

DIPARTIMENTO DI  
IMPRESA E MANAGEMENT

CATTEDRA: SCIENZA DELLE FINANZE

**FISCALITÀ INTERNAZIONALE:  
ANALISI E APPROFONDIMENTI SULLE PRINCIPALI  
FATTISPECIE CON PARTICOLARE RIGUARDO ALLA  
TASSAZIONE SULLE MULTINAZIONALI**

PROF. MAURO MILILLO

---

RELATORE

PAOLO CACCIOTTO 244341

---

CANDIDATO

ANNO ACCADEMICO 2021/2022

# INDICE

INTRODUZIONE.....	3
<b>CAPITOLO 1 NORMATIVA VIGENTE A LIVELLO NAZIONALE SULLE FATTISPECIE DI FISCALITA' INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI.....</b>	<b>4</b>
1.1 PREPARAZIONE DEL SISTEMA TRIBUTARIO NAZIONALE AD UN'ECONOMIA GLOBALE.....	5
1.2 LE CONVENZIONI INTERNAZIONALI .....	7
1.3 LA DISCIPLINA DELLA STABILE ORGANIZZAZIONE .....	11
1.4 I PARADISI FISCALI.....	15
1.5 LA NORMATIVA DI CONTRASTO AI PARADISI FISCALI .....	18
1.6 TUTELE ALLA PRATICA DEL "TRANSFER PRICING".....	20
<b>CAPITOLO 2 IMPATTI ECONOMICI E FINANZIARI DELLE TASSE SULLE MULTINAZIONALI NEL SETTORE PUBBLICO E ANALISI DELLA PRIMA INIZIATIVA CONCRETA DI COOPERAZIONE .....</b>	<b>23</b>
2.1. RILEVANZA DELLA GLOBALIZZAZIONE SULL'ECONOMIA NAZIONALE DI UNO STATO POTENTE COME GLI STATI UNITI.....	24
2.2. RILEVANZA DELLE POLITICHE FISCALI ED EXTRAFISCALI SU UN'ECONOMIA NAZIONALE E INTERNAZIONALE .....	27
2.3 L'IMPIANTO COSTRUITO INTORNO AL PROGETTO BEPS .....	31
2.3.1 LA MISSION DEL BEPS .....	31
2.3.2 I CARATTI STRUTTURALI E APPLICATIVI DEL BEPS.....	33
<b>CAPITOLO 3 AZIONI PROMOSSE PER IL MIGLIORAMENTO DEL SISTEMA FISCALE INTERNAZIONALE E VALUTAZIONE DELL' IMPATTO SULLE ECONOMIE E NORMATIVE NAZIONALI .....</b>	<b>36</b>
3.1 GLI STANDARD MINIMI DEL PROGETTO BEPS .....	37
3.2 LE RESTANTI INIZIATIVE INSERITE NEL BEPS .....	43
3.3 ANALISI DELLA RIFORMA SULLA RIALLOCAZIONE DEI DIRITTI IMPOSITIVI E SULLA PROPOSTA ATTUALE DI UN' ALIQUOTA MINIMA GLOBALE SULLE IMPOSTE DELLE MULTINAZIONALI .....	48
3.4 PUNTI DI CONTRASTO IN MERITO ALLA PROPOSTA DI ALIQUOTA MINIMA GLOBALE E VALUTAZIONE DEL SUO IMPATTO SULLE CASSE STATALI E SULLA LOTTA AI PARADISI FISCALI E ALLE STRATEGIE AZIENDALI ELUSIVE .....	51
CONCLUSIONE .....	52
BIBLIOGRAFIA .....	53
SITOGRAFIA.....	56

## INTRODUZIONE

Il presente lavoro tratta di fiscalità internazionale, un argomento molto ampio e con delle sfumature attuali che meritano un approfondimento a riguardo.

Essendo una tematica complessa da analizzare, risulta funzionale iniziare con la trattazione della normativa vigente in Italia, uniformata attraverso il recepimento delle direttive europee, le quali hanno permesso il mantenimento di un'equità fiscale nel sistema economico dell'UE.

Proseguendo con l'analisi, essa si concentra sugli impatti economici e finanziari che si realizzano sulle casse statali, focalizzando l'attenzione sulle conseguenze derivate dalle politiche fiscali ed extrafiscali intraprese in situazioni delicate, come una potenziale recessione.

In riferimento alla trattazione dei riflessi economici della fiscalità, viene affrontato il caso degli Stati Uniti, che, pur essendo un'indiscussa potenza mondiale, deve affrontare delle pericolose problematiche macroeconomiche, per via delle distorsioni normative sulla tassazione del reddito delle multinazionali.

In particolare, viene discusso un importante studio inerente ai risultati, sia fiscali che economici, conseguiti da tre cluster societari, differenti in base alla tipologia delle operazioni effettuate sul territorio estero.

Da questi argomenti, inizia ad essere evidente come i protagonisti indiscussi siano certamente le imprese multinazionali, visto che, con il progresso tecnologico, si sono viste potenziate di nuovi strumenti evasivi, da potere utilizzare per resistere alla concorrenzialità del mercato globale.

