

LUISS 

Dipartimento

di Impresa e Management

Cattedra di Microeconomia

L'elusione fiscale delle multinazionali.

Tra (indebiti) vantaggi fiscali e danni reputazionali.

Prof. Fabiano Schivardi

RELATORE

Valeria Cimino (Matricola: 249611)

CANDIDATO

Anno Accademico 2021/2022

*Alla mia famiglia,
per l'amore e la cura
sempre dimostratemi.*

*Ai miei amici,
per aver reso i momenti
difficili meno gravosi
e quelli lieti ben più felici.*

Indice

Introduzione	5
1. L’elusione fiscale: concetti generali	11
1.1 Che cos’è l’elusione fiscale: l’etimologia	11
1.2 Definizione di elusione fiscale.....	12
1.2.1 Vantaggio fiscale indebito	13
1.2.2 Difetto di sostanza economica	14
1.2.3 Valide ragioni extrafiscali	15
1.2.4 Elusione fiscale o abuso del diritto	16
1.3 Disciplina nazionale antielusiva	17
1.4 Fiscalità internazionale	19
1.4.1 Elusione fiscale delle multinazionali: conseguenze sull’economia nazionale e internazionale	21
1.4.2 Concorrenza fiscale sleale e tax ruling.....	24
1.4.3 Paradisi fiscali	27
1.4.4 Metodi di contrasto all’elusione fiscale internazionale: la Global Minimum Tax.....	28
2. Metodi elusivi delle multinazionali: tra (indebiti) vantaggi fiscali e danni reputazionali	35
2.1 Introduzione al capitolo	35
2.2 Metodi elusivi delle multinazionali: premessa	36
2.2.1 Il transfert pricing	36
2.2.2 La stabile organizzazione	44
2.2.3 Il divided washing	51
2.3 Elusione fiscale delle multinazionali: tra vantaggi economici e danni reputazionali..	55
2.3.1 “Valide” motivazioni per eludere il fisco secondo le multinazionali	55
2.3.2 Integrità fiscale e sostenibilità ambientale: la Corporate Social Responsibility...	58

3. Il caso Nike	62
3.1 Introduzione al capitolo	62
3.2 Presentazione dell'impresa: la Nike.....	62
3.3 Il caso di elusione fiscale	64
3.3.1 Nike nel mirino UE.....	67
3.3.2 La Nike: rischio bassa credibilità.....	67
Conclusioni	71
Bibliografia	74
Sitografia	76

Introduzione

La seguente trattazione si propone di indagare circa il fenomeno di elusione fiscale; più specificatamente l'obiettivo che si intende perseguire è quello di esplorare le pratiche elusive più in voga tra le multinazionali, le relative conseguenze, le motivazioni che ne inducono l'adozione e, infine, comprendere se e in quale misura, l'elusione del fisco da parte di colossi economici, possa, ad oggi, minare e scalfire l'immagine e la reputazione di quest'ultimi in modo da rappresentare un deterrente al perseguimento di dette pratiche. A tale ultima domanda si tenterà di fornire una risposta mediante un'analisi del rapporto rischi-benefici, esistente nel momento in cui imprese internazionali aggirano il fisco per godere di un minor carico impositivo; nel fare ciò si approfondirà il concetto stesso di elusione fiscale, considerandone taluni aspetti non sempre così scontati e immediati. La motivazione che ha indotto a trattare l'evento elusivo di grandi colossi economici giace nella rilevanza e nell'impatto di tale fenomeno. Difatti, le pratiche elusive possono essere adottate sia da persone fisiche che da società ma, com'è facile intuire, le conseguenze delle stesse sono ben più gravi quando perseguite da multinazionali. In merito, si è stimato che solo nel 2017 sia stata generata una perdita fiscale pari a 200 miliardi di dollari! Chiarito l'obiettivo e la motivazione per cui nasce tale dissertazione, di seguito se ne proporrà una suddivisione in tre capitoli. Il primo di essi ha come scopo quello di introdurre il concetto di elusione fiscale; partendo dalla sua etimologia (dal latino "eludere" tradotto con "farsi gioco di") si chiarirà sin da subito l'ambiguità di cui il fenomeno si nutre, avvalendosi di pratiche che pur poste ai limiti della legalità, sono sempre legittime. Nel seguito, ci si dedicherà alla definizione e specificazione del fenomeno mediante un'attenta analisi dei suoi due principali tratti caratterizzanti: il conseguimento di un indebito vantaggio fiscale e la sussistenza di pratiche prive di sostanza economica. Si passerà poi alla rassegna della normativa (sia nazionale che internazionale) posta a contrasto dell'elusione fiscale; in merito, a livello nazionale, si riconoscono come pilastri fondanti l'art. 53 della Costituzione e una, più recente, clausola generale contenuta nell'art. 10-bis della legge 212/2000, poi ricompresa all'interno dello Statuto dei diritti del contribuente. In ambito di fiscalità internazionale, si proseguirà con la valutazione delle principali problematiche riscontrate in ambito di tassazione delle imprese. Tra esse si farà particolare riferimento alle conseguenze derivanti dalla libertà dei Paesi nello scegliere uno dei due principi alternativi (quello della fonte e quello della residenza) in base al quale tassare i redditi di impresa. Dopo aver definito l'elusione fiscale, si proseguirà con il considerarne origine e relative conseguenze. Ciò che emergerà dallo scritto è la rapida ascesa ultimamente sperimentata da tale fenomeno, la cui diffusione è stata particolarmente agevolata dal processo di globalizzazione, dalla conseguente e crescente rilevanza assunta dai gruppi multinazionali e dalla mancata previsione di accordi fiscali altrettanto globali. Per

meglio comprendere i modi con cui grandi imprese riescono a godere di un minor carico impositivo, si proporrà una definizione di multinazionale volta a chiarire come le sue principali caratteristiche (ovvero la dislocazione delle proprie sedi operative in differenti Paesi e i rapporti intercorrenti tra le società appartenenti al medesimo gruppo) possano essere distorte e diversamente interpretate al fine di conseguire (indebiti) vantaggi fiscali. In seguito, si discuterà circa il potere oggi assunto dai colossi all'interno del panorama economico e di come, spesse volte, quest'ultimo non sia esercitato in modo equo e consapevole; a conferma di ciò verranno esaminate le conseguenze direttamente collegate al comportamento elusivo della totalità dei gruppi multinazionali esistenti. A riguardo (come in precedenza accennato) nel 2017 tali condotte hanno fatto registrare una perdita fiscale ammontante a 200 miliardi di dollari. Nonostante tale sconvolgente notizia, ciò che, forse, desterà maggiore stupore sarà venire a conoscenza che a risentire maggiormente del fenomeno elusivo è, prevalentemente, l'Unione Europea la cui cospicua perdita fiscale annua è attribuibile al comportamento di alcuni Paesi UE che assumono i connotati tipici dei paradisi fiscali. Tale realtà, ha fatto sì che i rapporti tra gli Stati comunitari fossero caratterizzati da una crescente concorrenza fiscale volta a diminuire le aliquote applicabili ai redditi di impresa e ad un restringimento della base imponibile IRES. Nella trattazione si evidenzierà, inoltre, come il crescente intraprendimento di pratiche elusive, e l'inasprimento di detta concorrenza, abbiano determinato un maggior utilizzo di tax ruling, strumenti normalmente adoperati dalle multinazionali per definire il trattamento fiscale cui dovranno sottostare per un determinato periodo di tempo presso un dato Paese; istituti, dunque, di per sé pacifici che rischiano di divenire illegali se sfruttati al fine di raggiungere un tacito accordo fiscale. In merito, si forniranno esempi di come famosi gruppi multinazionali, mediante le previsioni di tax ruling, abbiano potuto godere di una tassazione irrisoria e talvolta inferiore all'1%! Giunti alla fine del capitolo, ci si concentrerà sulla trattazione delle nuove e più rilevanti misure volte a circoscrivere il fenomeno elusivo. Prima si farà riferimento al progetto BEPS e poi al provvedimento dei cosiddetti "Two Pillars". Lo scopo che si intende perseguire mediante il progetto BEPS è quello di dar vita ad un unico blocco di norme fiscali internazionali e, più in generale, di provvedere ad una maggiore trasparenza dell'intero settore fiscale. La seconda misura, quella dei "Two Pillars" (ratificata durante il G20 di Roma), è sicuramente quella più agognata. Il suo nome deriva dalla duplicità del medesimo provvedimento: mentre il primo pilastro prevede una riallocazione dei profitti conseguiti dalle multinazionali (mediante, il trasferimento dei diritti impositivi dai Paesi di residenza della holding del gruppo multinazionale agli Stati di commercializzazione), il secondo impone una "Global Minimum Tax" (ovvero una tassa minima globale) almeno pari al 15% da applicare sui profitti conseguiti dalle multinazionali in una determinata giurisdizione. Il Pillar One ha, dunque, come obiettivo quello di concedere ad un determinato Stato la chance di tassare le società non residenti che, presso lo stesso, riescono comunque a conseguire

un'entità rilevante di ricavi pur in mancanza di una presenza fisica sul territorio; provvedimento, questo, volto a regolamentare l'economia digitale e colpire i giganti del web. Al contrario, il "Pillar Two" mira a disincentivare il trasferimento dei profitti conseguiti dalle multinazionali presso giurisdizioni con una bassa o del tutto assente tassazione. Una volta affrontate le tematiche considerate introduttive e necessarie per la costruzione di un quadro quanto più chiaro possibile dell'elusione fiscale, il secondo capitolo è quello in cui troveranno risposta e argomentazione le domande e le tematiche che la trattazione stessa si è ripromessa di affrontare. Nella prima parte del capitolo verranno indagate tre delle metodologie più frequentemente utilizzate dalle multinazionali per eludere il fisco, ovvero: la distorsione dei prezzi di trasferimento (o transfer pricing), l'occultamento di una stabile organizzazione e il, cosiddetto, dividend washing. Complesse operazioni elusive accomunate dalla distorsione della loro originaria fattispecie al fine di poter permettere a multinazionali di godere di indebiti vantaggi fiscali. All'interno della trattazione ciascuna pratica verrà approfonditamente esaminata mediante un forte richiamo e utilizzo della relativa normativa. Più nello specifico, mediante un'operazione elusiva di transfert pricing, si assiste ad un'alterazione dei prezzi di trasferimento, ovvero prezzi applicati dalla multinazionale in caso di compravendita di beni e servizi in "transazioni intra-societarie", concepiti come mezzo di distribuzione del reddito tra le medesime. L'elusività di tale operazione si cela in una non corrispondenza dei prezzi di trasferimento con i prezzi di libera concorrenza che si sarebbero determinati nel caso in cui la medesima transazione fosse avvenuta tra soggetti indipendenti. La convenienza di tali pratiche è evidente: mediante la fissazione di prezzi infragruppo, più o meno elevati, si è capaci di immettere o drenare liquidità presso una società del gruppo stesso. Tale meccanismo, fa sì che le multinazionali abbiano la possibilità di fissare prezzi di trasferimento tali da determinare una maggiore allocazione di liquidità presso società del gruppo situate in Paesi a basso prelievo fiscale e, al contrario, una minor allocazione di liquidità presso società operanti in Stati ad elevata tassazione. Ad oggi, il contrasto di tale pratica elusiva avviene mediante l'ausilio dell'art 9 del Modello di Convenzione OCSE (a livello internazionale) e dell'art. 110, comma 7, del T.U.I.R. (in ambito nazionale). Ciascuna delle disposizioni appena citate fa leva sul cosiddetto "arm's length principle" (o principio di libera concorrenza), il quale si sostanzia in una sorta di paragone tra le operazioni avvenute infragruppo e quelle realizzate, in circostanze analoghe, tra soggetti indipendenti in condizioni di libera concorrenza. Tale confronto è necessario per valutare la rispondenza delle operazioni infragruppo rispetto alle normali condizioni di mercato. Qualora da tale confronto dovessero emergere delle discrepanze, secondo quanto sancito dall'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE, sarà possibile intervenire mediante dei correttivi fiscali. All'interno della trattazione, inoltre, si riconoscerà come problematica principale dei prezzi di trasferimento la difficoltà di determinazione degli stessi. Proprio a tal riguardo

si cita l'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018 che elenca una serie di metodi utilizzabili proprio al fine di provvedere alla determinazione dei prezzi in questione. Tra essi quello privilegiato è il metodo del confronto del prezzo di cui se ne consiglia, quando possibile, l'adozione. La seconda metodologia che si approfondirà all'interno dello scritto è l'occultamento di una stabile organizzazione. L'art.5, paragrafo 1 del Modello OCSE e, a livello nazionale, l'art. 162 del T.U.I.R chiariscono il concetto di stabile organizzazione come "sede fissa di affari", ovvero come impresa non residente che esercita, totalmente o parzialmente, la propria attività sul territorio dello Stato. È bene inoltre specificare la tassazione cui tale struttura è assoggettata: secondo due diversi criteri alternativi (quello della forza di attrazione globale e quello della forza di attrazione modificata), i redditi prodotti dalla stabile organizzazione sono tassati nel territorio in cui essa stessa opera. Anche in questo caso, le multinazionali tendono a modificare alcune delle caratteristiche necessarie (previste da legge) per l'accertamento di sussistenza di una stabile organizzazione, per far sì che essa non venga effettivamente riconosciuta e, dunque, al fine di eluderne la relativa tassazione. Alla luce di ciò diventa chiaro come la definizione di stabile organizzazione sia di fondamentale importanza ai fini fiscali e come una sua modifica sia necessaria per evitare che colossi economici possano avvalersi e sfruttare a proprio vantaggio quanto dalla norma non previsto o demandato a libera interpretazione. Nel seguito della trattazione saranno specificati i modi in cui le multinazionali hanno finora aggirato lo status di stabile organizzazione avvalendosi: di accordi commissionari, di eccezioni (previste da legge) al verificarsi delle quali la sussistenza della fattispecie in questione è negata e della, cosiddetta, "frammentazione delle attività". Infine, come ultimo metodo elusivo, si tratterà del dividend washing. Quella in questione è una pratica che consente alle multinazionali di intraprendere sia operazioni evasive che elusive. Il meccanismo sotteso al "dividend washing" riguarda la vendita di partecipazioni azionarie a cavallo della data di stacco del dividendo, e il seguente acquisto dei titoli dopo l'incasso degli utili. Tale pratica può essere concepita come metodo di riscossione alternativo, quanto fraudolento, degli utili stessi; difatti, così facendo, un'impresa può decidere di vendere a terzi le proprie partecipazioni azionarie anziché incassare i dividendi da quest'ultime derivanti, computando nel prezzo di vendita l'ammontare dei dividendi delle azioni non ancora staccati. Successivamente, dopo lo stacco del dividendo, la terza parte, che aveva acquistato le azioni, rivende quest'ultime alla medesima azienda (venditrice originaria) ad un prezzo inferiore rispetto a quello di acquisto. In tale scenario, l'impresa che inizialmente aveva ceduto le partecipazioni, realizza una plusvalenza mentre, l'acquirente una minusvalenza. Come si sarà compreso, il dividend washing permette di incassare dividendi sottoforma di plusvalenze. L'incentivo nel mettere in pratica una tale operazione, deriva dal diverso trattamento fiscale cui dividendi e plusvalenze e minusvalenze sono assoggettati: se (in Italia) il dividendo è esente da tassazione per il 95% in caso di soggetti IRES, la plusvalenza ne è

completamente esente, mentre, la minusvalenza è interamente deducibile. L'inchiesta citata all'interno dello scritto, "CumEx Files 2.0", analizza due operazioni relative al divided washing: quelle "cum ex" (intraprese ai fini evasivi) e quelle "cum cum" (adottate ai fini elusivi). Nella trattazione, come è facile intuire, ci si soffermerà sull'isamina delle operazioni "cum cum", particolarmente in voga tra i Paesi europei e che in venti anni (2000-2020) hanno fatto registrare una perdita pari a 140 miliardi di dollari. Una volta discusse alcune delle metodologie elusive più utilizzate dalle multinazionali, la trattazione si dedicherà all'analisi dei motivi che grandi colossi economici considerano 'validi' ai fini dell'elusione del fisco. La disparità di trattamento fiscale cui le imprese sarebbero assoggettate in un Paese rispetto ad un altro, le modalità con cui i vari Stati decidono di determinare le basi imponibili societarie e, talvolta, le blande ripercussioni cui le multinazionali sono assoggettate, una volta accertata l'adozione di pratiche elusive da parte delle stesse, rappresentano tutte ghiotte occasioni che, di certo, non disincentivano il perseguimento di operazioni elusive ma che, al contrario, sono percepite dalle multinazionali come motivi per aggirare il fisco. Dopo aver discusso e osservato l'elusione fiscale anche dal punto di vista delle imprese, e aver compreso i vantaggi da essa offerti, si proseguirà con il considerare fin quanto il perseguimento di strategie elusive possa essere effettivamente vantaggioso. Se da una parte l'elusione fiscale garantisce alle multinazionali importanti benefici economici, è pur vero che essa mina la reputazione delle stesse. In merito si considererà come, ad oggi, l'immagine e l'affidabilità di un'impresa siano elementi di fondamentale importanza per via di una clientela sempre più attenta, non solo alla qualità dei beni e servizi offerti, ma anche alla moralità e responsabilità sociale (Corporate Social Responsibility) assunta dalla medesima. In considerazione di ciò, ci si chiederà se la tattica di mirare a soli benefici economici possa essere effettivamente conveniente o se, nel tempo, essa possa ritorcersi contro la medesima multinazionale. Per dare risposta a tale domanda, si proseguirà con la valutazione dei risvolti e del reale impatto dell'elusione fiscale. In merito, si scoprirà come tale fenomeno non riguardi il solo versante economico ma sia capace di avere rilevanti effetti anche su molteplici aspetti della vita sociale e quotidiana dei singoli individui. L'elusione fiscale verrà, difatti, riconosciuta come promotrice di disuguaglianze sociali e ostacolo non indifferente al perseguimento di obiettivi in ambito di sostenibilità. Quest'ultimo aspetto lo si coglie nelle mancate risorse acquisite dallo Stato che avrebbero altrimenti potuto essere impiegate per la realizzazione di propositi green. Alla luce di ciò, la tesi avanzata sosterrà che l'irresponsabilità delle multinazionali nell'intraprendere pratiche elusive, abbia delle ripercussioni negative sia sull'intera società globale che sulla reputazione, sulla credibilità e sugli affari della stessa impresa. Tale considerazione nasce da quanto, in parte, già in precedenza esplicitato: ad oggi, la totalità degli stakeholders è interessata al corretto funzionamento dell'impresa che esula dal mero lato produttivo. In merito si presenterà una visione di impresa sempre più concepita come sistema vivente, ovvero come entità interconnessa al

contesto in cui opera capace di raggiungere il proprio scopo nell'espletamento di funzioni sia economiche che sociali. L'impresa si inserisce, dunque, in un contesto caratterizzato dal principio "dare-avere", in totale contrapposizione con i più antiquati modelli di business che vedevano la medesima alla stregua di un'usurpatrice di risorse. Infine, il terzo capitolo avrà come obiettivo quello di fornire maggiore concretezza alle definizioni e alle teorie avanzate. Per fare ciò ci si avvarrà di un caso di studio, più specificatamente quello della Nike, multinazionale figurante tra i Paradise Papers in quanto adottante operazioni elusive. Anche in questo caso, vi sarà una breve parte introduttiva in cui si forniranno informazioni generiche circa l'impresa, ciò al fine di comprendere la rilevanza della stessa all'interno del proprio settore di riferimento e l'influenza da essa esercitata su altre società e/o gruppi. In un secondo momento si passerà alla vera e propria discussione del caso, incentrato su due tipologie di pratiche elusive: il pagamento di royalty ad una filiale delle Bermuda e l'utilizzo di CV ("commanditaire vennootschap") olandesi. Una volta fatto ciò, si prenderà in considerazione come la scoperta del comportamento immorale assunto dalla Nike (così come il coinvolgimento della stessa in altri scandali anche non fiscali) abbia avuto una ripercussione negativa sulla propria immagine al punto tale da configurare, secondo il Financial Times, una problematica di credibilità agli occhi della sua stessa clientela. In base a quanto emergerà dal caso di studio, si concluderà che la tesi avanzata nel secondo capitolo, è solo parzialmente confermata. Difatti, nonostante lo scandalo dei Paradise Papers e la scoperta delle pratiche elusive adoperate dal colosso abbiano danneggiato la reputazione di quest'ultimo, non sono state comunque in grado di influenzare considerevolmente le scelte di acquisto dei consumatori che hanno continuato a preferire i prodotti Nike.

CAPITOLO PRIMO

L'elusione fiscale: concetti generali

Sommario: 1.1 Che cos'è l'elusione fiscale: l'etimologia; 1.2 Definizione di elusione fiscale; 1.2.1 Vantaggio fiscale indebito; 1.2.2 Difetto di sostanza economica; 1.2.3 Valide ragioni extrafiscali; 1.2.4 Elusione fiscale o abuso del diritto; 1.3 Disciplina nazionale antielusiva; 1.4 Fiscalità internazionale; 1.4.1 Elusione fiscale delle multinazionali: conseguenze sull'economia nazionale e internazionale; 1.4.2 Concorrenza fiscale sleale e tax ruling; 1.4.3 Paradisi fiscali; 1.4.4 Metodi di contrasto all'elusione fiscale internazionale.

1.1 Che cos'è l'elusione fiscale: la sua etimologia

Nel prepararci ad affrontare la tematica principe della trattazione, riguardante i metodi elusivi utilizzati dalle multinazionali, nonché i vantaggi ad essi collegati, è doveroso fornire una prima definizione di elusione fiscale e spiegarne il meccanismo così come i principali tratti caratterizzanti. Si potrebbe iniziare a comprendere il cuore del funzionamento del fenomeno elusivo partendo dalla sua etimologia; il termine elusione deriva dal latino “*eludĕre*”¹, verbo della terza coniugazione formato da ‘*e*’ (fuori) e *ludĕre* (giocare) che, nel suo complesso, può essere tradotto come “evitare, parare scansare”²; nell’origine latina della parola, vi è già, dunque, un chiaro riferimento al comportamento assunto dal contribuente mediante tale pratica, condotta che consiste nell’evitare, per l’appunto, una maggiore tassazione facendo ricorso a magheggi e a stratagemmi (che richiamano il concetto di gioco). Oltre alla traduzione letterale appena fornita, si evidenzia come, talvolta, il verbo latino ‘*eludĕre*’ venisse tradotto come “farsi gioco di”³. Anche in questo caso, la traduzione fa comprendere uno dei principali tratti caratterizzanti del fenomeno elusivo: l’elusione fiscale (al contrario dell’evasione fiscale) non è illegale ma si pone ai limiti della legge perseguendo dei risultati differenti rispetto a quelli tipicamente previsti dal legislatore. L’elusione fiscale è, per questo motivo, un fenomeno arduo da definire poiché, seppur rimanendo nella sfera della legalità, sfrutta le norme ed interpreta quest’ultime in modo tale da perseguire risultati differenti rispetto a quelli contemplati, “utilizzando dei mezzi previsti dalla legge, ma che il legislatore non intendeva rendere disponibili”⁴. Da quanto

¹ Campanini e Carboni, *Il dizionario della lingua e della civiltà latina*, 501

² Campanini e Carboni, 501

³ Campanini e Carboni, 501

⁴ Dragonetti, Sfondrini e Piacentini, *Manuale di Fiscalità Internazionale*, 162, citato in Concetti “Tassazione delle multinazionali e squilibri fiscali internazionali nell’era dell’economia digitale”, 13

detto si può comprendere come la traduzione ‘farsi gioco di’ possa essere calzante; è difatti il contribuente, nel modo appena spiegato, a prendersi gioco del sistema fiscale, cercando di pagare il minor ammontare di tasse possibile sfruttando a suo favore strumenti che, pur ponendosi ai limiti della legalità, sono sempre legittimi.

1.2 Definizione di elusione fiscale

Dopo aver fornito una prima delucidazione circa il concetto di elusione, mediante la spiegazione della sua etimologia, si intende proseguire fornendo una definizione più tecnica e puntuale del medesimo fenomeno. L’elusione fiscale è il meccanismo attraverso il quale il contribuente, ricorrendo a determinati sotterfugi, versa un tributo inferiore rispetto a quello dovuto⁵. Tale risultato è frutto dell’aggiramento di una regola riferita ad una determinata fattispecie mediante l’adozione di un percorso negoziale alternativo in grado di condurre ad un esito simile a quello che si sarebbe conseguito nel caso in cui si fosse intrapresa la strada maestra⁶. Più semplicemente, mediante l’elusione fiscale, il contribuente sfrutta a proprio vantaggio le falle del sistema normativo per conseguire indebiti risparmi di imposta⁷. Per risparmio di imposta si intende il versamento da parte del contribuente di un minore importo rispetto a quello normalmente previsto dalla fattispecie in questione. Tali risparmi costituiscono non solo la motivazione principale per cui sempre più spesso i contribuenti aggirano le norme tributarie, ma anche uno dei (due) presupposti necessari affinché si possa identificare il fenomeno elusivo. Detti presupposti (non alternativi e previsti dall’art.10-bis, comma 1, legge n. 212/2000) sono: il conseguimento di un indebito vantaggio fiscale e il raggiungimento dello stesso mediante una o più operazioni prive di sostanza economica⁸.

⁵ Sole 24 Ore, “L’elusione fiscale”, <https://st.ilsole24ore.com/art/notizie/2011-08-30/elusione-fiscale-093644.shtml?uuid=Aa1gm6zD>

⁶ Beghin, *L’elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto*, 1

⁷ Bertelli Motta, “Elusione fiscale: la guida completa” <https://www.altalex.com/guide/elusione-fiscale#>

⁸ Beghin, *L’elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto*, 2

1.2.1 Vantaggio fiscale indebito

Si è già provveduto a specificare come il vantaggio fiscale indebito sia una delle due condizioni che si debbono verificare affinché possa sussistere il fenomeno di elusione fiscale. Ma cosa si intende con tale vantaggio e quando esso è effettivamente conseguito? Per indebito vantaggio fiscale si intende il risparmio di imposta (ingiustificato) perseguito dal contribuente. Il vantaggio conseguito consiste (come prima accennato) in un risparmio di imposta mediante cui il contribuente versa un importo inferiore adottando un percorso negoziale alternativo rispetto a quello normalmente previsto nella data fattispecie. Il concetto e la dimensione del vantaggio sono stabiliti mediante la comparazione tra il carico fiscale riguardante l'operazione elusiva e quello relativo all'operazione elusa. È inoltre necessario che l'operazione elusiva, intrapresa dal contribuente in alternativa all'operazione elusa, sia possibile (non semplicemente ipotetica) e certamente anche lecita. Affinché si possa parlare di vantaggio fiscale, e dunque di elusione fiscale, è inoltre necessario che si persegua, con l'operazione svolta in alternativa, un risultato simile a quello che si sarebbe conseguito mediante l'operazione principale. Se difatti tali risultati dovessero differire per alcuni o per tutti i loro tratti caratterizzanti, non vi potrebbe essere alcuna comparazione tra le operazioni e dunque non si potrebbe più parlare di elusione fiscale⁹. Inoltre, è di fondamentale importanza ricercare sul piano economico-giuridico la similitudine tra i risultati, non solo sul piano meramente economico come non esclusivamente giuridico. Difatti se considerassimo la similitudine delle operazioni solo da un punto di vista economico, avremo il prevalere della sostanza sulla forma e, dunque, operazioni, come l'acquisizione di un'azienda o di azioni, che garantiscono il controllo di quest'ultima, potrebbero essere considerate alternative da un punto di vista economico poiché entrambe conducono alla disponibilità del bene in questione. Da un punto di vista squisitamente giuridico, invece, le due operazioni differiscono per quanto riguarda la certezza del diritto; infatti, a ciascuna di esse sono ricondotte conseguenze differenti¹⁰. Dunque, svolgendo una valutazione delle fattispecie sul solo piano economico, queste sono esaminate e comparate in modo elastico perché non inquadrare in una cornice giuridica capace di definirle e provocando maggiore incertezza con evidenti ripercussioni anche sul rapporto tra il contribuente e l'Amministrazione finanziaria. Allo stesso modo, la comparazione effettuata sul solo versante giuridico non sarebbe funzionale: difficilmente potrebbero essere rinvenute similitudini tra i risultati raggiunti mediante una determinata fattispecie rispetto a quelli ottenuti con un'altra. Nel momento in cui si affronta il concetto di vantaggio fiscale, è necessario focalizzare l'attenzione

⁹ Beghin, *L'elusione fiscale e il principio di divieto di abuso del diritto*, 3

¹⁰ Beghin, 4

sul suo carattere indebito, il quale fa sì che possa essere identificato il fenomeno di elusione fiscale stesso¹¹. Se difatti il vantaggio conseguito non potesse essere classificato come indebito, ogni qual volta il contribuente riuscisse a pagare di meno rispetto a ciò che pagherebbe mediante “un’operazione alternativa egualmente perfezionabile” sorgerebbe il presupposto per l’identificazione di elusione fiscale quando in realtà così non è. Ad oggi si ritiene che il vantaggio sia indebito quando disapprovato dal sistema, intendendo con tale espressione non il sistema tributario ma il micro-sistema individuato nell’ambito delle regole riferite all’imposta gravante sull’operazione che si reputa elusiva. Dunque, il sistema cui il vantaggio è sottoposto a disapprovazione, fa riferimento a principi regolatori che possono essere rinvenuti partendo dalle discipline tributarie. Un esempio chiarificatore di tale concetto è quello riguardante l’IVA (Imposta sul Valore Aggiunto), i cui relativi principi tributari pongono tale imposta indetraibile per gli acquisti effettuati mediante operazioni esenti dalla stessa; nel caso in cui determinate forme negoziali, nonostante la presenza di operazioni indetraibili, permettano ad un soggetto di detrarre, in tutto o in parte, tale imposta sugli acquisti effettuati, esse daranno vita ad un vantaggio contrario al sistema previsto e posto in capo al tributo (all’IVA)¹². Al contrario non devono reputarsi indebiti i vantaggi conseguibili dalla scelta tra più operazioni previste dallo stesso legislatore. In considerazione di ciò, non conduce ad alcun vantaggio indebito, per esempio, la scelta tra forme societarie differenti (ovvero la scelta se costituire una società in forma di società di capitali o di persone), la scelta riguardante il luogo della sede legale della società (sia a livello nazionale che internazionale) o la scelta di vendere alcuni beni dopo che sia trascorso un determinato periodo di tempo per godere di una tassazione più mite¹³.

