in ambito transnazionale riescano ad eludere le maglie degli ordinamenti giuridici nazionali.

Quello che negli anni è stato probabilmente il più celebre e remunerativo strumento di elusione fiscale internazionale è il cosiddetto "*Double Irish with a Dutch Sandwich*". Si tratta di una triangolazione finanziaria tra alcune società residenti in Irlanda, Paesi Bassi e uno Stato che può essere considerato un paradiso fiscale a tutti gli effetti (come le Isole Cayman o Bermuda) in cui l'imposizione fiscale è molto ridotta o, addirittura, nulla. L'obiettivo, ovviamente, è fare in modo che la tassazione intacchi il meno possibile i profitti generati. Spesso a ricorrere a questo schema sono state imprese statunitensi del settore tecnologico e farmaceutico che possono sfruttare e cedere in licenza i diritti di proprietà intellettuale.

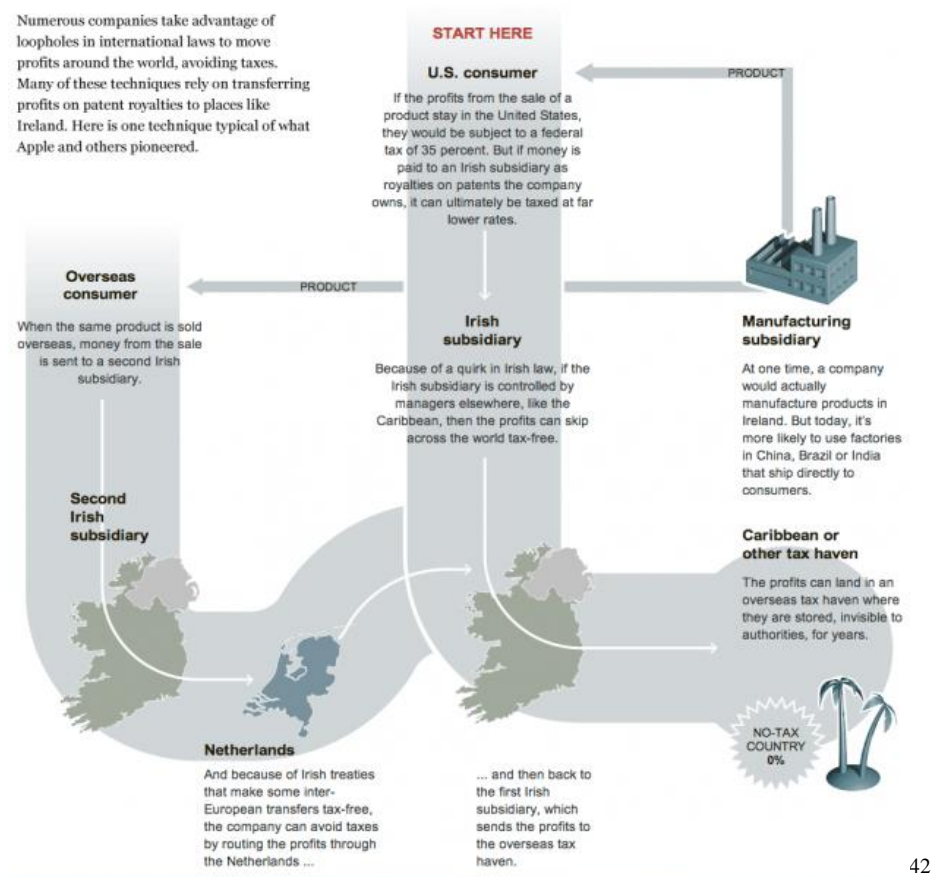
Nello specifico, il *Double Irish with a Dutch Sandwich* prende forma nel seguente modo:

- La società X con sede negli U.S.A. sviluppa un nuovo *software*;
- X vende il *software* al prezzo di costo a un controllata (BER 1) con sede a Bermuda;
- BER 1 concede il diritto allo sfruttamento intellettuale a una sussidiaria registrata in Irlanda (IRL 1) per \$100;
- IRL 1 stipula un contratto di sub-licenza con una società olandese (PB 1) per \$100;

⁴¹ Ibid.

- PB 1, a sua volta, stipula un contratto di sub-licenza con un'altra società irlandese (IRL 2) per \$100;
- IRL 2 opera attivamente sul mercato vendendo il *software* al consumatore per \$100;
- IRL 2 paga \$100 di *royalties* a PB 1;
- PB 1 paga \$100 di *royalties* a IRL 1;
- IRL 1 paga \$100 di *royalties* a BER 1;
- BER 1 trattiene i \$100 evitando l'imposizione statunitense.

Figura 3. Double Irish with a Dutch Sandwich



⁴² C. Duhigg, D. Kocieniewski, "How Apple Sidesteps Billions In Taxes", The New York Times, 2012 <https://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html>

È bene fare delle precisazioni sull'argomento per comprendere appieno il meccanismo. Innanzitutto, fino al 2017, la legislazione americana permetteva che i profitti generati all'estero venissero lasciati in sussidiarie straniere, ma nel caso in esame avrebbe considerato BER 1 come una *controlled foreign corporation* che tratteneva dei guadagni derivanti da una transazione tra parti correlate, perciò avrebbe applicato l'imposta del 35%⁴³ (poi ridotta al 21% sotto l'amministrazione Trump). Pertanto, al fine di aggirare l'imposizione negli U.S.A., si ricorre ad una seconda società (IRL 1) registrata in Irlanda che, secondo l'ordinamento americano, è da considerarsi irlandese, dunque straniera, ma agli occhi di Dublino, essendo gestita e controllata da una società straniera (BER 1), risulta anch'essa straniera a fini fiscali. Il nocciolo della questione risiede proprio qui: per entrambe le legislazioni la società è residente all'estero e non viene tassata. Il tutto è possibile perché l'Irlanda è uno dei pochi Stati ad aver firmato trattati fiscali bilaterali con paradisi fiscali come Bermuda.

In secondo luogo, il pagamento di *royalties* tra società residenti in Paesi UE non è soggetto a imposizione, quindi la ritenuta irlandese non si applica alla transazione tra IRL 2 e PB 1. Dal momento che la legislazione olandese non prevede ritenute sui pagamenti di *royalties*, neanche se diretti verso Paesi extra UE, anche nel caso della transazione tra PB 1 e IRL 1 i profitti rimangono di fatto intatti. Senza considerare il fatto che l'Irlanda applica l'imposta sulle società con l'aliquota minore di tutta l'UE (12,5%), tramite le *royalties*, le società sono in grado di trasferire i ricavi ed abbattere il proprio imponibile, riducendo quindi ulteriormente il proprio carico fiscale.

Infine, per evitare che le imprese ricorressero anche a una controllata olandese e per rendere il sistema irlandese autonomo, nel 2010 lo Stato irlandese ha modificato la legislazione vigente, eliminando, a determinate condizioni, la ritenuta del 20% sui trasferimenti diretti a compagnie con sede in paradisi fiscali⁴⁴.

Benché il meccanismo fosse attivo e funzionante fin dagli inizi degli anni '80 del secolo scorso⁴⁵, solo nel 2015 l'Irlanda ha preso provvedimenti a seguito della crescente pressione internazionale, in particolar modo dell'Unione Europea. Il ministro delle Finanze irlandese Michael Noonan è intervenuto per porre fine all'uso del *Double Irish*, impedendo

⁴³ R. Royse, "Double Irish Tax Sandwich", Royse Law Firm, 2013, <https://web.archive.org/web/20180324114610/https://rroyselaw.com/tax-law/article/double-irish-tax-sandwich/>

⁴⁴J. Gulliver, C. Brown, "Ireland Expands Withholding Tax Exemption On Royalties", Mason Hayes & Curran, 2011, <https://www.mhc.ie/latest/insights/ireland-expands-withholding-tax-exemption-on-royalties>

⁴⁵ A. Magnani, "Irlanda, Sconti a Google & Co. per Restare il Fisco Più Leggero d'Europa", Il Sole 24 Ore, 2014, <https://st.ilsole24ore.com/art/notizie/2014-11-05/irlanda-sconti-google-co-restare-fisco-piu-leggero-d-europa-230652.shtml?uuid=AB9iUnAC>

che nuove imprese utilizzassero questa scappatoia fiscale e chiedendo a quelle che già ne beneficiavano (come ad esempio Google, Facebook, Apple, Microsoft) di cambiare la propria struttura societaria entro il 2020⁴⁶.

Per dare un'idea di quanto possa essere vantaggioso per un'azienda ricorrere ad uno schema fiscale del genere, si può richiamare il caso Google. La società del gruppo Alphabet, tramite una compagnia di comodo olandese, nel 2018 è riuscita a trasferire a Bermuda €21,8 miliardi⁴⁷, con un sostanziale aumento rispetto ai €19,9 miliardi dell'anno precedente⁴⁸. Il denaro, sotto forma di *royalties*, è passato dalla olandese Google Netherlands Holdings BV alla Google Ireland Holdings, società affiliata con sede a Bermuda, senza che né le ritenute europee, né l'imposta sulle società degli Stati Uniti potessero essere applicate. Per quanto delle fonti interne a Google possano affermare di aver rispettato tutte le leggi fiscali dei Paesi in cui l'azienda opera⁴⁹, risulta piuttosto evidente che si tratti di un tentativo ben riuscito di elusione fiscale. E il fatto che le attività poste in essere non siano illegali, di certo, non risolve il problema.

Molto curioso, poi, è il caso di Facebook che, sfruttando lo stesso meccanismo, tramite Facebook Ireland Limited nel 2012 è riuscita generare utili lordi per €1,75 miliardi che, successivamente al pagamento di *royalties* a Facebook Holdings Limited, sono diventati €626.000 di perdite⁵⁰. Anche in questo caso, dalla società di Menlo Park hanno fatto sapere di essere perfettamente in regola con le leggi in vigore. Di nuovo nulla da eccepire se si è agito all'interno dei confini legislativi.

Rimanendo in tema, anche la Apple, che possiede una propria base a Cork fin dagli anni '80, ha beneficiato di cospicui vantaggi fiscali dalle sue attività in Irlanda in cui vengono convogliati i redditi generati in Europa, Medio Oriente e Africa. Nel 2014 l'azienda americana ha corrisposto allo Stato irlandese circa lo 0,005% di tasse dei propri profitti⁵¹. Al fine di ristabilire un equilibrio, nel 2016 la Commissione Europea ha ordinato alla Apple di restituire €13 miliardi di imposte non pagate all'Irlanda per il periodo

⁴⁶ C. Murphy, K. Khartit, "Double Irish With a Dutch Sandwich", Investopedia, 2020, <https://www.investopedia.com/terms/d/double-irish-with-a-dutch-sandwich.asp>

⁴⁷ E. Helmore, "Google says it will no longer use 'Double Irish, Dutch Sandwich' Tax Loophole", The Guardian, 2020, <https://www.theguardian.com/technology/2020/jan/01/google-says-it-will-no-longer-use-double-irish-dutch-sandwich-tax-loophole>

⁴⁸ B. Meijer, "Google Shifted \$23 billion to tax haven Bermuda in 2017: filing", Reuters, 2019, <https://www.reuters.com/article/us-google-taxes-netherlands/google-shifted-23-billion-to-tax-haven-bermuda-in-2017-filing-idUSKCN1OX1G9>

⁴⁹ Ibid.