Strettamente connesso al potenziamento prima discusso, è il tema che si concentra sulla ricerca legislativa di uno strumento utile ad affrontare nei migliori dei modi lo sviluppo progressivo della digitalizzazione nei sistemi di gestione e di pianificazione strategica delle società.

Nello specifico, quest'analisi ha permesso di giungere alla formulazione di un pacchetto coerente e comprensivo di quindici iniziative, il BEPS, stabilito per poter fronteggiare le impellenti sfide normative del nuovo secolo.

Al fine di essere più schematici e lineari possibili, viene utilizzata un'adeguata classificazione per specificare le tematiche di applicazione delle varie azioni contenute all'interno del progetto BEPS. Perciò, si inizia dagli standard minimi da raggiungere obbligatoriamente e si continua con le rimanenti iniziative, lasciando alla conclusione l'Azione 1, sicuramente la riforma più dibattuta in questo periodo storico in ambito di fiscalità internazionale.

CAPITOLO 1

NORMATIVA VIGENTE A LIVELLO NAZIONALE SULLE  
FATTISPECIE DI FISCALITA' INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE  
MULTINAZIONALI

## 1.1 PREPARAZIONE DEL SISTEMA TRIBUTARIO NAZIONALE AD UN'ECONOMIA GLOBALE

Il sistema tributario ha vissuto un percorso continuo di modifica negli ultimi cinquant'anni, sia per via della crescente esigenza di regolare le fattispecie che si andavano a formare dalla intensificazione degli scambi commerciali internazionali, sia per via di ragioni di natura storica che per il manifestarsi di importanti innovazioni tecnologiche.

Infatti, spesso succede che i tempi attuali non siano per niente di facile lettura, non solo per la difficoltà intrinseca di prevedere il futuro, soprattutto in una fase economica instabile, ma anche di intravedere una possibile graduale inversione di tendenza e di ipotizzare il momento di manifestazione e l'impatto che si avrebbe sul sistema macroeconomico.

Proprio per questa ragione, mentre la riforma tributaria degli anni '70 si era concentrata su fattispecie meramente nazionali, poiché non c'era l'esigenza di attuare ulteriori modifiche, con l'unica eccezione del “*transfer pricing*”<sup>1</sup>, è nel corso degli anni Novanta e dei primi anni Duemila che il legislatore ha preso coscienza della rilevanza delle fattispecie transnazionali.

Questa impostazione si è presa carico dei problemi, noti da tempo, a riguardo del coordinamento dei criteri di collegamento e di gerarchia delle rispettive fonti normative, le quali hanno perso di rigidità a favore di un equilibrio dei principi e degli interessi dei vari Paesi del mondo.

E ciò ha comportato l'adesione sempre più ampia a strumenti di uniformità, come i trattati, ma è anche risultato essere l'esito di un processo spontaneo da parte degli Stati, attraverso il fenomeno conosciuto dagli studiosi del diritto tributario comparato della veicolazione dei modelli giuridici.

Perciò l'impostazione delineata deriva proprio sia dall'effetto della globalizzazione dell'economia, poiché gli Stati tendono a favorire la ricerca di nuovi spazi di ricchezza e ad attrarla nel proprio territorio, sia dall'esigenza di delineare degli strumenti interni ed internazionali volti a combattere le forme illecite, come i casi di evasione e di elusione.

Al contrario, in precedenza, si privilegiava soprattutto la tutela dell'interesse erariale e la necessità di far fronte all'elusione fiscale attraverso forme di contrasto solamente dirette.

La prospettiva, invece, iniziò a mutare con la riforma fiscale del 2003 e con l'introduzione dell'IRES ad opera del d.lgs. n.344/2003.<sup>2</sup>

Il riferimento rilevante, in questo senso, non è tanto sull'incidenza diretta della riforma IRES sulle discipline ma l'impatto verificatosi sul consolidato fiscale mondiale, attraverso una trasposizione

---

<sup>1</sup> interscambi di beni o di servizi tra società giuridicamente indipendenti però facenti parte di uno stesso gruppo societario di controllo (concetto che verrà analizzato specificamente più avanti)

<sup>2</sup> L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione

nell'ordinamento di disposizioni già contenute nelle convenzioni internazionali, precedentemente concluse dall'Italia.

Il profilo di maggior importanza della riforma IRES si concentra sull'esponentiale attenzione riservata all'operatività su scala internazionale delle imprese.

Nello specifico l'incipit della relazione illustrativa dello schema del d.lgs. n.147/2015 afferma:” Al fine di rendere il nostro Paese maggiormente attrattivo e competitivo per le imprese, italiane o straniere, che intendono operare in Italia; obiettivo questo prioritario, non più rinviabile, in quanto l'internazionalizzazione delle imprese è un corollario dei molteplici, costanti e rapidi cambiamenti dello scenario economico mondiale”.<sup>1</sup>

Di qui il ruolo essenziale svolto dal Fisco, volto ad estirpare i vincoli per le operazioni transnazionali e cercare di creare un quadro normativo quanto più certo e trasparente per gli investitori.

Non mancano però opinioni che sottolineano come il fenomeno della globalizzazione abbia favorito l'evasione e l'elusione internazionale, ridimensionando la sovranità fiscale degli Stati.