1.2.2 Difetto di sostanza economica

Dopo aver approfondito il concetto di indebito vantaggio fiscale, si può dunque proseguire con l’analisi del difetto di sostanza economica, secondo presupposto di cui deve esservi sussistenza affinché sempre di elusione fiscale si possa parlare. A tal riguardo è doveroso ricordare come sia necessario (ma non sufficiente) il conseguimento di un vantaggio fiscale indebito per proseguire con la configurazione del fenomeno di elusione fiscale. È l’art. 10-bis, comma 1, prima citato, a prevedere come presupposto fondamentale, affinché ciò possa avvenire, la presenza di pratiche prive di sostanza economica. Il

¹¹ Beghin, 5

¹² Beghin, 6

¹³ Beghin, *L’elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto*, 7

concetto di sostanza economica afferisce alla “congruità dello schema operativo impiegato dal contribuente” ovvero alla coerenza di quest’ultimo rispetto agli obiettivi che il contribuente si è prefissato di raggiungere¹⁴. Per meglio comprendere cosa tale disposizione voglia far intendere, è interessante sottolineare come prima dell’entrata in vigore dell’art. 10-bis della legge n. 212/2000, il divieto di elusione fiscale fosse incentrato sull’uso distorto di strumenti giuridici, ovvero su di un uso non normale o lineare degli stessi. Da ciò è facile comprendere come per sostanza economica si intenda un utilizzo quanto più armonioso possibile tra strumenti giuridici e i fini dai contribuenti perseguiti mediante gli stessi. Alla luce di tale ragionamento, la domanda che l’Amministrazione dovrebbe porsi in sede di verifica di sostanza economica dell’operazione realizzata dal contribuente, afferisce alla linearità di quest’ultima rispetto al risultato che il soggetto vuole ottenere. La verifica condotta dall’Amministrazione finanziaria deve quindi essere svolta in modo tale che siano colti gli eventuali aspetti anomali del comportamento del contribuente e dell’operazione da lui scelta rispetto a quanto egli intenda perseguire. In tale cornice, il principio di sostanza economica intende evidenziare come complessi strumenti giuridici possano essere rischiosi poiché maggiormente idonei nel prestarsi a magheggi da parte dei contribuenti e, dunque, celare comportamenti elusivi da parte degli stessi¹⁵.

1.2.3 Valide ragioni extrafiscali

Fino a questo momento ci siamo limitati a fornire una definizione specifica di elusione fiscale e ad analizzare i presupposti cui il fenomeno elusivo stesso è subordinato. Abbiamo solo accennato ad alcune delle fattispecie che, al contrario, non possono essere classificate come elusive. Tuttavia, è di notevole rilievo essere consapevoli e saper riconoscere la sussistenza (come l’assenza) dei suddetti presupposti, per verificare il dispiegamento di un’operazione elusiva. Più nello specifico, l’art. 10-bis, comma 3, legge n. 212/2000 stabilisce che non possono essere considerate abusive le operazioni compiute in sussistenza di valide ragioni extrafiscali (ovvero economiche). In tale contesto si esclude la possibilità che la riduzione del carico tributario possa essere considerata una valida ragione economica. Sicuramente, in ambito meramente teorico, l’attenuazione del carico tributario, e dunque il pagamento di una minor imposta, è un’operazione che può considerarsi ‘economica’ in quanto permetterebbe al contribuente di poter godere di una maggior somma di denaro da poter allocare, a suo gradimento, tra consumo o risparmio. Tuttavia, in concreto, secondo la disciplina antiabuso, non può ritenersi economico un vantaggio tributario conseguito

¹⁴ Beghin, 7

¹⁵ Beghin, ,8

indebitamente. È inoltre necessario ricordare che le ragioni extrafiscali debbono essere indagate per ogni singola fattispecie e, da tale esame, l'Amministrazione finanziaria dovrebbe essere in grado di comprendere le motivazioni che hanno indotto il contribuente a compiere l'operazione X, più complessa, piuttosto che l'operazione Y, più in linea con gli obiettivi da egli prefissati. Alla luce di ciò, si può ritenere che, il difetto di sostanza economica amplifica ed evidenzia la sussistenza di anomalie nella scelta compiuta dal contribuente, al contrario, le ragioni extrafiscali (o economiche) tendono a giustificare la stessa in virtù delle particolari condizioni cui l'individuo versava o ha dovuto fronteggiare. Si tratta dunque di due terreni di analisi differenti (uno, quello basato sul difetto di sostanza economica, più teorico, l'altro più concreto e vicino alla persona del contribuente) e allo stesso tempo interconnessi. È altresì opportuno sottolineare come quella delle 'valide ragioni extrafiscali' sia un'analisi non astratta ma, al contrario, volta ad indagare la realtà e, dunque, gli ostacoli e le problematiche di ciascun contribuente così come le opzioni effettivamente a disposizione di quest'ultimo nel momento della scelta.¹⁶ Proprio per tale motivazione l'indagine delle ragioni extrafiscali è complessa : non basta avanzare generiche problematiche ed esigenze economiche, aziendali o familiari per far cadere la contestazione di abuso di diritto. Se così fosse stato, le ragioni extrafiscali sarebbero diventate ben presto perfetti espedienti per coprire le più folli e disparate operazioni elusive. Per questo, ciascuna fattispecie deve essere indagata nelle sue peculiarità, per fare in modo che l'Amministrazione finanziaria possa accertarsi della veridicità delle difficoltà e delle esigenze riportate dal contribuente come forma di giustificazione delle proprie scelte. Ultimo aspetto da considerare, derivante sempre dal medesimo articolo della medesima legge (art. 10-bis, comma 3, legge n. 212/2000), è che le ragioni extrafiscali devono essere non marginali e quindi non sganciate dal contesto di riferimento del contribuente (sia esso professionale o personale) ma serie e di rilievo per lo stesso¹⁷.

1.2.4 Elusione fiscale o abuso del diritto

L'elusione fiscale è oggi nota anche con l'espressione di abuso del diritto. La coincidenza tra le due terminologie nel settore fiscale è avvenuta mediante l'art 10-bis dello Statuto dei diritti del contribuente¹⁸. Con la sentenza 9 maggio 2022, n. 14493, la Corte di Cassazione ha definito l'abuso di diritto come un criterio antielusivo che impedisce al contribuente di perseguire, mediante un utilizzo

¹⁶ Beghin, *L'elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto*,9

¹⁷ Beghin, *L'elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto* 10

¹⁸ Beghin,1

irregolare (anche seppur sempre legale) delle norme giuridiche al fine di conseguire un (indebito) vantaggio fiscale (risparmio di imposta) senza che vi sia la sussistenza di valide ragioni economiche volte a giustificarlo. Già da quanto detto, si comprende l'estrema vicinanza dell'abuso di diritto al fenomeno di elusione fiscale; come se ciò non bastasse, l'evento di abuso è subordinato alla presenza delle medesime condizioni (o medesimi presupposti) previsti per l'elusione fiscale. Da qui, la totale sovrapposizione tra i due¹⁹.

1.3 Disciplina nazionale antielusione

In passato, si era a lungo discusso circa la possibilità di inserire all'interno del nostro ordinamento una clausola generale antiabuso. Dopo diversi anni e il susseguirsi di norme e metodi alternativi per contrastare l'elusione fiscale, tale clausola generale si è concretizzata nell'art. 10-bis della legge 212/2000, poi ricompreso nello Statuto dei diritti del contribuente.

Prima ancora che l'art. 10-bis entrasse in vigore, il principio di divieto di abuso del diritto ha tratto la sua origine dall'art. 53 della Costituzione, di cui il primo comma recita: “tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva”²⁰. Alla luce di quanto previsto dalla stessa Costituzione, si riteneva che mediante pratiche elusive il contribuente si sottraesse al proprio “dovere contributivo” in quanto, mediante le stesse, era in grado di realizzare indebiti vantaggi fiscali, ovvero un risparmio di imposta. Risparmio, per l'appunto, qualificato indebito perché conseguito nell'inottemperanza del dovere di concorrere alle spese pubbliche in base alla propria capacità contributiva. In assenza di altra normativa che vietasse o circoscrivesse il fenomeno di abuso del diritto, si proseguiva dunque con una interpretazione estremamente rigida dell'art. 53 della Costituzione²¹. Altra norma di riferimento, prima che la clausola generale antiabuso venisse emanata, fu l'art. 37-bis del DPR n. 600/1973 (“decreto sull'accertamento delle imposte sul reddito”), ad oggi abrogato. Il riferimento al suddetto art. era inizialmente limitato ai tributi IRES (Imposta sul Reddito delle Società) e IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche), solo in seguito, numerosi interventi normativi espansero l'ambito di applicazione dello stesso²². Altra modifica del medesimo articolo, che ebbe un significativo impatto, fu l'aggiunta del terzo comma

¹⁹ Deotto e Lovecchio, “Solo il vantaggio fiscale indebito motiva l'abuso del diritto”,

<https://ntplusdiritto.ilsole24ore.com/art/solo-vantaggio-fiscale-indebito-motiva-l-abuso-diritto-AEGdZWXB>

²⁰ Art. 53 Cost. 1 comma <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:costituzione:1947-12-27~art53>

²¹ Beghin, *L'elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto*, 6

²² Beghin, *Diritto tributario*, 224

che introducesse un elenco circoscritto delle fattispecie rilevanti ai fini della sussistenza dell'elusione fiscale, ponendo delle limitazioni alle pratiche che potevano essere valutate a tal fine. L'elenco in questione (particolarmente ampio) comprendeva operazioni straordinarie (tra cui fusioni, scissioni e conferimenti) e operazioni inerenti alla cessione di partecipazioni societarie. Ad ogni modo, per quanto lungo e dettagliato, l'elenco non avrebbe mai potuto comprendere e prevedere al proprio interno tutte le fattispecie capaci di dar luogo ad un evento elusivo. Tale problematica venne poi superata mediante l'entrata in vigore dell'art. 10-bis della legge 212/2000 che, ad oggi, si applica a tutte le forme di imposta esistenti senza alcuna distinzione tra operazioni (limitazioni entrambe adoperate dall'art. 37-bis del DPR n.600/1973)²³. Questo ampliamento consente di interpretare il suddetto articolo come principio generale di contrasto all'elusione fiscale. In questo caso, dunque, l'attenzione non è più volta ad indagare la tipologia di operazione adottata dal contribuente, ma incentrata sui risultati conseguiti e sull'eventuale carattere indebito degli stessi. Tale disposizione è oggi ritenuta clausola sul retto comportamento del contribuente; questi non deve sfruttare a proprio favore le falle della legge (pur avendone compreso l'essenza) al fine di conseguire dei vantaggi fiscali. È quindi demandata a tale clausola generale il compito di limitare e contrastare l'elusione fiscale. Ciò non vuol dire che non si possa procedere con la previsione di altri principi e disposizioni antiabuso volti, ad esempio, a prevedere la determinazione e il computo della base imponibile così come di una specifica imposta; disposizioni, dunque, non generali ma riguardanti particolari aspetti o fattispecie alla cui ombra potrebbero celarsi eventi elusivi. Nonostante le differenze formali, l'obiettivo perseguito da tali norme specifiche e la clausola generale (art. 10-bis della legge 212/200) rimane il medesimo: impedire la realizzazione di pratiche elusive²⁴. Questo fine, nel caso di norme antiabuso specifiche, è realizzato assoggettando il contribuente all'onere di conformare il contenuto della disposizione alla necessità di evitare l'esecuzione di una fattispecie elusiva. Nella maggior parte dei casi, tali disposizioni sono ricomprese nelle singole norme d'imposta per facilitare al contribuente l'autodeterminazione della base imponibile o dell'imposta. Sotto questo profilo, rispetto all'art.10-bis si rinviene una rilevante differenza procedimentale; mentre in quest'ultimo caso è previsto che sia l'Amministrazione finanziaria a contestare le operazioni perseguite dal contribuente in quanto possibilmente elusive, nel caso di norme antielusive specifiche, il contribuente deve rispettare le regole previste in modo autonomo e l'Amministrazione finanziaria ha il compito di verificare se le stesse siano state effettivamente osservate. Qualora il contribuente non abbia rispettato una norma antielusiva specifica, l'Amministrazione finanziaria procede con un "accertamento ordinario" (che si discosta da quello

²³ Beghin, *Diritto tributario* 225

²⁴ Beghin, 226

previsto nell' art.10-bis dello Statuto del contribuente) circa la dichiarazione presentata. Mediante l'accertamento si contesta un eventuale caso di evasione fiscale e non più di elusione; difatti, nel caso in cui il contribuente non abbia rispettato (o abbia anche mal applicato) le regole previste, finisce per presentare una dichiarazione dei redditi falsata (celando parte della sua ricchezza al fisco) e, di conseguenza, versare una minor imposta, evento riconducibile a quello dell'evasione fiscale²⁵.

1.4 Fiscalità internazionale

Dopo aver definito l'elusione fiscale, analizzato i tratti caratterizzanti della stessa ed esposto il modo in cui l'ordinamento italiano ha deciso di contrastarla, è bene approfondire l'aspetto internazionale del medesimo fenomeno che si inserisce nel quadro del diritto tributario internazionale e della cosiddetta fiscalità internazionale. Anche in questo caso, i propositi che si intendono realizzare sono comuni a quelli generalmente previsti dalla giurisdizione locale: garantire un'equa "tassazione delle attività economiche e degli investimenti internazionali" ed eliminare le alterazioni nella tassazione dei medesimi investimenti. Il primo scopo è perseguito mediante quanto previsto dall'art. 53 della Costituzione, secondo cui ciascun contribuente deve concorrere alla spesa pubblica in base alla propria capacità contributiva (primo comma) e il sistema tributario debba essere ispirato a principi di progressività (secondo comma). Per quanto riguarda le distorsioni, queste sono generate solitamente da Paesi che riservano trattamenti fiscali di favore rispetto a quelli ottenibili in altri Stati. La ridotta tassazione è adottata da svariati Paesi (a livello globale ma anche europeo), al fine di attrarre presso di sé imprese (anche multinazionali) ed investimenti esteri. Il raggiungimento di entrambi gli scopi prefissati in ambito internazionale determinerebbe il conseguimento di una leale e sana concorrenza fiscale tra Stati, generando beneficio per tutti gli attori economici (siano essi produttori o consumatori). Si è già detto come molti Paesi facciano uso di incentivi e/o di una tassazione irrisoria per attrarre capitali e attività economiche. A sfruttare tali agevolazioni sono sia persone fisiche che imprese, in particolar modo, multinazionali. Le multinazionali, come suggerisce la stessa parola, sono operative in più nazioni, svolgendo dunque, parte della loro attività all'estero rispetto al loro Paese di residenza. L'operato di tali società produce ovviamente un reddito da computare all'interno della base imponibile dell'impresa. Alla luce di ciò, ci si potrebbe chiedere se il reddito prodotto all'estero da una società, sia tassato nel paese in cui la stessa risiede o nel paese estero in cui essa svolge la propria attività e

²⁵ Beghin, *Diritto Tributario*, 227

produce ricchezza. Per rispondere al quesito è bene esplicitare i due principi alternativi in base ai quali i redditi di impresa sono tassati: il principio della Worldwide Taxation (o principio della residenza) e il principio della Territorial Taxation (o principio della fonte).²⁶ In riferimento al primo, lo Stato tassa il reddito dei residenti ovunque esso sia prodotto; al contrario, in vigore del secondo principio lo Stato tassa i redditi di residenti e non residenti prodotti all'interno dello Stato stesso. La questione che ha da sempre ingenerato confusione, e non poche problematiche, è che la scelta tra i due principi alternativi è demandata alla sovranità di ciascuno Stato, dando così origine a possibili inconvenienti come quello della doppia imposizione internazionale. Tale spiacevole avvenimento possiede due possibili fattispecie: se lo stesso reddito è sottoposto ad una doppia tassazione gravante su due soggetti differenti, allora si parla di doppia imposizione economica; se il medesimo reddito è sottoposto ad una doppia tassazione gravante su di un unico soggetto, allora si ha davanti un caso di doppia imposizione giuridica. Un esempio potrebbe aiutare la comprensione della doppia imposizione. Si suppone che una società operi in due Stati: nel primo, in cui la società detiene la residenza, vige il principio di residenza mentre nell'altro vige il principio della fonte. Il reddito conseguito dal medesimo soggetto presso il secondo Paese sarebbe soggetto ad una doppia tassazione economica: tale reddito (secondo il principio della fonte) verrebbe tassato una prima volta nel paese in cui una filiale della società opera e produce ricchezza, per poi essere tassato una seconda volta nel paese di residenza della società (secondo il principio della residenza). La questione diviene ancor più spinosa e intricata nel caso in cui uno Stato (come l'Italia), con lo scopo di rendere massimo il proprio gettito fiscale, decida di applicare il principio di residenza per i residenti e il principio della fonte per i non residenti. Inutile dire che l'assenza di una visione comune circa i criteri di tassazione dei redditi di impresa, ha effetti rovinosi sull'espansione dei rapporti economici internazionali. Al fine di evitare tale circostanza, è pratica comune che due (o più) Stati sottoscrivano un trattato per evitare le conseguenze della doppia imposizione. La maggior parte degli accordi si basano su sistemi di credito di imposta, deduzioni e detrazioni e altri meccanismi volti a dimostrare che il soggetto in questione abbia versato le imposte dovute, in altro Stato. Rimanendo sempre all'interno del contesto internazionale, le pratiche elusive si avvalgono di meccanismi complessi che riguardano la produzione e la ripartizione del reddito, attività che, più nello specifico, possono essere raggruppate in tre ambiti. Il primo di questi riguarda la produzione di reddito, ovvero il collocamento delle basi imponibili presso Paesi con tassazione nulla oppure irrisoria. Il secondo ambito attiene all'abbattimento del reddito mediante "l'ottimizzazione di deduzioni e

²⁶ Concetti, "Tassazione delle multinazionali e squilibri fiscali internazionali nell'era dell'economia digitale", 8-9

detrazioni” al fine di aumentare, per quanto possibile, il livello dei costi deducibili presso i Paesi ad alto prelievo fiscale e la base imponibile presso gli Stati a basso prelievo fiscale, scopo facilmente realizzato mediante il pagamento di interessi o royalties. Infine, il terzo ambito attiene al trasferimento del reddito da Stati a elevato prelievo fiscale a Stati con basso prelievo fiscale²⁷.

1.4.1 Elusione fiscale delle multinazionali: conseguenze sull’economia nazionale e internazionale

Abbiamo già in precedenza fatto menzione di come quello dell’elusione fiscale sia un fenomeno in larga espansione a causa dei vantaggi fiscali (indebiti) perseguibili mediante esso. Nonostante tale pratica sia attuata sia da persone fisiche che società, diventa, come è facile intuire, una problematica di particolare rilevanza nel momento in cui è applicata da multinazionali. In primo luogo, si chiarisce il concetto di multinazionale; tale termine venne coniato dall’avvocato statunitense David E. Lilienthal nel 1963, definendo le multinazionali “società che hanno la sede in un paese ma operano e vivono anche secondo le leggi e gli usi di altri paesi”²⁸. La definizione più semplice che ad oggi può essere fornita di multinazionale, è quella di un’impresa che ha una o più sedi operative in uno o più Stati diversi da quello in cui si trova la propria sede legale.

Le strutture cui esse danno luogo sono dei gruppi multinazionali al cui interno si individuano: la capogruppo, anche nota come controllante o holding, e le società possedute, dette controllate o filiali. In tale definizione è inoltre importante ricordare che la “nazionalità degli stessi gruppi è definita in base al paese in cui è domiciliata la capogruppo”²⁹. Esistono svariati metodi con cui le multinazionali riescono ad eludere il fisco e, la maggior parte di essi, sfruttano la caratteristica principale delle multinazionali stesse, ovvero quella di avere sedi produttive sparse per il globo. Tale peculiarità, difatti, è spesso volte utilizzata per pagare le tasse in paesi considerati “paradisi fiscali” (come Paesi Bassi, Irlanda, Singapore e Lussemburgo) mediante, come prima detto, differenti metodi (tra cui lo spostamento di profitti o la vendita di beni immateriali) che quindi permettono di compiere pratiche elusive a danno del Paese in cui la multinazionale ha effettivamente residenza o consegue i profitti (a seconda che sia applicato il principio di tassazione della residenza o della fonte) e in cui, in teoria, dovrebbe pagare le tasse. Oggi, a causa della globalizzazione finanziaria, le multinazionali hanno

²⁷ Concetti, “Tassazione delle multinazionali e squilibri fiscali internazionali nell’era dell’economia digitale”, 13

²⁸ Muchlinski, *Multinational Enterprises and the Law*, 3 citato in Benito, *Imprese Multinazionali e violazione di norme internazionali*, 18

²⁹ Gesualdi, “Top 200. La crescita del potere delle multinazionali”, 1
http://www.cnms.it/attachments/article/196/top200_2020.pdf

assunto un ruolo pregnante all'interno della società, avendo il potere di influenzare molteplici settori economici³⁰. Pertanto, l'elusione da parte di tali colossi è diventato un preoccupante fenomeno da dover arginare il prima possibile. Le motivazioni di tale preoccupazione affondano le proprie radici nell'impatto che suddetti colossi hanno sull'economia reale a livello globale. Basti pensare che secondo il report dell'Unctad³¹ (United Nations Conference on Trade and Development), nel 2019 i gruppi multinazionali erano pari a 320.000, mentre le relative filiali ammontavano a 1.116.000. Il fatturato complessivo delle stesse risultava essere pari a 132 mila miliardi di dollari, mentre i profitti netti (ovvero i profitti risultanti in seguito al pagamento delle tasse), si stima potessero ammontare a 7.200 miliardi di dollari.

Dal medesimo report si evince, inoltre, che il totale delle multinazionali fosse in grado di controllare circa l'80% del commercio internazionale e di contribuire a circa il 30% del PIL mondiale. Come se ciò non bastasse, si è osservato come il potere delle multinazionali sia stato crescente nel tempo. Difatti le prime 200 multinazionali per dimensione mostrano, dal 2005 al 2019, un notevole avanzamento in termini di fatturato e profitti³² che le ha poste nelle condizioni di poter contribuire al totale del fatturato delle multinazionali stesse per il ben 14%³³

	2005	2019
Dipendenti	30.470.786	41.163.786
Fatturato	13.097.775	22.162.499
Profitti	859.264	1.394.465

Tabella 1.1 Fonte: Francesco Gesualdi, "Top 200. La crescita del potere delle multinazionali". Working paper, 2020.

³⁰ Zucman, "Se l'elusione fiscale «inquina» la democrazia"

<https://www.ilsole24ore.com/art/se-l-elusione-fiscale-inquina-democrazia-AELupMGF>

³¹ L'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, in italiano, Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo) è un organismo intergovernativo permanente istituito dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite nel 1964. Via: "UNCTAD", <https://unctad.org/about>

³² Lo stesso non si può dire in termini di dipendenti; la crescita del numero dei dipendenti impiegati all'interno delle multinazionali, cresce molto meno rapidamente di fatturato e profitti. Ciò è dovuto in seguito all'affermarsi di un nuovo modello di business che tende ad esternalizzare buona parte della catena produttiva presso paesi del terzo mondo, in cui il costo della manodopera è notevolmente inferiore rispetto a quello dei paesi industrializzati (Gesualdi, Top 200, La crescita del potere delle multinazionali, 1 http://www.cnms.it/attachments/article/196/top200_2020.pdf)

³³ Gesualdi, "Top 200. La crescita del potere delle multinazionali" 1 http://www.cnms.it/attachments/article/196/top200_2020.pdf

Tutt'ora la crescita di importanza e di potere delle multinazionali non sta facendo altro che accrescere ed amplificare l'impatto rilevante dell'elusione fiscale sull'economia reale come sui governi "vittime" di tali pratiche. Più nello specifico, nel 2020, mediante un attento esame dei bilanci di numerose imprese a livello globale, i ricercatori, facenti parte dell'istituto americano NBER³⁴ (National Bureau of Economic Research), hanno osservato come nei Paesi in cui vigono sistemi fiscali meno pretenziosi, le controllate risultino tipicamente più redditizie di quelle collocate nei paesi ad elevato prelievo fiscale³⁵. Alla medesima conclusione sembra essere giunta anche l'OCSE³⁶, la quale mediante i propri report, ha riscontrato che le multinazionali tendono a versare le imposte in Paesi in cui le aliquote Ires sono irrisorie (talvolta pari allo 0%) oppure le cui norme sono particolarmente allettanti ai fini fiscali³⁷. Questa atipicità è figlia di magheggi finanziari e commerciali adoperati dalle multinazionali e finalizzati a spostare i profitti dell'intero gruppo presso Paesi in cui vige un basso prelievo fiscale. Lo studio condotto dai medesimi ricercatori, svela un livello di elusione fiscale straordinariamente elevato: ogni anno, circa il 40% dei profitti conseguiti dalle multinazionali è trasferito presso Paesi a bassa fiscalità con lo scopo di pagare il minor ammontare di tasse possibile. Si ritiene che tale somma nel 2017 sia ammontata a ben 700 miliardi di dollari che, per gli Stati in cui le attività si sono effettivamente svolte, si sia tradotta in una perdita fiscale pari a 200 miliardi di dollari. Il continente a risentire maggiormente di tali pratiche predatorie è l'Unione Europea: circa il 35% dei profitti trasferiti proviene infatti dai paesi UE (non classificati come paradisi fiscali); il 25% dagli Stati Uniti d'America e il restante 40% dal resto del mondo. Gli Stati europei, per via di tale meccanismo, perdono all'anno circa il 20% di gettito fiscale proveniente da redditi di impresa. Nel 2017 l'Italia ha registrato una perdita fiscale pari al 15% di tali redditi (ovvero circa 6,4 miliardi di euro). Il dato più sconcertante che, probabilmente, desterà maggiore stupore è che la perdita fiscale all'interno dell'Unione Europea è generata da alcuni Paesi facenti parte della stessa UE che si comportano da paradisi fiscali.