⁵⁰ A. Annichiarico, "Facebook, 1,7 miliardi di utili ma solo 1,9 milioni di euro in tasse a Dublino", Il Sole 24 Ore, 2013, <https://st.ilsole24ore.com/art/notizie/2013-12-05/facebook-17-miliardi-utili-ma-solo-19-milioni-euro-tasse-dublino-184959.shtml?uui=AB8sG9h>

⁵¹ A. Sullivan, "Apple Tax Ruling For Ireland Shines Light On Global Tax Avoidance", DW, 2020, <https://www.dw.com/en/apple-ireland-tax-avoidance/a-54274213>

compreso tra il 2004 e il 2014 ritenendo che Dublino avesse concesso un aiuto di stato alla società americana. Tuttavia, il giudizio del Tribunale dell'Unione Europea, a cui Irlanda e Apple si erano rivolte in appello, ha ribaltato la situazione esprimendosi contro la decisione della Commissione Europea⁵². Al di là del merito della questione, appare paradossale che la punizione prevista per un Paese ritenuto responsabile di aver concesso aiuti di stato sia ricevere miliardi di euro di imposte eluse. Ad ogni modo, un portavoce della Apple si è espresso sull'argomento dicendo che l'azienda ha rispettato la legge⁵³ e il governo irlandese ha aggiunto che è stato corrisposto il corretto ammontare di imposte, in linea con le regole della normale tassazione nazionale⁵⁴.

C'è un *leitmotiv* che emerge chiaramente dai casi appena citati: un'azienda che sfrutta la normativa vigente per abbattere il proprio imponibile e spostare i profitti in un'altra giurisdizione e si giustifica asserendo di non agire contro la norma. È evidente che il problema sia a monte: non tanto nel verificare se la legge venga rispettata o meno, ma nel capire se quella legge sia giusta, efficace e adatta ai tempi che corrono.

A seguito dell'intervento irlandese del 2015 la situazione non è cambiata in maniera significativa dato che le imprese hanno trovato delle alternative al *Double Irish*. Una di queste è il cosiddetto *Single Malt*, una triangolazione finanziaria possibile fino al 2019 che sostituisce la società con sede in un paradiso fiscale con una residente a Malta. Anche in questo caso, infatti, un pagamento effettuato da una società residente in Irlanda ad un'altra registrata in Irlanda ma controllata e gestita da una maltese comporta una deduzione dell'imponibile nello Stato irlandese senza che ci sia imposizione fiscale a Malta⁵⁵.

Un altro strumento utilizzato per abbattere il proprio *effective tax rate* sono le detrazioni in conto capitale derivanti da attività immateriali (*capital allowances for intangible assets, CAIA*), in particolare dai diritti di proprietà intellettuale. Non è un mistero che la Apple abbia beneficiato anche in questo caso del favorevole regime fiscale irlandese dopo aver riorganizzato la propria struttura tra il 2014 e il 2015. L'azienda americana ha goduto delle detrazioni per gli ammortamenti immateriali ad un tasso dell'80% (addirittura del 100% tra il 2014 e il 2017) e delle deduzioni del 100% per i prestiti infragruppo tra le

⁵² DW, "Apple, Ireland Win €13 Billion Tax Appeal In Blow To EU", 2020, <https://www.dw.com/en/apple-ireland-tax-eu/a-54182473>

⁵³ S. Bowers, "Apple's Cash Mountain, How It Avoids Tax, And The Irish Link", The Irish Times, 2017, <https://www.irishtimes.com/business/apple-s-cash-mountain-how-it-avoids-tax-and-the-irish-link-1.3281734>

⁵⁴ BBC, "Apple Has €13bn Irish Tax Bill Overturned", 2020, <https://www.bbc.com/news/business-53416206>

⁵⁵ A. Hunter, "Ireland, Malta Close 'Single Malt' Tax Avoidance Structure", TPNews, 2018, <https://transferpricingnews.com/ireland-malta-close-single-malt-tax-avoidance-structure/>

proprie sussidiarie irlandesi e con sede a Jersey⁵⁶. A differenza del *Double Irish* che era caratterizzato da un flusso di *royalties* verso sussidiarie registrate in Irlanda ma fiscalmente residenti in paradisi fiscali, il CAIA prevede l'approdo di diritti di proprietà intellettuale e dei relativi profitti in Irlanda con il benessere del governo che ha appositamente disegnato lo schema per facilitare una quasi totale elusione fiscale⁵⁷.

A conclusione del discorso è bene sottolineare un ultimo aspetto: solamente perché alcuni utilizzano le società *offshore* come mezzo di riciclaggio o evasione fiscale non vuol dire che tutti si comportino allo stesso modo. In altre parole, un conto è lo strumento, di per sé molto valido, dato che permette alle multinazionali di gestire la moltitudine di normative fiscali diverse che si trovano a fronteggiare e fa sì che l'industria dei servizi finanziari internazionali giochi un ruolo largamente positivo nell'economia globale, un conto poi è l'uso che se ne fa. La stessa Banca Mondiale ricorre a centri di investimento *offshore* per le proprie attività⁵⁸. La crescente importanza dei centri finanziari internazionali è, allo stesso tempo, causa ed effetto della globalizzazione.

Alla luce di tutto ciò, quindi, l'intervento legislativo tanto agognato dovrà tenere conto di tutte le diverse variabili in gioco, come la riforma dei criteri di attribuzione dei profitti, la lotta all'elusione fiscale, il modo di operare nel mondo digitale, la rilevanza dei centri finanziari a livello globale, evitando di danneggiare il funzionamento dell'economia nel suo complesso e pregiudicare gli investimenti necessari allo sviluppo. Con questo non si intende certo che il sistema non vada riformato alla base: gli effetti negativi provocati dall'operato di alcune multinazionali, che saranno trattati nel prossimo capitolo, gravano sui bilanci degli Stati e sulla concorrenza nel mercato. In altri termini, quindi, ne va della sostenibilità dell'economia tutta.

⁵⁶ E. Clancy, "Apple, Ireland And The New Green Jersey Tax Avoidance Technique", Social Europe, 2018, <https://socialeurope.eu/apple-ireland-and-the-new-green-jersey-tax-avoidance-technique>

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ V. Houlder, "Tax Havens Are Cog In Global Economy, Say Defenders", Financial Times, 2016, <https://www.ft.com/content/7fe30aa0-fcd6-11e5-b3f6-11d5706b613b>

CAPITOLO TERZO

DIMENSIONI DEL FENOMENO E MECCANISMI DI CONTRASTO

SOMMARIO: 1. *The missing profits of nations* – 2. Concorrenza fiscale dannosa – 3. *Global minimum tax* – 4. Un accordo da definire

1. *The missing profits of nations*

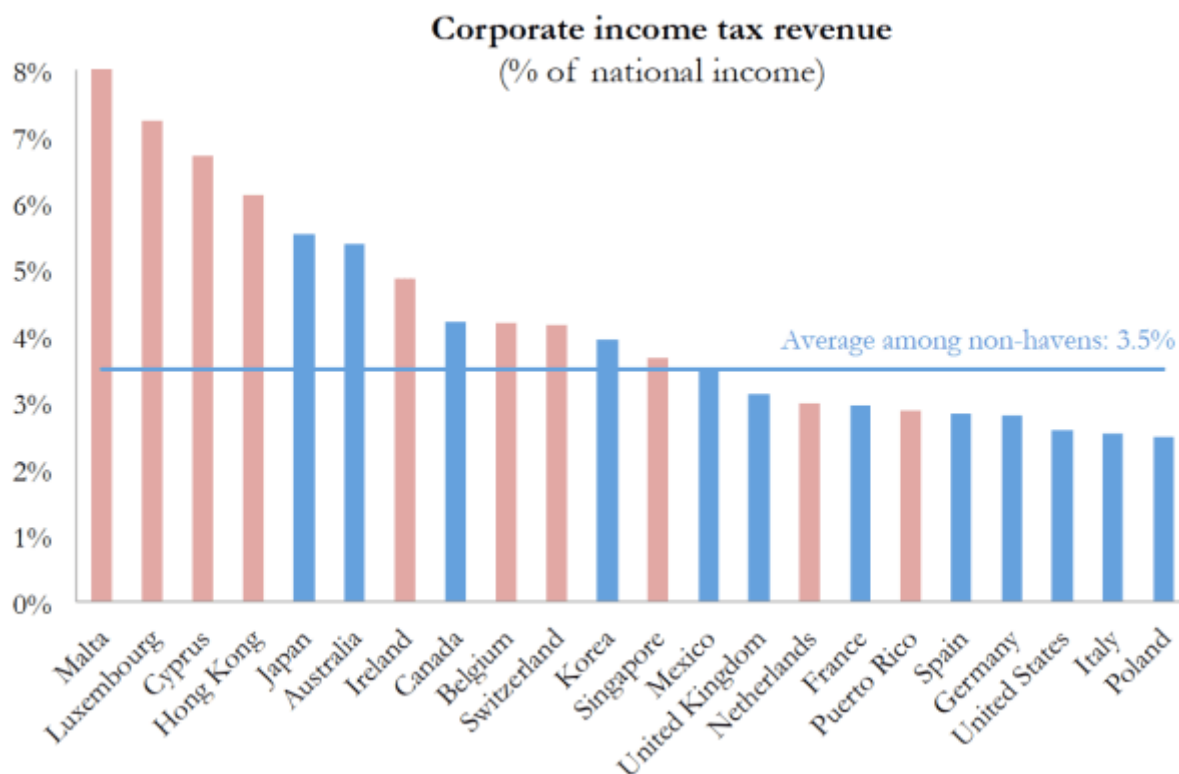
Per tentare di dare ancor più concretezza a quanto detto finora, può essere utile chiamare in causa “*The missing profits of nations*”, uno studio pubblicato nel 2015 da Gabriel Zucman, economista francese e professore presso l’università di Berkley in California, Thomas Tørsløv e Ludvig Wier, ricercatori danesi presso l’università di Copenaghen. Che lo spostamento dei profitti sia una pratica piuttosto diffusa già da tempo è ormai acclarato, tuttavia rimane una certa dose di incertezza riguardo alle reali dimensioni del problema. Proprio a tal proposito, il lavoro condotto dai tre studiosi può risultare di grande aiuto dal momento che descrive il fenomeno da un punto di vista quantitativo con un’accuratezza fino a quel momento sconosciuta. I risultati di *The missing profits of nations* parlano chiaro: le multinazionali trasferiscono nei paradisi fiscali circa il 40% dei profitti generati ogni anno (nel 2017 più di \$700 miliardi), il gettito fiscale derivante dall’imposta sulle società si riduce così del 10% (circa \$200 miliardi), i Paesi dell’UE sono i più colpiti a livello globale in termini di perdita di entrate fiscali⁵⁹.