Questo spiega la tendenza ad adottare misure di contrasto alle pratiche di pianificazione fiscale illegittime attraverso una maggiore cooperazione sovranazionale.

Perciò, la vera rivoluzione, nella prospettiva in esame, è rappresentata proprio dalle convenzioni multilaterali.

Fino a poco tempo fa, era aperto lo scenario dei rapporti fiscali tra Paesi sviluppati ed in via di sviluppo, come potevano sembrare la Cina e l'India.

Tutto ciò al fine di riequilibrare posizioni di redistribuzione di materia imponibile e quindi di maggior equità fiscale, posto che oggi, come più volte ribadito, tale obiettivo deve essere inteso in senso mondiale.

---

<sup>1</sup> L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione

## 1.2 LE CONVENZIONI INTERNAZIONALI

Le convenzioni internazionali vengono utilizzate per armonizzare, tra i vari Stati aderenti, le sempre più presenti fattispecie in ambito di doppia imposizione fiscale.

Infatti, spesso si verifica che il medesimo reddito d'impresa possa legittimamente formare materia di imposizione fiscale in più Paesi.

In queste fattispecie si utilizzano i criteri di collegamento ed essi si applicano in maniera concorrente per permettere ad ogni Stato di gestire la materia fiscale di appartenenza.

Sebbene ogni Stato determini i propri autonomamente, quelli più utilizzati dai Paesi più industrializzati sono circoscritti in un insieme ben identificato.

Il primo criterio cardine riguarda la tassazione dell'utile mondiale, secondo il quale, i redditi, ovunque essi siano stati realizzati, dei soggetti che hanno un collegamento personale con l'ordinamento, più frequentemente attraverso la residenza oppure con la cittadinanza, sono assoggettati a tassazione nello Stato.

Il secondo, invece, si riferisce alla tassazione territoriale, in base al quale, per i soggetti privi di un diretto contatto con l'ordinamento, risultano essere materia imponibile nello Stato in questione solamente i redditi ivi prodotti.

Perciò, dal rispetto combinato di questi due criteri, si verifica la doppia imposizione internazionale. Quest'ultima, infatti, insorge per tutte quelle imprese, residenti in uno Stato, che abbiano adottato il criterio della tassazione dell'utile mondiale e che abbiano realizzato un reddito in un altro Stato, optando per il criterio della tassazione territoriale.

Nello specifico, il comma 3 dell'art. 73 del TUIR fissa la nozione di residenza, la quale si denota quando le società o gli enti hanno, per la maggior parte del tempo dell'anno fiscale, nel territorio dello Stato la sede legale, la sede amministrativa e l'oggetto principale.<sup>1</sup>

Per quanto riguarda il rispetto della condizione temporale, essa si verifica quando trascorrono almeno 183 giorni e qualora si sia verificato almeno uno dei tre criteri di ordine spaziale, dato che operano alternativamente tra di loro.

Per verificare la sede legale della società o dell'ente preso in esame, ci si deve basare su ciò che è stato inserito nell'atto costitutivo oppure nello statuto o ancora da ciò che risulta dal testo della legge al momento della costituzione o da successive modifiche.

Ulteriore verifica viene realizzata per la sede amministrativa, dato che non risulta essere un requisito di natura formale e perciò bisogna concentrarsi su dove effettivamente si attua la volontà sociale del soggetto giuridico.

---

<sup>1</sup> <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-ii/capo-i/art73.html>

Questo è possibile solo dopo aver preso in esame come sono distribuiti i vari poteri all'interno della società in questione e aver analizzato il comportamento tenuto dal management, sempre meno tangibile per via della delocalizzazione spinta che subisce l'organizzazione societaria per abbattere i costi di produzione.

L'ultima condizione rilevante si sofferma sull'oggetto principale, ovvero l'attività economica prevalente per raggiungere lo scopo sociale.

Nel concreto essa risulta essere quasi del tutto autoreferenziale, poiché il comma 5 dell'art.73 del TUIR stabilisce che la principalità dell'oggetto è determinata in base all'attività svolta nel territorio dello Stato in questione.<sup>1</sup>

Ritornando all'analisi della fattispecie della doppia imposizione fiscale, poniamo l'accento su come poter eliminare questi ostacoli continui allo sviluppo dei commerci internazionali.

Tuttavia, soprattutto in UE, la Corte europea è stata eccessivamente cauta sotto certi aspetti, in particolare non obbligando gli Stati membri ad affrontare il problema della doppia imposizione fiscale, concedendo l'immunità alle disposizioni incluse nelle convenzioni fiscali bilaterali e consentendo agli Stati di eluderle, attraverso l'integrazione delle rispettive normative nazionali sulla tassazione degli azionisti e delle società.<sup>2</sup>

In un mondo, che si presenta sempre più globale e interconnesso, gli Stati hanno cominciato a ricorrere ad una serie di convenzioni internazionali, ovvero dei trattati internazionali, normalmente di carattere bilaterale, nei quali gli Stati perseguono l'obiettivo di ripartire le rispettive sfere di sovranità impositiva affinché esse non collidano.

È necessario in questo ambito esplicitare un importante corollario.

Esso stabilisce che le previsioni delle convenzioni non valgono mai a costituire ex novo delle fattispecie impositive; quindi, non possono creare ipotesi di applicazione dei tributi non previste dalle rispettive legislazioni nazionali.