³⁴ La National Bureau of Economic Research (NBER) è uno dei più rispettati istituti di ricerca statunitense, fondato nel 1920 e con sede a New York. Via: "enciclopedia Treccani online", dizionario di Economia e Finanza, https://www.treccani.it/enciclopedia/national-bureau-of-economic-research_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

³⁵ Gesualdi, "Top 200. La crescita del potere delle multinazionali", 18 http://www.cnms.it/attachments/article/196/top200_2020.pdf

³⁶ L' OCSE (*Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, in inglese OECD ovvero Organization for Economic Co-operation and Development*) è un'organizzazione internazionale di studi economici per i paesi membri, paesi sviluppati aventi in comune un sistema di governo di tipo democratico ed un'economia di mercato. L'organizzazione svolge prevalentemente un ruolo di assemblea consultiva che consente un'occasione di confronto delle esperienze politiche, per la risoluzione dei problemi comuni, l'identificazione di pratiche commerciali ed il coordinamento delle politiche locali ed internazionali dei paesi membri. Via: "Dipartimento del Tesoro" [\(https://www.dt.mef.gov.it/it/attivita_istituzionali/rapporti_finanziari_internazionali/organismi_internazionali/ocse/\)](https://www.dt.mef.gov.it/it/attivita_istituzionali/rapporti_finanziari_internazionali/organismi_internazionali/ocse/)

³⁷ Rossi, "Ocse, dati e cifre sul fisco societario. Si alza il velo su aliquote e gettito" <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-dati-e-cifre-sul-fisco-societario-si-alza-velo-aliquote-e-gettito>

Ritornando al caso Italia (poc'anzi citato), nel 2017 l'83% della perdita fiscale pari a 6,4 miliardi, è stata causata da altri paesi facenti parte dell'Unione Europea (nel dettaglio: 2,6 dal Lussemburgo, 1,4 dall'Irlanda, 0,8 dall'Olanda)³⁸.

Si ha poi il caso, ancor più sconvolgente, delle multinazionali che operano direttamente da paradisi fiscali ignorando del tutto le tassazioni nazionali. Tali colossi, come Google³⁹, Apple⁴⁰ e Microsoft⁴¹, sono agevolati nell'intraprendimento di politiche fiscali alquanto biasimabili; difatti, all'interno dell'industria dematerializzata, è estremamente difficoltoso per gli Stati accertarsi del luogo in cui i profitti sono effettivamente conseguiti mentre, per le imprese in questione è agevole celare i propri ricavi sfruttando, a tal proposito, le metodologie operative intrinseche alla stessa digital economy. Questa problematica nello specifico sembra essere ancora di più di ardua risoluzione: i Governi assumono un comportamento quasi disinteressato nei confronti di tale fenomeno mediante l'adozione di politiche permissive. In questa circostanza, l'indifferenza dei Governi potrebbe essere spiegata in seno alla speranza che quest'ultimi nutrono di ottenere un appoggio sociopolitico dai grandi colossi multinazionali⁴².

1.4.3 Concorrenza fiscale sleale e tax ruling

Il dato conturbante secondo cui la maggior parte delle perdite di gettito fiscale su redditi societari è effetto di politiche particolarmente permissive di determinati Stati Europei, non ha fatto altro che dare vita ad una aggressiva e controproducente concorrenza fiscale tra Paesi appartenenti all'Unione. Quest'ultima si concretizza in una battaglia tra Stati circa l'adozione di politiche volte a diminuire le aliquote applicabili ai redditi di impresa e ad un restringimento della base imponibile IRES. Negli ultimi tempi, l'inasprimento di detta concorrenza è un qualcosa che può essere facilmente riscontrato osservando il maggior numero di accordi fiscali raggiunti tra imprese (multinazionali) e Stati. Tali accordi possono essere raggiunti mediante l'impiego dei cosiddetti tax ruling il cui quantitativo tra i Paesi europei, ha subito già nel 2016, un forte aumento rispetto all'anno precedente pari al 64% (da 1.252 a 2.053). I tax ruling sono un istituto con il quale colossi economici possono stabilire, in comune

³⁸ Gesualdi, "Top 200. La crescita del potere delle multinazionali", 18

http://www.cnms.it/attachments/article/196/top200_2020.pdf

³⁹ Motore di ricerca statunitense tra i più famosi al mondo, fondato nel 1998 in California, Stati Uniti da Larry Page e Sergey Brin.

⁴⁰ Multinazionale statunitense specializzata nella produzione di sistemi operativi e dispositivi elettronici, fondata nel 1976 da Steve Jobs, Steve Wozniak e Ronald Wayne in California, Stati Uniti

⁴¹ Multinazionale tra i maggiori produttori di software al mondo, fondata da Bill Gates e Paul Allen nel 1975

⁴² Benito, "Imprese Multinazionali e violazione di norme internazionali", 44

accordo con le autorità fiscali di un Paese, il trattamento fiscale cui saranno sottoposte per un periodo di tempo prefissato. Mediante tale istituto, una multinazionale potrebbe, per esempio, ottenere il benessere (da parte dell'autorità fiscale) sul metodo di determinazione dei prezzi infragruppo (c.d. prezzi di trasferimento) utilizzati per i beni e servizi compravenduti tra le società appartenenti al gruppo multinazionale stesso. Ancora, mediante i tax ruling, si potrebbe ottenere chiarezza sul modo in cui l'erogazione di dividendi, royalties e pagamenti di interessi verranno trattati fiscalmente quando previsti in favore di società del gruppo non residenti nel Paese di riferimento. In base a quanto riportato, i tax ruling sembrerebbero essere degli strumenti utili alle multinazionali ad evitare contenziosi con gli Stati riguardo pratiche ed operazioni che altrimenti potrebbero considerarsi elusive (come la manipolazione dei prezzi di trasferimento o lo spostamento di utili da uno Stato all'altro mediante la distribuzione di dividendi o il pagamento di interessi e royalties). Nonostante gli (innocui) vantaggi che i tax ruling potrebbero offrire, oggi giorno, sempre più spesso, rappresentano, al contrario, degli strumenti utilizzati dalle multinazionali per ridurre considerevolmente il proprio carico fiscale totale. Di recente sono emersi accordi tra numerose multinazionali (anche di grande spessore quali Ikea⁴³, PepsiCo⁴⁴ o Apple) e le autorità fiscali del Lussemburgo (Paese rientrante tra i cosiddetti paradisi fiscali) volti ad incentivare il trasferimento, presso tale paese, di profitti conseguiti in Stati con una fiscalità 'meno concorrenziale', garantendo, in cambio, il pagamento di un'aliquota irrisoria e talvolta anche inferiore all'1%! Esempio emblematico è quello della Apple, multinazionale, che in base alle indagini compiute, si stima nel 2014 abbia versato solo lo 0,005% dei propri utili in Irlanda, conseguendo, in tal modo, un indebito vantaggio fiscale pari a 13 miliardi di euro nel periodo 2003-2014. Oltre a tali avvenimenti, a destare scalpore sono state le indagini eseguite dall'Antitrust circa i tax ruling concessi da Stati UE e classificati dalla Commissione Europea come aiuti di Stato illegali. In merito, movimenti ed organizzazioni come Oxfam⁴⁵ ed Eurodad⁴⁶ reclamano maggiore trasparenza. Un passo importante in merito è stato compiuto mediante l'approvazione della direttiva europea n.

⁴³ Multinazionale svedese fondata da Ingvar Kamprad nel 1943, specializzata nell'arredamento per la casa; via "Ikea", <https://www.ikea.com/it/it/this-is-ikea/about-us/>

⁴⁴ Multinazionale statunitense fondata nel 1898, oggi tra i più importanti produttori di bevande; via: "PepsiCo", <https://www-pepsico-com.translate.google.com/who-we-are/about-pepsico? x tr sl=en& x tr tl=it& x tr hl=it& x tr pto=sc>

⁴⁵ L'OXFORD "committee for famine relief nasce in Gran Bretagna nel 1942. Nel 1965 adotta il nome di OXFAM. Da quasi 80 anni Oxfam porta aiuto nelle più gravi crisi umanitarie del mondo, portando avanti numerose ricerche e studi di settore che gli hanno permesso di posizionarsi tra gli esperti mondiali nei temi dello sviluppo. Via: "OXFAM Italia" <https://www.oxfamitalia.org/chi-siamo/la-storia/>

⁴⁶ Eurodad "è una rete di 58 organizzazioni della società civile di 28 paesi europei che lavorano per cambiamenti trasformativi ma specifici delle politiche, delle istituzioni, delle regole e delle strutture globali ed europee per garantire un sistema finanziario ed economico democraticamente controllato e sostenibile dal punto di vista ambientale che lavori per sradicare la povertà e garantire diritti per tutti". Traduzione via: "Eurodad" https://www.eurodad.org/un_tax_convention#:~:text=The%20proposed%20Convention%20seeks%20to,and%20needs%20of%20developing%20countries.

2015/2376/UE (con effetti dal 1° gennaio 2017). Essa introduce obblighi informativi all'interno del settore fiscale al fine di ottimizzare la trasparenza riguardo la tassazione cui ciascuno Stato intende sottoporre le imprese. Difatti "Mikhail Maslennikov, policy advisor sulla giustizia fiscale di Oxfam Italia", sostiene che i contribuenti, così come gli altri attori economici, abbiano il diritto di essere a conoscenza della tassazione riservata alle multinazionali. Sempre a parere della policy advisor, i tax ruling segretamente stipulati con le multinazionali, agevolano il trasferimento dei profitti delle stesse presso, gli ormai famosi, paradisi fiscali. Così facendo i tax ruling dall'essere degli strumenti di certezza fiscale diventano dei mezzi di concorrenza tra Stati. Come sostenuto anche da Tove Maria Ryding, coordinatore della squadra di giustizia fiscale del network europeo Eurodad", gli scandali emersi in tale ambito, non hanno rappresentato un disincentivo alla stipula di nuovi e riservati accordi tra gli Stati e le multinazionali. Paesi come il Lussemburgo, il Belgio e l'Olanda sono stati additati dalla Commissione Europea come esasperatori della concorrenza fiscale in ambito comunitario, tanto da far avvertire a quest'ultima l'esigenza di lanciare a riguardo un primo segnale di allarme⁴⁷. In merito a ciò, il 7 maggio del 2020 è stata indetta un'interrogazione parlamentare avente ad oggetto la "Concorrenza sleale causata dai "paradisi fiscali" europei"⁴⁸. In tale sede si è ricordato che nonostante l'imposizione fiscale sia uno dei poteri riservati alla Sovranità dei singoli Stati, l'Unione Europea ha le competenze necessarie, conferitegli dai trattati stipulati nel corso degli anni, per uniformare le legislazioni in ambito fiscale al fine di garantire il corretto funzionamento del mercato interno (evitando la concorrenza sleale). Secondo quanto è emerso durante l'interrogazione parlamentare stessa, questa è una finalità ad oggi posta in serio pericolo da paesi come Belgio, Ungheria, Paesi Bassi, Irlanda, Lussemburgo, Malta e Cipro che permettono lo svolgimento di operazioni fiscali capaci di minare la stabilità del mercato interno incentivando una concorrenza fiscale sleale tra i Paesi dell'UE. Per tali motivazioni, al Consiglio sono stati posti i seguenti quesiti: "Condivide la necessità di introdurre misure di monitoraggio e controllo sulle pratiche di dumping fiscale con l'obiettivo di scoraggiarle e raggiungere una definitiva armonizzazione fiscale tra gli Stati membri?" e ancora: "Come si potrà garantire il pagamento delle imposte, da parte delle società multinazionali, nel Paese in cui svolgono le loro attività economiche e generano i loro profitti?"⁴⁹ Nel rispondere al primo interrogativo, il Consiglio ha tenuto a precisare come in ambito comunitario sia in realtà limitata

⁴⁷ Mincuzzi, "Sempre più tax ruling. Così gli Stati Ue si fanno concorrenza fiscale"

<https://www.ilsole24ore.com/art/sempre-piu-tax-ruling-cosi-stati-ue-si-fanno-concorrenza-fiscale-AET3DNHE>

⁴⁸ Parlamento Europeo: Interrogazione parlamentare - E-002860/2020 "Concorrenza sleale causata dai "paradisi fiscali" europei", ultima modifica 20 maggio 2020 https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-9-2020-002860_IT.html

⁴⁹ Parlamento Europeo: Interrogazione parlamentare - E-002860/2020, "Concorrenza sleale causata dai "paradisi fiscali" europei. Risposta", ultima modifica 20 maggio 2020 https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-9-2020-002860_IT.html

l'armonizzazione della normativa concernente la tassazione delle imprese, ricordando, dunque, che in assenza di disposizioni comunitarie in merito, i singoli Stati abbiano il potere di emanare leggi in grado di perseguire i propri obiettivi di politica interna, sempre nell'osservanza delle regole vigenti a livello Europeo⁵⁰. Riguardo al secondo quesito, il Consiglio ricorda il ruolo da esso svolto in ambito fiscale mediante l'emanazione di leggi ad hoc. Il Consiglio fa inoltre osservare che molti aspetti della fiscalità internazionale sono posti in stretta correlazione con le trattative OCSE che, ormai da tempo, cercano di raggiungere una soluzione definitiva e globale nel fronteggiare le sfide del settore fiscale, con riferimento particolare alle pratiche che permetterebbero il trasferimento degli utili. Infine, il Consiglio fa menzione anche del processo di coordinamento dei diversi Stati membri nell'ambito del gruppo "Codice di condotta europeo (tassazione delle imprese)", avviato nel 1997 al fine di incentivare un maggior grado di coordinamento delle politiche adottate circa la tassazione delle imprese e ad incoraggiare una leale concorrenza fiscale non solo a livello europeo ma anche mondiale⁵¹.

1.4.2 Paradisi fiscali

Molte volte nel corso della trattazione, si sono menzionati i cosiddetti paradisi fiscali attribuendo a quest'ultimi un'accezione negativa in quanto promotori di una concorrenza fiscale sleale tra Stati. Al fine di avere un quadro più completo circa il fenomeno dell'elusione fiscale da parte delle multinazionali è bene sapere cosa contraddistingue i paradisi fiscali e come possano offrire i vantaggi tanto apprezzati dai colossi dell'economia. I paradisi fiscali sono Stati in cui il regime di tassazione è, rispetto a quello di altri Paesi, notevolmente inferiore o nullo, caratteristica questa che permette alle persone fisiche e alle imprese (che nello stesso hanno stabilito la propria residenza o la sede legale della società), dei notevoli risparmi di imposta. Di un simile trattamento, talvolta, possono godere anche i non residenti; la ragione principale per cui alcuni Stati decidono di prevedere un basso (o nullo) prelievo fiscale anche in favore dei non residenti, è quella di attirare investimenti e capitali esteri che, in tal modo, eludono la tassazione del Paese di residenza. Nella maggior parte dei casi, i Paesi

⁵⁰ Il consiglio, in merito, prosegue affermando che non rientra nelle proprie competenze l'interpretazione delle leggi emanate dai Paesi membri in quanto il controllo dell'osservanza del diritto dell'Unione è una mansione spettante alla Commissione Europea. Parlamento Europeo: Interrogazione parlamentare - E-002860/2020, "Risposta", ultima modifica: 9 settembre 2020 https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-9-2020-002860-ASW_IT.html

⁵¹ Parlamento Europeo: Interrogazione parlamentare - E-002860/2020, "Risposta", ultima modifica: 9 settembre 2020 https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-9-2020-002860-ASW_IT.html

qualificati come paradisi fiscali, essendo solitamente di piccole dimensioni, sono caratterizzati da una cospicua parte di entrate proveniente dalla registrazione delle società e dall'intermediazione finanziaria. In Italia, i paradisi fiscali sono considerati tali quando applicano una tassazione di almeno il 30% inferiore rispetto a quella media italiana. I paradisi fiscali, inoltre, sono contraddistinti da tre elementi. Il primo di questi è stato già più volte menzionato: un basso o nullo prelievo fiscale. Il secondo elemento distintivo riguarda l'assenza di trasparenza e di scambio di informazioni con altri Paesi; infine, il terzo afferisce al rilevante potenziamento dell'offerta di servizi finanziari off-shore. Queste caratteristiche (riguardanti sia l'ambito fiscale che bancario) costituiscono le principali motivazioni per cui i paradisi fiscali attirano enormi capitali. Oltre che per realizzare risparmi di imposta mediante pratiche elusive, talvolta, le blande disposizioni in merito a trasparenza e vigilanza incoraggiano anche fenomeni di occultamento di patrimonio o, peggio, riciclo di denaro 'sporco' (frutto di attività criminali o illegali). I paradisi fiscali con maggiore influenza sull'economia mondiale sono: isole Cayman, Stati Uniti, Svizzera, Hong Kong, Singapore, Lussemburgo, Giappone, Olanda, Isole Vergini Britanniche ed Emirati Arabi⁵². Nel 2000 il Fondo Monetario Internazionale aveva stimato che l'impatto dei paradisi fiscali in ambito fiscale ammontava a circa 1.700 miliardi di dollari. Stima che nel 2005 è aumentata salendo a 11.500 miliardi di dollari (secondo gli studi condotti dalla Rete Mondiale per la giustizia fiscale). Ad ogni modo, si ritiene che circa la metà dei flussi finanziari mondiali passino attraverso sistema dei paradisi fiscali⁵³.

1.4.4 Metodi di contrasto all'elusione fiscale internazionale: la Global Minimum Tax

Dopo quanto detto, è evidente come le imposte sul reddito societario siano un'importante fonte di gettito per gli Stati⁵⁴ e di come le pratiche elusive delle multinazionali provochino un grave danno a scapito della società, dei contribuenti e degli onesti imprenditori⁵⁵ nonché alla stabilità ed equità del

⁵² fiscomania.com: "Cosa sono i paradisi fiscali? Dove si trovano?", ultimo aggiornamento: 17 Aprile 2022, <https://fiscomania.com/paradisi-fiscali/#:~:text=Il%20paradiso%20fiscale%20rappresenta%20uno,di%20una%20tassazione%20estremamente%20ridotta>.

⁵³ Borsa Italiana: "I paradisi fiscali", ultima modifica: 3 luglio 2009, <https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/paradisi-fiscali.htm>

⁵⁴ Rossi, "Ocse, dati e cifre sul fisco societario. Si alza il velo su aliquote e gettito" <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-dati-e-cifre-sul-fisco-societario-si-alza-velo-aliquote-e-gettito>

⁵⁵ Ficocelli, Combattere i paradisi fiscali all'interno e all'esterno dell'Ue: le proposte dei cittadini, https://www.repubblica.it/dossier/esteri/futuro-europa/2022/02/18/news/iniziare_a_combattere_i_paradisi_fiscali_allinterno_e_allesterno_dellue-338005171/

mercato interno europeo. Si tratta, dunque, di una problematica economica, quanto sociale, che scaturisce, come in precedenza detto, dalla totale assenza di armonizzazione in materia di normativa fiscale tra i diversi Stati, non solo a livello mondiale ma anche europeo. Sono molteplici i provvedimenti che, negli ultimi tempi, hanno cercato di farsi strada per offrire, una volta per tutte, una soluzione a tali inconvenienti. In tale ambito si è fatto accenno all'importanza che hanno avuto sia l'OCSE che il gruppo "Codice di condotta europeo (tassazione delle imprese)". Di seguito si andranno dunque ad analizzare gli apporti forniti dai suddetti e, infine, si fornirà un riepilogo di quanto emerso in occasione del G20⁵⁶ (tenutosi a Roma il 30 e 31 ottobre 2021) con particolare riferimento alla Global Minimum Tax.

Per quanto concerne il ruolo giocato dall'OCSE, tale organizzazione nel 2103 ha *pubblicato* l'"Addressing Base Erosion and Profit Shifting"⁵⁷, rapporto riguardante l'esistenza e la misura dell'erosione della base imponibile così come del trasferimento dei profitti, anche meglio conosciuto sotto l'acronimo di BEPS. All'interno di tale documento è raccomandato lo sviluppo di un adeguato piano di azione per fronteggiare al meglio tali problematiche. Il progetto BEPS⁵⁸ ha quindi come scopo principale quello di dar luogo ad un unico blocco di norme fiscali internazionali. Attualmente circa 135 Paesi, in coerenza a quanto previsto dal progetto stesso, stanno realizzando 15 azioni volte a combattere l'elusione fiscale, migliorare l'omogeneità delle norme in materia e, in generale, rendere più trasparente l'intero settore fiscale⁵⁹.

Riguardo il gruppo "Codice di condotta europeo (tassazione delle imprese)", oltre a quanto già detto, è bene precisare che quello in questione è uno "strumento intergovernativo giuridicamente non vincolante"⁶⁰ mediante il quale gli Stati membri si impegnano, da una parte, a sopprimere i trattamenti fiscali esistenti in grado di dar vita ad una concorrenza sleale e dannosa e, dall'altra, astenersi all'adozione degli stessi nel futuro. Inoltre, mediante tale strumento di coordinamento, gli stessi

⁵⁶ "Il G20 è un organismo di consultazione internazionale i cui membri sono: Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Francia, Germania, Giappone, India, Indonesia, Italia, Messico, Regno Unito, Repubblica di Corea, Russia, Sud Africa, Stati Uniti, Turchia e Unione europea". Via: Consiglio dell'Unione Europea, "Vertice del G20, Roma, Italia, 30 e 31 ottobre 2021", ultimo accesso: 6 luglio 2022

<https://www.consilium.europa.eu/it/meetings/international-summit/2021/10/30-31/>

⁵⁷ "Affrontare l'erosione della base e lo spostamento dei profitti". Via: Tayros Consulting, OCSE / G20 – Il progetto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), ultimo accesso: 6 luglio 2022

Ricerca per: (<https://tayros.bg/index.php/2021/04/05/ocse-g20-il-progetto-beps-base-erosion-and-profit-shifting/>).

⁵⁸ approvato dai ministri delle finanze del G20 a Lima, in Perù, l'8 ottobre 2015 e dai capi di Stato del G20 ad Antalya, in Turchia, il 15 e 16 novembre 2015. Via: Katharina Pausch-Homblé, "Conclusioni Del Consiglio Sulla Tassazione Delle Imprese — Erosione Della Base Imponibile E Trasferimento Degli Utili", Consilium.Europa.Eu, 2015,

<https://www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2015/12/08/ecofin-conclusions-corporate-taxation/>.

⁵⁹ Tayros Consulting, OCSE / G20 – Il progetto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), ultimo accesso: 7 luglio 2022

<https://tayros.bg/index.php/2021/04/05/ocse-g20-il-progetto-beps-base-erosion-and-profit-shifting/> cui si consiglia la consultazione per maggiori approfondimenti.

⁶⁰ Consiglio dell'Unione Europea, "Gruppo "Codice di condotta (Tassazione delle imprese)"" , ultimo accesso: 7 luglio 2022 <https://www.consilium.europa.eu/it/council-eu/preparatory-bodies/code-conduct-group/>

cercano di incentivare l'adozione di una corretta condotta fiscale anche da parte dei Paesi non facenti parte dell'Unione e in cui non vi è la vigenza dei trattati UE. Per perseguire quest'ultimo obiettivo, nel 2017 il Consiglio ha stilato una lista UE delle giurisdizioni classificate come "non fiscalmente collaborative", revisionata periodicamente dai ministri delle finanze dell'Unione al fine di verificare la misura in cui gli impegni, assunti dai "Paesi terzi", siano stati onorati.⁶¹ Nonostante la predisposizione di tali misure ad hoc (come di molte altre qui non trattate), la sleale concorrenza fiscale tra Stati e il fenomeno di elusione fiscale da parte delle multinazionali rappresentano problematiche, in buona parte, ancora irrisolte. Alla luce di ciò, è interessante apprendere come, di recente, i leader del G20 abbiano affrontato tali questioni, quali proposte siano state avanzate e come le stesse siano state giudicate in termini di "realizzabilità". I capi di stato e di governo appartenenti al G20 hanno affrontato argomenti di grande attualità e spinose problematiche, la maggior parte delle quali incentrate sul cambiamento climatico, sull'impatto e le brusche ricadute che quest'ultimo potrebbe avere sull'economia, sulla necessità di garantire un sempre più vasto e capillare accesso ai vaccini contro la pandemia COVID-19, sull'istituzione di "una task force congiunta Finanza-Salute del G20" al fine di garantire adeguati finanziamenti in caso di future pandemie e, infine, sulla realizzazione, entro il 2023, di un sistema fiscale internazionale più equilibrato mediante la previsione della cosiddetta Global Minimum Tax (Tassa Minima Globale)⁶². Quest'ultima proposta trae origine dall'ormai palese inadeguatezza della fiscalità internazionale nell'affrontare le sfide dell'economia digitale e, dunque, di saper tassare adeguatamente i colossi digitali (come, per esempio, Amazon o Facebook). Difatti i trattati internazionali su cui verte la fiscalità internazionale (risalenti al secondo dopoguerra) sono incentrati sul concetto di presenza fisica della società sul territorio dello Stato, condizione venuta meno con la scoperta di internet e l'avvento della digitalizzazione. Il risultato è un regime di fiscalità internazionale ormai non più integrato con un assetto economico sempre più globale e virtuale. Tali condizioni, hanno agevolato il proliferare di pratiche elusive da parte di colossi economici mediante il trasferimento dei profitti presso paradisi fiscali. Per porre fine a tali inconvenienti, un primo importante passo è avvenuto nel 2015, anno in cui oltre ad essere stato approvato il (già citato) progetto BEPS, è avvenuta, per l'appunto, la pubblicazione dei rapporti "Blueprint Pillar One and Pillar Two" riguardanti le proposte avanzate in ambito di fiscalità digitale ed imposizione minima globale. In occasione del G20 di Roma, quanto contenuto all'interno dei rapporti ha ricevuto ratifica da parte dei capi di governo e di Stato, le cui argomentazioni

⁶¹ Consiglio dell'Unione Europea, "Gruppo "Codice di condotta (Tassazione delle imprese)"" , ultimo accesso: 7 luglio 2022 <https://www.consilium.europa.eu/it/council-eu/preparatory-bodies/code-conduct-group/>

⁶²Barend Leyts and Symeon Piperidis, "Vertice Del G20, Roma, Italia, 30 E 31 Ottobre 2021", Consilium.Europa.Eu, ultimo accesso: 7 luglio 2022, <https://www.consilium.europa.eu/it/meetings/international-summit/2021/10/30-31/>.

sono contenute nel “Final Paper Two Pillars Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy (ottobre 2021)”.⁶³ Da un punto di vista pratico, la Global minimum Tax è una proposta derivante da un progetto di “riforma internazionale della tassazione delle multinazionali in seno all’Inclusive framework di Ocse e G20”⁶⁴ e dalla nuova concezione fiscale dell’amministrazione Biden⁶⁵. Ad oggi, quest’ultima ha, ricevuto approvazione da parte dei “136 membri dell’Ocse/G20 Inclusive Framework on Base Erosion and Profit Shifting (Beps), inclusi tutti i Paesi G20, pari al 94% del Pil mondiale”⁶⁶. Per quanto concerne la sua struttura, il nuovo provvedimento si basa su due pilastri, quasi a ricordare l’immagine di un tempio il cui architrave (metaforicamente rappresentante il nuovo sistema di fiscalità internazionale) è sorretto da due colonne⁶⁷. Con il primo pilastro avviene la riallocazione dei profitti conseguiti dalle multinazionali. Difatti, il cosiddetto Pillar One, prevede il trasferimento dei diritti impositivi dai Paesi di residenza della holding del gruppo multinazionale agli Stati di commercializzazione (o market States), ovvero agli Stati in cui risiedono coloro che acquistano beni e servizi presso le multinazionali o utilizzano loro piattaforme web. A poter godere di quanto sopra riportato, saranno le giurisdizioni presso cui le multinazionali avranno un giro di affari pari ad almeno un milione o, alternativamente di solo 250 mila euro nel caso in cui le giurisdizioni stesse abbiano un Pil inferiore a 40 miliardi di euro⁶⁸. Il primo pilastro segna dunque un punto di rottura con le più antiquate forme e norme di tassazione; difatti, con l’entrata in vigore del provvedimento (che avverrà auspicabilmente nel 2023), le società saranno tassate in un market State anche in assenza di una reale sede della stessa all’interno del Paese in cui avverrà la tassazione. Tale provvedimento riguarderà esclusivamente i maggiori colossi economici globali, ovvero le multinazionali con più di 20 miliardi di euro di fatturato annuo⁶⁹ ed una profittabilità

⁶³ BDO, “La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti”, <https://www.bdo.it/it-it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>

⁶⁴ D’Angelo, “La corporate tax globale prende forma. Dall’Ocse accordo storico di 131 Paesi”, <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/corporate-tax-globale-prende-forma-dalocse-accordo-storico-131-paesi>

⁶⁵ Presidente in carica degli Stati Uniti d’America.