Come già affermato nel corso dell’elaborato, oltre ai proprietari delle imprese, gli unici a beneficiare dello spostamento dei profitti sono i governi dei paradisi fiscali o degli Stati fiscalmente aggressivi: applicando delle aliquote fiscali molto ridotte, indicativamente inferiori al 5%, essi sono in grado di incamerare un gettito fiscale significativamente superiore a quello che accumulerebbero in un sistema più equilibrato. Considerando, ad esempio, che in media l’imposta sulle società costituisce il 3,5% del PIL

⁵⁹ G. Zucman, L. Wier, T. Tørsløv, “40% of Multinational Profits Are Shifted to Tax Havens Each Year”, 2017, <https://missingprofits.world/>

di un Paese, in Stati come Cipro o il Lussemburgo questa percentuale raddoppia, a Malta quasi triplica.

Figura 4. Gettito fiscale dell'imposta sulle società in rapporto al PIL



60

La sproporzione risulta piuttosto evidente se si pensa che quelle citate non sono certamente tra le prime economie del mondo per PIL e che, anzi, la maggior parte dei Paesi più sviluppati da questo punto di vista ristagna al di sotto della media globale.

Passando, invece, alla concorrenza tra imprese, dallo studio emerge un fatto semplice ma decisamente importante: le imprese straniere sono sistematicamente più profittevoli rispetto a quelle locali nei Paesi a bassa tassazione, mentre l'esatto contrario avviene in quelli ad alta tassazione. Nello specifico, le aziende nazionali hanno un rapporto tra profitti pre-tasse e salari compreso tra il 30% e il 40% sia negli Stati a bassa imposizione fiscale,

⁶⁰ G. Zucman, L. Wier, T. Tørsløv, "The Missing Profits of Nations", 2020, <https://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2020.pdf>

sia in quelli ad alta imposizione fiscale. Per le aziende straniere, questo rapporto è tendenzialmente superiore al 40% nei sistemi a bassa tassazione e inferiore al 30% in quelli ad alta tassazione.

Un esempio può senza dubbio chiarire la questione: in Irlanda il rapporto tra profitti pre-tasse e salari delle compagnie multinazionali è dell'800%, quindi per ogni dollaro di salario, l'azienda ne guadagna 8 di profitti pre-tasse. Nel Regno Unito, invece, lo stesso rapporto precipita al 26%⁶¹. Questa enorme discrepanza non si spiega in termini di produttività (il rapporto tra capitale e lavoro delle imprese locali è simile a quello delle filiali estere delle multinazionali); ciò implica che la causa della differenza riscontrata risieda nello spostamento dei profitti⁶².

Per concludere, un ultimo dato davvero significativo: secondo le stime dei tre studiosi, nell'eventualità di una perfetta armonizzazione fiscale dell'imposta sulle società, il gettito aumenterebbe del 15% per i Paesi ad alta tassazione dell'Unione Europea e del 10% negli Stati Uniti, mentre diminuirebbe del 60% in quelli che oggi sono considerati paradisi fiscali. Un vero e proprio terremoto che dà ulteriore prova dello squilibrio a cui si assiste oggi.

Da quanto detto fino a questo punto, si intuisce facilmente che richiamare le conclusioni a cui sono giunti gli studiosi di *"The missing profits"* è un'ottima soluzione per chi desidera inquadrare più da vicino lo spostamento dei profitti all'estero. Ma tale ricerca risulta di grande aiuto anche a coloro che si interrogano sul perché del ritardo con cui si tende ad avere una risposta concreta ed efficace al fenomeno. Ponendola in altri termini, era necessario attendere la pubblicazione di uno studio come quello di Zucman, Wier e Tørsløv per avere la giusta consapevolezza di quanto stesse accadendo? I risultati del lavoro sono così in controtendenza con il passato? La stesura della ricerca è stata decisiva nel dare un impulso all'attività legislativa dei vari governi? Probabilmente la risposta è sempre la stessa: no. *"The missing profits"* non è stata la scintilla che ha innescato l'ideazione di una *digital tax* oppure di una *global minimum tax*, non è stata la ragione che ha spinto i governi dei Paesi del G20 a tentare di trovare un accordo definitivo sull'argomento.

"The missing profits" non è la risposta, ma può senza dubbio aiutare a trovarla. Ciò che distingue questo studio da quelli precedenti è l'insieme di dati su cui si basa tutto il lavoro. Mentre in passato gran parte delle ricerche in questo campo si basava sul *database* messo a disposizione da Orbis, che ha il proprio fondamento nei registri contabili ufficiali

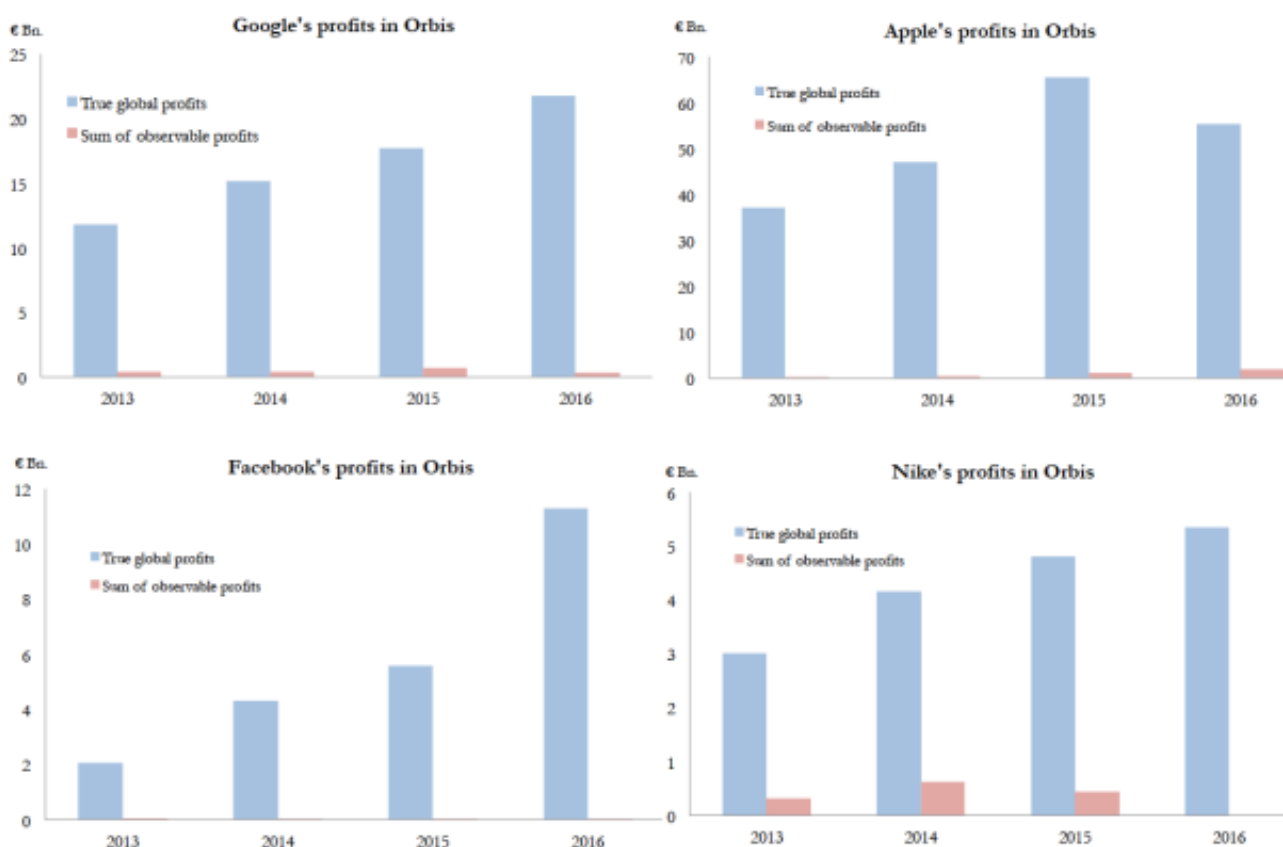
⁶¹ Ibid.

⁶² N. Bertonecello, *"Se i Profitti delle Multinazionali Vanno in Paradiso"*, 2019, La Voce, <https://www.lavoce.info/archives/61449/dove-finiscono-i-miliardi-delle-multinazionali/>

tenuti dagli Stati, Zucman, Wier e Tørsløv, invece, hanno utilizzato una base dati diversa, più recente e completa, che deriva dalle FATS (*Foreign Affiliate Statistics*), le statistiche sulle filiali estere, che vengono incrociate con i dati delle bilance dei pagamenti dei vari Stati⁶³.

Per comprendere quanto questa diversa base dati possa incidere sui risultati finali, basta fare un confronto tra le informazioni fornite da Orbis e quelle riscontrabili nella realtà.

Figura 5. Profitti globali reali rispetto al totale dei profitti delle filiali estere osservabili in Orbis



64

Tutto ciò porta essenzialmente a due considerazioni: innanzitutto, pur non contenendo delle rivelazioni inimmaginabili, lo studio condotto dai tre ricercatori citati offre effettivamente una nuova prospettiva da cui osservare lo sviluppo del trasferimento

⁶³ Ibid.

⁶⁴ G. Zucman, L. Wier, T. Tørsløv, *“The Missing Profits”*

dei profitti all'estero e permette al lettore di crearsi un'opinione consapevole sulla base di dati sufficientemente accurati (ancorchè probabilmente non del tutto completi).

In secondo luogo, poi, il fatto che una ricerca come *"The missing profits"* muova i propri passi a partire dalle informazioni ricavate in maniera indiretta, senza poter contare sull'appoggio di tutti gli Stati interessati, ma dovendo incrociare dei dati provenienti da altre fonti, dimostra ancora una volta - non che ce ne fosse bisogno - l'interesse di alcuni governi a non favorire, oppure direttamente ad ostacolare, il lavoro di chi intende far luce sulla questione. Ecco, quindi, che emerge la seconda grande lezione dello studio appena proposto: una delle motivazioni, forse proprio quella principale, per cui si è atteso così tanto per assistere a un intervento concreto in materia di tassazione internazionale, è stato il comportamento di certi Paesi volto a non permettere che si trovasse una soluzione in tempi brevi. Non è certo difficile immaginare quali siano tali Stati, si sta parlando proprio degli stessi che ottengono i maggiori vantaggi dal sistema attuale, dunque i paradisi fiscali e quelli fiscalmente aggressivi.