In questo senso, le fattispecie delle norme convenzionali si aggiungono a quelle delle norme interne e gli effetti delle prime modificano le seconde.

Al verificarsi della fattispecie convenzionale, si opta o per escludere, in uno degli Stati contraenti, l'obbligazione d'imposta nel caso in cui gli Stati abbiano scelto il metodo dell'esenzione, attraverso l'eliminazione della doppia imposizione, oppure gli stessi si impegnano in maniera reciproca a compensare le obbligazioni d'imposta nascenti nel proprio ordinamento nazionale.

Quest'ultimo caso si verifica, per esempio, qualora gli Stati abbiano optato per l'applicazione del metodo del credito d'imposta per le imposte assolute all'estero.

---

<sup>1</sup> <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-ii/capo-i/art73.html>

<sup>2</sup> P. Farmer, *Direct Taxation and the Fundamental Freedoms*, Oxford Handbooks, 2015



Una volta che i Paesi in questione hanno concordato il testo, la convenzione viene successivamente sottoscritta.

Essa diviene esecutiva nell'ordinamento nazionale mediante la ratifica da parte del Presidente della Repubblica, previa autorizzazione delle Camere nei casi specificati dall'art.80 Cost.<sup>1</sup>

Attraverso la ratifica presidenziale, la convenzione diventa obbligatoria per lo Stato.

Invece, le relative norme acquistano efficacia normativa sul piano interno e diventano parte integrante dell'ordinamento nazionale solamente mediante il c.d. "ordine di esecuzione", di norma contenuto nella medesima legge di autorizzazione della ratifica.<sup>2</sup>

Per quanto concerne i rapporti tra le norme convenzionali e quelle interne, l'art. 117 comma 1 del TUIR sancisce che: "La potestà legislativa è esercitata dallo Stato e dalle Regioni nel rispetto della Costituzione, nonché dei vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario e dagli obblighi internazionali".<sup>3</sup>

Per via dell'interpretazione data dalla Corte costituzionale, le norme pattizie costituiscono rango sub-costituzionale, tale che ad esse le leggi ordinarie si debbano uniformare, pur rimanendo subordinate alla Costituzione.

Perciò, qualora lo Stato intenda svincolarsi dagli obblighi presi sul piano internazionale oppure modificarne i contenuti, dovrà accordarsi con l'altro Stato contraente.

La modifica delle relative previsioni è possibile attraverso la stipulazione di un protocollo aggiuntivo oppure di una denuncia alla convenzione.

In conclusione, l'art. 169 del TUIR stabilisce il principio di c.d. "non aggravamento", per cui: "Le disposizioni del presente testo unico si applicano, se più favorevoli, anche in deroga agli accordi internazionali contro la doppia imposizione"<sup>4</sup>.

Ne discende che la disciplina convenzionale deve considerarsi come una tutela minima per i contribuenti, ben potendo migliorare la loro posizione tramite norme di fonte interna.

Per quanto riguarda l'elaborazione di modelli di convenzione contro le doppie imposizioni, diverse organizzazioni internazionali si sono adoperate.

Su tutte spiccano l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) e l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU).

---

<sup>1</sup> L'articolo evidenzia i casi in cui i trattati internazionali sono di natura politica o prevedono arbitrati o regolamenti giudiziari oppure importano variazioni al territorio od oneri alle finanze per via di modificazioni di leggi.

<sup>2</sup> L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione

<sup>3</sup> <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-ii/capo-ii/sezione-ii/art117.html>

<sup>4</sup> <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-ii/art169.html>

L'aspetto fondamentale risulta però essere che le convenzioni internazionali costituiscono uno degli strumenti attraverso i quali gli Stati riescono ad operare una cooperazione fiscale internazionale.

In primo luogo, esse vengono utilizzate come forma di scambio di informazione tra gli Stati aderenti alla convenzione, con l'intenzione di motivarli ad adoperarsi per una corretta applicazione della normativa tributaria e per porre un fermo contrasto all'evasione fiscale internazionale.

Fino ai tempi recenti, lo scambio di informazioni avveniva, nella maggior parte delle volte, attraverso una richiesta, poiché essa rappresentava una modalità attuativa di estrema facilità, dal momento che non erano necessari previ accordi.

Va specificato che, sicuramente, essa non rappresentava la modalità operativa più efficiente, essendo necessaria una richiesta apposita da parte dell'amministrazione finanziaria.

Infatti, essa si andava a collocare nella fase istruttoria di un procedimento di accertamento già iniziato, dopo essersi manifestati precedentemente degli indizi di pratiche evasive.

Perciò, sicuramente di maggiore efficacia al contrasto delle politiche evasive, è la possibilità di porre in atto uno scambio automatico di informazioni, dato che la trasmissione si verifica in maniera più fluida e spontanea.

Negli ultimi anni, per via di una direttiva europea, quest'ultima metodologia si predilige molto più frequentemente di quanto capitasse in passato.

In ultima analisi, per concludere la trattazione in questione, è necessario dire che può essere utilizzata anche una seconda forma di cooperazione fiscale internazionale, la quale si attiene all'eventualità, da parte del Paese richiedente, di farsi mostrare le indagini compiute da un altro Stato aderente alla convenzione internazionale.