⁶⁶ Il Messaggero, “Global minimum tax, cos’è e quando viene applicata la tassa che colpisce le multinazionali digitali (in Italia vale 30 miliardi)”, ultimo aggiornamento: 31 Ottobre 2021, https://www.ilmessaggero.it/politica/global_minimum_tax_cos_e_quando_entra_in_vigore_g20_ultima_ora-6290942.html

⁶⁷ BDO, “La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti”, <https://www.bdo.it/it-it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>

⁶⁸ D’angelo, “Ocse, global tax sulle multinazionali. Col sì di 136 Paesi, al via dal 2023” <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-global-tax-sulle-multinazionali-col-si-136-paesi-al-via-dal-2023>

⁶⁹ Latini, “Global Minimum Tax: il compromesso fiscale USA per le multinazionali”, <https://www.ipsoa.it/documents/quotidiano/2021/05/04/global-minimum-tax-compromesso-fiscale-usa-multinazionali>

(calcolata mediante il rapporto tra utile prima delle imposte e fatturato) di almeno il 10%⁷⁰. Alla luce di ciò, si stima che le società cui effettivamente sarà applicato il primo pilastro saranno circa un centinaio (tra le quali solo otto big-tech)⁷¹. Mediante il Pillar One, i market States potranno tassare una parte dei profitti totali conseguiti dalla società pari al 25% dell'utile residuale (Residual Profit), "cioè quella porzione di utile superiore al 10% delle vendite (Return on Sales, ROS)"⁷². Ai fini della determinazione del profitto totale si farà ricorso al bilancio d'esercizio e al bilancio consolidato mentre, per la semplificazione dell'intero meccanismo, l'allocazione dei profitti seguirà precise regole definite sulla base di due variabili: settore, beni e servizi⁷³. Dunque, ciò che scaturisce dal primo pilastro è un modello in cui non sarà più necessario il meticoloso calcolo dell'utile conseguito da ciascuna società facente parte del gruppo multinazionale ma, al contrario, dell'utile consolidato che verrà poi allocato tra il Paese di residenza della holding e gli Stati di commercializzazione in cui il gruppo opera⁷⁴. Lo scopo perseguito dal primo pilastro è quello di concedere ad un determinato Stato la chance di tassare le società non residenti che, presso lo stesso, riescono comunque a conseguire un'entità rilevante di ricavi pur in mancanza di una presenza fisica sul territorio⁷⁵. Per quanto concerne gli effetti derivanti dall'applicazione del primo pilastro, l'OCSE menziona la redistribuzione dei diritti impositivi dai Paesi di residenza delle holding ai Paesi di commercializzazione per un ammontare pari a 125 miliardi di euro. Inoltre, è bene precisare che la redistribuzione prevista dal meccanismo del Pillar One non andrebbe in nessun modo ad aumentare il grado di tassazione cui sarà sottoposta la multinazionale: le imposte versate nei market State saranno sottratte da quelle da assolvere presso il Paese di residenza della società madre (mediante il meccanismo del credito o dell'esenzione). Nonostante ciò, il meccanismo di redistribuzione potrebbe generare casi di doppia tassazione nel caso in cui la multinazionale, tassata mediante il meccanismo del Pillar One, abbia nel market State una controllata dedita all'attività di distribuzione e marketing dei propri beni o servizi. Infatti, in tal caso, i profitti della società sarebbero sottoposti oltre che alla tassazione prevista dal Primo pilastro, anche da una tassazione locale riguardante i profitti conseguiti

⁷⁰BDO, "La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti" <https://www.bdo.it/it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>

⁷¹ Galimberti, Tassa minima globale, perché il gettito è tutto da verificare, <https://24plus.ilsole24ore.com/art/tassa-minima-globale-perche-gettito-e-tutto-verificare-AE1EbVU>.

⁷² BDO, "La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti", <https://www.bdo.it/it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>

⁷³ BDO, "La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti"

⁷⁴ BDO, "La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti"

⁷⁵ Latini, "Global Minimum Tax: il compromesso fiscale USA per le multinazionali", <https://www.ipsoa.it/documents/quotidiano/2021/05/04/global-minimum-tax-compromesso-fiscale-usa-multinazionali>

dalla controllata stessa. Qualora un simile caso dovesse verificarsi, saranno adottate adeguate misure fiscali capaci di annullare la doppia tassazione. Inoltre, al fine di determinare gli utili conseguiti dalla controllata in questione, si intendono introdurre misure volte a semplificare le pratiche di transfer pricing. Tutto questo perché i profitti propri della controllata (definiti come amount B) saranno distinti da quelli provenienti dalla riallocazione dei diritti impositivi (definiti come Amount A). Di conseguenza, ciascun market State avrà diritto di tassare due parti di profitti: una derivante dall'amount A e un'altra derivante dall'amount B. Il secondo pilastro, al contrario del primo, riguarda la maggior parte delle multinazionali e prevede, infatti, un'aliquota minima (Global minimum Tax) almeno pari al 15% da applicare sui profitti conseguiti, in una determinata giurisdizione, dalle multinazionali i cui ricavi ammontano ad almeno 750 milioni di dollari⁷⁶. Così facendo, il Pillar Two mira a disincentivare il trasferimento dei profitti conseguiti dalle multinazionali presso giurisdizioni con una tassazione bassa o del tutto assente, generando, secondo le stime OCSE, 150 miliardi di dollari sotto forma di entrate fiscali aggiuntive. Nonostante gli aspetti essenziali del secondo pilastro siano piuttosto chiari e di facile comprensione, il meccanismo sotteso pone alla luce alcuni nodi non sempre così agevoli da sciogliere. Difatti, nonostante la Global minimum tax preveda un'aliquota almeno pari al 15%, agli Stati aderenti è comunque permessa l'applicazione del livello di tassazione che ritengono più adeguato e, di conseguenza, anche eventualmente inferiore al 15%. Per evitare, ancora una volta, che così facendo si determini un trasferimento dei profitti presso paradisi fiscali, il secondo pilastro prevede che se la controllata (o filiale) di una multinazionale sia assoggettata, in un determinato Stato, ad una tassazione inferiore del 15%, vi sarà un meccanismo compensativo presso il Paese di residenza della holding; quest'ultima dovrà infatti far fronte ad una tassazione più elevata in risposta alla minore tassazione cui la propria filiale è stata sottoposta in altro Paese. È pensiero comune ritenere che la maggiore tassazione prevista nel Paese di residenza, scoraggi nel medio-lungo termine i tentativi delle multinazionali di trasferire i propri profitti in paradisi fiscali. I funzionamenti del secondo pilastro sono definiti per la maggior parte all'interno del *Blueprint sul Pillar 2* ma la futura regolamentazione a riguardo sarà costituita da due norme da dover introdurre nella giurisprudenza domestica di ciascun Paese partecipante e un'altra norma da inserire all'interno dei trattati internazionali. Le disposizioni domestiche (note anche come GloBe – Global anti-Base Erosion Rules), sono la *Income Inclusion Rule* (IIR) e la *Undertaxed Payment Rule* (UTPR). La IIR prevede che la holding del gruppo multinazionali imponga sui profitti societari una maggiore tassazione compensatoria dell'eventuale minor tassazione (inferiore al 15%) cui è stata sottoposta una

⁷⁶Latini, "Global Minimum Tax: il compromesso fiscale USA per le multinazionali", <https://www.ipsoa.it/documents/quotidiano/2021/05/04/global-minimum-tax-compromesso-fiscale-usa-multinazionali>

sua filiale all'estero. Riguardo alla UTPR, essa è una norma residuale che si applica nel momento in cui la IIR non dovesse essere rispettata da una società facente parte del gruppo multinazionale (holding compresa). In tal caso la UTPR nega alle altre entità del gruppo di poter dedurre i pagamenti effettuati a favore della società cui la IIR non è applicata. Sono esonerate dalla UTPR le multinazionali di piccole dimensioni, ovvero quelle che pur avendo realizzato ricavi almeno pari a 750 milioni di euro, non superano la soglia di 50 milioni di euro "di immobilizzazioni materiali all'estero e non operano in più di cinque paesi". Questa esclusione vale solo durante lo stadio start-up dell'impresa (i primi cinque anni di attività della stessa) o durante i primi cinque anni di vigenza della normativa Globe. La norma che invece sarà ricompresa all'interno dei trattati internazionali è la *Subject To Tax Rule* (STTR) la quale prevede che i Paesi in cui sono collocate delle società debtrici del gruppo multinazionale possano godere di una ritenuta alla fonte su alcuni pagamenti infragruppo qualora gli stessi siano stati tassati con aliquota nominale inferiore del 15%. Alla luce di quanto fin qui detto in merito al Pillar Two, una tassa minima globale pari al 15% è sicuramente una misura contenuta se confrontata con gli standard di tassazione europei⁷⁷. Tuttavia, è necessario ricordare che la tassazione societaria non si basa solo sull'aliquota nominale ma anche sulla determinazione della base imponibile: se alcuni elementi reddituali (come guadagni in capital gain, royalties o dividendi) sono esclusi dal computo della base imponibile, l'aliquota effettiva diminuisce, motivo per cui l'aliquota del 15%, prevista dalla Global minimum tax, sarà considerata alla stregua di un'aliquota effettiva (Effective Tax Rate, ETR) e quindi calcolata mediante il rapporto tra tasse pagate e utili conseguiti⁷⁸. Per quanto concerne le tempistiche, originariamente l'OCSE aveva previsto l'attuazione di detti accordi internazionali entro il 2023. Tale ambizioso programma si sta rilevando una faticosa corsa contro il tempo: disaccordi ed incertezze stanno paventando la concreta possibilità di slittamento dell'entrata in vigore della Global Minimum Tax al 2024.

⁷⁷ In Europa l'aliquota di imposta sui redditi societari varia dal 9% (Ungheria) al 31,5% (Portogallo), con un'aliquota media pari al 20%. Via: BDO, "La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti", <https://www.bdo.it/it-it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>

⁷⁸ BDO, "La Global Minimum Tax in vigore dal 2023: le risposte alle 10 domande più frequenti", <https://www.bdo.it/it-it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>

CAPITOLO SECONDO

Metodi elusivi delle multinazionali: tra (indebiti) vantaggi fiscali e danni reputazionali

Sommario: 2.1 Introduzione al capitolo; 2.2 Metodi elusivi delle multinazionali: premessa; 2.2.1. Il transfert pricing; 2.2.2 La stabile organizzazione; 2.2.3 Il divided washing; 2.3 Elusione fiscale delle multinazionali: tra vantaggi economici e danni reputazionali; 2.3.1 ‘Valide’ motivazioni per eludere il fisco secondo le multinazionali 2.3.2 Integrità fiscale e sostenibilità ambientale: la Corporate Social Responsibility

2.1 Introduzione al capitolo

Sinora si è provveduto a definire il fenomeno di elusione fiscale; partendo dalla sua etimologia, se ne è approfondita la conoscenza, in ambito nazionale, mediante l’analisi dei suoi tratti caratterizzanti e la rassegna della normativa volta a contrastarlo. Si è poi proseguito nel settore della fiscalità internazionale volgendo particolare attenzione alle ripercussioni che le pratiche elusive, intraprese dalle multinazionali, hanno avuto (e tutt’ora hanno) sull’economia reale globale. Indagando gli effetti più rilevanti delle stesse, si è discusso circa la sleale concorrenza fiscale tra Stati la cui causa, si ricorda, non è tanto da attribuire all’adozione di operazioni elusive da parte di colossi economici, ma quanto all’esistenza di Paesi (paradisi fiscali), pronti non solo a ‘soportare’, ma anche incoraggiare tali pratiche. Per finire, sono state esposte alcune misure antiabuso, tra cui: il progetto BEPS e il “Blueprint Pillar One and Pillar Two” (con particolare riferimento alla Global Minimum Tax). Dopo aver compiuto tale ampia premessa, e aver chiarito gli aspetti principali del fenomeno elusivo, si può dunque giungere all’argomento cuore della trattazione. Se in precedenza ci si è limitati a riferire come le pratiche elusive potessero essere dannose (da un punto di vista sia economico che sociale), senza mai approfondire quali operazioni, nella concretezza, potessero essere adottate per scampare alla sempre più stringente morsa del fisco, adesso l’obiettivo è quello di indagare le principali modalità con cui le multinazionali perseguono tale fine. In merito, in questa sede, si analizzeranno tre di esse, tra cui: la manipolazione dei prezzi di vendita infragruppo (transfert pricing), le strategie di trasferimento di utili da uno Stato all’altro sotto forma di pagamenti di dividendi, l’occultamento di una stabile organizzazione. Dopo aver compiuto un’attenta analisi di quanto appena riferito, ci si soffermerà sulle motivazioni che, talvolta, inducono le imprese ad assumere tali comportamenti, ragionando, inoltre, come, e se l’adozione degli stessi giochi effettivamente a favore delle imprese multinazionali.

2.2 Metodi elusivi delle multinazionali: premessa

È bene specificare che le modalità di elusione di cui si discuterà in seguito, traggono principalmente origine da un processo di globalizzazione dell'economia e, in particolar modo, della produzione⁷⁹: contrariamente a quanto avveniva in precedenza, mediante tale fenomeno, un crescente numero di prodotti ha iniziato ad esser formato, con estrema facilità, di innumerevoli componenti provenienti da diverse parti del mondo. Nonostante tale pratica porti con sé generosi vantaggi (soprattutto a favore delle multinazionali), è pur vero che ha contribuito a rendere ancor più confusionario il riconoscimento, in ambito produttivo, dell'apporto fornito da ciascuna nazione, così come il riconoscimento della provenienza della forza lavoro. Tutto ciò ha determinato, nel tempo, l'accrescimento del grado di ambiguità del settore produttivo, che ha permesso ad imprese multinazionali di sviluppare e adoperare sofisticate, quanto biasimabili, pratiche economiche. In tale scenario, a destare maggiore stupore, è l'iniziale ingenuità con cui si è ritenuto di poter regolare un mercato globale non con una regolamentazione altrettanto mondiale (come sarebbe stato giusto e logico ritenere), ma, al contrario, con singole normative nazionali che, differendo su aspetti fondamentali, ad oggi sono divenute causa di problematiche di non trascurabile peso che concedono alle multinazionali la possibilità di scegliere l'ordinamento in base al quale tassare i propri profitti⁸⁰.

2.2.1 Il transfert pricing

Il processo di globalizzazione e la conseguente internazionalizzazione delle imprese, hanno condotto a problematiche riscontrabili sia sul piano macro che micro-economico, rispettivamente riguardanti: la ripartizione tra Stati dei redditi prodotti da società facenti parti del medesimo gruppo multinazionale e l'articolazione della catena del valore con lo scopo di raggiungere un sempre crescente grado di flessibilità anche a livello sovranazionale. Con riferimento alla prima problematica, tra le strategie più gettonate e utilizzate da colossi economici al fine di ridurre il proprio carico fiscale generale, vi è quella avente ad oggetto politiche di transfer pricing (o prezzi di trasferimento). Per ben comprendere il vasto mondo del transfer pricing, è conveniente ricordare quanto detto precedentemente circa il funzionamento dei gruppi multinazionali: le società partecipanti al gruppo, e operanti in diversi Paesi, sono giuridicamente indipendenti, ma assoggettate al controllo e al coordinamento della società madre

⁷⁹ Valente, *Manuale del transfer pricing*, 5

⁸⁰ Valente, *Manuale del transfer pricing*, 6

(o holding)⁸¹. Avendo sempre ben chiaro tale concetto, i prezzi di trasferimento possono essere definiti come quei prezzi applicati dalla multinazionale in caso di compravendita di beni e servizi in “transazioni intra-societarie”, ovvero transazioni che avvengono tra società appartenenti allo stesso gruppo; in tale ottica, dunque, i prezzi di trasferimento sono concepiti come mezzo di distribuzione del reddito tra le medesime. La principale problematica circa i prezzi di trasferimento riguarda la loro difficoltà di determinazione, basata su elementi difficilmente stimabili oggettivamente (come, per esempio, l’andamento del mercato). Questa, oggi giorno, costituisce complicazione di non poco conto: la determinazione dei suddetti prezzi rappresenta, nel settore delle imprese multinazionali, un’importante variabile capace di influenzare differenti aspetti (fiscali e non), quali: il reddito complessivo della multinazionale stessa, il grado e la qualità della comunicazione all’interno dell’impresa o la valutazione dell’operato dei managers. In normali condizioni, dunque, le scelte di transfert pricing sono una componente essenziale della strategia di ciascuna impresa per gli aspetti prima considerati. Al contrario, qualora le medesime scelte venissero intraprese ai soli fini fiscali e, più specificatamente, per ottenere un risparmio d’imposta, gli eventi che potrebbero verificarsi sono: una diminuzione del grado di concorrenza del mercato e la dislocazione della liquidità tra le società appartenenti al gruppo. Tale ultima evenienza, è resa possibile mediante la fissazione di prezzi infragruppo, più o meno elevati, capaci di immettere o drenare liquidità presso una società del gruppo stesso. Tale meccanismo, fa sì che le multinazionali abbiano la possibilità di fissare prezzi di trasferimento tali da determinare una maggiore allocazione di liquidità presso società del gruppo situate in Paesi a basso prelievo fiscale e, al contrario, una minor allocazione di liquidità presso società operanti in Stati ad elevata tassazione. Quanto detto, costituisce cruccio non indifferente per l’Amministrazione finanziaria che, ad oggi, intravede la possibilità di porre fine a tale fenomeno, mediante l’adozione di nuove regole e strumenti volti a contrastare, con maggiore efficacia, la pratica elusiva⁸². Tutto ciò, è attualmente reso possibile mediante la previsione di indicazioni specifiche riguardanti (come prima accennato) il cuore principale della questione: la determinazione dei prezzi di trasferimento. A tale scopo sono state di recente aggiornate le linee guida OCSE, le cosiddette “Transfert Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration”. Prima che ci si addentri nell’intricato ambito della normativa internazionale di Transfer Pricing, per meglio comprendere le motivazioni che permettono a tale fenomeno la possibilità di esplicitarsi, è bene partire dalla legislazione nazionale. In Italia la normativa circa i prezzi di trasferimento è contenuta nell’art. 110, comma 7, del T.U.I.R.⁸³. Quest’ultimo prevede che le componenti di reddito discendenti da

⁸¹ Valente, *Manuale del transfer pricing*, 12

⁸² Valente, *Manuale del transfer pricing*, 13

⁸³ Testo Unico delle Imposte sui Redditi, Dpr n. 917 del 22/12/1986.

operazioni con “parti correlate estere”, non debbano essere regolate secondo il prezzo contrattualmente previsto dalle parti ma, al contrario, secondo il cosiddetto “prezzo di libera concorrenza”. Con tale espressione, ci si riferisce al prezzo che normalmente si sarebbe determinato in occasione di una transazione, avvenuta in circostanze paragonabili, tra soggetti indipendenti operanti, per l'appunto, in regime di libera concorrenza. In seguito, la disposizione chiarisce che tale previsione vige sia per le operazioni in aumento che in diminuzione del reddito. In base a quanto riportato, l'art. 110, comma 7, del T.U.I.R, funge da deroga al principio generale di determinazione del reddito sulla base dei corrispettivi previsti da contratto, prevedendo, dunque, la loro sostituzione con il “valore normale” qualora vi siano valide motivazioni per ritenerli inverosimili o frutto di operazioni distorsive a danno del sistema fiscale italiano. Un classico esempio, a riguardo, è proprio quello inerente agli scambi internazionali tra società appartenenti al medesimo gruppo multinazionale, i cui corrispettivi sono soppiantati dal valore normale qualora tale sostituzione determini un incremento del reddito a vantaggio dell'erario⁸⁴. Come è facile intuire, la ratio della disposizione è racchiusa nel “principio di libera concorrenza” già previsto nell'articolo 9 del Modello di Convenzione OCSE mediante il cosiddetto “arm's length principle”. Tale principio si concretizza in una sorta di paragone tra le operazioni avvenute infragruppo e quelle realizzate, in circostanze analoghe, tra soggetti indipendenti in condizioni di libera concorrenza. Tale confronto è necessario per valutare la rispondenza delle operazioni infragruppo rispetto alle normali condizioni di mercato⁸⁵. Difatti, qualora le transazioni tra società appartenenti al medesimo gruppo, non dovessero rispettare tali condizioni, l'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE consente di attuare dei correttivi ai fini fiscali. Inoltre, è bene notare come L'OCSE abbia di recente tenuto a specificare, che il “principio di libera concorrenza” è uno strumento internazionale mediante il quale stabilire la giusta distribuzione dei profitti, demandando invece alla sovranità di ciascuno Stato la facoltà di scegliere come (e se) tassare i medesimi⁸⁶. Ritornando ad un'analisi più aderente alla legislazione nazionale in materia di transfer pricing, è rilevante notare come il D.L. 24 aprile 2017, n. 50 sia stato foriero di grandi novità in tale ambito, al fine di armonizzare, quanto più possibile, la normativa locale al modello OCSE. Nello specifico fu proprio l'art. 59 del D.L. 24 aprile 2017, n. 50 a prevedere nell'art. 110, comma 7, del T.U.I.R la sostituzione del concetto di “valore normale” con il “principio di libera concorrenza”, in aderenza a quanto previsto dall'art. 9 del Modello di Convenzione OCSE e quindi con, il prima citato, arm's length principle. Al fine di poter al meglio interpretare tale modifica, è necessario comprendere cosa si intenda per “valore normale”. La sua definizione è fornita dall'art. 9, comma 3 del T.U.I.R. il quale

⁸⁴ Avolio e Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 2

⁸⁵ Cass., 18 giugno 2020, n. 11837, citato in Avolio e Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 3

⁸⁶ Avolio e Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 3

stabilisce che per valore normale si intende il prezzo applicato, in regime di libera concorrenza, a beni e servizi tra loro affini “nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi⁸⁷”. Nonostante il concetto di fondo possa sembrare molto simile a quello sottostante il “principio di libera concorrenza”, nel tempo, prima che sopraggiungesse la modifica di cui sopra accennato, si sollevarono non poche critiche inerenti alla mancanza di coesione tra il concetto di “valore normale” e quanto previsto dalle direttive OCSE; tutto ciò perché, inizialmente, la nozione di “valore normale” era utilizzata in riferimento alle sole “operazioni in natura”, soltanto in seguito tale concetto iniziò a riguardare anche la disciplina dei prezzi di trasferimento, seppur in un ristretto ambito di applicazione⁸⁸. Fin qui ci si è dedicati a riferire i tratti essenziali della normativa nazionale in ambito di transfer pricing ma, prima di approfondire ulteriormente il discorso, è doveroso comprendere quali siano i soggetti destinatari della stessa. La legislazione inerente al transfer pricing è rivolta alle imprese residenti all’interno dello Stato, a prescindere dalla loro forma giuridica, ricomprendendo in tale categoria anche le stabili organizzazioni situate in Italia di imprese estere. Per maggiori approfondimenti in merito, si rinvia allo art. 110, comma 7, del T.U.I.R. in cui si specificano i rapporti di controllo che devono intercorrere tra le imprese per far sì che le operazioni tra di esse possano essere rilevanti ai fini della medesima normativa⁸⁹. Sempre lo stesso articolo (art. 110, comma 7, del T.U.I.R.), ha stabilito che, mediante Decreto del Ministero dell’Economia e delle Finanze, potessero essere circostanziate le linee Guida circa l’attuazione della disciplina di transfert pricing, secondo quanto previsto dalle cosiddette ‘best practices’ a livello internazionale.⁹⁰ In merito, si rinvengono due elementi che contraddistinguono la differente, nonché nuova, visione adottata dell’Amministrazione Finanziaria circa l’applicazione della normativa di transfer pricing. I due aspetti, cui si fa riferimento, sono da una parte l’identificazione del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento e, dall’altra, l’individuazione di un range di valori confacente il “principio di libera concorrenza”⁹¹. Con riferimento al primo aspetto, l’art. 4 del D.M. 14 maggio 2018 prevede i vari metodi con cui i prezzi di trasferimento possono essere effettivamente determinati; più nello specifico, il primo comma stabilisce che la “valorizzazione di un’operazione controllata in base al principio di libera concorrenza” debba essere stabilita utilizzando la metodologia da considerarsi più idonea al contesto di riferimento. Il metodo in questione dovrà, dunque, essere selezionato tra quelli indicati nel secondo comma (del medesimo articolo), pur sempre tenendo conto di alcuni principi elencati nel primo. Tali criteri

⁸⁷ Art. 9, comma 3, T.U.I.R.

⁸⁸ Avolio e Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 5

⁸⁹ Avolio e Piazza, 8

⁹⁰ Avolio, Piazza, 7

⁹¹ Avolio, Piazza, 8

prevedono che ciascuna metodologia debba essere scelta in considerazione di fondamentali aspetti, tra cui: punti di forza e di debolezza del metodo in base alle circostanze in essere, l'adeguatezza dello stesso circa gli aspetti economicamente significativi dell'operazione in questione, la fruizione di informazioni attendibili e, infine, il livello di comparazione tra l'operazione controllata⁹² e non controllata⁹³. Nell'osservanza di detti criteri, il passo successivo è quello di scegliere uno tra i numerosi metodi di determinazione che, come prima accennato, sono elencati (e brevemente descritti) nel secondo comma dell'articolo in questione, i quali sono: il metodo del confronto del prezzo, il metodo del prezzo di riferimento, del costo maggiorato, del margine netto della transazione e, infine, il metodo transazionale di ripartizione degli utili. Quelli appena elencati rappresentano, quindi, metodologie di determinazione dei prezzi di trasferimento il cui funzionamento si basa sul confronto di due elementi o fattori. Di seguito la concisa spiegazione di ciascuna di esse, così come previsto dall'art. 4, comma 2, del D.M. 14 maggio 2018. Il metodo del confronto del prezzo, si fonda sulla comparazione dei prezzi applicati, al momento della compravendita, a beni e servizi nell'ambito di operazioni controllate e non controllate, pur sempre tra loro equiparabili. Con il secondo metodo, quello del prezzo di riferimento, il confronto avviene tra il margine lordo registrato da colui che prima ha acquisito il bene (o il servizio) nell'ambito di un'operazione controllata e lo ha poi rivenduto in un'operazione non controllata, e il margine lordo conseguito direttamente in un'operazione non controllata. Mediante il metodo del costo maggiorato, la norma chiarisce che il paragone riguarda il margine lordo registrato sui costi direttamente e indirettamente sostenuti in un'operazione controllata, e il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili. Penultimo metodo elencato all'interno dalla normativa è quello del margine netto della transazione; quest'ultimo prevede il confronto del "rapporto tra margine netto ed una base di commisurazione appropriata" realizzato all'interno di un'operazione controllata, con il "rapporto tra il margine netto e la medesima base" verificatosi nell'ambito di operazioni non controllate, alle prime comparabili. Per finire, la disposizione menziona il metodo transazionale di ripartizione degli utili. Tale ultima metodologia prevede l'assegnazione alle imprese associate, partecipanti ad un'operazione controllata, della relativa quota di utile o di perdita derivante dalla medesima operazione; quota in ogni caso definita secondo il riparto che sarebbe stato previsto in operazioni non controllate equiparabili⁹⁴. In termini di attendibilità, i metodi di determinazione tradizionali (basati sul confronto del prezzo di rivendita e del costo maggiorato) sono da preferire rispetto a metodi alternativi che, per quanto innovativi, sono caratterizzati da un minor grado di

⁹² una qualsiasi operazione commerciale o finanziaria svolta tra imprese associate sulla base di determinate condizioni contrattuali. (art. 2 del D.M. 14 maggio 2018, citato in Avolio, Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 8)

⁹³ Avolio, Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 13

⁹⁴ Art. 4 del D.M. 14 maggio 2018

affidabilità⁹⁵. Inoltre, il terzo comma dell'articolo stabilisce che, a parità di condizioni, tra il metodo del confronto del prezzo e qualsiasi altro metodo, è ad ogni modo preferibile che la scelta ricada sul primo. Nonostante tale predilezione, il quinto comma concede al contribuente la possibilità di adottare una metodologia differente rispetto a quelle appena descritte qualora egli sia in grado di dimostrare che nessuna di esse sia idonea, per le circostanze del caso, a garantire sufficiente affidabilità ai fini della “valorizzazione di un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza” e, inoltre, sia in egual modo capace di dimostrare che il metodo alternativo che intende adottare, possa condurre ad un risultato conforme a quello ottenuto da imprese indipendenti mediante operazioni non controllate equiparabili⁹⁶. Conseguenza di quest'ultima disposizione, è l'obbligo sorto in capo all'Amministrazione finanziaria, di verificare la conformità della valorizzazione dell'operazione controllata con il “principio di libera concorrenza” in base al metodo scelto dal contribuente, qualora dovesse quest'ultimo rispettare tutti i criteri previsti ed essere affidabile. In merito a ciò si esprime anche il sesto (nonché ultimo) comma, dell'ormai più volte citato, art. 4 del D.M. In sostanza, dunque, quanto appena detto si concretizza nell'impossibilità da parte dell'Amministrazione finanziaria di poter cambiare, senza valida motivazione, il metodo di transfert pricing adottato dal contribuente. Difatti, in merito, la dottrina prevede che, qualora con esso siano rispettati i vari principi previsti dalle linee guida OCSE, il cambiamento dello stesso non possa più avvenire in base al semplice ritenere che una tipologia alternativa possa essere migliore; al contrario, a tal fine, è necessario dimostrarne la sua inattendibilità o inesattezza⁹⁷. In assenza di suddette condizioni, la scelta del metodo rientra nella piena libertà e autonomia del contribuente⁹⁸. La seconda novità, introdotta, dall'ormai rinomato, D.M. 14 maggio 2018, afferisce ad “un intervallo di valori conformi al principio di libera concorrenza” previsto dall'art. 6. Quest'ultimo stabilisce che si ritiene confacente al “principio di libera concorrenza”, l'intervallo dei valori derivante dall'indicatore finanziario utilizzato, dipendente dalla scelta del metodo più adatto di determinazione dei prezzi di trasferimento (secondo quanto previsto dall'articolo 4), sempreché esso sia associabile ad operazioni non controllate, come al solito, equiparabili alle operazioni controllate. Tale criterio, volto a stabilire se vi sia o meno rispetto del “principio di libera concorrenza”, ha sostituito un vecchio metodo che, con lo stesso identico fine, si avvaleva di uno strumento statistico: la mediana dell'intervallo interquartile⁹⁹. Nonostante in passato quest'ultimo venne utilizzato per applicare le

⁹⁵ Avolio e Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 13

⁹⁶ Art. 4 del D.M. 14 maggio 2018

⁹⁷ Ciò avviene, per esempio, quando una determinata metodologia è sconsigliata, o addirittura non prevista, per il caso in questione. Via: Avolio, Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 14)

⁹⁸ Avolio, Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 13-14

⁹⁹ Avolio, Piazza, 14

“adequate” rettifiche, e dunque accertare un maggiore imponibile, solo in seguito, si è scoperto di come esso fosse completamente inaffidabile per via del numero esiguo dei soggetti comparabili selezionati ai fini della verifica. Ad oggi, con il nuovo metodo introdotto, se l’indicatore finanziario di una qualsiasi operazione controllata non rispetta il “principio di libera concorrenza”, e quindi non rientra nell’intervallo previsto, si prosegue con le relative modifiche volte a far sì che ne possa essere ricompreso¹⁰⁰.