Sarebbe troppo facile, però, accontentarsi di questa spiegazione, sarebbe troppo facile sollevare da ogni responsabilità anche quei Paesi che sono stati maggiormente colpiti dallo spostamento dei profitti in altre giurisdizioni. Considerando che le pratiche elusive a livello internazionale si susseguono ininterrottamente da circa 40 anni, verrebbe certo da dire che neanche i Paesi ad alta tassazione abbiano dimostrato un interesse particolare nel tentare di recuperare l'enorme mole di ricchezza che viene trasferita altrove ogni anno⁶⁵, o quanto meno che neanche essi abbiano fatto abbastanza. La loro azione spesso e volentieri non si è concentrata a contrastare in modo deciso l'attività dei paradisi fiscali, ma piuttosto a raccimolare quanto possibile da altri Paesi ad alta tassazione: riacciuffare profitti parcheggiati in un paradiso fiscale, dove i registri pubblici sono pochi e la collaborazione ancor di meno, è impresa ardua, faticosa e costosa, ma rassegnarsi a ottenere quanto lasciato dal gioco dello spostamento degli utili è una strategia destinata a fallire. E così è stato.

Sia ben chiaro che non si intende qui banalizzare la questione, né far passare l'idea che certi Stati abbiano semplicemente chiuso gli occhi di fronte al problema, ma, pur riconoscendo le difficoltà nel gestire una situazione del genere, non si può non prendere atto di ciò che rimane: miliardi di dollari sottratti ogni anno alle casse di certi governi, dei loro cittadini e di moltissime imprese che non possono fare affidamento sugli stessi vantaggi fiscali di cui godono le multinazionali.

⁶⁵ N. Bertonecello, *"Se i Profitti delle Multinazionali Vanno in Paradiso"*, 2019

2. Concorrenza fiscale dannosa

Secondo la teoria classica, la concorrenza ha il merito di determinare una efficiente distribuzione delle risorse nel mercato. Quando si parla di concorrenza fiscale, gli Stati che intendono attrarre capitali ed imprese hanno numerosi strumenti da porre in essere, tutti con un denominatore comune: ridurre l'onere fiscale del contribuente. Non c'è altro modo per essere competitivi in questo particolare settore del mercato. Che siano aliquote ridotte, incentivi agli investimenti, accordi fiscali, sgravi relativi ad attività immateriali, esenzioni e via di scorrendo, lo scopo è il medesimo, vale a dire offrire una prospettiva vantaggiosa e rassicurante ai potenziali investitori. Quando la competizione cresce e si interviene in maniera sempre più decisa, il carico fiscale diminuisce, così come il gettito per il Paese. Senza un limite minimo alla discesa delle entrate fiscali, si corre il rischio di innescare una pericolosa reazione a catena che minaccia gravemente le casse dei vari Stati, di alcuni in maniera particolare. In sintesi chi viene colpito maggiormente dalla situazione sono gli Stati che tentano di tenere duro e di mantenere l'imposizione fiscale ad un livello medio-alto e quelli che cercano di mettere in atto delle politiche fiscalmente aggressive senza riuscirci. Dei primi si è già parlato, ora è bene approfondire il caso dei secondi perché a fare notizia, solitamente, sono i piccoli paradisi fiscali che riescono a trovare una collocazione sulla cartina geografica soltanto grazie alle politiche fiscali implementate, mentre passano sotto traccia tutti quei Paesi che falliscono nell'imitare i risultati registrati da quei pochi che hanno avuto successo.

Giusto per fare qualche esempio, da un'indagine condotta dall'Oxfam nel 2016⁶⁶ è emerso che in Kenya esenzioni e incentivi fiscali producono ogni anno ammanchi per \$1,1 miliardi, quasi il doppio del budget sanitario del Paese. Un discorso analogo può esser fatto per quanto riguarda la Nigeria in cui il governo destina \$2,9 miliardi agli incentivi fiscali, circa il doppio di quanto stanziato per l'educazione malgrado 6 milioni di bambine che non hanno accesso all'istruzione scolastica. E ancora, in Ruanda si stima che la concessione di incentivi fiscali agli imprenditori privi il governo di circa un quarto del suo gettito fiscale potenziale, all'incirca quanto sarebbe sufficiente a raddoppiare la spesa sanitaria o quella per l'istruzione.

La lista di Stati che riconoscono incentivi fiscali di vario genere agli investitori

⁶⁶ Berkhout E., *"Battaglia Fiscale – La Pericolosa Corsa al Ribasso Globale nella Tassazione d'Impresa"*, Oxfam, 2016 https://www.oxfamitalia.org/wp-content/uploads/2016/12/BP-Oxfam_Battaglia-fiscale_12_12_2016.pdf

potrebbe continuare a lungo, esattamente come quella delle occasioni di spesa perse dai governi a causa della mancanza di fondi. Tuttavia, se le concessioni effettuate dai Paesi per attrarre imprese e capitali esteri raggiungessero il proprio scopo, quanto meno ci sarebbero motivazioni valide per difendere questa tendenza a mostrarsi fiscalmente sempre più competitivi e ad impoverire le casse dello Stato. Purtroppo, però, spesso non è così: come emerge da un sondaggio condotto dalla Banca Mondiale, il 93% degli investitori in Africa orientale afferma che avrebbe effettuato l'investimento anche in assenza di incentivi fiscali⁶⁷. Evidentemente gli sgravi concessi dal governo non sono la ragione principale che spinge un imprenditore ad investire in un Paese. In assenza di infrastrutture adeguate, forza lavoro qualificata, facilità di comunicazione e una legislazione del lavoro favorevole, l'incentivo fiscale non sembra essere un incentivo sufficiente. È chiaro che uno Stato non possa attrarre investitori esteri dall'oggi al domani, c'è bisogno di una politica a medio-lungo termine e di fondi per realizzarla, ma se ci si priva di tali risorse andando alla ricerca di una strada breve e apparentemente comoda, come quella di una concorrenza fiscale smodata, sarà molto difficile raggiungere l'obiettivo. Tutto ciò a meno che non si oltrepassi il limite dando vita a situazioni paradossali, come accaduto in Perù, dove si stima che nel 2015 il settore estrattivo abbia ricevuto crediti e rimborsi dallo Stato per un valore superiore a quanto corrisposto in imposte⁶⁸.

Sulla base di quanto detto finora viene da pensare che da una concorrenza fiscale scriteriata non possano che derivare pregiudizi a danno di quegli stessi Stati che ne sono responsabili. Questa è una delle ragioni principali per cui sarebbe auspicabile un accordo internazionale attraverso il quale regolare quella che è una questione di interesse globale. Demandando eventuali decisioni ai singoli Stati non si produrrebbero gli effetti desiderati, anzi si rischierebbe solamente di danneggiare ulteriormente chi intende opporsi da solo a quanto accade al di fuori dei propri confini nazionali. Lasciando, invece, carta bianca ai governi si acuirebbe una disparità che ad oggi è già lampante e il flusso di capitali dai mercati in cui risiedono i consumatori alle giurisdizioni in cui sono registrate le imprese non farebbe che aumentare.

Una competizione fiscale esasperata che non conosce regole né riesce a trovare un punto di equilibrio non può portare, nel suo complesso, ad un risultato positivo. Ricercare un accordo internazionale non vuol dire cristallizzare lo *status quo* ed impedire alle piccole economie del mondo di competere con quelle più sviluppate, ma assicurare ai governi le

⁶⁷ Ibid.

⁶⁸ Oxfam Perù, "Justicia tributaria y desigualdad en el Perú: Nuestro futuro en riesgo", 2016, [https://cng-cdn.oxfam.org/peru.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/Justicia%20tributaria%20y%20desigualdad%20\(2\).pdf](https://cng-cdn.oxfam.org/peru.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/Justicia%20tributaria%20y%20desigualdad%20(2).pdf)

risorse di cui hanno bisogno e ai cittadini i servizi che meritano. D'altronde non si capisce perché mai i proventi fiscali derivanti da una transazione avvenuta in un qualsiasi Paese del mondo debbano essere goduti in un'altra giurisdizione che nulla ha a che fare con il bene venduto, la prestazione fornita, il consumatore o la struttura produttiva dell'impresa. Oltre tutto, coloro che si prodigano nel difendere gli interessi di chi ricorre ad una leva fiscale agevolata e competitiva rischiano di perdere di vista la posizione delle piccole e medie imprese che sembrano essere davvero l'agnello sacrificale di tutta la vicenda. E allora, di nuovo, non si capisce perché si dovrebbero prendere le parti di quelle giurisdizioni che rendono possibile lo spostamento dei profitti, facilitano l'elusione fiscale, falsano il meccanismo concorrenziale, quando dall'altro lato della barricata ci sono innumerevoli piccole aziende che rimangono escluse, e dunque colpite, dalle pratiche fiscalmente aggressive poste in essere.

Per concludere, quindi, quella che nella teoria viene definita concorrenza perfetta, al momento di scontrarsi con la realtà, si rivela tutt'altro che desiderabile e si scopre dannosa e, a lungo termine, anche deleteria.

3. *Global minimux tax*

Dopo diversi anni di discussioni non molto fruttuose, dibattiti piuttosto sterili, tentativi di trovare un'intesa non andati a buon fine, finalmente, il 5 Giugno 2021 i Ministri delle Finanze dei Paesi che hanno preso parte al G7 hanno raggiunto un accordo definito 'storico' da più parti: un'imposta minima globale sulle società con aliquota al 15%. In realtà, si tratta di una proposta più ampia che per il momento è solo sulla carta, ma già il fatto che si sia trovato un compromesso non è un aspetto da sottovalutare. Saranno necessari ancora diversi mesi di lavoro per modellare l'assetto definitivo di una norma che mira a ristabilire un equilibrio nella tassazione internazionale.

L'*iter* che ha portato all'accordo in questione è stato decisamente tortuoso e incostante, ha vissuto battute d'arresto apparentemente insanabili, ha attraversato fasi di stallo dovute alle prese di posizione di alcuni Stati, ma ha raggiunto un punto di svolta. Probabilmente la partita è ancora da giocare, non sono pochi né secondari gli aspetti ancora da definire, ma è innegabile che sia già stato compiuto un significativo passo in avanti.

Come già notato in precedenza, le pratiche di erosione della base imponibile e spostamento dei profitti perpetrate dalle imprese multinazionali si protraggono fin dagli anni 80', ma si è dovuto aspettare il 1998 per avere il primo rapporto sulla "Concorrenza

fiscale dannosa” prodotto dall’OCSE. Il Rapporto si proponeva di porre l’attenzione delle autorità internazionali sul rischio che le politiche fiscalmente aggressive poste in atto distorcessero il commercio, creassero uno squilibrio nei flussi di investimento e minassero l’equità del sistema fiscale⁶⁹.