Però, l'ambito, nel quale il trattato internazionale svolge un ruolo cruciale per la cooperazione fiscale, è inerente alla disciplina sulla riscossione dei crediti.

In primo luogo, bisogna tener conto che le stesse procedure di riscossione sui crediti dei Paesi aderenti devono essere applicate anche per i crediti dello Stato richiedente.

Inoltre, dalla direttiva 2010/24/UE, si è introdotta la procedura di riconoscimento automatico del titolo su cui si fonda il diritto di credito dello Stato richiedente, così che non è più essenziale essere in possesso di una previa accettazione e di un riconoscimento da parte dello Stato a cui è stata notificata la richiesta.<sup>1</sup>

In conclusione, è necessario ricordare come, già durante la crisi finanziaria del 2007 e in quella del debito sovrano europeo del 2011, si era reso necessario un maggior controllo e cooperazione fiscale, e sottolineare come ancora di più ora, in questo periodo di post Covid e di aumento

---

<sup>1</sup>L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione

smisurato dell'inflazione, sarà fondamentale gestire correttamente a livello internazionale l'imposizione, affinché non si cada in forme di tassazione distorsive ed elusive.

### 1.3 LA DISCIPLINA DELLA STABILE ORGANIZZAZIONE

La centralità della disciplina della stabile organizzazione deriva dalla sua funzione di localizzazione della generazione di ricchezza imponibile, permettendo di collegare l'attività imprenditoriale con il territorio nel quale si svolge.

Prima di vedere nello specifico la nozione in esame, risulta essere importante precisare nuovamente che i dettami, derivanti dalle convenzioni internazionali stipulate dall'Italia, hanno rango sub-costituzionale, perciò, sono prevalenti sulle leggi interne, come definito dall'art. 117 Cost.

La disciplina della stabile organizzazione è al suo interno distinta in due fattispecie: quella materiale e quella personale.

La distinzione principale tra le due riguarda l'elemento della sede fissa d'affari che è presente solamente nella prima forma.

La stabile organizzazione materiale viene definita dall'art. 162 del TUIR come “una sede fissa d'affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività nel territorio dello Stato”<sup>1</sup>.

Da questo articolo si evince come, per essere considerata materiale, essa debba avere una sede d'affari con carattere fisso e debba essere fruibile da parte del soggetto estero per lo svolgimento dell'attività d'impresa.

Con il concetto di sede d'affari si intende un'ampia gamma di tipologie, che vanno dall'edificio all'area e al macchinario automatico; inoltre, è ancora valida la fattispecie anche qualora non ci fosse il presidio di un dipendente locato in una determinata sede.

Il termine “fisso” bisogna intenderlo sia per quanto riguarda una rigidità spaziale ma anche per quanto concerne una forzatura temporale.

Relativamente al vincolo spaziale, è necessario che la sede in questione abbia un diretto e concreto collegamento con uno specifico luogo e questo non significa obbligatoriamente che si faccia riferimento al suolo territoriale.

---

<sup>1</sup> <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-i/art162.html>

Invece, per la limitazione temporale, la normativa non prevede delle specifiche indicazioni, se non che la sede non debba avere natura occasionale.

In riferimento alla disponibilità della sede fissa, ciò che conta, non è il possesso di un titolo che la riguardi ma il mero fatto di poter gestire l'attività imprenditoriale là locata, con il vincolo di rientrare nelle fattispecie previste dalla normativa italiana ma senza l'obbligo che le attività svolte nelle sedi secondarie siano identiche a quelle svolte in quella principale.

In aggiunta, nel comma 2 art.162, viene inserito un elenco nel quale vengono evidenziate alcune delle possibili casistiche nelle quali può ricadere una stabile organizzazione.

Una tipologia, che ancora troppo spesso non viene presa in considerazione ma che risulta essere quella maggiormente in crescita, è quella che si occupa delle imprese digitali, le quali sono caratterizzate dalla mancanza di sedi fisiche.

Infatti, i principi classici della strategia competitiva internazionale sono in continua evoluzione nei mercati odierni per via del fenomeno della digitalizzazione e ciò fornisce dei suggerimenti anche al legislatore su come le imprese, in particolare quelle multinazionali, possano rispondere a queste trasformazioni.<sup>1</sup>

A contrapposizione del comma 2, c'è il comma 4 dell'art. 162 del TUIR, che stabilisce una serie di casistiche nelle quali non si va a formare una stabile organizzazione.

Nello specifico, ciò succede quando l'attività svolta all'interno di una determinata sede fissa non è direttamente collegata alla produzione di reddito.

Però, questo vincolo alla fattispecie viene meno non appena la società in questione interagisce con un soggetto terzo, poiché la natura ausiliaria dell'attività perde di efficacia, diventando invece maggiormente di carattere economico e produttivo.

Inoltre, per via del progressivo ampliamento delle dimensioni organizzative delle imprese, si sono andati a formare complessi gruppi societari, all'interno dei quali sono presenti numerose e varie attività economiche.