Dopo aver accennato e analizzato gli aspetti chiave della normativa nazionale in materia di transfert pricing e, allo stesso modo, esposto alcune delle ultime novità in merito, l’attenzione può adesso essere volta allo studio del medesimo fenomeno ma in ambito internazionale, con particolare riferimento a quanto previsto dall’OCSE (i cui principi hanno costituito le fondamenta della normativa locale). A riguardo, è interessante apprendere come il transfer pricing fu, a lungo, un fenomeno privo di una disciplina chiara e definita volta a contrastarlo. Soltanto nel 1976, l’esigenza incalzante di fornire una regolamentazione agli scambi di livello internazionale, indusse il Consiglio dell’OCSE ad affrontare la problematica. Si noti, inoltre, come tale necessità si avvertì nel momento in cui, dopo la Seconda guerra mondiale, la circolazione di persone, merci e capitali, a livello globale, divenne più intensa; ciò in pieno accordo con quanto detto all’inizio circa l’origine della problematica sottesa ai prezzi di trasferimento, figlia dell’ancor più vasto fenomeno definito globalizzazione. Cruciale a tal riguardo fu, dunque, il Rapporto “Transfert Pricing and Multinationals” del 1976, ovvero una raccomandazione OCSE, indirizzata agli Stati membri, riguardante la determinazione dei prezzi di trasferimento per e tra le imprese facenti parti di un medesimo gruppo societario¹⁰¹. In tale documento si può già rinvenire uno dei principi cardine su cui, tutt’ora, si basa la regolamentazione dei prezzi di trasferimento, ovvero il “principio di libera concorrenza” (“arm’s length principle”). Di quest’ultimo si è già fornita spiegazione in ambito di legislazione nazionale e, di conseguenza, si ricorda solo di come esso preveda l’applicazione di un “prezzo di mercato e di libera concorrenza” agli scambi di beni e servizi tra imprese associate. Come ben si è potuto comprendere, ad oggi, detto principio gode di una rilevanza centrale in quanto strumento volto ad evitare che le multinazionali possano accrescere o diminuire arbitrariamente i prezzi praticati in transazioni infra-societarie al fine di trasferire porzioni di reddito imponibile. Eppure, è curioso apprendere come esso fosse originariamente in contrasto con quanto previsto dal settore fiscale statunitense. Quest’ultimo, difatti, mediante il cosiddetto “IRS” (Internal Revenue Service), aveva previsto una modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento, non ispirata a principi di mercato o di libera concorrenza, ma, al contrario, basata sul “metodo di

¹⁰⁰ Avolio, Piazza, *Il transfer pricing. Analisi, casi e questioni*, 15

¹⁰¹ Valente, *Manuale del transfer pricing*, 19

ripartizione globale espresso in formula” (anche meglio conosciuto come “profit sharing”)¹⁰². Successivamente, nel 1995, l’OCSE emise il cosiddetto “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration” con l’obiettivo di fornire ulteriori chiarimenti, procedure e metodi per la determinazione di prezzi di mercato ammissibili da parte delle Amministrazioni fiscali dei Paesi aderenti. Tale documento, nel tempo, è stato oggetto di svariati aggiornamenti e revisioni; una prima modifica avvenne nel 2010 con una impegnativa rivisitazione dei primi tre capitoli¹⁰³; al luglio del 2017, risale un secondo aggiornamento di particolare rilevanza, avvenuto principalmente in recepimento delle nuove politiche previste con il (già citato) BEPS. Difatti, le rettifiche apportate mediante quest’ultimo aggiornamento, avevano lo scopo di dare attuazione a quanto contenuto dallo stesso e, a tal fine, hanno previsto la revisione di alcune delle sue azioni (“8-10 e 13”), in modo tale da verificare che la determinazione dei prezzi di trasferimento desse origine ad un’equa distribuzione e tassazione dei profitti. Con l’intervento del 2017 si è, dunque, dato vita ad una nuova versione delle Linee Guida OCSE mediante la modificazione di alcuni tra i principali capitoli. Tra questi, la rettifica del capitolo II ha fornito maggiori istruzioni circa l’utilizzo del “CUP” (metodo del confronto del prezzo) per operazioni di compravendita tra imprese associate e riguardanti le c.d. commodities¹⁰⁴. Altro capitolo revisionato fu il IV per la parte concernente la regolamentazione dei “safe harbors”. La modifica di tale capitolo ha inoltre previsto delle riduzioni dei costi di compliance e il perseguimento di una maggiore trasparenza ed esattezza circa la determinazione dei prezzi di trasferimento per le imprese di modeste dimensioni. In aggiunta, oltre alla modifica riguardante i prezzi di scambio delle commodities, è stato modificato il capitolo V, riguardante la disciplina del transfer pricing dei beni immateriali; la modifica a tal riguardo ha fatto sì che potesse essere fornita una definizione puntuale di bene immateriale per permettere la più attenta e fedele applicazione, in merito, delle regole di transfert pricing. Un altro rilevante aspetto, introdotto nel 2017, riguarda il Capitolo VII circa la normativa dei “servizi a basso valore aggiunto”, intendendo, con tale espressione, tutti i servizi “core business” del gruppo multinazionale, ovvero principali per l’attività di impresa (quali attività “amministrative, legali, contabili” e molte altre). La novità introdotta in tale ambito è volta a dimostrare che il servizio erogato ha condotto a benefici concreti e che, per tale motivo, esso sarebbe stato acquistato anche da soggetto indipendente, senza dover documentare le singole prestazioni. Alla luce di quanto detto, la multinazionale, nel rispetto di quanto previsto da tale novità normativa, sarà tenuta

¹⁰² Per maggiori informazioni e chiarimenti si rinvia a: Valente, *Manuale del transfer pricing*, 20

¹⁰³ Valente, *Manuale del transfer pricing*, 21

¹⁰⁴ Espressione inglese utilizzata in ambito economico finanziario per fare riferimento a qualsivoglia tipologia di merce o bene tangibile e disponibile sul mercato, di facile immagazzinamento e conservazione. Via: enciclopedia Treccani, *Dizionario di Economia e Finanza* (2012), s.v. “commodity”.

https://www.treccani.it/enciclopedia/commodity_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

a specificare la tipologia dei servizi erogati, i benefici da essi derivanti per le società del gruppo e i costi associati alla loro offerta. Ultima novità degna di nota, riguarda le nuove indicazioni circa la documentazione dovuta dalle multinazionali sui prezzi di trasferimento mediante il c.d. “Country by Country Reporting”, con il quale devono essere rese note alcune particolari informazioni (sia qualitative che quantitative) riguardanti le società facenti parte del gruppo e che le multinazionali, con un fatturato consolidato di almeno 750 milioni di euro, dovranno presentare all’Amministrazione finanziaria dello Stato in cui la holding risiede¹⁰⁵. Dopo aver compiuto una rapida scorsa delle principali innovazioni della normativa sul transfert pricing risalenti al 2017, è bene notare come l’OCSE, nel febbraio del 2020, abbia predisposto il documento “Transfert pricing Guidance for Financial Transactions” con il quale ha introdotto indicazioni specifiche circa le transazioni finanziarie e aspetti ad esse associati (tra cui garanzie finanziarie e assicurazioni vincolate)¹⁰⁶. Ultima versione delle linee guida OCSE è quella risalente al gennaio del 2022, che incorpora tutte le novità introdotte nel corso degli anni¹⁰⁷.

2.2.2 La stabile organizzazione

Dopo aver esaminato il modo in cui le multinazionali si avvalgono delle politiche di transfert pricing al fine di eludere il fisco, si prosegue con la trattazione della seconda metodologia, ovvero quella concernente la stabile organizzazione, utilizzata sempre al medesimo scopo. La potestà impositiva che ciascuno Stato rivendica sui redditi d’impresa, si fonda, oltre che sul concetto di sede della medesima, anche su quello di stabile organizzazione. Mediante tale nozione, è, difatti, possibile definire il grado di presenza di un’impresa residente all’estero all’interno di un altro Stato permettendo, dunque, a quest’ultimo di definire il livello di potestà impositiva che può esercitare sul reddito di impresa prodotto nell’ambito del proprio territorio. Ciò spiegherebbe il motivo per cui, ultimamente, quella di stabile organizzazione sia divenuta una questione di rilevanza internazionale in materia tributaria; essa, infatti, rappresenta una sorta di legame tra lo Stato della Fonte e lo Stato della residenza¹⁰⁸. In questa

¹⁰⁵ Valente, *Manuale del transfer pricing*, 23

¹⁰⁶ Valente, 24

¹⁰⁷ D’Ettore, “Ocse, linee guida sul Tp - 1 Arriva l’edizione targata 2022” <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-linee-guida-sul-tp-1-arriva-ledizione-targata-2022>

¹⁰⁸ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 43-44

sede, l'attenzione sarà volta ad analizzare gli aspetti patologici che una stabile organizzazione può assumere mediante gli accorgimenti adottati dalle multinazionali al fine di perseguire pratiche elusive. Per fare questo, ovvero per cogliere gli aspetti distorsivi che trasformano una semplice stabile organizzazione, in una stabile organizzazione occulta, è opportuno essere a conoscenza delle peculiarità che caratterizzano la prima; di seguito, dunque, se ne riportano i principali aspetti. La nozione più generale di stabile organizzazione è fornita dall'art.5, paragrafo 1 del Modello OCSE e, a livello nazionale, dall'art. 162 del T.U.I.R. Secondo quanto da essi previsto, la fattispecie di stabile organizzazione si rinviene, come prima anticipato, quando, mediante una "sede fissa di affari", un'impresa non residente esercita, totalmente o parzialmente, la propria attività sul territorio dello Stato. Enunciato l'aspetto più generale, che contraddistingue una stabile organizzazione, si nota come di questa esistano due tipologie: quella materiale e quella personale¹⁰⁹. Per far sì che si possa accertare la sussistenza di una stabile organizzazione materiale, sono necessarie specifiche condizioni (non alternative) inerenti alle caratteristiche possedute dalla sede di affari; tali caratteristiche sono: stabilità, correlazione tra l'attività svolta dalla sede d'affari e "l'esercizio normale dell'impresa" e, infine, l'adeguatezza produttiva. Per quanto concerne la sede di affari, questa deve essere "uno spazio circoscritto in cui viene esercitata l'attività di impresa"¹¹⁰; tale definizione deve essere interpretata in senso lato, in modo da far ricomprendere in essa "locali, immobili, macchinari, impianti e attrezzature" adoperati dall'impresa nello svolgimento della propria attività o, più semplicemente, poste in disponibilità della stessa nell'ambito di un territorio circoscritto. Anche il termine 'affari', sempre riferito a 'sede fissa', deve essere considerato nel suo senso più ampio; difatti con tale espressione ci si riferisce non solo al tempo, al lavoro e alla dedizione che l'impresa ha adoperato per conseguire un profitto ma anche ad altri fattori, come il numero di vendite computate all'interno dell'imponibile lordo dell'impresa¹¹¹. Riguardo alla stabilità della sede di affari, ovvero alla seconda delle condizioni elencate, questa deve essere intesa con riferimento sia alla localizzazione, che allo spazio temporale in cui la medesima sede permane in un determinato ambito territoriale. Riguardo all'aspetto di localizzazione, non è necessario che la sede di affari sia fissata al suolo, è sufficiente che la stessa insista su un luogo circoscritto¹¹². In merito all'accezione temporale, com'è facile intuire, si ritiene che, ai fini dell'accertamento di una stabile organizzazione materiale, sia necessario che la sede d'affari non sia di natura temporanea (a meno che non sia tale anche l'attività che, sin da principio, si intende

¹⁰⁹ IPSOA, "Stabile organizzazione" <https://www.ipsoa.it/wkpedia/stabile-organizzazione>

¹¹⁰ OCSE, *Model Tax Convention on Income and on capital, Commentary*, art.5, par. 11, pag 118, citato in Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 2018, 47

¹¹¹ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 47.

¹¹² Valente, Vinciguerra, 49

svolgere)¹¹³. Altra condizione, cui è assoggettato il riconoscimento di stabile organizzazione, è la correlazione tra l'attività svolta da quest'ultima e quella perseguita dall'impresa. Tale necessaria circostanza la si rinviene chiaramente sia da quanto disposto all'interno del T.U.I.R. che all'interno del Modello OCSE (prima citati) che, nel definire la fattispecie di stabile organizzazione, stabiliscono la necessaria presenza di una sede di affari che svolga in tutto o in parte l'attività dell'impresa¹¹⁴. L'ultima condizione, attinente all'adeguatezza produttiva, è, tra le altre, sicuramente quella più discussa. In merito vi sono parecchie opinioni contrastanti: alcuni studiosi la ritengono come circostanza non particolarmente essenziale ai fini del riconoscimento di una stabile organizzazione. Nonostante ciò, ad oggi, la dottrina prevalente ritiene l'individuazione di tale ennesimo requisito, come condizione necessaria per la configurazione della fattispecie in esame. Mediante quest'ultimo approccio, si intendono definire riconducibili alla stabile organizzazione gli utili che sarebbero stati prodotti dalla stessa in circostanze analoghe ma in condizioni di indipendenza. Per far sì che ciò possa avvenire, è essenziale riconoscere la fattispecie di stabile organizzazione all'interno di un locale idoneo allo svolgimento di attività di impresa, ovvero alla produzione di un proprio e significativo reddito¹¹⁵. Inoltre, è bene notare come in merito alla sussistenza o meno di una stabile organizzazione, siano state stilate delle esemplificazioni positive (previste dall'art. 5, par. 2 del Modello OCSE)¹¹⁶ e negative (previste dall'art. 5 par. 4 del Modello OCSE)¹¹⁷. Sino ad ora abbiamo analizzato brevemente i tratti caratterizzanti di una stabile organizzazione materiale, altrettanto si intende fare con la sua seconda tipologia, ovvero quella personale. Mentre la stabile organizzazione materiale, per essere definita tale, deve consistere in una sede di affari con determinate caratteristiche, quella personale si deve avvalere di un rappresentante. Spesse volte si tende a considerare la stabile organizzazione personale come ampliamento di quella materiale; tale concezione trae origine dal fatto che, in caso di verifica di esistenza di una stabile organizzazione, si prosegue dapprima con l'accertamento di sussistenza di quella materiale e, in mancanza di tale fattispecie, si prosegue, in via residuale, con l'accertamento di sussistenza di quella personale¹¹⁸. La definizione di stabile organizzazione personale deriva dalla combinazione di quanto previsto dall'art. 5 paragrafi 5 e 6 del Modello OCSE, rispettivamente impegnati nel definire le figure dell'agente

¹¹³Con riguardo all'accezione temporale di stabilità, sono previste numerose eccezioni, oltre a quella riportata all'interno della trattazione, per cui la stabile organizzazione si intende ugualmente riconosciuta; per maggiori approfondimenti si rinvia a: Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 51.

¹¹⁴ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 52

¹¹⁵ Valente, Vinciguerra, 52-53

¹¹⁶ Valente, Vinciguerra, 55

¹¹⁷ Valente, Vinciguerra, 60

¹¹⁸ Valente, Vinciguerra, 72

dipendente e indipendente. Più nello specifico, secondo la versione aggiornata del modello OCSE, l'agente dipendente può essere così definito quando opera "in nome e per conto dell'impresa" e, nello svolgimento della propria attività, "stipula abitualmente contratti". È fondamentale notare, inoltre, che, affinché l'agente dipendente possa essere definito tale e, dunque, vi possa essere sussistenza di una stabile organizzazione, è altresì necessario che le attività dallo stesso svolte non rientrino tra quelle previste dall'art. 5, paragrafo 4 del Modello OCSE, considerate preparatorie o ausiliarie all'attività di impresa. Riguardo ai contratti stipulati, affinché essi possano essere rilevanti ai fini dell'identificazione di una stabile organizzazione personale, devono: essere conclusi per conto dell'impresa e avere ad oggetto "il trasferimento della proprietà o la concessione di un diritto di utilizzo", di beni posseduti dalla medesima impresa o cui l'impresa stessa ha il diritto di utilizzo o, alternativamente, prevedere la prestazione di servizi da parte di essa¹¹⁹. Per quanto riguarda l'agente indipendente, definito dall'art. 5 par.6 del Modello OCSE, è un soggetto con indipendenza economica e giuridica che stipula contratti nello svolgimento della sua abituale attività. Il paragrafo 6 prevede che l'agente indipendente non possa costituire stabile organizzazione di un'impresa non residente. Alla luce di quanto esposto, ben si comprende la rilevanza che assume il concetto di rappresentanza nel momento di accertamento di sussistenza di una stabile organizzazione personale¹²⁰. Proprio in virtù della centralità che la nozione di rappresentanza possiede, molto spesso, sorgono critiche, e non poche problematiche, circa l'ambiguità e lo scarso livello di considerazione e definizione che tale concetto ha presso il Modello OCSE¹²¹.

Avendo, brevemente, analizzato, gli aspetti che più contraddistinguono una stabile organizzazione (materiale o personale che sia), è interessante comprendere come quest'ultimi possano essere più o meno distorti dalle multinazionali al fine di perseguire dei vantaggi fiscali. Per iniziare è doveroso fare appello alla disciplina tributaria cui la stabile organizzazione è comunemente assoggettata, comprendendo, quindi, i cavilli cui grandi colossi economici possono fare appiglio per eludere il fisco. Come già spiegato nel precedente capitolo, i redditi societari sono tassati da ciascun Paese mediante l'adozione di due principi alternativi: il "worldwide principle" (o tassazione su base mondiale) e il "principle of source" (o tassazione su base territoriale). La libertà di scelta cui ciascuno Stato gode in merito, pone, in caso di redditi societari transnazionali, problemi di doppia imposizione che, certamente, riguardano anche la stabile organizzazione. Tale increscioso equivoco, può trarre origine dal diretto scontro tra ordinamenti che aderiscono a principi differenti cui i Paesi sottopongono,

¹¹⁹ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 73

¹²⁰ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 74

¹²¹ Per maggiori approfondimenti circa tale tematica si rinvia a: Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 75-87.

contemporaneamente, il medesimo reddito societario. Contrariamente a quello che si potrebbe desumere, anche nel momento in cui due Paesi dovessero condividere il medesimo principio di tassazione, si potrebbero ugualmente verificare problematiche di doppia tassazione: entrambi i paesi, in base alla propria legislazione interna, potrebbero ritenere il reddito societario in questione come sottostante la propria potestà impositiva¹²². Quindi, ai fini fiscali, divengono di fondamentale importanza i concetti di localizzazione e attribuzione dei redditi¹²³. Con riferimento alla stabile organizzazione, l'attribuzione dei redditi può avvenire seguendo due differenti schemi: quello della "forza di attrazione globale" e quello della "forza di attrazione modificata". In base al primo, sono ricondotti alla stabile organizzazione tutti i redditi da essa prodotti nell'ambito del territorio dello Stato in cui opera e che, dunque, saranno sottoposti alla tassazione prevista da quest'ultimo. La previsione di tale principio è giustificata dal fatto che, nonostante la stabile organizzazione non possieda la propria residenza presso il Paese in cui opera, la penetrazione da essa esercitata all'interno dello stesso, è perfettamente paragonabile a quella delle imprese residenti. Al contrario, il secondo schema compie una distinzione tra i redditi derivanti dall'esercizio dell'attività d'impresa (assoggettati, dunque, alle norme previste in materia di redditi societari), e i redditi discendenti da attività che esulano dall'attività di impresa in senso stretto, la cui tassazione e localizzazione saranno oggetto di una separata valutazione¹²⁴. Inerente a tale discorso, è l'art. 7 del Modello OCSE che estende l'applicazione dell'"arm's length principle" alle stabili organizzazioni e con cui si è previsto un principio fondamentale: un'impresa non può sottoporre i propri redditi a tassazione presso altro Paese a meno che in quest'ultimo non possieda una stabile organizzazione¹²⁵. La modifica del medesimo articolo¹²⁶, avvenuta nel 2010, ha introdotto importanti novità. Tra esse, quella del primo paragrafo, riguardante il principio di allocazione, chiarisce che ove un'impresa svolga la propria attività presso altro Stato avvalendosi di una stabile organizzazione, i redditi a quest'ultima attribuibili sono tassati in codesto altro Stato. Quella riguardante il secondo paragrafo, invece, definisce il principio di attribuzione dei redditi. La regola in questione prevede l'attribuzione alla stabile organizzazione dei redditi che la stessa

¹²² Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 404

¹²³ È bene essere consapevoli della differenza che intercorre tra attribuzione e allocazione dei redditi. Il concetto di attribuzione dei redditi fa riferimento alla ripartizione dello stesso tra sedi produttive differenti e situate in differenti Paesi esteri. Al contrario, la localizzazione dei redditi afferisce alla determinazione della fonte dei medesimi. (Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 406)

¹²⁴ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 406

¹²⁵ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 416

¹²⁶ Avvenuta mediante il "2010 Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments". Via: Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 417.

avrebbe generato nel caso in cui fosse stata soggetto separato e indipendente rispetto alla propria casa madre (o holding)¹²⁷. Circa l'attribuzione dei redditi alla stabile organizzazione, nel 2018 l'OCSE ha pubblicato il Report "Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishment", il cui contenuto si pone in perfetta armonia con quanto previsto dal Report "Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status". Quest'ultimo documento, pubblicato nel 2017 e costituente l'azione 7 del BEPS, rende nota la necessità di modificare (rendendo ancor più specifica e stringente) la definizione di stabile organizzazione fornita dall'art. 5 del Modello OCSE, ciò al fine di impedire l'adozione di comportamenti elusivi da parte di multinazionali¹²⁸. In merito è bene ricordare quanto previsto dal già citato art. 7 del Modello OCSE, secondo cui i profitti di un'impresa di uno "Stato contraente" possono essere tassati solo ed esclusivamente presso quest'ultimo, a meno che l'attività di impresa non sia svolta anche in altro "Stato contraente" mediante una stabile organizzazione; in quest'ultimo caso, gli utili attribuibili alla stabile organizzazione sono sottoposti alla potestà impositiva dello Stato in cui la stessa opera. Alla luce di ciò, è facile intuire come la definizione di stabile organizzazione sia di fondamentale importanza ai fini fiscali, e il motivo per cui, ad oggi, si è giunti alla consapevolezza di dover intervenire con una consistente modifica di quest'ultima al fine di lasciare minor spazio all'interpretazione e, dunque, all'adozione di pratiche scorrette che potrebbero causare la mancata tassazione dei redditi societari transnazionali o la tassazione di quest'ultimi mediante l'applicazione di basse aliquote¹²⁹. Un primo metodo elusivo con cui ciò potrebbe avvenire è l'aggiramento dello status di stabile organizzazione (ovvero il cosiddetto "artificial avoidance of PE Status"), oggetto della Action 7 del BEPS. Il raggiramento della definizione di stabile organizzazione potrebbe avvenire, in primo luogo, mediante accordi commissionari o simili, ovvero accordi mediante i quali le multinazionali rimpiazzano le controllate aventi funzione di distribuzione, con accordi di commissionario; tutto ciò al fine di determinare un trasferimento degli utili al di fuori della potestà impositiva dello Stato in cui si sono concluse le vendite. Più nello specifico, un accordo commissionario è un negozio con cui un soggetto si impegna a vendere in uno Stato dei prodotti a proprio nome ma per conto di un'impresa straniera proprietaria dei prodotti stessi. Così facendo, un'impresa estera ha la possibilità di vendere i propri prodotti in altro Stato senza possedere alcuna stabile organizzazione e, dunque, evitando che i profitti derivanti dalle vendite debbano essere sottoposti al regime impositivo in cui sono stati conseguiti.

¹²⁷ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 417.

¹²⁸ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 420.

¹²⁹ OECD. Better polices for better life, "Action 7 Permanent establishment status"
<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action7/>

Inoltre, il venditore dei beni, non essendo proprietario di quest'ultimi, non potrà essere tassato sui profitti discendenti dalle vendite ma, al massimo, potrà essere oggetto di tassazione la commissione (o qualsiasi altra forma di remunerazione) che gli sarà corrisposta in seguito alla cessione dei prodotti. In tale caso, l'impresa, avvalendosi di un contratto commissionale, può aggirare la definizione di stabile organizzazione (evitando che se ne verifichi la sussistenza) prevista dall'art. 5 paragrafo 5 del Modello OCSE. Tale raggirò è reso possibile mediante la modificazione di determinate condizioni contrattuali previste nel medesimo articolo¹³⁰. Infatti, secondo quanto previsto da quest'ultimo, quando un soggetto, differente da agente indipendente, opera per conto dell'impresa ed esercita regolarmente, in uno "stato contraente, il potere di concludere contratti in nome dell'impresa", si suppone che l'impresa in questione possieda una stabile organizzazione (personale) relativamente alle attività svolte dal soggetto per l'impresa stessa.¹³¹ Modificando, dunque, le condizioni contrattuali previste da tale articolo, sarebbe possibile per l'impresa perseguire i propri obiettivi senza incorrere nel riconoscimento di una stabile organizzazione. Gli accordi commissionali, ultimamente, erano divenuti fonte di preoccupazione per le amministrazioni fiscali: nella maggior parte dei casi in cui tali pratiche di elusione normativa erano contestate e, dunque, portate in tribunale, ad avere la peggio era proprio l'amministrazione fiscale che, in virtù di quanto previsto dall'art. 5 del Modello OCSE, non riusciva a conferire adeguata fondatezza alle proprie accuse. Per porre fine a tali inconvenienti, l'azione numero 7 del BEPS ha come scopo quello di proseguire con una modifica sostanziale dell'art. 5, più nello specifico dei paragrafi 5 e 6. Altro metodo di elusione della fattispecie di stabile organizzazione, trae origine dalle numerose eccezioni previste dall'art. 5 paragrafo 4, al verificarsi delle quali si nega la presenza di una stabile organizzazione. Al tempo in cui tali eccezioni vennero previste all'interno del Modello OCSE, esse rappresentavano, per lo più, delle attività accessorie e ausiliarie all'attività di impresa vera e propria; in base a tale concezione, dunque, si riteneva che l'esecuzione in altro Paese delle stesse non potesse costituire condizione sufficiente al riconoscimento di una stabile organizzazione. Dal momento in cui le eccezioni furono previste, ad oggi, sono intercorsi molteplici cambiamenti (tra i più rilevanti, per esempio, l'avvento della Digital Economy) che hanno rivoluzionato gran parte delle convinzioni antecedenti. Difatti, oggi, attività che in precedenza potevano essere ritenute come propedeutiche o ausiliarie, possono costituire il cuore pulsante di un intero business. Ciò, ovviamente, non ha fatto altro che aumentare il proliferare di comportamenti scorretti da parte delle imprese che, approfittando del

¹³⁰ OECD, "Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7", 9-10
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264241220-en>

¹³¹ sempreché tali attività non rientrino tra quelle previste nel paragrafo 4, la cui esecuzione non permetterebbe di configurare la fattispecie di stabile organizzazione.

cambio di veduta, praticavano in altri Paesi attività ormai divenute core senza che ciò potesse configurare un caso di stabile organizzazione e, quindi, evitando, ancora una volta, che i profitti derivanti dalle stesse potessero essere conseguentemente tassati. Per evitare tutto ciò, si è proseguito con la modifica dell'art.5 paragrafo 4, specificando che le eccezioni previste dallo stesso non avrebbero condotto alla configurazione di una stabile organizzazione solo quando ausiliarie alla vera e propria attività di impresa. Altra problematica che trae sempre origine da quanto previsto dall'art.5, paragrafo 4, è quella conosciuta come “frammentazione delle attività” che deriva dalla facilità con cui le multinazionali possono modificare la propria organizzazione e struttura al fine di raggiungere delle agevolazioni fiscali. In merito si specifica che non è possibile frammentare le attività ricomprese in un gruppo multinazionale al fine di far diventare ciascuna come attività propedeutica o ausiliaria al fine di perseguire indebiti vantaggi fiscali mediante il meccanismo su citato. Anche in questo caso, per evitare si possano creare tali inconvenienti, l'azione 7 del BEPS propone la revisione, con l'aggiunta di maggiori specificazioni, del paragrafo 4 in questione¹³². Per comprendere fin in fondo l'importanza di tali modifiche, è necessario ricordare il punto da cui si è partiti: l'attribuzione dei redditi alla stabile organizzazione. È pacifico ritenere che fin quando non interverranno tutte le modifiche del caso, previste all'interno dell'azione 7, e fin quando non vi saranno delle definizioni più puntuali inerenti alla fattispecie di stabile organizzazione, le norme previste in merito si presteranno a varie interpretazioni dando, dunque, adito a pratiche elusive come evasive.