Da quell’ormai lontano 1998 i timori che la diffusione del commercio *online* potesse rendere inattuale e inefficace il sistema impositivo in uso si sono tramutati in realtà. Il problema è diventato sempre più chiaro ed evidente come dimostrano i dati relativi alle maggiori società del settore digitale riportati nel corso del secondo capitolo. I lavori che hanno portato all’accordo sull’imposta minima globale hanno attraversato due delle peggiori crisi economico-finanziarie che si ricordino (quella del 2007-2008 e quella più recente legata alla diffusione del Covid-19) e, se in un primo momento il tema della tassazione delle aziende multinazionali ha dovuto lasciare spazio a questioni più urgenti per ragioni di forza maggiore, successivamente l’attenzione delle autorità internazionali si è concentrata con ancor più insistenza sull’argomento. Il motivo appare piuttosto intuitivo: mentre i governi di tutto il mondo si affannano a reperire risorse ed effettuare tagli sulla spesa pubblica per superare il momento di crisi e supportare le proprie economie, le maggiori imprese del mondo proseguono nel loro percorso di crescita apparentemente illimitata ed inesorabile – e fin qui nulla di male - risparmiando su una delle principali componenti di costo, vale a dire quella fiscale, proprio quella che priva i suddetti governi di risorse preziose, diventate tutt’a un tratto imprescindibili. Non c’è da stupirsi, quindi, che il progetto BEPS abbia cominciato a muovere i primi passi nel 2013, una volta superata la crisi dei debiti sovrani, e che l’accordo sull’imposta minima globale sia stato raggiunto a Giugno 2021, mentre tutto il mondo tenta, a fatica, di lasciarsi alle spalle la pandemia e tornare lentamente alla normalità, dopo aver profuso uno sforzo immane, anche dal punto di vista finanziario. Come a dire che se una situazione del genere non sembra accettabile in condizioni normali per ragioni di equità, leale concorrenza economica e sostenibilità futura del sistema, di certo, lo è ancor meno ora che il livello di debito pubblico di certi Stati ha raggiunto quote vertiginose e la solidità delle finanze pubbliche, in certi casi, comincia a scricchiolare. Se non sono state sufficienti motivazioni che potrebbero sembrare piuttosto astratte, sicuramente la concretezza delle difficoltà economiche degli ultimi 15 anni ha dato una forte spinta nella direzione di un cambiamento.

Il cambiamento in questione si chiama *global minimum tax* ed è ciò che risulta dalla combinazione del lavoro svolto in sede OCSE a partire dal Maggio 2019, quando è stato pubblicato un rapporto sulle sfide fiscali presentate dall’economia digitale, e la nuova

⁶⁹ OCSE, “*Harmful Tax Competition. An Emerging Issue*”, Parigi, 1998

visione fiscale internazionale proposta dall'Amministrazione Biden. Proprio il consenso del governo degli USA è stato un fattore imprescindibile per il raggiungimento di un primo accordo. La riluttanza espressa dalla precedente Amministrazione Trump, che si sintetizza nel timore che un'imposta pensata *ad hoc* per le imprese del digitale avrebbe colpito duramente e in maniera particolare l'economia statunitense, aveva rappresentato per diversi anni un ostacolo difficile da superare e aveva determinato una fase di stallo delle trattative. Con l'elezione del nuovo Presidente e la convinzione del neo Segretario del Tesoro Janet Yellen che l'imposta minima globale possa riuscire a porre un freno alla corsa al ribasso dell'aliquota dell'imposta sulle società, i negoziati hanno goduto di un nuovo slancio e si sono conclusi con un accordo preliminare caratterizzato da un duplice obiettivo: redistribuire il gettito fiscale derivante dall'imposizione sulle società sulla base di nuovi parametri, su tutti la presenza dei consumatori all'interno di un Paese, e limitare l'operato dei paradisi fiscali tramite un'imposta minima prevista per le imprese attive in campo internazionale⁷⁰.

L'aspetto principale per cui differiscono la proposta originale dell'OCSE e quella elaborata successivamente dagli USA è la categoria di imprese destinatarie della tassazione. L'intenzione iniziale era di concentrarsi sulle attività di circa 2000 grandi aziende operanti quasi esclusivamente nel settore digitale; ovviamente dagli Stati Uniti non sono state poche le critiche ad una misura che avrebbe interessato per la maggior parte società statunitensi. Non stupisce, certo, che la nuova proposta americana non preveda una distinzione di settore: l'idea è tassare le più grandi imprese multinazionali, all'incirca un centinaio, sulla base di alcuni parametri economici, indipendentemente dal tipo di attività svolta. A ben vedere, però, se l'idea dell'Amministrazione Biden intende salvaguardare gli interessi economici nazionali e mira anche a mitigare il contraccolpo subito dalle aziende americane attive nel mondo digitale, il punto debole della proposta OCSE consiste proprio nel limitarsi a regolamentare un unico settore, come se le imprese multinazionali operanti in altri ambiti non godessero di benefici assimilabili.

Scendendo più nel merito della questione, le trattative concluse nell'Estate 2021 hanno portato ad un accordo fondato su due pilastri.

Il primo prevede che i diritti impositivi siano di competenza dei “*market-States*”, degli Stati, cioè, dove risiedono i clienti delle multinazionali, nel caso in cui tali aziende abbiano un fatturato annuo superiore ai €20 miliardi e registrino un margino di profitto di almeno il 10%. Alla luce di quanto affermato finora, tutto ciò produce una conseguenza

⁷⁰ S. Latini, “*Global Minimum Tax: il Compromesso Fiscale USA per le Multinazionali*”, IPSOA, 2021, <https://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2021/05/04/global-minimum-tax-compromesso-fiscale-usa-multinazionali>

davvero rilevante: il *nexus*, il fattore di collegamento tra diritto all'imposizione fiscale e attività economica tradizionalmente accettato, vale a dire la presenza fisica dell'impresa all'interno dello Stato, viene del tutto stravolto. Come già accennato, uno dei due obiettivi principali è una nuova ripartizione delle entrate fiscali e il primo pilastro si muove proprio in questa direzione: tramite la sua applicazione si consentirà ai Paesi di tassare le aziende residenti all'estero che, pur non avendo alcun radicamento fisico in quella giurisdizione, possono contare su un significativo giro d'affari con i consumatori residenti. A tal proposito, però, deve ancora essere stabilita con esattezza la quota di extra-profitti da redistribuire nei Paesi dove i clienti risiedono. Al momento si parla di una misura compresa tra il 20% e il 30%⁷¹.

Per fare un esempio concreto, una società ha un fatturato di €60 miliardi e un margine di profitto del 12% pari, per ipotesi, a €12 miliardi. Immaginando che con l'applicazione del primo pilastro il 20% della somma eccedente il 10% di margine di profitto debba essere redistribuito, circa €400 milioni verrebbero ripartiti nei Paesi in cui l'impresa multinazionale ricava almeno €1 milione o €250.000 se si tratta di uno Stato con un PIL inferiore ai €40 miliardi. In definitiva, il primo dei due criteri su cui si basa l'accordo sulla tassazione internazionale non riguarda tanto la dimensione del carico fiscale, quanto piuttosto una diversa suddivisione di una quota minima dei profitti netti realizzati dalle multinazionali.

Attraverso il secondo pilastro, invece, ci si propone di contrastare le attività di erosione della base imponibile e trasferimento dei profitti verso giurisdizioni a tassazione nulla o fortemente ridotta. A tal fine è stata proposta un'imposta minima globale con aliquota al 15% da applicare a quelle imprese che registrano un fatturato di almeno €750 milioni in un determinato Stato (ovviamente a condizione che nel suddetto Stato sia prevista un'imposta sulle società con aliquota inferiore al 15%)⁷². Il secondo pilastro contribuirebbe a ristabilire in parte un equilibrio nella concorrenza tra le imprese che possono scontare sulle ormai celebri scappatoie fiscali e le altre che, invece, sono costrette a fronteggiare un'imposizione fiscale ben più incisiva.

Anche in questo caso un esempio può favorire la comprensione del funzionamento del meccanismo: un'impresa multinazionale, a cui viene applicata un'aliquota del 24% nello Stato dove risiede, controlla delle società che sono registrate in una giurisdizione in cui l'imposizione fiscale è al 10%. Con l'applicazione della *global minimum tax*, sullo

⁷¹ S. Latini, "Global Minimum Tax a Regime dal 2023", IPSOA, 2021, <https://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2021/07/14/global-minimum-tax-regime-2023>

⁷² Ibid.

stesso imponibile già tassato al 10% si applicherà un ulteriore 5% che verrà riscosso dallo Stato di residenza della controllante. Nel caso in cui non tutte le controllate realizzino ricavi per almeno €750 milioni nei rispettivi mercati, l'imposta minima globale si applicherà solo nei confronti dei fatturati superiori a tale soglia. In questo caso si tratta realmente di una nuova forma di tassazione che, sulla carta, dovrebbe riuscire a scoraggiare efficacemente il ricorso ai paradisi fiscali o a giurisdizioni fiscalmente aggressive.

4. Un accordo da definire

La *global minimum tax* rappresenta soltanto il primo passo su una strada che si prospetta lunga e accidentata. L'aspetto che salta di più all'occhio è senza ombra di dubbio l'entità dell'aliquota che dovrà essere applicata, però non è certamente l'unico da tenere in considerazione. Ma è bene procedere per gradi.

Innanzitutto l'aliquota del 15% è il risultato di un compromesso tra il 12,5% inizialmente immaginato dall'OCSE e il 21% proposto dall'Amministrazione Biden ed è forse il tema che alimenta maggiormente le discussioni. Da un lato, alcuni Stati tra cui Stati Uniti, India e la maggior parte di quelli europei, propendono per un intervento più deciso – la Francia, ad esempio, spinge per un innalzamento immediato o nel prossimo futuro fino al 18%⁷³ - dall'altro, molti dei Paesi che traggono un considerevole beneficio dal sistema attuale si oppongono alla proposta e tentano di limitare il più possibile l'ammontare dell'aliquota. Il riferimento, in questo secondo caso, è a giurisdizioni con tassazione fortemente ridotta come Irlanda, Ungheria ed Estonia, Paesi fiscalmente aggressivi come Olanda, Lussemburgo e Svizzera, veri e propri paradisi fiscali come Barbados, Saint Vincent e Grenadine, ma anche Stati in via di sviluppo come Nigeria, Perù e Kenya. A questi ultimi ultimi potrebbe successivamente aggiungersi la Cina, spettatrice certamente interessata della vicenda, che non ha ancora espresso il proprio parere a riguardo, un parere di cui gli altri Stati dovranno ovviamente tener conto.

Tentando di mettere un po' di ordine in questo groviglio di Stati ed interessi in gioco, è il caso di ragionare sull'eventuale applicazione di un'aliquota al 15%. Partendo dal presupposto che, agli occhi di chi scrive, un intervento del genere è doveroso, e, pertanto, un'aliquota ancora inferiore produrrebbe dei risultati insoddisfacenti e lascerebbe la situazione sostanzialmente inalterata, è bene chiedersi quale sia il fine dell'imposta minima globale.

⁷³ Ibid.