Perciò, essi, cercando di usufruire delle scorciatoie fiscali in loro possesso, provano a far risultare le loro sedi fisse, locate in Paesi con un sistema tributario sfavorevole, puramente di natura ausiliaria.

La seconda forma, ovvero la stabile organizzazione personale, è da indagare solo qualora non fosse presente la prima, dato che sono alternative.

Inoltre, all'interno della stessa, sono contenute due tipologie differenti: quella dipendente e quella indipendente.

---

<sup>1</sup> P. Ozcan e B. Yakis-Douglas, *Digitalization and its Strategic Implications for the Multinational Enterprise: The Changing Landscape of Competition and How to Cope with It*, Oxford Handbooks, 2020

La prima opera in una stabile organizzazione personale a differenza della seconda.

Da come traspare dal comma 6 dell'art. 162, affinché sia presente questa fattispecie, il soggetto residente o no, deve operare nel territorio dello Stato italiano per conto di un'impresa non residente e deve, in suo nome, concludere contratti dai quali scaturiscono diritti di utilizzo o di proprietà per la società per la quale lavora.<sup>1</sup>

Come per la stabile organizzazione materiale, anche in questa fattispecie, si utilizza il comma 4 dell'art. 162 per eliminare le casistiche che sicuramente fanno parte della categoria delle attività ausiliari per un'impresa.

Continuando l'analisi del comma 6, è opportuno evidenziare come il suo principio cardine sia inerente alla conclusione di contratti vincolanti per l'impresa da parte del soggetto in questione, il quale deve detenere un potere di rappresentanza che gli permette di agire per nome e per conto della società.<sup>2</sup>

Altra considerazione rilevante è che colui che conclude i contratti, non deve, attraverso ad essi, apportare modifiche sostanziali alla società in nome della quale agisce.

Inoltre, anche nella stabile organizzazione personale il principio di occasionalità viene escluso e ciò si concretizza per dare maggior peso alla stabilità del legame che si va a formare tra l'impresa non residente e il territorio estero nel quale opera.

Ritornando al potere di rappresentanza, un agente può essere dichiarato indipendente se il rischio imprenditoriale che egli si assume ricade esclusivamente su di lui e non sull'impresa che rappresenta.

In aggiunta, egli deve pure svolgere le funzioni ordinarie tipiche del business della società in questione per essere ritenuto ancora un agente indipendente.

A questo punto è necessario analizzare come la normativa sulla stabile organizzazione si inserisca all'interno dell'assetto di controllo di una multinazionale e come le società controllate vengano trattate dalla disciplina.

Le multinazionali, per costituire una stabile organizzazione materiale o personale, devono essere qualificabili come tali attraverso i criteri tipici delle due fattispecie, senza che esse siano connesse ad un rapporto di controllo.

Unendo tutti i punti evidenziati precedentemente, non è complesso denotare la possibilità, sempre più frequente per le società transfrontaliere, di muoversi in un terreno labile, nel quale le strategie imprenditoriali elusive si innescano per impedire che all'interno di un gruppo societario operino più stabili organizzazioni in un medesimo territorio.

---

<sup>1</sup> <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-i/art162.html>

<sup>2</sup>L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione

Per questo motivo, si sono verificati molti casi nei quali si sono andate a formare delle organizzazioni occulte, le quali sono denominate in questa maniera poiché non venivano segnalate alle Amministrazioni finanziarie.

Perciò, come prima sottolineato, questo è un fenomeno molto presente nelle società multinazionali, dato che le imprese controllate, spesso, seguono le decisioni imposte dalla capogruppo solamente per risultare un unico corpo operativo.

In merito alla stabile organizzazione occulta, la Corte costituzionale si è spinta ulteriormente nell'analisi, tanto da sostenere che un'impresa controllata italiana possa essere soggetta alla verifica da parte dell'Amministrazione pubblica, non solo per sé stessa ma anche per i redditi prodotti dall'impresa controllante estera.

Affinché la giurisprudenza possa operare in questa maniera, l'impresa controllata domestica deve risultare senza autonomia, come se fosse solamente un dipartimento giuridicamente autonomo ma operativamente congiunto con le funzioni svolte dalla casa madre.

Queste fattispecie hanno portato le multinazionali ad interagire preventivamente con l'Amministrazione finanziaria, sia per un accertamento *ex ante* sulla costituzione o meno di stabili organizzazioni nel territorio, sia per riscontrare delle imposte passate non ancora versate, purché riferibili ad una stabile organizzazione pregressa.

Ora, osservando da un punto di vista opposto, è necessario analizzare il regime di tassazione sul reddito prodotto da una stabile organizzazione di proprietà di un'impresa che risiede nel territorio nazionale.

Per queste fattispecie è possibile un altro regime, ovvero quello di "*branch exemption*", nel quale si può optare per l'esenzione degli utili o delle perdite al momento della loro realizzazione, poiché sono solamente tassabili quando i primi verranno distribuiti sotto forma di dividendi.

Qualora l'impresa residente abbia utilizzato le perdite generate dalle stabili organizzazioni estere per abbattere il proprio utile imponibile, il regime rimane in vigore fino a quando l'ammontare delle perdite, che si può detrarre solo per cinque periodi d'imposta, non verrà utilizzato completamente.