2.2.3 Il dividend washing

Oltre le pratiche elusive che possono derivare da un'alterazione dei prezzi di trasferimento infragruppo e da una stabile organizzazione, le stesse possono trarre origine anche da particolari operazioni effettuate su dividendi azionari che configurano il cosiddetto “dividend washing”.

Si tratta di un fenomeno (anche conosciuto come “dividend arbitrage” o “dividend trading”) che permette alle multinazionali di intraprendere operazioni elusive ed evasive, determinando una combinazione esplosiva ai danni del fisco. Per comprendere la rilevanza e le conseguenze di tale pratica, è bene riportare quanto emerso dall'inchiesta “CumEx Files 2.0” che, per la prima volta, ha indagato sui danni causati dal dividend washing in 12 Paesi, in un arco temporale di venti anni (2000-2020);

¹³²OECD, “Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7”, 10 <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241220-en>

tale inchiesta è stata condotta da “15 media di 15 Paesi europei, americani, australiani, asiatici e africani, coordinati dalla redazione tedesca no-profit CORRECTIV”. La stima dei risultati è stata effettuata mediante il decisivo ausilio dell’Università di Mannheim (Germania). Il primo, nonché più importante, dato emerso dall’inchiesta in questione, è inerente alla perdita fiscale che il fenomeno di dividend washing, nella sua totalità, ha fatto registrare, pari a circa 150 miliardi di euro, a danno di 10 Paesi dell’Unione Europea, Svizzera e Stati Uniti. Una cifra stratosferica, di cui si può aver maggior contezza considerando che la spesa sanitaria italiana, nel 2017, è ammontata a ‘soli’ 127 miliardi di euro. Ad ogni modo, è necessario ricordare che tale stima è comprensiva delle perdite causate sia da operazioni definite “cum ex”, che da operazioni dette “cum-cum”. Più nello specifico, le operazioni “cum ex” identificano delle pratiche particolari, ed estremamente intricate, di dividend washing con cui si ottiene più volte il rimborso di una tassa versata una volta sola; mediante il ricorso a tale procedimento si configura un fenomeno di evasione fiscale. Le operazioni “cum-cum”, al contrario, racchiudono al loro interno differenti pratiche di dividend arbitrage e, nonostante abbiano meccanismi di funzionamento molto simili alle operazioni “cum-ex”, configurano un evento di sola elusione della tassa in questione (in mancanza di conseguimento di ripetuti rimborsi della stessa). Ai fini della nostra trattazione, l’attenzione sarà volta ad indagare i motivi e le conseguenze della seconda tipologia di operazione ma, prima che ciò possa avvenire, è di fondamentale importanza dare un veloce accenno a quello che effettivamente è il dividend washing comprendendo come quest’ultimo funzioni¹³³. Il meccanismo sotteso al “dividend washing” riguarda la vendita di partecipazioni azionarie a cavallo della data di stacco del dividendo, e il seguente acquisto dei titoli dopo l’incasso degli utili. Tale pratica può essere concepita come metodo di riscossione alternativo, quanto fraudolento, degli utili stessi; difatti, così facendo, un’impresa può decidere di vendere a terzi le proprie partecipazioni azionarie anziché incassare i dividendi da quest’ultime derivanti, computando nel prezzo di vendita l’ammontare dei dividendi delle azioni non ancora staccati. Successivamente, dopo lo stacco del dividendo, la terza parte, che aveva acquistato le azioni, rivende quest’ultime alla medesima azienda (venditrice originaria) ad un prezzo inferiore rispetto a quello di acquisto. In tale scenario, l’impresa che inizialmente aveva ceduto le partecipazioni, realizza una plusvalenza mentre, l’acquirente una minusvalenza. Come si sarà compreso, il dividend washing permette di incassare dividendi sottoforma di plusvalenze. L’incentivo nel mettere in pratica una tale operazione, deriva dal diverso trattamento fiscale cui dividendi e plusvalenze e minusvalenze sono assoggettati: se (in Italia) il dividendo è esente da tassazione per il 95% in caso di soggetti IRES, la plusvalenza ne è completamente esente, mentre,

¹³³ Mincuzzi, Rubino “Cosa sono le operazioni “cum-ex” e perché nelle casse dell’Europa mancano 150 miliardi”, <https://24plus.ilsole24ore.com/art/cosa-sono-operazioni-cum-ex-e-perche-casse-dell-europa-mancano-150-miliardi-AEfDrKr>

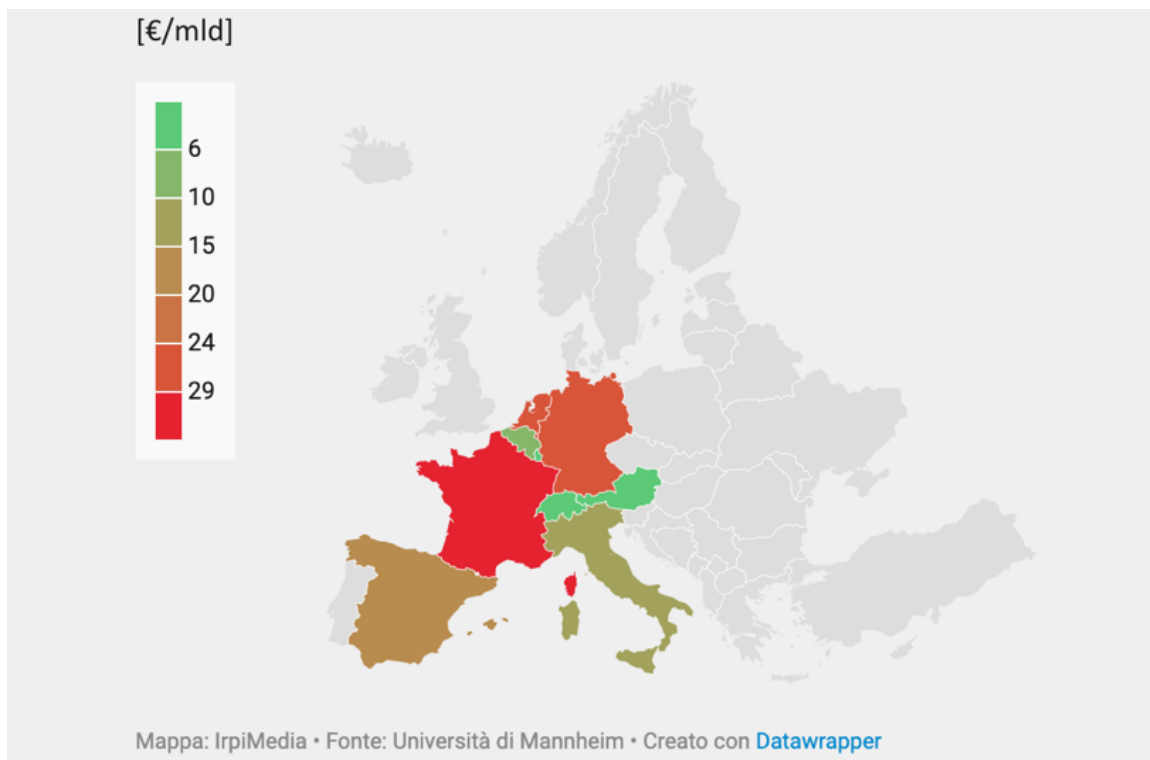
la minusvalenza è interamente deducibile. La facile comprensione di come tale disparità di trattamento potesse essere indebitamente sfruttata, condusse alla modifica dell'art.109 del T.U.I.R., mediante il Decreto-legge 203/2005, escludendo la totale deducibilità delle minusvalenze che, dunque, “dovranno essere sterilizzate per la quota non imponibile del dividendo percepito durante il periodo di possesso” (pari al 95% per le società di capitali)¹³⁴. Tale provvedimento, previsto per ostacolare e limitare quanto più possibile il fenomeno di dividend washing, non ha sortito gli effetti sperati. In merito, infatti, la stessa Consob ha riferito che, sebbene non esistano sotterfugi legali atti al compimento delle azioni più gravi di dividend washing (ovvero le operazioni “cum-ex”), molte imprese italiane potrebbero essere vittime di operazioni “cum-cum”. Quest’ultime, seguendo lo schema più generale di dividend washing sopra riportato, prevedono che un’impresa, mediante un contratto a breve termine, dia in “prestito” le proprie partecipazioni azionarie ad una azienda complice residente all’estero (sempre a cavallo della data dello stacco del relativo dividendo) per poi usufruire, mediante il meccanismo e il ragionamento sopra riportato, dell’esenzione dell’imposta¹³⁵. Tale tipologia di operazioni sono, infatti, molto difficili da scovare e, fin quando persisteranno trattamenti fiscali differenti dei dividendi, a seconda che la società proprietaria delle partecipazioni sia residente in Italia o in altro Paese, vi sarà sempre l’incentivo a ricorrere a tali pratiche¹³⁶. Ad oggi, le operazioni “cum-cum” sono particolarmente diffuse tra i Paesi europei; a conferma della loro più che modesta propagazione, l’ammontare delle perdite da esse derivanti. Infatti, per comprendere come le operazioni “cum-cum” siano in voga, si consideri che della, prima citata, perdita di 150 miliardi di euro, stimata dall’Università di Mannheim riguardo l’intero fenomeno di dividend washing, circa 140 miliardi di essa sono stati generati da operazioni “cum-cum” mentre, ‘solo’ i restanti 10 miliardi da operazioni “cum-ex”. I paesi che più hanno risentito di tali pratiche sono stati: Francia, Germania e Olanda, registrando perdite rispettivamente di 33 miliardi, 28 miliardi e 23 miliardi di euro. L’Italia, pur non conquistando una posizione da podio, è quinta all’interno di tale classifica, registrando una perdita pari a 13 miliardi di euro. Di seguito è riportata la mappa realizzata dall’Università di Mannheim rappresentante i Paesi maggiormente coinvolti dalle operazioni “cum-cum”.

¹³⁴ Borsa Italiana, “Il dividend washing. Una modalità alternativa di incasso dei dividendi.”

<https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/dividend-washing127.htm>

¹³⁵ Rubino, Cum-cum, “La truffa al fisco senza confini” <https://www.repubblica.it/economia/2018/10/18/news/cum-cum-la-truffa-al-fisco-senza-confini-209279583/>

¹³⁶ Mincuzzi, Rubino “Cosa sono le operazioni “cum-ex” e perché nelle casse dell’Europa mancano 150 miliardi”, <https://24plus.ilsole24ore.com/art/cosa-sono-operazioni-cum-ex-e-perche-casse-dell-europa-mancano-150-miliardi-AEfDrKr>



2.1 Fonte: Università di Mannheim, in: Mincuzzi, Rubino “Cosa sono le operazioni “cum-ex” e perché nelle casse dell’Europa mancano 150 miliardi”

Nonostante ciò, è comunque bene specificare che la stima dell’impatto complessivo che il dividend washing ha avuto, riguarda solo i Paesi per cui è stato possibile accertare la possibilità di proseguimento di tali pratiche; proprio per tale motivo, si ritiene che il valore emerso (anche se impressionante) sia in realtà una sottostima dell’impatto reale che il fenomeno ha avuto, e tutt’ora continua ad avere sull’economia reale. Difatti, come all’inizio accennato, l’inchiesta ha coinvolto 12 Paesi, più specificatamente: Italia, Germania, Austria, Spagna, Olanda, Belgio, Francia e Lussemburgo per il periodo 2000-2020 e, in aggiunta, Svizzera e Stati Uniti dal 2000 al 2008 (anno in cui, secondo alcune ricerche, il fenomeno è stato arginato dalle autorità)¹³⁷.

¹³⁷ Mincuzzi, Rubino “Cosa sono le operazioni “cum-ex” e perché nelle casse dell’Europa mancano 150 miliardi”, <https://24plus.ilsole24ore.com/art/cosa-sono-operazioni-cum-ex-e-perche-casse-dell-europa-mancano-150-miliardi-AEfDrKr>

2.3 Elusione fiscale delle multinazionali: tra vantaggi economici e danni reputazionali

Dopo aver fornito una panoramica generale delle principali metodologie con cui le multinazionali eludono il fisco, è doveroso domandarsi il motivo per cui colossi economici con patrimoni stratosferici e straordinario potere, decidano di intraprendere tali biasimabili pratiche, quali vantaggi possono essere registrati e fin quanto è conveniente anteporre quest'ultimi alla reputazione stessa dell'impresa.

2.3.1 “Valide” motivazioni per eludere fisco secondo le multinazionali

In merito alle motivazioni che indurrebbero gruppi multinazionali ad eludere il fisco, esistono diverse tesi che, se considerate nel loro insieme, potrebbero costituire, per le stesse, una ‘valida’ motivazione all'utilizzo di tali pratiche. Solitamente, quando si parla di elusione fiscale (così come di evasione fiscale) la prima motivazione che si pensa possa rappresentare una sua causa scatenante, è un'elevata tassazione che sopprime e costringe le imprese multinazionali come nazionali. Tale considerazione non dovrebbe destare particolare stupore: lo stesso BEPS riconosce che la competitività di una multinazionale, giace nella sua capacità di offrire “i migliori prodotti al miglior prezzo” (“best products at the best price”) al solo scopo di incrementare i profitti e soddisfare le aspettative degli stakeholders. Alla luce di ciò, è del tutto scontato e naturale che le imprese tendano ad investire maggiormente nei Paesi che permettono alle stesse di registrare una più elevata redditività sulla base di differenti fattori, tra cui: il livello di tassazione, i principi fondanti il sistema fiscale e le metodologie di intervento dell'Amministrazione fiscale. Quelle appena elencate, alla luce di quanto detto, rappresentano, dunque, importanti elementi la cui variabilità, da Paese a Paese, è capace di influenzare tanto le scelte di investimento, quanto la redditività delle multinazionali. In merito al primo aspetto, quello relativo all'elevata tassazione, è bene considerare che la dimensione globale cui oggi si è immersi, costringe ad un confronto altrettanto mondiale delle politiche di tassazione caratterizzanti ciascun Paese¹³⁸. Di conseguenza, affermare che un elevato prelievo fiscale costituisca una delle cause

¹³⁸ Valente, Vinciguerra, *Stabile organizzazione. Identificare le patologie, prevenirne i rischi, gestire le verifiche fiscali*, 428

determinanti l'adozione di pratiche elusive, non è del tutto corretto. Difatti, ciò che procura maggiori danni, non sembrerebbe tanto essere un'elevata tassazione quanto la disparità di trattamento fiscale cui le imprese multinazionali sarebbero assoggettate in un Paese rispetto ad un altro. Se la tassazione cui sottoporre i redditi societari fosse uniforme a livello internazionale, o quantomeno vigessero delle aliquote tra loro differenziate di pochi punti percentuali, le imprese avrebbero un minor incentivo nel perseguire pratiche elusive. Al contrario la disparità, che ad oggi si registra in merito, rappresenta un'opportunità fin troppo ghiotta per non essere sfruttata. A dimostrazione di quanto appena detto, il notevole incremento che l'elusione fiscale ha registrato nell'ultimo decennio, in concomitanza all'avvento e al dispiegarsi degli effetti della globalizzazione. Proprio per questo motivo, ultimamente, si stanno maggiormente definendo politiche internazionali volte a sanare tale vigente squilibrio; dopo anni di trattative, una misura che più delle altre si sta rilevando appropriata a fronteggiare simile problematica, è quella contenuta all'interno del, già citato, "Blueprint Pillar One and Pillar Two" e, più specificatamente, quella coincidente con il secondo dei due pilastri. Altro aspetto cui solitamente si presta minore attenzione, ma che, allo stesso modo, può indurre le multinazionali a adottare piani di organizzazione fiscale aggressiva, riguarda le modalità con cui i vari Paesi decidono di determinare le basi imponibili societarie. Difatti, la tassazione delle imprese nelle diverse giurisdizioni, varia (anche) in base alle caratteristiche essenziali che connotano il sistema fiscale di ciascuna di esse, tra cui: norme in materia di ammortamento fiscale, politiche di detrazione e deduzione¹³⁹. La rilevanza delle diverse disposizioni in merito alla determinazione del reddito imponibile societario giace nella natura proporzionale dell'imposta cui lo stesso è sottoposto. In presenza di un'imposta proporzionale vi è uguaglianza tra aliquota media e marginale¹⁴⁰ e dunque, all'aumento (o alla diminuzione) della base imponibile, si assiste ad un proporzionale aumento (o diminuzione) del debito fiscale. In base a ciò, le multinazionali, nei loro tentativi di eludere il fisco, non terrebbero solo conto di dove la tassazione risulta essere più favorevole rispetto a quella del proprio Paese di residenza, ma anche delle disposizioni previste in merito alle agevolazioni fiscali che, determinando una diminuzione del reddito imponibile, permetterebbero di usufruire di una minor tassazione. In merito a ciò, è bene compiere una distinzione tra aliquote legali di imposta su reddito societario e aliquote fiscali effettive. Le prime sono le aliquote che, secondo legge, devono essere applicate sui redditi ai fini della tassazione dei medesimi¹⁴¹; così facendo tali aliquote misurano

¹³⁹ OCSE, "Corporate Tax Statistics", 16.

¹⁴⁰ Si riportano di seguito le formule previste per il calcolo dell'aliquota media e marginale; aliquota media: $t_a = T(y)/y$ (debito di imposta/ base imponibile); aliquota marginale: $t_m = \delta T(y)/\delta y$ (variazione del debito di imposta/variazione della base imponibile). Via: Bosi, *Corso di scienze delle finanze*, 155.

¹⁴¹Peter G. Peterson Foundation, "What is the difference between the statutory and effective tax rate?"

<https://www.pgpf.org/blog/2022/03/what-is-the-difference-between-the-statutory-tax-rate-and-the-effective-tax-rate>

l'imposta marginale che le imprese devono corrispondere per ciascuna unità di reddito aggiuntiva, senza però tenere conto dell'ampiezza della base imponibile su cui è applicata l'aliquota stessa.¹⁴² Così facendo, esse non sono rappresentative di quanto concretamente versato dalle società in relazione ai propri redditi. Al contrario, tale aspetto è invece colto dalle aliquote fiscali effettive che, considerando eventuali agevolazioni fiscali a riduzione del reddito imponibile (tra cui: detrazioni, esenzioni e crediti), riescono a ben rappresentare quanto effettivamente versato dalle società¹⁴³. Alla luce di ciò, è chiaro come le aliquote fiscali effettive siano più idonee, rispetto a quelle legali, a compiere paragoni tra le passività fiscali sostenute da ciascuna società a livello internazionale¹⁴⁴. Compiuta tale distinzione, si può comprendere facilmente come le scelte di investimento e le politiche strategiche perseguite dalle multinazionali, allo scopo di aumentare la propria redditività, si basino più che sulle aliquote legali, su quelle effettive. Chiariti i due principali aspetti che in questi anni hanno caratterizzato l'andamento in ascesa del fenomeno di elusione fiscale, è curioso compiere delle considerazioni generali inerenti alla normativa antiabuso, e comprendere il ruolo da essa assunto nel porre un effettivo limite alle pratiche elusive. A riguardo, si ricorda che l'elusione fiscale (al contrario dell'evasione fiscale) non configura un'aperta violazione delle norme tributarie e dunque, come sancito dal comma 13 dell'art. 10-bis L. 212/2000, non trova riconoscimento in ambito penale. Nel caso in cui l'Amministrazione finanziaria dovesse accertare la presenza di una pratica elusiva, l'iter prevede, oltre al recupero delle imposte non versate (comprehensive dei relativi interessi), anche la possibilità di imporre delle sanzioni amministrative. La principale problematica di tale normativa è che essa non costituisce un vero e proprio deterrente all'adozione di operazioni elusive. Nella maggior parte dei casi, soprattutto quando a finire nel mirino sono giganti del web, la determinazione di quanto sia stato effettivamente eluso è di ardua identificazione e, nella maggior parte dei casi, la vicenda si conclude con la stipula di patti e accordi tra Amministrazione fiscale e contribuente. Il caso Google costituisce perfetto esempio di quanto appena enunciato; nel 2021, si è stabilito che il magnate del web avrebbe dovuto corrispondere all'Agenzia dell'Entrate ben trecentosei milioni di euro, in seguito all'accertamento di pratiche elusive ai danni del fisco italiano. L'accordo in merito alla cifra da dover corrispondere è stato raggiunto dopo un anno di estenuanti trattative ed è convogliato in un cosiddetto "accertamento con adesione". Quest'ultimo, solitamente configurante un patto tra l'Agenzia delle Entrate e il contribuente, ha

¹⁴² OCSE, "Tax database. Key tax rate indicators" 15, 16

¹⁴³ Peter G. Peterson Foundation, "What is the difference between the statutory and effective tax rate?"

<https://www.pgpf.org/blog/2022/03/what-is-the-difference-between-the-statutory-tax-rate-and-the-effective-tax-rate>

¹⁴⁴ OCSE, "Corporate Tax Statistics", 16.

permesso a Google di godere di una “riduzione delle sanzioni amministrative”¹⁴⁵. Quello appena proposto è solo uno dei tanti casi di elusione fiscale caratterizzati dal medesimo epilogo a favore delle multinazionali. In tale scenario, l’assenza di una condanna penale, la (molto) probabile diminuzione delle sanzioni amministrative e la difficoltà di determinazione dei “confini fiscali dei giganti del web”¹⁴⁶, sono tutti fattori che, di certo, non fungono da deterrente a operazioni elusive ma che, al contrario, ne potrebbero agevolare l’adozione.

2.3.2 Integrità fiscale e sostenibilità ambientale: la Corporate Social Responsibility

Sicuramente, dunque, l’utilizzo di pratiche elusive da parte delle multinazionali permette a quest’ultime di trarre notevoli (seppur indebiti) vantaggi. A tal riguardo è doveroso domandarsi fino a che punto una tale strategia possa essere effettivamente vantaggiosa; difatti se da una parte, operazioni elusive permettono alle imprese multinazionali di conseguire importanti benefici economici, in egual modo quest’ultime minano la reputazione delle stesse. Ad oggi la trasparenza fiscale costituisce uno dei tanti fattori che l’impresa (nazionale o multinazionale che sia) può sfruttare a proprio vantaggio per la costruzione di un’immagine di sé quanto più affidabile possibile, da poter trasmettere ai propri clienti e futuri consumatori. La creazione di una identità aziendale seria e credibile, è un’esigenza dovuta alla crescente attenzione della clientela non solo alla qualità dei prodotti/servizi offerti, ma anche ai valori abbracciati dall’impresa e alla responsabilità assunta da quest’ultima a livello sociale (la c.d. Corporate Social Responsibility); infatti, quelli appena elencati sono fattori che si andranno poi a ripercuotere su politiche, strategie, modelli e piani di business dell’impresa stessa e che avranno una ricaduta, più o meno diretta, sulla società o comunità di riferimento. Dunque, in considerazione di ciò, la tattica di mirare al solo perseguimento di benefici economici, ad oggi, potrebbe risultare alquanto antiquata e, nel tempo, condurre ad un effetto controproducente. A tal proposito, uno studio Danese¹⁴⁷ intitolato “Responsible tax engagement” (in italiano: “Impegno fiscale responsabile”),

¹⁴⁵Mincuzzi “Google fa pace (dopo un anno) con il Fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro”
https://www.ilsole24ore.com/art/google-fa-pace-dopo-anno-il-fisco-italiano-paghera-306-milioni-euro-AEiqONCB?refresh_ce=1

¹⁴⁶ Mincuzzi “Google fa pace (dopo un anno) con il Fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro”

¹⁴⁷ Studio giunto tra i finalisti in occasione del UnPRI Awards, cerimonia organizzata dalla “divisione Principles for responsible investing delle Nazioni Unite”. Via: PRI (Principles for responsible investing), “The PRI Awards”
<https://www.unpri.org/>

condotto nel 2018, ha definito la trasparenza fiscale elemento essenziale per la valutazione della condotta dell'impresa a livello ambientale, sociale e di governance. Il progetto sotteso allo studio, si articola in due fasi, di cui la prima considera l'elusione fiscale alla stregua di una problematica ESG (Environment, Social, Governance)¹⁴⁸. Per comprendere cosa tale affermazione significhi, è necessario prima capire cosa sono gli ESG e per quale motivo essi sono divenuti di fondamentale importanza. Gli ESG sono degli indicatori su cui, sempre più spesso, si basa la valutazione delle imprese, e con cui si intende dar vita ad assetti aziendali tali da poter garantire performance di alta qualità e, al contempo, essere socialmente sostenibili, producendo, in tal modo, “vero benessere”¹⁴⁹. In ambito ESG, vi sono tre macroaree di cui l'attività di impresa deve tener conto mediante il rispetto di talune misure e il raggiungimento di determinati obiettivi. Tali tre pilastri riguardano: ambiente (con particolare riferimento a: emissioni, acqua, rifiuti), società e governance (tra cui: continuità aziendale, etica e integrità)¹⁵⁰. Al fine di supportare l'impresa nell'implementazione delle adeguate misure in tali ambiti, vi sono le cosiddette “dichiarazioni ESG” che consentono alla stessa di rendere noti i provvedimenti adottati ai fini del perseguimento dell'ormai famoso, quanto necessario, sviluppo sostenibile, anche secondo quanto previsto dai 17 obiettivi dell'Agenda 2030 dell'ONU¹⁵¹. Troppo spesso al pensiero di sostenibilità si associano immediatamente concetti che afferiscono a sole tematiche ambientali o di lotta alle disparità e alle disuguaglianze quando, ad oggi, sotto tale espressione rientrano sia il concetto di fiscalità che di trasparenza fiscale. A primo impatto, tale nuova concezione di sostenibilità, potrebbe non essere di immediata comprensione ma è comunque da considerarsi necessaria per il raggiungimento degli obiettivi sperati, tra i quali, proprio quello dello sviluppo sostenibile. Il conseguimento di quest'ultimo, infatti, non può prescindere da un equo sistema tributario così come dalla massima trasparenza delle imprese. Quello dello sviluppo sostenibile è un obiettivo che, nonostante sia al centro dei dibattiti politico-economici da almeno un decennio, ha purtroppo avuto pochi riscontri nella realtà. La sua realizzazione sarebbe in grado di conferire all'intero settore economico un imprinting innovativo, non più incentrato sulla massimizzazione del profitto ma, al contrario, proteso al miglioramento della qualità di vita delle generazioni presenti e future. In tale contesto, la rilevanza della fiscalità è stata riconosciuta anche dalla Commissione Europea. Difatti proprio in ambito comunitario, i provvedimenti fiscali costituiscono gli strumenti principali attraverso cui attualizzare il principio “chi inquina paga” (ragionamento sotteso alla cosiddetta imposta

¹⁴⁸PRI (Principles for responsible investing), “Responsible tax engagement” <https://www.unpri.org/showcasing-leadership/responsible-tax-engagement/8945.article>

¹⁴⁹ ESG portal, “Dichiarazione ESG” <https://www.esgportal.eu/it/dichiarazione-esg/>

¹⁵⁰ Per maggiori approfondimenti si rinvia a: ESG portal, “Dichiarazione ESG” <https://www.esgportal.eu/it/dichiarazione-esg/>

¹⁵¹ ESG portal, “Dichiarazione ESG” <https://www.esgportal.eu/it/dichiarazione-esg/>

Pigouviana). Un'attenzione particolare è poi volta alla trasparenza fiscale, elemento che la stessa UE ritiene strategico per il perseguimento di specifici obiettivi¹⁵³, come la transizione ecologica o la circular economy, mediante l'utilizzo delle risorse previste dal progetto NextGenerationEU, strumento che predispone 750 milioni di euro allo scopo di "stimolare una ripresa sostenibile, uniforme, inclusiva ed equa" dopo il periodo pandemico¹⁵³. Più nello specifico, nell'ambito della transizione ecologica, la trasparenza fiscale, garantita mediante l'adozione di un sistema comune per la "rappresentazione delle aliquote", concederebbe ad "attori economici e consumatori finali", la possibilità di verificare le forme energetiche utilizzate dalle imprese mediante un semplice confronto tra le aliquote, massime in caso di utilizzo di combustibili fossili, e minime per l'uso di risorse di energia alternativa. I risultati di tale comparazione condurranno gli operatori economici, così come i clienti, a prediligere le imprese che usano forme di energia meno inquinanti. In ambito nazionale vale lo stesso discorso: la messa a terra del PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) e, dunque, l'implementazione delle missioni inerenti al concetto di sostenibilità, è strettamente correlata alla sfera fiscale e ad un conseguente intervento da parte del legislatore fiscale il quale, mediante la previsione o la proroga di determinati provvedimenti, è capace di influenzare le scelte dei contribuenti e indirizzarle verso opzioni sostenibili. Gli obiettivi e i provvedimenti citati (e molti altri ancora) saranno però possibili se supportati, alla base, da un sano sistema fiscale e da un comportamento corretto e trasparente da parte delle multinazionali. In merito si è espresso anche Volkan Bozkir (presidente dell'assemblea generale dell'ONU), il quale ha reso noto come l'integrità finanziaria sia tassello fondamentale per il successo dell'Agenda 2030. A sostegno di quanto finora detto vi è il rapporto "Financial Integrity for Sustainable Development" pubblicato da FACTI panel¹⁵⁴. Il documento in questione analizza come la mancanza di integrità fiscale, causata da elusione ed evasione fiscale, impatti negativamente sull'implementazione degli obiettivi prefissati, a livello internazionale, in campo di sostenibilità. Più nello specifico, si evidenzia come pratiche elusive ed evasive drenino risorse altrimenti utili alla loro realizzazione, e di come tali pratiche siano promotrici di diseguaglianze e instabilità sociali. Dunque, al fine di porre limite a questi avvenimenti e incentivare lo sviluppo di principi concordanti con quelli di integrità fiscale, nel documento, i vari Stati sono esortati a punire adeguatamente le pratiche fraudolente al fine di prevenire quest'ultime e risvegliare nelle imprese che le adottano, un maggior senso di responsabilità.