Se l'obiettivo rimane soltanto la riduzione dello spostamento dei profitti all'estero tramite la limitazione dei vantaggi connessi allo sfruttamento di controllate situate nei paradisi fiscali o in giurisdizioni ad essi assimilabili, allora sì, un'aliquota come quella pensata finora può senz'altro apportare un contributo significativo alla causa. A dirla tutta, però, un'imposta al 15% avrebbe un impatto piuttosto limitato nei confronti di Stati fiscalmente aggressivi che comunque offrono considerevoli sconti fiscali alle imprese. Per riprendere il caso dell'ormai celebre imposta irlandese sulle società, non c'è poi tanta differenza tra il 12,5% in vigore e il 15% che verrebbe applicato globalmente.

Se, poi, si ritiene che i vantaggi fiscali di cui beneficiano le imprese multinazionali determinino anche un pregiudizio nel mercato a danno delle altre aziende che non si trovano nella stessa condizione e sono gravate da imposte nettamente superiori, allora neanche l'aliquota al 15% appare sufficiente. In tal caso sarebbe appetibile una tassazione intorno al 25%, vicina all'aliquota minima delle imposte personali per motivi di allineamento tra le due imposte⁷⁴.

Come si diceva, il discorso sull'aliquota da applicare è centrale e piuttosto intricato, ma di certo non è l'unico argomento su cui si concentreranno i negoziati. I problemi che affliggono il sistema fiscale attuale sono molteplici e complessi, non si può pensare di risolvere la questione con una semplice extra-tassa sui profitti delle imprese più redditizie.

Uno degli aspetti più caldi al centro del dibattito è la redistribuzione della base imponibile. Stabilire un legame tra le vendite effettuate da un'azienda in uno Stato e la facoltà dello Stato di tassare quell'azienda appare una buona soluzione per localizzare territorialmente i profitti ed attribuire i diritti impositivi alle giurisdizioni competenti. Ma ancor prima di decidere chi saranno i destinatari del gettito fiscale, è necessario definire con esattezza da cosa è composta la base imponibile di un'azienda. Ad esempio, dovrebbero essere stabilite delle regole operative per il *transfer pricing*, con particolare riferimento agli strumenti intangibili come *software*, diritti d'autore e brevetti.

Un altro tema scottante è sicuramente quello delle *web tax*⁷⁵ e della sorte a cui esse sono destinate dopo l'introduzione dell'imposta minima globale. La proposta statunitense

⁷⁴ M. Marè, "La Global Minimum Tax è un Passo Avanti, ma la Strada è Ancora Lunga", Il Sole 24 Ore, 2021, <https://www.ilsole24ore.com/art/la-global-minimum-tax-e-passo-avanti-ma-strada-e-ancora-lunga-AEWwfCP>

⁷⁵ La *web tax* è un'imposta sui servizi digitali introdotta negli ultimi anni negli ordinamenti nazionali di diversi Stati, in particolar modo europei. La *web tax* italiana, ispirata a quella precedentemente introdotta in Francia, è entrata in vigore il 1° Gennaio 2020 e prevede un'aliquota del 3% che si applica sui ricavi dei soggetti che forniscono servizi digitali e superano due soglie: €750 milioni di fatturato e un ammontare dei ricavi derivanti dalle attività digitali di €5,5 milioni. A fronte dei €780 milioni preventivati, nel primo anno di vita, la *web tax* italiana ha raccolto €233 milioni di gettito fiscale.

F. Bini, "La Web Tax Italiana Stecca al Debutto: Nel 2020 Solo un Terzo del Gettito Atteso", 2021, La Repubblica, https://www.repubblica.it/economia/2021/05/26/news/la_web_tax_italiana_stecca_al_debutto_nel_2020_un_terzo_del_gettito_atteso-302893678/

muove certamente da una chiara esigenza interna, vale a dire la tutela degli interessi delle proprie aziende del settore digitale. In questo senso può esser letta l'idea di estendere il campo di applicazione della *global minimum tax*, non più legata solo al mondo digitale, con la contemporanea riduzione del numero delle imprese interessate dall'imposta. Non stupisce certo che gli USA abbiano avanzato una proposta del genere, d'altronde è un modo come un altro di difendere i propri interessi economici. Piuttosto è il caso di discutere del ruolo delle *web tax* unilaterali introdotte negli ultimi anni da alcuni Stati che oggi sono minacciate dalla (apparentemente) imminente introduzione della nuova imposta. Anche qui sembra opportuno fare un passo indietro e chiedersi innanzitutto quali sono le motivazioni che hanno portato all'adozione della *digital tax*. Si tratta forse di uno strumento di ritorsione contro le grandi aziende del web? Oppure è un tentativo di inquadrare anche dal punto di vista fiscale una nuova realtà, quella digitale, una volta che è maturata la consapevolezza che le basi imponibili sono cambiate in maniera evidente rispetto al passato? È stato già trattato il tema del potenziale insito nei dati e dell'enorme ricchezza che se ne può ricavare; dal momento che essi rappresentano un ulteriore strumento di creazione di valore aggiunto, probabilmente è giunto il momento di adeguare il sistema fiscale ai tempi che corrono e ripensare i tributi nell'ottica dell'economia digitale. I dati sono oggi una risorsa estremamente remunerativa, in molti contesti vengono trasferiti con una facilità irrisoria e diventano la merce di scambio per eccellenza. A pensarci bene, risulta quasi paradossale che un bene potenzialmente così redditizio venga ceduto senza una contropartita monetaria. Di conseguenza, un'imposta *ad hoc* che abbia ad oggetto i dati e le società che ne fanno maggior uso sembra più che giustificata. È lecito domandarsi, allora, per quale ragione dovrebbe essere eliminato un tributo del genere.

La richiesta avanzata dagli Stati Uniti di cancellare la *digital tax* ha ovviamente un senso se interpretata dal punto di vista americano: quasi tutte le maggiori *Big Tech*, le società più vistosamente colpite dalla *web tax*, si riconoscono nella bandiera a stelle e strisce. Posta in altri termini, difficilmente un Paese rinuncia a base imponibile e se lo fa, di certo, è perché non trova vantaggiosa la situazione attuale. Per concludere, se un'imposta che non sembra aver avuto un impatto così significativo e che non ha portato i livelli di gettito fiscale desiderati infastidisce così tanto la prima economia del mondo, probabilmente è stato fatto un buon lavoro: la *digital tax*, pur essendo uno strumento ancora da affinare, coglie nel segno, è difficile da eludere e, soprattutto, colpisce là dove è necessario.⁷⁶ Per questa serie di ragioni, prima di eliminare in tutto e per tutto la *web tax*, si dovrebbe ragionare attentamente sulle conseguenze. Se un'imposta unilaterale

⁷⁶ Ibid.

difficilmente porta i frutti sperati, si potrebbe pensare di estenderne il campo di applicazione rendendola il più globale possibile. Ancora una volta, però, ci si scontra con gli interessi dei singoli Stati e ciò sembra presagire che probabilmente ci sarà ancora da attendere prima di assistere ad una marcata armonizzazione della tassazione internazionale.

Un'altra critica che è stata mossa alla *global minimum tax* è il rischio di una traslazione dell'onere sui consumatori che sarebbero costretti a sostenere, in tutto o in parte, il peso dell'imposta tramite un aumento dei prezzi. Per quanto riguarda il tentativo in sé di screditare la proposta OCSE-Biden non c'è molto da dire: si tratta della solita motivazione che viene addotta dalle imprese non appena viene paventata l'eventualità dell'introduzione di una nuova tassa sugli utili. In realtà, qualsiasi imposta, in misura maggiore o minore a seconda dei casi, determina una traslazione economica sui consumatori finali. Oltre tutto non c'è da stupirsi che sia così, da sempre l'acquirente contribuisce al pagamento dell'imposta attraverso un prezzo che risulta maggiorato. Quello che, invece, appare più interessante e meritevole di una riflessione ulteriore, è la redistribuzione del gettito fiscale tra Paesi: dato che la traslazione economica colpisce in maniera proporzionale tutti i consumatori, se il meccanismo di ripartizione delle entrate fiscali non è ideato a regola d'arte, si rischia di generare una distorsione e una sproporzione tra l'onere sopportato dall'impresa e quello che grava sui suoi clienti.

Per chiarire il punto, è bene fare riferimento ad un caso concreto: potrebbe succedere che le maggiori imposte ripartite tra due Stati A e B (per ipotesi, il 70% è destinato ad A e il 30% a B) vengano traslate in maniera differente sui consumatori finali dei due Stati (ad esempio perché il 30% dei consumatori risiede in A e il 70% in B) con la conseguenza poco auspicabile che i cittadini di B finanzino il gettito fiscale di A⁷⁷.

Come si può ben vedere, gli aspetti da tenere in considerazione sono diversi e difficili da analizzare e richiederanno un grande sforzo di negoziazione da parte delle autorità internazionali. Trovare un equilibrio sostenibile che accontenti il più possibile le parti in gioco non è impresa semplice, ma se si è convinti della necessità di un cambiamento, si deve procedere senza indugio sulla scia del solco che è stato tracciato. La complessità del tema deve, sì, mettere in guardia dall'adottare misure potenzialmente dannose, ma non inibire qualsiasi tentativo di intervento. In altre parole, il fatto che la questione sia così delicata e abbia un impatto significativo sull'economia globale non deve spaventare eccessivamente: d'altro canto lasciare il sistema fiscale internazionale allo stato attuale

⁷⁷ F. Guelfi, "Global Minimum Tax: Quando è Rischioso Andare di Fretta", We Wealth, 2021, <https://www.we-wealth.com/news/consulenza-patrimoniale/pianificazione-fiscale/global-minimum-tax-rischioso-andare-fretta>

sarebbe una sconfitta certa e senza appello, tanto vale ricercare una soluzione ben ponderata ed incisiva.

CONCLUSIONI

Al termine dell'elaborato è il caso di richiamare in breve quanto detto finora per trarre delle considerazioni finali e tentare di dare una risposta all'interrogativo implicitamente presente fin dalle prime pagine, vale a dire se il sistema impositivo è ancora in grado di assicurare un equilibrio nella tassazione internazionale e se appare pronto a gestire l'ondata di novità generata dall'introduzione della tecnologia digitale.

Innanzitutto, i criteri a cui si ispira la fiscalità internazionale risalgono ad una realtà e ad un modo di fare attività di impresa estremamente distanti da ciò a cui si assiste oggi. Il *nexus* tra il diritto impositivo e l'attività economica svolta e la nozione di Stato della fonte, entrambi ancorati al carattere materiale delle operazioni poste in atto, corrono il rischio di essere spogliati di ogni significato di fronte ai nuovi *business* che fanno dell'immaterialità il proprio tratto distintivo. Dal momento che tale tendenza non sembra reversibile e, anzi, dà l'impressione di prendere sempre più piede con il passare del tempo, è doveroso ripensare i principi su cui si fonda il sistema fiscale internazionale. Non solo, è necessario farlo anche con una certa urgenza e le motivazioni sono varie.