In linea generale, l'effetto che si riesce ad ottenere con questo regime fiscale è una separazione tra i redditi della casa madre e delle società controllate; perciò, il reddito della impresa leader con residenza nello Stato italiano è soggetto a tassazione in Italia, mentre il reddito delle società controllate estere, giuridicamente autonome, viene tassato esclusivamente nello Stato straniero di localizzazione.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://fiscomania.com/branch-exemption/?amp>

È un regime che risulta essere facoltativo ma irreversibile dato che una volta scelto non è possibile più modificarlo, anche qualora si manifestassero delle nuove stabili organizzazioni estere direttamente collegabili.

Infine, esso è omnicomprensivo dal momento che impatta su tutte le stabili organizzazioni possedute dalla casa madre.

#### 1.4 I PARADISI FISCALI

Un ulteriore obiettivo, che provoca l'utilizzo delle convenzioni internazionali al fine dello sviluppo della cooperazione fiscale, si realizza contrastando i regimi dei paradisi fiscali.

L'OCSE, già nel 1998 con l'approvazione del rapporto “*Harmful Tax Competition: an Emerging Global Issue*”, considerava lo scambio di informazioni tra i criteri di riferimento per l'individuazione dei paradisi fiscali, intesi non solo quelli “privilegiati”, visti come giurisdizioni pericolose per le varie economie nazionali e per il mercato globale ma anche quelli definiti regimi “speciali”, dannosi per via di singole disposizioni all'interno degli ordinamenti giuridici che contrastano con un'idea di “*disclosure*” informativa.<sup>1</sup>

A titolo esplicativo, vengono considerati regimi speciali quelli che concedono una riduzione di aliquota in particolari settori o aree territoriali oppure in relazione a specifiche attività, destinate a particolari categorie di soggetti come le piccole-medie imprese oppure che si protraggono per un determinato arco temporale, spesso succede nella fase di avvio dell'attività.

Altre casistiche si realizzano, per esempio, quando le imprese multinazionali raggiungono una soglia minima di reddito imponibile, o ancora quando esse garantiscono la detassazione dei redditi prodotti da attività svolte all'estero.

Nel 2009 l'OCSE decise di classificare i Paesi, che non cooperavano con le amministrazioni degli altri Stati e che non rispettavano le politiche di trasparenza obbligatorie, in tre cluster in base al livello di violazione ai due criteri.

La classificazione prevedeva tre diverse categorie: “*white list*”, i Paesi che rispettavano i due criteri, “*grey list*”, coloro che li rispettavano solo parzialmente, e infine la “*black list*” per coloro che non li rispettavano assolutamente.

Sulla stessa falsa riga si mosse anche l'Unione Europea dato che stilò una sua “*black list*”, in base al mancato rispetto di tre criteri.

---

<sup>1</sup> A. Vicini Ronchetti, *Fiscalità della internazionalizzazione delle imprese*, Giappichelli, Torino, 2018

Il primo è inerente al livello di trasparenza della normativa fiscale, mentre il secondo è a riguardo dell'equità del sistema fiscale, affinché non si faccia concorrenza scorretta, e infine il terzo prevede le misure atte a contrastare l'erosione delle basi imponibili.

Attualmente i Paesi inseriti nella *black list* dal Consiglio dell'Unione europea sono 12.<sup>1</sup>

Anche la normativa italiana, concentrandosi sul reddito d'impresa, partecipa attivamente per fronteggiare i paradisi fiscali e ciò è riscontrabile con l'art. 47-bis del TUIR, per mezzo del quale si individuano i parametri di verifica dei regimi privilegiati.

Inoltre, attraverso il criterio del "*tax rate test*", è possibile identificare un regime fiscale privilegiato qualora esso assoggetti il contribuente a tassazione effettiva minore della metà del valore che lo avrebbe percosso nel caso in cui fosse stato un residente dello Stato italiano.

Per ritornare al *clustering* citato inizialmente, è importante sottolineare come le categorie di separazione non siano rigide ed *ex ante* definite, ma anzi, qualora il Paese preso in questione reiterasse atteggiamenti in violazione dell'obbligo di cooperare tra Amministrazioni finanziarie di Stati differenti, rischierebbe di essere spostato in una lista peggiorativa rispetto a quella precedente.

Nel 2013, attraverso il progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*), l'OCSE ha modificato la strategia di contrasto ai paradisi fiscali attraverso la revisione della disciplina delle *Controlled Foreign Companies*, in modo da privilegiare il livello effettivo di tassazione delle controllate estere.<sup>2</sup>

Quest'ultimo aspetto rientra solamente in un'azione programmata che a sua volta fa parte di un più vasto pacchetto di interventi, il quale verrà attentamente esplicitato nei capitoli successivi.

Ciò non toglie che quella modifica è risultata essere una dei più ampi tentativi di riscrivere le norme fiscali internazionali dall'istituzione negli Anni Venti del Novecento del sistema fiscale internazionale.