¹⁵³ Agenzia per la Coesione Territoriale, "Next Generation EU e il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza" https://www.agenziacoesione.gov.it/dossier_tematici/nextgenerationeu-e-pnrr/

¹⁵⁴ The High-Level Panel on International Financial Accountability, "Transparency and Integrity for Achieving the 2030 Agenda". Via <https://www.factipanel.org/about.html>

Alla luce di quanto esposto, è agevole comprendere il motivo per cui l'assunzione di un comportamento corretto da parte delle imprese multinazionali sia un contributo di estrema ricchezza, anche in virtù del gran potere e della forte influenza di cui godono a livello mondiale. Se difatti grandi colossi economici dovessero assumere linee di condotta ben lontane dall'essere etiche, avendo a cuore solo i propri interessi e, dunque, la massimizzazione dei profitti, gli obiettivi in ambito di sostenibilità saranno a quest'ultimi posposti e diverranno di arduo raggiungimento. Tutto ciò, ovviamente, andrebbe a scapito dell'intera società globale e, nella maggior parte dei casi, si ritorcerà contro anche le medesime multinazionali. A riguardo è bene ricordare quanto spiegato all'inizio del paragrafo: ad oggi la totalità degli stakeholders, sia interni che esterni, è interessata ad un corretto funzionamento dell'impresa, non riguardante il solo e mero lato produttivo. Sempre più spesso si parla di impresa come sistema "vivente", ovvero come frazione dell'ambiente in cui opera e da cui non può prescindere; quella appena fornita è una prospettiva di intendere e concepire l'impresa come componente fortemente interconnessa al contesto in cui opera, che raggiunge il proprio scopo nell'espletamento delle proprie funzioni tanto economiche quanto sociali. In tale ottica, l'impresa diviene generatrice di un valore, che non riguarda il solo conseguimento di un profitto ma anche le benevole ripercussioni dell'attività stessa sull'ambiente e sulla società circostante, raggiungendo l'utopico bene o interesse comune¹⁵⁵. Ciò che si rinviene è, dunque, un'apertura del sistema impresa rispetto all'ambiente di riferimento, cui è legata mediante un rapporto dare-avere, in totale contrapposizione ai più tradizionali e antiquati modelli di business, che vedevano nell'impresa produttrice un soggetto a sé stante e quasi usurpatore delle risorse offerte dal relativo contesto. In tutto ciò, chiarito anche il motivo per cui le pratiche elusive non si pongono in linea con quanto reputato equo ed etico, le multinazionali che non si adeguano a questa visione innovativa di economia e produzione, rischiano di vedere sgretolato il proprio status e di essere sorpassate dai competitors più accorti in materia. Difatti, oggi, sono molte le imprese che stanno rivedendo, o che sono direttamente sorte, con un concetto di business differente dai precedenti, osservante i principi etici e la moralità che, in questo preciso momento storico, serpeggiano tra la società globale e stanno ponendo un limite a comportamenti sconsiderati.

¹⁵⁵ Mercati, *L'impresa come sistema vivente*, citato in: la Repubblica, "L'impresa come sistema vivente"
https://www.repubblica.it/green-and-blue/2020/08/14/news/l_impresa_come_sistema_vivente-267524582/

CAPITOLO TERZO

Il Caso Nike

Sommario: 3.1 Introduzione al capitolo; 3.2 Presentazione dell'impresa: la Nike. 3.3 Il caso di elusione fiscale; 3.3.1 Nike nel mirino UE; 3.3.2 La Nike: rischio bassa credibilità.

3.1 Introduzione al capitolo

Durante l'intero corso della trattazione, si è provveduto a fornire nozioni meramente teoriche circa il fenomeno di elusione fiscale; ciò è avvenuto mediante la rassegna della relativa normativa (sia nazionale che internazionale), la definizione delle pratiche elusive ad oggi maggiormente impattanti e in voga tra i colossi economici e la specificazione del medesimo fenomeno anche da un punto di vista sociale, mediante l'analisi delle ripercussioni che esso, tutt'ora, ha non solo nel settore economico ma anche nell'ambito, dell'ormai tanto discussa, sostenibilità. Pertanto, dopo aver costruito una solida (seppur limitata) base di conoscenza in merito, in questa parte della trattazione ci si soffermerà ad analizzare un caso di elusione fiscale riconducibile ad uno dei colossi dell'abbigliamento sportivo: la Nike.

All'inizio sarà fornita una breve presentazione dell'impresa al fine di comprendere il potere e la rilevanza che quest'ultima occupa, a livello globale, all'interno del proprio settore e, dunque, capire l'influenza da essa esercitata su altre multinazionali. Dopo tale concisa introduzione, si discuterà del vero e proprio caso di elusione fiscale, avendo la possibilità di dare maggiore concretezza ad alcuni degli aspetti precedentemente osservati. Anche in questo caso, si approfondirà la questione non solo in ambito economico ma anche sociale, prendendo coscienza di come vari scandali (fiscali e non) hanno travolto la medesima impresa e la sua reputazione e, infine, analizzando quali espedienti la stessa abbia utilizzato per rimediare ai propri errori.

3.2 Presentazione dell'impresa: la Nike

La Nike nacque nel 1964¹⁵⁶ dall'intuizione di Bill Bowerman, allenatore di atletica leggera presso l'Università dell'Oregon, e un suo studente iscritto presso la Facoltà di Economia, Phil Knight.

¹⁵⁶ La Nike sorse nel 1964 sotto il nome di "Blue Ribbon Sports", venne poi ribattezzata come Nike solo nel 1978.

Per comprendere lo spirito con cui il brand, ad oggi dominante nel settore dell'abbigliamento sportivo, è sorto e continua tutt'ora ad ispirare milioni di persone nel mondo, è necessario partire dall'origine della sua stessa ragione. Difatti, il nome del marchio deriva dal greco antico e, più precisamente da “νίκη”¹⁵⁷(nícne), sostantivo femminile della prima declinazione con il significato di “vittoria”¹⁵⁸, nonché nome proprio della dea greca, per l'appunto, della vittoria e del trionfo. Da essa e, dunque, dalla mitologia greca, traggono origine sia il nome che il logo del marchio. Contrariamente a quello che si potrebbe pensare, la divinità in questione non era invocata affinché potesse concedere la vittoria, la stessa aveva, infatti, il compito di sancire il trionfo dei vittoriosi cingendo il capo di quest'ultimi con una corona di alloro. In questa immagine, giace lo spirito del brand: Nike è per i vincitori, per coloro pronti a sfidare sé stessi e gli altri non ponendosi limiti. Anche il logo, il famoso “swoosh” che, a prima vista, potrebbe sembrare privo di alcun significato, è un chiaro riferimento alla rappresentazione iconografica della dea¹⁵⁹, raffigurata, in campo artistico, con vistose ali. Tutto ciò, nel tempo, ha fatto sì che al marchio fosse attribuita un'idea di esclusività, che lo rese ben presto famoso in tutto il mondo grazie anche (e soprattutto) alle sponsorizzazioni da parte di grandi atleti che accettarono di indossare i prodotti Nike in occasione di grandi eventi sportivi, fino a giungere alle gare olimpiche e importanti competizioni internazionali. Grandi passi avanti sono stati compiuti da quando il brand venne fondato; ad oggi Nike, Inc.¹⁶⁰ è una multinazionale americana (presente in ben 52 Paesi), leader nel settore dell'abbigliamento sportivo (nonché rilevante fornitore di accessori e attrezzature sportive) e proprietaria di una serie di marchi di successo, tra cui: “Nike, Converse e Jordan”¹⁶¹. Negli ultimi anni, le valutazioni del brand sono state particolarmente positive, ad attestarle sono anche i report rilasciati da “Brand Finance”¹⁶² tra i quali: “The strongest and most valuable Apparel brands”, “The biggest US brands” and “The best Global brands”¹⁶³. Il primo di questi inizia con il valutare il comportamento assunto dai consumatori in relazione a due differenti aspetti; il primo di questi concerne un maggior grado di responsabilità assunta nei confronti dell'ambiente e della società: in linea a quanto detto nello scorso capitolo, la maggior attenzione dei clienti per aspetti che vanno ben oltre i singoli prodotti o servizi offerti e, quindi, la pressione sociale da essi esercitata sulle imprese,

¹⁵⁷ Montanari, *Vocabolario della lingua greca*, II ed., s.v. “νίκη”.

¹⁵⁸ Traducibile anche con il significato di “supremazia”, “dominio” o “utile/guadagno”. Via: Montanari, *Vocabolario della lingua greca*, II ed., s.v. “νίκη”.

¹⁵⁹ Si fa riferimento alla rappresentazione scultorea della “Νίκη di Samotracia”, risalente al 200 a.C. (età ellenistica) e originaria di Rodi.

¹⁶⁰ L'abbreviazione ‘Inc.’ ha il significato di ‘incomporation’ ed identifica, secondo il diritto statunitense, una particolare struttura legale delle imprese.

¹⁶¹ Tighe, “Nike - Statistics & Facts” https://www.statista.com/topics/1243/nike/#topicHeader_wrapper

¹⁶² “società di consulenza per la valutazione del marchi leader a livello mondiale”, via: Brand Finance, “Bridging the Gap Between Marketing and Finance” <https://brandfinance.com/>

¹⁶³ Brand Finance, “Nike. Brand profile. Brand value” <https://brandirectory.com/brands/nike/>

ha fatto registrare una contrazione degli affari per le aziende di fast fashion, altamente dannose sia in ambito economico che sociale e ambientale e, conseguentemente, una forte predilezione per i cosiddetti “luxury brands”. Il secondo aspetto considerato, maggiormente attinente alla performance Nike, riguarda invece l’impatto che la pandemia da COVID-19 ha avuto sulle scelte di acquisto dei consumatori. Nel 2020 le restrizioni cui buona parte della popolazione mondiale è stata costretta, hanno permesso ad un maggior numero di persone di riscoprire (o addirittura approcciarsi per la prima volta) ad un look comodo e sportivo, adatto a trascorre gran parte della propria giornata tra le mura di casa. Tale tendenza, ha permesso al brand di trarre vantaggio dalle nuove preferenze di acquisto, sia di abituali consumatori che di nuovi clienti. In tale scenario, Nike ha dunque registrato un incremento del valore del proprio marchio del “9% a 33,2 miliardi di dollari”. In base a ciò, nel momento in cui il report è stato pubblicato e le classifiche stilate (aprile 2022), Nike risulta essere il marchio di abbigliamento sportivo di maggior valore al mondo¹⁶⁴.

3.3 Il caso di elusione fiscale

Una volta esplicitata la rilevanza che il colosso economico occupa all’interno del proprio settore di riferimento, è giunto il momento di discutere circa le pratiche elusive dallo stesso utilizzate al fine di poter godere della minor tassazione possibile. La Nike è divenuta bersaglio dell’UE da quando il suo nome è comparso all’interno dei cosiddetti “Paradise Papers”. Quest’ultimi sono “più di tredici milioni di documenti” (“dello studio legale “off-shore” Appleby” e “analizzati dall’ International Consortium of Investigative Journalists, Consorzio internazionale di giornalisti investigativi”), rinvenuti nel novembre del 2017, in cui si evincono i modi con cui singoli individui (prevalentemente celebrità o volti noti nell’ambito di differenti settori) e imprese operanti a livello internazionale cercano di eludere il fisco celando la propria ricchezza o trasferendo quest’ultima presso paradisi fiscali, allo scopo di ridurre al minimo la propria tassazione. È bene notare come i Paradise Papers siano solo figli dei tanto clamorosi e discussi Panama Papers¹⁶⁵, la cui scoperta, risalente all’aprile 2016, ha evidenziato per la prima volta come ingenti patrimoni siano in grado di sfuggire alla morsa del fisco, molto più facilmente

¹⁶⁴ Brand Finance, “BRAND FINANCE APPAREL 50 2022. Nike retains title as world’s most valuable apparel brand while luxury brands boom after COVID-19” <https://brandirectory.com/rankings/apparel>

¹⁶⁵ Documenti “provenienti dallo studio legale Mossack Fonseca, con sede a Panama” via: Parlamento Europeo, “Dibattito sui Paradise Papers: gli stati membri devono agire”.

<https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20171110STO87807/dibattito-sui-paradise-papers-gli-stati-membri-devono-agire>

di come si potesse pensare;¹⁶⁶.

Dietro l’elusione fiscale della Nike, si cela un accordo che la stessa avrebbe stipulato con le autorità fiscali olandesi configurando, secondo la Commissione Europea, un caso di “aiuti di Stato illegali”; che avrebbero permesso al colosso economico di trasferire miliardi di dollari di profitti dall’Europa ad un particolare paradiso fiscale, quello delle Bermuda, ivi prevedendo una propria filiale, la “Nike International Ltd”, non sottoposta a tassazione¹⁶⁷. In seguito a suddetti accordi, il carico fiscale del colosso sarebbe stato notevolmente alleggerito: i propri profitti, al netto delle imposte, avrebbero subito un aumento del 55%, attestandosi a 1,88 miliardi di dollari¹⁶⁸. Ciò è stato reso possibile mediante cinque tax ruling (due dei quali ancora in vigore) che, mediante il pagamento di ingenti royalty, hanno permesso al colosso di trasferire buona parte dei profitti conseguiti nei Paesi Bassi presso le Bermuda¹⁶⁹. Come accennato anche nel primo capitolo, nella normalità dei casi, i tax ruling non sono illegali, il loro scopo sarebbe quello di far comprendere alle società la tassazione cui dovranno essere assoggettate presso un determinato Paese, evitando così possibili contenziosi con quest’ultimo. Sorgono problemi quando gli stessi si tramutano in accordi segreti tra i Paesi e le multinazionali che, in cambio di particolari condizioni e agevolazioni fiscali, decidono di localizzare le proprie sedi presso i Paesi in questione, proprio come la Commissione ritiene si sia verificato nel caso Nike. Preoccupazione prevalente della Commissione, è il valore effettivo delle royalty scambiate, il cui ammontare sembra essere stato, nel corso degli anni, di gran lunga superiore rispetto a quello che si sarebbe previsto in normali condizioni di mercato e nel rispetto del “principio di libera concorrenza”. A riguardo i Paradise Papers evidenziano come, mediante il meccanismo sopra menzionato, tra il 2010 e il 2014, il colosso Nike sia riuscito a trasferire più di un miliardo di euro dall’Olanda alle Bermuda¹⁷⁰. Come se ciò non bastasse, nel 2014, allo scadere dell’accordo che permetteva simili pratiche, per continuare a godere dei vantaggi dalle stesse previsti, sempre in accordo con le autorità fiscali olandesi e mediante una rivisitazione della propria struttura fiscale, il gruppo avrebbe optato per trasferimento

¹⁶⁶ Parlamento Europeo, “Dibattito sui Paradise Papers: gli stati membri devono agire”

<https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20171110STO87807/dibattito-sui-paradise-papers-gli-stati-membri-devono-agire>

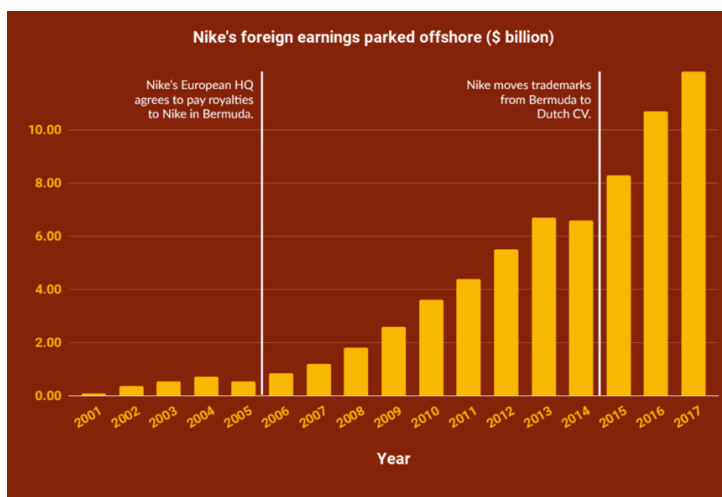
¹⁶⁷ “Le Bermuda non hanno un sistema di imposizione sui redditi”. Di conseguenza i redditi derivanti da società, da altre tipologie di enti residenti, filiali o stabili organizzazioni di società estere, non prevedono alcun prelievo fiscale. Via: Vitale, “Bermuda” <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/schede-paese/articolo/bermuda#:~:text=I%20gestori%20di%20multipropriet%C3%A0%20situate,e%20il%20mantenimento%20della%20struttura.>

¹⁶⁸ Bowers, “How Nike Stays One Step Ahead of the Regulators. When one tax loophole closes, another opens.” <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/swoosh-owner-nike-stays-ahead-of-the-regulator-icij/>

¹⁶⁹ Galullo e Mincuzzi “Royalties gonfiate per pagare meno tasse: l’Ue indaga su Nike in Olanda” <https://www.ilsole24ore.com/art/royalties-gonfiate-pagare-meno-tasse-l-ue-indaga-nike-olanda-AEOIFdCH>

¹⁷⁰ Galullo e Mincuzzi “Royalties gonfiate per pagare meno tasse: l’Ue indaga su Nike in Olanda” <https://www.ilsole24ore.com/art/royalties-gonfiate-pagare-meno-tasse-l-ue-indaga-nike-olanda-AEOIFdCH>

del marchio Nike, e di molti altri, dalle Bermuda ad una filiale olandese, la Nike Innovate CV. L'acronimo CV sta per “commanditaire vennootschap”, che in olandese significa società in accomandita semplice. Nata negli anni '30, tale struttura è, ad oggi, particolarmente in voga tra le multinazionali in quanto, se sfruttata a dovere, potrebbe permettere l'elusione del fisco in diverse parti del mondo. Mediante CV appartenenti a società situate al di fuori dei Paesi Bassi si dà vita a delle strutture, nella teoria, prive di alcuna residenza e, di conseguenza, esonerate dalla tassazione; proprio per questo motivo, numerose multinazionali decidono di dotarsi di società madre non olandesi e di avvalersi di CV olandesi. Il funzionamento è tanto semplice quanto ingegnoso: secondo la giurisdizione olandese i profitti conseguiti da CV all'interno del proprio territorio, sono considerati come realizzati dai partner proprietari delle stesse società in accomandita semplice e, come tali, non possono dunque essere assoggettati alla tassazione prevista dai Paesi Bassi. Allo stesso modo, la maggior parte dei Paesi considera le CV come “normali società” situate in Olanda e dunque sottoposte alla relativa potestà impositiva. Questa voluta “confusione” è, come si è visto precedentemente, la miglior amica delle pratiche elusive che, nell'incertezza, trovano terreno fertile per nascere e propagarsi a dismisura. Nello specifico, in tal caso si parla di “disadattamento ibrido” ed esso è stato adeguatamente sfruttato proprio dalla Nike che, ad oggi, conta ben undici filiali CV olandesi¹⁷¹. Di seguito si propone un grafico che evidenzia come il passaggio da una pratica elusiva all'altra (dal pagamento di royalty a favore della filiale alle Bermuda, al trasferimento del marchio presso una filiale olandese CV) abbia determinato un continuo e cospicuo aumento dei “profitti offshore” conseguiti dalla multinazionale¹⁷².



3.1 SEC Filings, citato in Bowers, “How Nike Stays One Step Ahead of the Regulators. When one tax loophole closes, another opens”.

¹⁷² Bowers, “How Nike Stays One Step Ahead of the Regulators. When one tax loophole closes, another opens” <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/swoosh-owner-nike-stays-ahead-of-the-regulator-icij/>

3.3.1 La Nike nel mirino UE

Le pratiche elusive appena considerate, emerse per la prima volta con i “Paradise Papers”, hanno indotto l’Unione Europea ad avviare un’indagine sui presunti accordi intercorsi tra l’Olanda e la multinazionale che avrebbero permesso a quest’ultima di godere di indebiti vantaggi fiscali. La rilevanza di tale provvedimento lo si coglie nel cospicuo pagamento che, nel caso in cui la vicenda si concludesse a sfavore del colosso, la Nike dovrebbe corrispondere all’Unione Europea, ammontante a miliardi di dollari di tasse non versate a partire dal 2006 (anno in cui si riconduce il primo dei cinque accordi siglati con l’Olanda)¹⁷³. In risposta alle azioni legali previste dalla Commissione Europea, la Nike ha ribattuto che quanto dalla stessa contestatogli fosse privo di fondatezza; il colosso si dichiara infatti rispettoso di tutte le leggi fiscali normalmente previste in capo a tutte le altre società operanti presso i Paesi Bassi¹⁷⁴. Nonostante tali dichiarazioni, quel che si evince dai Paradise Papers è che la Nike abbia operato, per più di dieci anni, avvalendosi di corposi trasferimenti di utili, tant’è che nel 2017 (mediante le pratiche prima citate) i profitti sfuggiti alla morsa del fisco europeo ammontarono a circa dodici miliardi¹⁷⁵.

3.3.2 La Nike: rischio bassa credibilità

Di certo, la scoperta secondo cui anche la Nike figurava tra i colossi economici adoperanti pratiche elusive, non giovò alla reputazione di quest’ultima. Nel momento in cui i Panama Papers vennero resi noti per la prima volta, a sollevarsi fu un polverone di critiche che vedeva in personaggi noti e multinazionali “leali”, il volto di chi aveva attentato alla fiducia di ignari consumatori, mal rappresentati da coloro che, pur avendo ingenti ricchezze, facevano di tutto pur di eludere il fisco e, dunque, non conferire un apporto contributivo. La notizia destò così tanto scalpore che, all’epoca, l’editorialista della CNN Frida Ghitis definì l’intera vicenda come un “terremoto” le cui scosse di assestamento avrebbero continuato ad avere serie ripercussioni sull’intero settore fiscale ed economico per decenni¹⁷⁶.