Per prima cosa, una tassazione non efficiente da un lato non fornisce ai governi le risorse necessarie, dall'altro non permette una corretta redistribuzione della ricchezza tra la popolazione. È questa l'idea di fondo da tenere a mente in ogni riflessione successiva. Che sia dovuto all'incapacità del sistema impositivo di dialogare con i nuovi strumenti messi a disposizione dalla tecnologia, alle politiche fiscalmente aggressive attuate dai governi, ai tentativi di elusione fiscale posti in atto dalle imprese, il risultato non cambia: il duplice obiettivo che viene attribuito alla tassazione rimane al di fuori della sua portata.

In secondo luogo, un complesso di norme fiscali che, già di per sé, non garantisce un funzionamento perfetto del sistema e che non sembra pronto a fronteggiare efficacemente il dinamismo della realtà digitale, può essere messo ulteriormente in difficoltà dai comportamenti opportunistici di imprese e Stati che intendono trarre vantaggio dai suoi punti deboli. Ed è esattamente ciò che accade da almeno 40 anni a questa parte. Le imprese multinazionali hanno gioco facile a ridurre il proprio carico fiscale localizzando le attività ad alto valore aggiunto in giurisdizioni a bassa tassazione ed utilizzando particolari schemi organizzativi tramite i quali trasferire i profitti verso regimi fiscali più favorevoli. Il caso del "*Double Irish with a Dutch Sandwich*" è un esempio lampante di come le aziende abbiano potuto eludere la tassazione internazionale nascondendo ogni anno miliardi e miliardi di dollari alle autorità fiscali. A ben vedere, però, tutto ciò non sarebbe possibile se non ci fosse chi dà loro accoglienza o, peggio, chi fa di tutto per attirarle all'interno dei

propri confini. Senza chiamare in causa il solito piccolo Stato insulare disperso nel Pacifico, è sufficiente guardare al cuore dell'Europa e dell'Unione Europea per provare quanto detto: è il caso dell'Irlanda e del “*capital allowances for intangible assets*”, dei Paesi Bassi e dei *tax ruling*, del Lussemburgo e del suo regime fiscale privilegiato.

Inoltre, quando il sistema impositivo internazionale non risulta idoneo a ripartire adeguatamente il gettito fiscale tra gli Stati, si generano delle distorsioni che alla lunga producono effetti dannosi su gran parte dell'economia globale. Come si è visto leggendo i risultati di “*The missing profits of nations*”, il mondo sembra spaccato in due: da una parte, gli Stati Uniti e i Paesi dell'Unione Europea che sono i più colpiti dalle pratiche di concorrenza fiscale aggressiva, dall'altra i paradisi fiscali e le giurisdizioni che offrono cospicui sgravi fiscali e riescono a sfruttare proficuamente le falle e la mancanza di coordinamento degli ordinamenti giuridici nazionali. Nel mezzo, però, in una sorta di zona grigia, rimane un grande agglomerato di Stati, soprattutto in via di sviluppo, che pur tentando di far parte della seconda delle categorie appena citate, dati i magri risultati raggiunti, senza fare tanto rumore finisce per rientrare nella prima. Tutto ciò perché mostrarsi come uno dei principali centri di investimento su scala globale non è impresa da poco e richiede una serie di riforme a medio-lungo termine che mal si sposano con la frenesia di quei governi che, sventolando la bandiera degli incentivi fiscali, ritengono di poter ottenere risultati ottimali con il minimo sforzo. Sono queste le circostanze in cui la concorrenza fiscale risulta dannosa non solo per i Paesi che tentano di mantenere la propria tassazione a livelli piuttosto alti, ma anche per gli stessi Stati che mettono in atto politiche fiscalmente aggressive.

Passando, invece, al caso delle aziende, un sistema fiscale come quello attuale rischia, da un lato, di essere un terreno davvero fertile per le multinazionali che possono godere della mancanza di coordinamento tra le varie giurisdizioni e beneficiare di fruttuose scappatoie fiscali, dall'altro, di pregiudicare l'operato delle piccole e medie imprese che operano all'interno del contesto nazionale e non hanno la possibilità di ricorrere agli stessi strumenti messi a disposizione delle prime. In altre parole, applicando, di fatto, due pesi e due misure, si corre il pericolo di falsare la concorrenza nel mercato per il semplice fatto che non tutti i giocatori sono tenuti a seguire lo stesso regolamento. E la concorrenza, che stavolta, sì, mira a mostrarsi nella sua versione migliore, è l'unica forma che può conferire solidità e sostenibilità all'economia globale, indipendentemente dalla dimensione dei soggetti economici coinvolti.

La questione, poi, si fa ancor più interessante se si osserva che le principali multinazionali, quelle che traggono i maggiori vantaggi fiscali in campo internazionale,

che occupano le posizioni di vertice nelle classifiche sul fatturato e sfoggiano profitti esorbitanti, appartengono quasi tutte al mondo della tecnologia digitale. Ed è questa facile constatazione che induce a ritenere quanto mai necessario un tempestivo intervento sulla fiscalità internazionale che abbia come fine sia la regolamentazione dell'industria digitale, sia la rivisitazione, o meglio il ripensamento *ex novo*, dei principi alla base dell'allocatione della base imponibile. Se sono le imprese multinazionali che meglio sfruttano gli ultimi trovati della tecnologia a rappresentare oggi la peggiore minaccia per una leale competizione economica, non è difficile immaginare a che tipo di scenario si assisterà nei decenni a venire senza una decisa presa di posizione contro le pratiche fiscali aggressive, data la presenza sempre più pervasiva della tecnologia nella vita di tutti i giorni.

Il tentativo di porre un freno al fenomeno dello spostamento dei profitti e ristabilire un nuovo equilibrio nella suddivisione del gettito fiscale che prende il nome di *global minimum tax* dà l'impressione di muoversi nella giusta direzione, ma sembra ancora troppo presto per tirare le somme su quella che, al momento, resta solo una proposta sulla carta. Ci sarà tempo, eventualmente, per constatarne e valutarne gli effetti sui flussi di investimento internazionale e sulle casse degli Stati e per analizzarne l'impatto sul mercato, tanto dal lato delle altre imprese, quanto da quello dei consumatori.

Quello che, invece, appare opportuno discutere in questa sede è se, prescindendo dalle circostanze e rifacendosi ad un caso più generale, sia questa la strada più appropriata da percorrere. Ci si chiede, in altri termini, se un'imposta in stile *global minimum tax* connessa ad una rivisitazione dei criteri su cui si fonda l'allocatione della base imponibile sia il giusto modo di procedere nel lungo termine o se si tratti solamente di un tentativo di tamponare temporaneamente il problema. Innanzitutto, è indubbio che i meccanismi di contrasto all'elusione delle imposte possono anche combattere efficacemente gli effetti, ma di certo non risolvono il problema alla fonte. Ipotizzando banalmente una completa armonizzazione dei sistemi fiscali a livello globale, lo spostamento dei profitti all'estero non avrebbe motivo di esistere, non ci sarebbero regimi fiscali di favore, l'elusione fiscale avrebbe vita piuttosto difficile e le imprese opererebbero in un mercato regolato da un meccanismo puramente concorrenziale. Si tratta di una prospettiva apparentemente davvero allettante. Allo stesso tempo, però, i governi si troverebbero privati di una delle proprie leve principali, vale a dire la sovranità fiscale, e dunque, quella competitività che riacquista il suo massimo splendore sul campo delle imprese, finisce, di fatto, per dissolversi su quello degli Stati. Sotto questa ottica, quindi, neanche una totale armonizzazione fiscale appare la risposta a ogni domanda. Tutto ciò semplicemente perché la concorrenza vera e propria non sembra essere raggiungibile contemporaneamente da

ambo i lati. E allora, a ben vedere, il sistema odierno sembra essere alla ricerca di un compromesso, di un delicato e instabile equilibrio che è seriamente minacciato dall'introduzione di una nuova tecnologia e la proposta targata OCSE – Amministrazione Biden, con la sua redistribuzione del gettito fiscale, ne è la più fedele rappresentazione.

Come più volte sostenuto nel corso dell'elaborato, intervenire in materia fiscale era davvero necessario. Al momento non è dato sapere se ciò che è stato progettato riuscirà a centrare il proprio obiettivo ed, eventualmente, quanto a lungo sarà in grado di fornire risultati positivi. Ciò che rileva, ad oggi, è la coerenza con cui si sta operando. Livellare gli squilibri internazionali, dare nuova linfa all'economia globale, prepararsi anche da un punto di vista fiscale alla diffusione di massa del digitale, senza pregiudicare eccessivamente la posizione di chi su questo sistema poco equilibrato ha posto le basi per il proprio futuro.

E su questo, almeno agli occhi di chi scrive, non sembrano esserci dubbi.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- Andrews Dan, Criscuolo Chiara, Gal Peter, “*The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy*”, 2016, OECD, https://read.oecd-ilibrary.org/economics/the-best-versus-the-rest_63629cc9-en#page2
- Andrews Dan, Criscuolo Chiara, Gal Peter, “*The Best versus the Rest*”, Voxeu, 2017 <https://voxeu.org/article/productivity-slowdown-s-dirty-secret-growing-performance-gap>
- Annicchiarico Alberto e Parente Giovanni, “*La Rivoluzione del Fisco Mondiale – Linea più dura sugli abusi fiscali*”, Il Sole 24 Ore, 2015, <https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2015-10-05/la-rivoluzione-fisco-mondiale-linea-piu-dura-abusi-fiscali-134135.shtml?uuid=ACRgXIAB&nml=2707>
- Annicchiarico Alberto e Parente Giovanni, “*La Rivoluzione del Fisco Mondiale – Multinazionali trasparenti, ecco i nuovi obblighi*”, Il Sole 24 Ore, 2015, <https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2015-10-05/la-rivoluzione-fisco-mondiale-multinazionali-trasparenti-ecco-nuovi-obblighi-134029.shtml?uuid=ACVuUHAB&nml=2707>
- Annicchiarico Alberto, “*Facebook, 1,7 miliardi di utili ma solo 1,9 milioni di euro in tasse a Dublino*”, Il Sole 24 Ore, 2013, <https://st.ilsole24ore.com/art/notizie/2013-12-05/facebook-17-miliardi-utili-ma-solo-19-milioni-euro-tasse-dublino-184959.shtml?uuid=AB8sG9h>
- Assoholding, “*La Normativa ATAD: Contrasto alle Attività di Erosione del Mercato*”, 2020 <https://www.assoholding.it/la-normativa-atad-contrasto-alle-attivita-di-erosione-del-mercato/>
- BBC, “*Apple Has €13bn Irish Tax Bill Overturned*”, 2020, <https://www.bbc.com/news/business-53416206>
- Bellinazzo Marco e Rotondo Davide, “*Trasparenza e Multilateralismo contro l’evasione*”, Il Sole 24 Ore, 2014, <https://st.ilsole24ore.com/art/norme-e-tributi/2014-09-21/trasparenza-e-multilateralismo-contro-evasione--201520.shtml?uuid=ABJo9svB>.
- Berkhout Esmè, “*Battaglia Fiscale – La Pericolosa Corsa al Ribasso Globale nella Tassazione d’Impresa*”, Oxfam, 2016 https://www.oxfamitalia.org/wp-content/uploads/2016/12/BP-Oxfam_Battaglia-fiscale_12_12_2016.pdf
- Bertoncello Nicolò, “*Se i Profitti delle Multinazionali Vanno in Paradiso*”, 2019, *La Voce*, <https://www.lavoce.info/archives/61449/dove-finiscono-i-miliardi-delle-multinazionali/>
- Bini Flavio, “*La Web Tax Italiana Stecca al Debutto: Nel 2020 Solo un Terzo del Gettito Atteso*”, 2021, *La Repubblica*, https://www.repubblica.it/economia/2021/05/26/news/la_web_tax_italiana_stecca_al_debutto_nel_2020_un_terzo_del_gettito_atteso-302893678/