¹⁷³ Galullo e Mincuzzi “Royalties gonfiate per pagare meno tasse: l’Ue indaga su Nike in Olanda”

<https://www.ilsole24ore.com/art/royalties-gonfiate-pagare-meno-tasse-l-ue-indaga-nike-olanda-AEOIFdCH>

¹⁷⁴ Fitzgibbon, “Nike fails to stop EU probe on billions in alleged tax dodging”

<https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/nike-fails-to-stop-eu-probe-on-billions-in-alleged-tax-dodging/>

¹⁷⁵ Bowers, “How Nike Stays One Step Ahead of the Regulators. When one tax loophole closes, another

opens” <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/swoosh-owner-nike-stays-ahead-of-the-regulator-icij/>

¹⁷⁶ Fitzgibbon e Hudson, “Five years later, Panama Papers still having a big impact”

<https://www.icij.org/investigations/panama-papers/five-years-later-panama-papers-still-having-a-big-impact/>

In tale contesto, i Paradise Papers non fecero altro che inserirsi all'interno di un quadro economico-sociale ormai disilluso, costituito da consumatori sempre meno ingenui e incapaci di credere alle apparenze pubblicitarie e di marketing con cui le imprese tentano di costruire la propria immagine e, al contempo, celare le proprie falle. Anche per il caso Nike, dunque, ci si chiede quale sia stato il rapporto rischi-benefici tale da indurre il colosso a perseguire pratiche elusive e mettere a repentaglio, ancora una volta, la propria reputazione. La Nike, infatti, non è di certo nuova a scandali, non solo fiscali, che nel tempo hanno rischiato di danneggiare l'immagine che i consumatori avevano a suo riguardo. Già all'inizio degli anni duemila, il colosso fu travolto dalla destabilizzante notizia inerente allo sfruttamento della forza lavoro e della manodopera infantile, che indignò la fedelissima clientela Nike e che, per un periodo, indirizzò altrove le scelte di consumo di quest'ultima, provocando ingenti perdite di fatturato. Quella emersa dai Paradise Papers fu, dunque, l'ennesimo evento spiacevole in cui la multinazionale rimase coinvolta. In merito alla reputazione assunta dalla multinazionale si è espresso anche il Financial Times; un articolo del famoso quotidiano britannico, ha difatti evidenziato come la credibilità del colosso stia risentendo delle politiche scorrette intraprese nel corso degli anni. A riguardo, la domanda, che fa capolino dal titolo del medesimo articolo, è se, e fin quando, la Nike sarà in grado di tener alto il proprio nome. È bene sottolineare che, in tutti questi anni, la reputazione del colosso è sempre stata salvata mediante l'impegno dimostrato in cause sociali, con lo scopo di sanare o bilanciare gli errori commessi e cercando di mostrarsi al pubblico dei consumatori come impresa leader con valori etici condivisi dall'intera società. Nonostante ciò, numerosi scandali (tra cui non ultimo quello dei Paradise Papers), hanno fatto dubitare della moralità della multinazionale. A dare conferma di ciò sarebbero i suoi stessi dipendenti che, secondo il Financial Times, avrebbero dichiarato che essa “non pratica ciò che predica”¹⁷⁷. Una problematica, questa, che non può essere superata con i soliti ritrovati: il dichiarato impegno nel settore della sostenibilità, la promozione dello sport femminile, le campagne contro il razzismo, l'HIV o le discriminazioni sociali¹⁷⁸. Tali iniziative risultano, per l'appunto, fittizie se nella concretezza dei fatti, la Nike è poi tra le prime multinazionali ad eludere il fisco, con evidenti ripercussioni a livello economico, sociale (in quanto fonte di disuguaglianze) e sostenibile (poiché capace di drenare risorse che potrebbero essere altrimenti utili al raggiungimento di obiettivi green). Tutto questo per quanto concerne la sola adozione di pratiche elusive, se a questa si aggiungono gli altri spiacevoli eventi in cui la multinazionale è stata coinvolta, è comprensibile come alcuni consumatori potrebbero vedere nelle iniziative benefiche promosse dal colosso, una facciata e un metodo per nascondere le operazioni

¹⁷⁷ Germano, “Can Nike keep its cool?” <https://www.ft.com/content/d4cbf3a8-77ec-4f0a-95ae-35f4e974d518>

¹⁷⁸ Ronzoni, “Perché la Nike rischia di non essere più credibile” <https://www.linkiesta.it/2021/01/nike-sport-cool/>

immorali realizzate e, al contempo, compiacere i propri clienti. Alla luce di ciò, ci si chiede quale sia il prossimo passo della multinazionale, in un periodo storico in cui non è più concesso commettere consapevolmente errori a scapito dell'intera società globale. Ad oggi, infatti, due aspetti di fondamentale importanza, costituiscono un pericolo per il colosso in questione come per tutte le multinazionali. Un primo elemento è rappresentato dalla, già discussa, attenzione dei consumatori nei confronti dell'eticità e della responsabilità assunta da ciascuna impresa, una tendenza che, a differenza di qualche anno fa, è ormai considerata necessaria per sopravvivere sul mercato. A tale aspetto si aggiungono anche le numerose sfaccettature di cui, nel tempo, si è dotato il concetto di sostenibilità che oggi giorno non riguarda (come esplicitato nel secondo capitolo) solo il profilo ambientale, ma ogni aspetto della vita quotidiana e dunque, anche il lato organizzativo e produttivo delle imprese, come mai precedentemente era accaduto. Un secondo elemento riguarda invece il ruolo giocato dai social media. Quest'ultimi, nonostante siano in voga da parecchi anni, ultimamente hanno manifestato uno sviluppo particolarmente curioso. Piattaforme come Facebook e Instagram erano originariamente sorte con lo scopo di intrattenere e mettere in comunicazione comunità, più o meno, appartenenti a medesime realtà. Ad oggi, invece, i medesimi social giocano un ruolo completamente differente rispetto a quello assunto pochi anni addietro, e predominante nella diffusione di notizie così come nella creazione di comunità (di vario genere), sempre più pronte a denunciare ingiustizie provenienti da singoli individui come da imprese nazionali e multinazionali. Ecco, dunque, che una semplice notizia si diffonde a macchia d'olio, indipendentemente dal luogo in cui il relativo evento è avvenuto, facendo inoltre sì che le conseguenti ripercussioni si spargano per l'intero globo. Inoltre, essendo i social media degli omologatori di pensiero, potrebbero indurre intere comunità (e quindi decine di migliaia di persone) ad avere un medesimo pensiero circa molteplici eventi o aspetti. Questo meccanismo potrebbe essere un enorme pericolo per le multinazionali, un cui scandalo o comportamento immorale potrebbe determinare effetti devastanti per le stesse. Alla luce di ciò, è possibile che quando nel lontano 2006 il colosso decise di intraprendere, le prime citate, pratiche elusive, potesse non essere consapevole delle ripercussioni che quest'ultime avrebbero avuto a livello di immagine e di scelta di consumo dei propri clienti? Magari non potendo immaginare l'importanza che la responsabilità sociale delle imprese (e in particolare delle multinazionali) avrebbe avuto oggi giorno, anche riguardo alla sostenibilità? Possibile ma altamente improbabile! Mentre per i numerosi scandali in cui la multinazionale è stata coinvolta, essa ha poi riconosciuto le proprie colpe e cercato di porre rimedio alle proprie mancanze con, almeno, un'apparente "soluzione" delle problematiche di fondo, nel caso in questione, la Nike contesta addirittura la decisione della Commissione Europea di indagare in merito alla sussistenza di pratiche elusive, reputando il proprio

comportamento alla stregua di molte altre società, e considerando quello della Commissione come ‘accanimento’ nei propri confronti¹⁷⁹. Inoltre, in base ai dati ad oggi disponibili, non sembra che il colosso abbia cessato con il perseguimento di simili stratagemmi elusivi. Nonostante le ipotesi avanzate e le realtà finora emerse, è bene notare come la Nike sia, tuttora, leader nel proprio settore e come, dunque, la problematica circa la sua reputazione, sia concreta ma con ancora irrisolvibile; sarà quindi interessante scoprire se, e come, la multinazionale deciderà di affrontare quest’ultima per evitare, magari in un futuro più o meno prossimo, che essa possa sfociare in una vera e propria crisi di immagine.

¹⁷⁹ Fitzgibbon, “Nike fails to stop EU probe on billions in alleged tax dodging”
<https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/nike-fails-to-stop-eu-probe-on-billions-in-alleged-tax-dodging/>

Conclusioni

Giunti ormai al termine, è doveroso concludere la trattazione con alcune considerazioni che scaturiscono dalle evidenze fin qui esposte. All'inizio dello scritto ci si era posto come obiettivo quello di indagare le principali metodologie elusive adoperate dalle multinazionali, di comprendere il rapporto rischi-benefici tale da indurne il perseguimento e, infine, comprendere se, e in quale misura, l'adozione delle stesse fosse in grado di danneggiare l'immagine e la reputazione di grandi colossi economici. Ciò che dallo scritto è emerso, fa riferimento a come le multinazionali si avvalgano di numerose operazioni, distorcendo tratti caratterizzanti delle stesse, al fine di conseguire (indebiti) vantaggi fiscali; tra le pratiche in tale sede citate: la distorsione dei prezzi di trasferimento (o transfer pricing), l'occultamento di una stabile organizzazione e il, cosiddetto, dividend washing. Più nello specifico, si è evidenziato come partendo da tali operazioni, le multinazionali abbiano avuto la possibilità di aggirare quanto previsto da specifiche disposizioni e godere di un minor carico impositivo. Difatti, come più volte si è constatato, i colossi economici assumono un comportamento elusivo mediante lo sfruttamento di cavilli e falle normative. Da ciò, scaturisce la considerazione della necessità di disposizioni quanto più accurate possibile nella definizione di fattispecie che potrebbero essere altrimenti distorte e dar luogo a fenomeni di elusione fiscale; ciò potrebbe, ad esempio, avvenire mediante una sostanziale riduzione dello spazio demandato all'interpretazione, facilmente sfruttabile dalle multinazionali per perseguire 'illeciti' fini. È altresì vero che la previsione di norme capaci di escludere la totalità dei comportamenti opportunistici da parte delle imprese, è da considerarsi impossibile, in merito anche il famoso detto latino: "facta lex inventa fraus" (ovvero "fatta la legge trovato l'inganno"); dunque, per quanto la normativa occupi un ruolo centrale nella circoscrizione del fenomeno elusivo, affinché, mediante l'applicazione della stessa, possano essere raggiunti i risultati sperati, è necessario fare appello al buon senso e alla responsabilità sociale delle singole imprese (Social Corporate Responsibility). Ove con tali espressioni si intende la responsabilità assunta dai gruppi multinazionali nei confronti della collettività e del contesto di riferimento in cui in essi stessi operano. Infatti, in base a ciò che emerso all'interno della trattazione, si è potuto constatare come l'elusione fiscale sia molto più concreta di quel che si pensi, e come essa non riguardi il solo versante economico e non costituisca una problematica delle sole Amministrazioni fiscali mondiali. Per esemplificare, si può pensare al fenomeno in questione come ad un albero, le cui possenti e ben salde radici affondano in un terreno prettamente economico/fiscale mentre i suoi rami si espandono e avvolgono molteplici aspetti della vita sociale. L'elusione fiscale è, difatti, un generatore di disuguaglianze e un ostacolo, non indifferente, al raggiungimento della tanto agognata sostenibilità, in

quanto usurpatrice di risorse utili al perseguimento di obiettivi green. Da qui, dunque, deriva l'importanza del rispetto della normativa posta a contrasto dell'elusività del maggior senso di responsabilità dei colossi economici. Ad oggi, una maggiore eticità delle imprese sembra essere incentivata dalla pressione sociale esercitata dalla collettività che, nel tempo, ha condotto a notevoli cambiamenti dei modelli di business, molto più attenti al concetto di benessere sociale. Nonostante ciò, l'adozione di pratiche elusive è un qualcosa che ancora desiste ai mutamenti citati, soprattutto a causa dei notevoli benefici che ne derivano. La motivazione di fondo per cui gruppi multinazionali decidono di eludere il fisco, riguarda il conseguimento di (indebiti) vantaggi fiscali che, per quanto immorali possano essere, sono figli di circostanze particolarmente allettanti da cui i colossi economici difficilmente riescono a desistere, ovvero: la disparità di trattamento fiscale cui sarebbero assoggettati in un Paese rispetto ad un altro, i differenti metodi di determinazione del reddito societario e, infine, i "blandi" provvedimenti previsti nel caso in cui fosse accertata la sussistenza di pratiche elusive. I primi due aspetti, da decenni, al centro di numerosi dibattiti internazionali, di recente hanno trovato soluzione in determinati provvedimenti normativi, tra cui, il più importante, è contenuto nel rapporto "Blueprint Pillar One and Pillar Two". Per quanto concerne l'ultima motivazione, nella trattazione si è evidenziato come, spesse volte, i casi di elusione fiscale non siano adeguatamente sanzionati. In merito, dunque, si ritiene che provvedimenti più severi siano un ottimo strumento per far desistere le multinazionali dall'intraprendimento di operazioni elusive e per circoscrivere l'intero relativo fenomeno. Nonostante gli indubbi vantaggi economici conseguibili, la tesi proposta, considera la crescente attenzione dei consumatori nei confronti della responsabilità sociale dell'impresa, un deterrente al perseguimento di pratiche elusive: l'immoralità e le numerose spiacevoli conseguenze (precedentemente elencate) ad esse riconducibili, minerebbero la reputazione e l'immagine delle multinazionali con conseguenti ripercussioni negative sui loro affari. La medesima tesi, difatti, si basa sul potere in tal senso esercitabile dai singoli consumatori: mediante le proprie scelte di consumo, essi possono prediligere l'acquisto di prodotti di imprese che accolgono e rispettano la moralità serpeggiante tra la collettività, facendo sì che la massimizzazione del profitto cammini di pari passo con un comportamento etico e rispettoso delle generazioni presenti e future. L'interrogativo originariamente posto era se, e quanto, il perseguimento di pratiche elusive potesse scalfire e minacciare la reputazione delle multinazionali e dunque scoraggiarne l'adozione. Tale domanda ha trovato risposta con l'analisi del caso Nike. Ricerche in merito al magnate dell'abbigliamento sportivo, hanno evidenziato come anche quest'ultimo abbia utilizzato pratiche elusive al fine di poter godere di una minore tassazione. Più nello specifico, i Paradise Papers hanno svelato come ciò avvenisse mediante il pagamento di ingenti royalty presso una filiale delle Bermuda e l'utilizzo delle cosiddette "CV" olandesi. Approfondimenti in merito alla vicenda in esame, hanno in parte confermato la tesi secondo cui comportamenti elusivi

da parte delle multinazionali andrebbero a minare la reputazione delle stesse. A dare prova di ciò è un'inchiesta del Financial Times circa la credibilità assunta dalla Nike in seguito alle spiacevoli vicende in cui è stata coinvolta. L'articolo in questione, risalente al 2021, evidenzia una problematica di affidabilità dei clienti del colosso; nonostante ciò, è bene ricordare come la multinazionale sia, tutt'ora, leader nel settore dell'abbigliamento sportivo. Proprio in considerazione di ciò, la tesi si ritiene solo parzialmente accertata: se da una parte è vero che le pratiche elusive vanno a discapito dell'immagine dell'impresa, al contempo, esse non sono, al momento, così rilevanti da indurre un cospicuo numero di consumatori a dirigere altrove le proprie scelte di acquisto e, dunque, non tali da costituire un vero e proprio deterrente al loro perseguimento. Tali affermazioni si basano sul fatto che, a ridosso della pubblicazione dei Paradise Papers, così come negli anni successivi, non si è registrato alcun crollo o diminuzione dei ricavi, dato che induce a ritenere che, nonostante l'ormai dichiarata elusione del fisco, i consumatori abbiano continuato a scegliere prodotti Nike. A tal punto, diviene interessante indagare il caso opposto, e interrogarsi sul motivo per cui il caso di elusione in questione non abbia rappresentato sostanziali cambiamenti nelle scelte di acquisto dei consumatori nonostante una crescente attenzione degli stessi alle condizioni di produzione e ai valori rispecchiati dalle imprese. A riguardo non vi sono dati o informazioni sufficienti che permettono un'argomentazione o una disquisizione in materia ma, in merito, si possono comunque, avanzare delle ipotesi. Tra queste, la possibile ignoranza circa i reali effetti dell'elusione fiscale, magari dai più considerata come problematica intercorrente tra la sola Amministrazione fiscale e l'impresa elusiva. È doveroso render noto che tale trattazione ha dei limiti. In primo luogo, è bene specificare che l'articolo del Financial Times, citato nel capitolo terzo, e riguardante la problematica di credibilità, prende in considerazione vari scandali in cui il colosso è stato coinvolto e non esclusivamente quello relativo alle pratiche di elusione fiscale da esso adoperate. Inoltre, la conclusione dello scritto e, dunque, la parziale conferma della tesi, è avvenuta sulla base del solo caso Nike, che, ovviamente, non costituisce campione sufficientemente ampio per poter estendere il risultato ivi riscontrato all'intera popolazione delle multinazionali; nonostante ciò, esso può fornire un'idea indicativa dell'oggetto di tesi e spunto per futuri approfondimenti in merito.

Bibliografia

Beghin, Mauro. *Diritto Tributario*. 5 ed. Milano: CEDAM, 2020.

Beghin, Mauro. *L'elusione fiscale e il principio del divieto di abuso del diritto*. 2. ed. Milano: CEDAM, 2021.

Benito, Ferraro Flavio. "Imprese multinazionali e violazione di norme internazionali". Tesi di Laurea magistrale a ciclo unico, Università Luiss Guido Carli, 2020.

Bosi, Paolo. *Corso Di Scienza Delle Finanze*. 8 ed. Bologna: Il Mulino, 2019.

Campanini, Giuseppe, and Giuseppe Carboni. "Ēlūdo". *Il Dizionario Della Lingua E Della Civiltà Latina*. 3. ed. Torino: Paravia, 2007.

Concetti, Paolo. "Tassazione Delle Multinazionali E Squilibri Fiscali Internazionali Nell'Era Dell'Economia Digitale". Tesi di Laurea Triennale, Università Luiss Guido Carli, 2021.

Dragonetti, Alessandro e Valerio Piacentini, and Anna Sfondrini. *Manuale Di Fiscalità Internazionale*. 9. ed. Milano: IPSOA, 2022.

Emi. *Top 200. La crescita del potere delle multinazionali*. 2020

Mercati, Massimo. *L'impresa come sistema vivente; una nuova visione per creare valore e proteggere il futuro*. Siena: ABOCA, 2020, citato in: la Repubblica. "L'Impresa Come Sistema Vivente", 14 agosto 2020. https://www.repubblica.it/green-and-blue/2020/08/14/news/l_impresa_come_sistema_vivente-267524582/.

Muchlinski, Peter. *Multinational Enterprises and The Law*. 3. ed. Londra: Oxford University Press, 2021, citato in Benito, Ferraro Flavio. "Imprese multinazionali e violazione di norme internazionali". Tesi di Laurea magistrale a ciclo unico, Università Luiss Guido Carli, 2020.

OECD (2019), Model Tax Convention on Income and on Capital 2017 (Full Version), OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/g2g972ee-en> citato in Valente, Piergiorgio, and Luigi Vinciguerra. *Stabile Organizzazione*. Milano: IPSOA, 2018.

Piazza, Marco, and Diego Avolio. *Il Transfer Pricing*. Milano: Giuffrè Francis Lefebvre, 2022.

Valente, Piergiorgio, and Luigi Vinciguerra. *Stabile Organizzazione*. Milano: IPSOA, 2018.

Valente, Piergiorgio. *Manuale Del Transfer Pricing*. Milano: IPSOA, 2021.

Sitografia

"Action 7 - OECD BEPS". Oecd.Org, 2022. <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action7/>.

"Dividend Washing. Una modalità alternativa di incasso dei dividendi". Borsaitaliana.It. 2010. <https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/dividend-washing127.htm>.

"Gruppo "Codice Di Condotta (Tassazione Delle Imprese)"". Consiglio dell'Unione Europea. Ultima modifica: 11 aprile 2022. <https://www.consilium.europa.eu/it/council-eu/preparatory-bodies/code-conduct-group/>.

"I Paradisi Fiscali" Borsa Italiana. 2009. <https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/paradisi-fiscali.htm>.

"Interrogazione Parlamentare. Risposta E-002860/20 | E-002860/2020(ASW)" Parlamento Europeo. Europarl.Europa.Eu. Ultima modifica: 13 ottobre 2020. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-9-2020-002860-ASW_IT.html.

"La Global Minimum Tax In Vigore Dal 2023: Le Risposte Alle 10 Domande Più Frequenti". Bdo.It, 2021. <https://www.bdo.it/it-it/insights-it/tax/expatriates-global-mobility/la-global-minimum-tax-in-vigore-dal-2023-le-risposte-alle-10-domande-piu-frequenti>.

"LA STORIA". Oxfam Italia, 2022. <https://www.oxfamitalia.org/chi-siamo/la-storia/>.

"Next Generation EU E Il Piano Nazionale Di Ripresa E Resilienza". Agenzia Per La Coesione Territoriale, 2021. https://www.agenziacoesione.gov.it/dossier_tematici/nextgenerationeu-e-pnrr/.

"Nike. Brand Profile". Brand Finance. <https://brandirectory.com/brands/nike/>.

"OCSE - Organizzazione Per La Cooperazione E Lo Sviluppo Economico - MEF Dipartimento Del Tesoro". Dt.Mef.Gov.It. https://www.dt.mef.gov.it/it/attivita_istituzionali/rapporti_finanziari_internazionali/organismi_internazionali/ocse/.

"OCSE / G20 – Il Progetto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) | Tayros Consulting". Tayros.Bg, 2021. <https://tayros.bg/index.php/2021/04/05/ocse-g20-il-progetto-beps-base-erosion-and-profit-shifting/>.

"Preventing The Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status, Action 7 - 2015 Final Report". Oecd-Ilibrary.Org, 2015. https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/preventing-the-artificial-avoidance-of-permanent-establishment-status-action-7-2015-final-report_9789264241220-en.

Ryding, Tove. "Proposal For a United Nations Convention On Tax". Eurodad, 2022. https://www.eurodad.org/un_tax_convention#:~:text=The%20proposed%20Convention%20seeks%20to,and%20needs%20of%20developing%20countries

"Responsible Tax Engagement". PRI, 2020. <https://www.unpri.org/showcasing-leadership/responsible-tax-engagement/8945.article>.

"UN FACTI Panel | About". Factipanel.Org. <https://factipanel.org/about.html>.

"What Is the Difference Between The Statutory And Effective Tax Rate?". Pgpf.Org, 2022. <https://www.pgpf.org/blog/2022/03/what-is-the-difference-between-the-statutory-tax-rate-and-the-effective-tax-rate>.

Bertelli Motta, Matteo. "Elusione Fiscale: La Guida Completa. Che Cos'è? Come Si Accerta? Quali Sono Le Sanzioni? Perché Si Differenzia Dall'evasione?". Altalex.Com. Ultima modifica: 14.05.2020. <https://www.altalex.com/guide/elusione-fiscale#>.

Bowers, Simon. "Nike Stays Ahead of The Regulators". ICIJ, 2017. <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/swoosh-owner-nike-stays-ahead-of-the-regulator-icij/>.

Brand Finance. "Apparel 50 2022. The Annual Report on The Most Valuable and Strongest Apparel Brands". 2022. <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-apparel-50-2022-preview.pdf>.

D'angelo, Anna. "La Corporate Tax Globale Prende Forma. Dall'Ocse Accordo Storico Di 131 Paesi". *Fisco Oggi. Rivista Online Dell'agenzia Delle Entrate*, 6 luglio 2021. <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/corporate-tax-globale-prende-forma-dallocse-accordo-storico-131-paesi>.

- D'angelo, Anna. "Ocse, Global Tax Sulle Multinazionali. Col Sì Di 136 Paesi, Al Via Dal 2023". *Fisco Oggi. Rivista Dell'agenzia Delle Entrate*, 12 ottobre 2021. <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-global-tax-sulle-multinazionali-col-si-136-paesi-al-via-dal-2023>.
- D'Ettore, Rosanna. "Ocse, Linee Guida Sul Tp - 1 Arriva L'Edizione Targata 2022". *Fisco Oggi. Rivista Online Dell'agenzia Delle Entrate*, 22 marzo 2022. <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-linee-guida-sul-tp-1-arriva-ledizione-targata-2022>.
- Deotto, Dario e Luigi Lovecchio. "Solo Il Vantaggio Fiscale Indebito Motiva L'Abuso Del Diritto". *NT+ Diritto*, 9 maggio 2022. <https://ntplusdiritto.ilsole24ore.com/art/solo-vantaggio-fiscale-indebito-motiva-l-abuso-diritto-AEGdZWXB>.
- Interrogazione Parlamentare - E-002860/2020, "Concorrenza Sleale Causata Dai "Paradisi Fiscali", Parlamento Europeo. Europarl.Europa.Eu, ultima modifica: 20 maggio 2020. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-9-2020-002860_IT.html.
- FACTI. "Financial integrity for sustainable development". Nazioni Unite. 2021. https://uploads-ssl.webflow.com/5e0bd9edab846816e263d633/602e91032a209d0601ed4a2c_FACTI_Panel_Report.pdf
- Ficocelli, Sara. "Combattere i paradisi fiscali all'interno e all'esterno dell'UE: Le Proposte Dei Cittadini". *La Repubblica*, 18 febbraio 2022. https://www.repubblica.it/dossier/esteri/futuro-europa/2022/02/18/news/iniziare_a_combattere_i_paradisi_fiscali_allinterno_e_allesterno_dellue-338005171/.
- Fitzgibbon, Will, and Michael Hudson. "Five Years Later, Panama Papers Still Having a Big Impact". ICIJ, 2021. <https://www.icij.org/investigations/panama-papers/five-years-later-panama-papers-still-having-a-big-impact/>.
- Fitzgibbon, Will. "Nike fails to stop EU probe on billions in alleged tax dodging". ICIJ, 2021. <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/nike-fails-to-stop-eu-probe-on-billions-in-alleged-tax-dodging/>.
- Galimberti, Alessandro. "Tassa Minima Globale, Perché Il Gettito È Tutto Da Verificare". *Il Sole 24 Ore*, 4 luglio 2021. <https://24plus.ilsole24ore.com/art/tassa-minima-globale-perche-gettito-e-tutto-verificare-AE1EbVU>.

Galullo, Roberto, and Angelo Mincuzzi. "Royalties Gonfiate Per Pagare Meno Tasse: L'Ue Indaga Su Nike In Olanda". *Il Sole 24 Ore*, 10 gennaio 2019. <https://www.ilsole24ore.com/art/royalties-gonfiate-pagare-meno-tasse-l-ue-indaga-nike-olanda-AEOIFdCH>.

Germano, Sara. "Can Nike Keep Its Cool?". *Financial Times*, 7 gennaio 2021. <https://www.ft.com/content/d4cbf3a8-77ec-4f0a-95ae-35f4e974d518>.

Il Sole 24 Ore. "Elusione Fiscale", 30 agosto 2011. <https://st.ilsole24ore.com/art/notizie/2011-08-30/elusione-fiscale-093644.shtml?uuid=Aa1gm6zD>.

la Repubblica. "L'Impresa Come Sistema Vivente", 14 agosto 2020. https://www.repubblica.it/green-and-blue/2020/08/14/news/l_impresa_come_sistema_vivente-267524582/.

Latini, Stefano. "Global Minimum Tax: Il Compromesso Fiscale USA Per Le Multinazionali". *IPSOA*, 4 maggio 2021. <https://www.ipsoa.it/documents/quotidiano/2021/05/04/global-minimum-tax-compromesso-fiscale-usa-multinazionali>.

Leyts, Barend e Symeon Piperidis. "Vertice Del G20, Roma, Italia, 30 E 31 Ottobre 2021". Consilium.Europa.Eu. Ultimo accesso: 7 luglio 2022. <https://www.consilium.europa.eu/it/meetings/international-summit/2021/10/30-31/>.

Migliorini, Federico. "Cosa Sono I Paradisi Fiscali? Dove Si Trovano?". *Fiscomania*, 2022. <https://fiscomania.com/paradisi-fiscali/#:~:text=Il%20paradiso%20fiscale%20rappresenta%20uno,di%20una%20tassazione%20estremamente%20ridotta>.

Mincuzzi, Angelo. "Google Fa Pace (Dopo Un Anno) Con Il Fisco Italiano: Pagherà 306 Milioni Di Euro". *Il Sole 24 Ore*, 4 maggio 2017. <https://issuu.com/oecd.publishing/docs/tax-database-brochure?e=3055080/92502856>.

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>.

OECD. "Corporate Tax Statistics". 2021. <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/corporate-tax-statistics-third-edition.pdf>.

OECD. "Tax Database Key Tax Rate Indicators". 2021. <https://issuu.com/oecd.publishing/docs/tax-database-brochure?e=3055080/92502856>.

P., Ste. "Global Minimum Tax, Cos'è E Quando Viene Applicata La Tassa Che Colpisce Le Multinazionali Digitali (In Italia Vale 30 Miliardi)". *Il Messaggero*, 30 ottobre 2021. https://www.ilmessaggero.it/politica/global_minimum_tax_cos_e_quando_entra_in_vigore_g20_ultima_ora-6290942.html.

Parlamento europeo, "Dibattito Sui Paradise Papers: Gli Stati Membri Devono Agire ". Europarl.Europa.Eu. Ultima modifica: 14 novembre 2017 <https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20171110STO87807/dibattito-sui-paradise-papers-gli-stati-membri-devono-agire>.

Pausch-Homblé, Katharina. "Conclusioni Del Consiglio Sulla Tassazione Delle Imprese — Erosione Della Base Imponibile E Trasferimento Degli Utili". Consilium.Europa.Eu, 2015. <https://www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2015/12/08/ecofin-conclusions-corporate-taxation/>.

Portal, ESG. "Dichiarazione ESG: Un Passo Verso Un Business Sostenibile ". ESG Portal Società Benefit A R.L. <https://www.esgportal.eu/it/dichiarazione-esg/>.

Ronzoni, Dario. "Don'T Do It. Perché La Nike Rischia Di Non Essere Più Credibile". *Linkiesta*, 14 gennaio 2022. <https://www.linkiesta.it/2021/01/nike-sport-cool/>.

Rossi, Vito. "Ocse, Dati E Cifre Sul Fisco Societario. Si Alza Il Velo Su Aliquote E Gettito". *Fisco Oggi. Rivista Online Dell'agenzia Dell'entrate*, 2020. <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/articolo/ocse-dati-e-cifre-sul-fisco-societario-si-alza-velo-aliquote-e-gettito>.

Rubino, Giulio e Angelo Mincuzzi. "Cosa Sono Le Operazioni “Cum-Ex” E Perché Nelle Casse Dell'Europa Mancano 150 Miliardi". *Il Sole 24 Ore*, 21 ottobre 2021. <https://24plus.ilsole24ore.com/art/cosa-sono-operazioni-cum-ex-e-perche-casse-dell-europa-mancano-150-miliardi-AEfDrKr>.

Rubino, Giulio. "Cum-Cum, La Truffa Al Fisco Senza Confini". *La Repubblica*, 18 ottobre 2018. https://www.repubblica.it/economia/2018/10/18/news/cum-cum_la_truffa_al_fisco_senza_confini-209279583/.

Tighe, D. "Topic: Nike". Statista, 2022. <https://www.statista.com/topics/1243/nike/#dossierKeyfigures>.

Vitale, Francesca. "Bermuda". *Fisco Oggi. Rivista Online Dell'agenzia Delle Entrate*. 3 agosto 2012. <https://www.fiscooggi.it/rubrica/dal-mondo/schede-paese/articolo/bermuda#:~:text=I%20gestori%20di%20multipropriet%C3%A0%20sitate,e%20il%20mantenimento%20della%20struttura>.

Zucman, Gabriel. "Se L'Elusione Fiscale «Inquina» La Democrazia". *Il Sole 24 Ore*, 4 luglio 2018. <https://www.ilsole24ore.com/art/se-l-elusione-fiscale-inquina-democrazia-AELupMGF>.