Bowers Simon, “*Apple’s Cash Mountain, How It Avoids Tax, And The Irish Link*”, The Irish Times, 2017, <https://www.irishtimes.com/business/apple-s-cash-mountain-how-it-avoids-tax-and-the-irish-link-1.3281734>

Chicco Michele, “*Le 50 Aziende che Valgono di più al Mondo*”, Wired, 2021, <https://www.wired.it/economia/finanza/2021/05/03/borsa-aziende-top-50-mondo/>

Clancy Emma, “*Apple, Ireland And The New Green Jersey Tax Avoidance Technique*”, Social Europe, 2018, <https://socialeurope.eu/apple-ireland-and-the-new-green-jersey-tax-avoidance-technique>

Cobham Alex e altri, “*The State of Tax Justice 2020*”, Tax Justice Network, Global Alliance for Tax Justice, Public Services International, 2020, <https://www.taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2020/>

Cobham Alex, “*Perché il Sistema Fiscale Globale non Funziona come Dovrebbe*”, Il Sole 24 Ore, 2020, <https://www.ilsole24ore.com/art/perche-sistema-fiscale-globale-non-funziona-come-dovrebbe-AD99t76>

Confindustria, “*Principi Fiscali Internazionali e Digitalizzazione dell’Economia*”, 2019 https://www.confindustria.it/wcm/connect/709d0622-b64a-4e5e-98a8-b0ca44978022/Position+Paper_Principi+fiscali+internazionali+e+digitalizzazione+dell%27economia_25.6.19_Confindustria.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKS PACE-709d0622-b64a-4e5e-98a8-b0ca44978022-mKfijyE.

Cristadoro Riccardo, “*Economia Digitale*”, Banca D’Italia, 2019, https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/focus-on/2019/FocusOn_1_2019.pdf.

Devereux Michael P., “*Be Cautious about Raising the Corporate Tax Rate*”, Oxford University Centre for Business Taxation, 2021, <https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/article/be-cautious-about-raising-the-corporation-tax-rate>

Di Tanno Tommaso, “*La Difficile Arte di Tassare le Imprese Digitali*”, La Voce, 2020, <https://www.lavoce.info/archives/70345/la-difficile-arte-di-tassare-le-imprese-digitali/>

Dobbs R. e altri, “*The New Global Competition for Corporate Profits*”, McKinsey Global Institute, 2015, <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-new-global-competition-for-corporate-profits>

Dragonetti Alessandro, Piacentini Valerio e Sfondrini Anna, “*Manuale di fiscalità internazionale*”, 8° Ed., IPSOA, 2019.

Duhigg Charles e Kocieniewski David, “*How Apple Sidesteps Billions In Taxes*”, The New York Times, 2012, <https://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html>

DW, “*Apple, Ireland Win €13 Billion Tax Appeal In Blow To EU*”, 2020, <https://www.dw.com/en/apple-ireland-tax-eu/a-54182473>

Gilbert Ben, “*How Facebook makes money from your data, in Mark Zuckerberg’s words*”, Business Insider, 2018 <https://www.businessinsider.com/how-facebook-makes-money-according-to-mark-zuckerberg-2018-4?IR=T>

GOV.UK, “*Corporation Tax: Main Rate*”, 2015,
<https://www.gov.uk/government/publications/corporation-tax-main-rate>

Guelfi Francesco, “*Global Minimum Tax: Quando è Rischioso Andare di Fretta*”, We Wealth, 2021, <https://www.we-wealth.com/news/consulenza-patrimoniale/pianificazione-fiscale/global-minimum-tax-rischioso-andare-fretta>

Gulliver John e Brown Cormac, “*Ireland Expands Withholding Tax Exemption On Royalties*”, Mason Hayes & Curran, 2011, <https://www.mhc.ie/latest/insights/ireland-expands-withholding-tax-exemption-on-royalties>

Helmore Edward, “*Google says it will no longer use ‘Double Irish, Dutch Sandwich’ Tax Loophole*”, The Guardian, 2020,
<https://www.theguardian.com/technology/2020/jan/01/google-says-it-will-no-longer-use-double-irish-dutch-sandwich-tax-loophole>

Houlder Vanessa, “*Tax Havens Are Cog In Global Economy, Say Defenders*”, Financial Times, 2016, <https://www.ft.com/content/7fe30aa0-fcd6-11e5-b3f6-11d5706b613b>

Hunter Alex, “*Ireland, Malta Close ‘Single Malt’ Tax Avoidance Structure*”, TPNews, 2018, <https://transferpricingnews.com/ireland-malta-close-single-malt-tax-avoidance-structure/>

Latini Stefano, “*Direttiva ATAD2: i “primi” Effetti sulle Grandi Aziende*”, IPSOA, 2020
<https://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2020/02/05/direttiva-atad2-primi-effetti-grandi-aziende>.

Latini Stefano, “*Global Minimum Tax a Regime dal 2023*”, IPSOA, 2021,
<https://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2021/07/14/global-minimum-tax-regime-2023>

Latini Stefano, “*Global Minimum Tax: il Compromesso Fiscale USA per le Multinazionali*”, IPSOA, 2021, <https://www.ipsoa.it/documents/fisco/fiscalita-internazionale/quotidiano/2021/05/04/global-minimum-tax-compromesso-fiscale-usa-multinazionali>

Magnani Alberto, “*Irlanda, Sconti a Google & Co. per Restare il Fisco Più Leggero d’Europa*”, Il Sole 24 Ore, 2014, <https://st.ilsole24ore.com/art/notizie/2014-11-05/irlanda-sconti-google-co-restare-fisco-piu-leggero-d-europa-230652.shtml?uuiid=AB9iUnAC>

Marè Mauro, “*La Global Minimum Tax è un Passo Avanti, ma la Strada è Ancora Lunga*”, Il Sole 24 Ore, 2021, <https://www.ilsole24ore.com/art/la-global-minimum-tax-e-passo-avanti-ma-strada-e-ancora-lunga-AEWwfCP>

Meijer Bart, “*Google Shifted \$23 billion to tax haven Bermuda in 2017: filing*”, Reuters, 2019 <https://www.reuters.com/article/us-google-taxes-netherlands/google-shifted-23-billion-to-tax-haven-bermuda-in-2017-filing-idUSKCN1OX1G9>

Menietti Emanuele, “*Il Caso Cambridge Analytica, Spiegato Bene*”, Il Post, 2018
<https://www.ilpost.it/2018/03/19/facebook-cambridge-analytica/>

- Migliorini Federico, “*Fiscalità Internazionale: che cos’è? Definizione e Analisi*”, Fiscomania, 2020, <https://fiscomania.com/fiscalita-internazionale-definizione/>.
- Mincuzzi Angelo e Galullo Roberto, “*Amsterdam Regno delle Multinazionali: ‘Made in Olanda’ Perfino gli Spaghetti alla Bolognese*”, Il Sole 24 Ore, 2018, <https://www.ilsole24ore.com/art/amsterdam-regno-multinazionali-made-olanda-perfino-spaghetti-bolognese--AETLrLnG>
- Mincuzzi Angelo, “*Sempre più Tax Ruling. Così gli Stati UE si Fanno Concorrenza Fiscale*”, Il Sole 24 Ore, 2018, <https://www.ilsole24ore.com/art/sempre-piu-tax-ruling-cosi-stati-ue-si-fanno-concorrenza-fiscale-AET3DNHE>
- Miola Elena, “*Il progetto OCSE/G20 «Base Erosion and profit shifting»*”, Dipartimento delle Finanze – MEF, 2017, <https://www.finanze.it/export/sites/finanze/.galleries/Documenti/Varie/1-Miola.pdf>.
- Murphy Chris e Khartit Khadija, “*Double Irish With a Dutch Sandwich*”, Investopedia, 2020, <https://www.investopedia.com/terms/d/double-irish-with-a-dutch-sandwich.asp>
- OCSE, “*Corporate Tax Revenues Falling, Putting Higher Burdens on Individuals*”, Parigi, 2015, <https://www.oecd.org/newsroom/corporate-tax-revenues-falling-putting-higher-burdens-on-individuals.htm>
- OCSE, “*Harmful Tax Competition. An Emerging Issue*”, Parigi, 1998
- OECD Corporate Tax Statistics Database citato in <https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/article/be-cautious-about-raising-the-corporation-tax-rate>
- Oxfam Perù, “*Justicia tributaria y desigualdad en el Perú: Nuestro futuro en riesgo*”, 2016, [https://cng-cdn.oxfam.org/peru.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/Justicia%20tributaria%20y%20desigualdad%20\(2\).pdf](https://cng-cdn.oxfam.org/peru.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/Justicia%20tributaria%20y%20desigualdad%20(2).pdf)
- Pedaccini Francesco, “*L’Imposizione Diretta nel Contesto dell’Economia Digitale: Stabili Organizzazioni*”, Rivista trimestrale di diritto tributario, <http://www.rivistatrimetraledirittotributario.it/imposizione-diretta-contesto-economia-digitale-organizzazioni>
- Rothaermel Frank T., “*Strategic Management*”, 4° ed., McGraw-Hill Higher Education, 2019.
- Royse Roger, “*Double Irish Tax Sandwich*”, Royse Law Firm, 2013, <https://web.archive.org/web/20180324114610/https://rroyselaw.com/tax-law/article/double-irish-tax-sandwich/>.
- Sullivan Arthur, “*Apple Tax Ruling For Ireland Shines Light On Global Tax Avoidance*”, DW, 2020, <https://www.dw.com/en/apple-ireland-tax-avoidance/a-54274213>
- Zucman Gabriel, Ludvig Wier e Tørsløv Thomas, “*40% of Multinational Profits Are Shifted to Tax Havens Each Year*”, 2017, <https://missingprofits.world/>
- Zucman Gabriel, Wier Ludvig e Tørsløv Thomas, “*The Missing Profits of Nations*”, 2020, <https://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2020.pdf>