Infatti, essa ha comportato una risoluzione parziale del conflitto sull'assegnazione dei diritti impositivi tra i Paesi di origine e di residenza, di due schieramenti contrapposti: la prima compagine è rappresentata dalle grandi *corporations* statunitensi mentre la seconda dai Paesi membri dell'UE e dalle economie emergenti presenti nel G20.<sup>3</sup>

Lo scontro si concluse con una posizione intermedia: da una parte, per la prima volta veramente, l'Unione europea riuscì a sfruttare il suo potenziale di potere e dall'altra gli Stati Uniti riuscirono

---

<sup>1</sup> [www.informazionefiscale.it](http://www.informazionefiscale.it)

<sup>2</sup> A. Vicini Ronchetti, *Fiscalità della internazionalizzazione delle imprese*, Giappichelli, Torino, 2018

<sup>3</sup> L. Hakelberg, *The BEPS Project: Long Live Arm's Length*, Cornell University Press, 2020



ad impedire alla comunità internazionale di riformare con più ampia portata, impedendo di istituire regole CFC rafforzate e misure di contrasto al differimento fiscale.

In ogni caso si tratta di un punto di svolta, poiché in passato l'assenza di tassazione o la presenza di un livello effettivo particolarmente basso era sempre stata considerata una condizione necessaria ma non sufficiente per classificare uno Stato o un regime fiscale tra quelli privilegiati.

Sempre di più, i Paesi, inseriti nelle liste in questione, hanno avanzato dubbi sulla sua compatibilità con il diritto internazionale, in quanto ritengono quello strumento solamente un generatore di discriminazione.

Per ovvie ragioni, questo atteggiamento di forte critica si è manifestato soprattutto negli Stati non aderenti all'OCSE.

Infatti, essi vedono l'organizzazione OCSE come una carta costitutiva chiusa e non come un trattato costitutivo multilaterale; perciò, senza una richiesta formale, i Paesi non potrebbero entrarci e quindi tutte le decisioni e le posizioni assunte dall'OCSE non si ritengono generatori di effetti nei confronti dei Paesi non aderenti.

È importante sottolineare che queste considerazioni riguardano il punto di vista della minoranza dei Paesi, quelli non aderenti, che si sentono discriminati.

Nella maggior parte dei casi risultano essere delle provocazioni non condivisibili, anche se l'OCSE si sta impegnando sempre di più per uniformare le posizioni degli Stati al suo interno e per cercare di combattere i conflitti di interesse che, nel corso della storia, si sono più volte susseguiti.

## 1.5 LA NORMATIVA DI CONTRASTO AI PARADISI FISCALI

Per via dei fattori di sviluppo dell'economia, come più volte ribadito, verso un mercato globale, è stato necessario fornire ad ogni Paese gli strumenti ad hoc per contrastare le forme elusorie connesse al reddito prodotto dalle grandi multinazionali, sempre più portate a delocalizzare la produzione e a costituire linee di controllo verso imprese estere.

Questa seconda casistica risultava essere la più difficile da controllare, dato che l'utile era soggetto a tassazione solamente quando veniva distribuito attraverso i dividendi all'impresa controllante nazionale.

Quindi, come forma di contrasto, viene utilizzata la disciplina della *Controlled Foreign Corporations (CFC)*, la quale viene messa in atto per tassare anticipatamente il reddito prodotto dalla controllata estera nel momento di sua realizzazione, attraverso il principio di trasparenza.

Questa normativa, con il tempo, si è ampliata a causa dell'esigenza di inserire tutti gli strumenti adatti per contrastare le artificiose manovre di raggirio impiegate dalle imprese nazionali.

Infatti, molto spesso quest'ultime ricorrevano a società fittizie per evitare di diventare soggetto passivo di tassazione da parte della misura CFC.

Perciò, quando risulta che la delocalizzazione in paradisi fiscali, ovvero in Paesi inseriti nella *black list*, non è effettiva ma solamente artificiosa ed apparente, si ricorre alla regolamentazione CFC.

I criteri, secondo i quali applicare la normativa in esame, sono abbastanza rigidi e limitativi, permettendo che essa non venga impiegata in modo discriminatorio ed eccessivamente, con l'intenzione di non ostacolare la formazione di realtà imprenditoriali in nuovi territori.

La figura del soggetto controllante è abbastanza estesa, poiché rientrano le casistiche inerenti all'imprenditore individuale, alle società di persone e di capitale, oltre a quelle delle persone fisiche non produttrici di un reddito d'impresa ma bensì detentrici di partecipazioni che consentono di controllare una società estera.

Proprio quest'ultima casistica sottolinea il vero obiettivo della normativa in esame, in quanto il controllante deve possedere una posizione di controllo.

Essa può essere o giuridica, con riferimento al Codice civile per il controllo di diritto o di fatto, oppure economica, per via del possesso della maggioranza delle azioni che danno diritti patrimoniali, nello specifico alla partecipazione degli utili attraverso la distribuzione dei dividendi. Per quanto concerne invece la figura del soggetto controllato, essa è assai più ampia della precedente.

A differenza di quanto avveniva in precedenza, non viene valutato il Paese di residenza delle società controllate ma vengono solamente individuate le fattispecie rientranti nella figura del

controllato, nelle quali fanno parte tutte le imprese ed enti non residenti, come specificamente definito nell'art. 167 comma 2 del TUIR.

Per precisare ulteriormente la normativa del CFC, viene preso in esame il comma 4, sempre dell'art. 167, il quale individua i due presupposti che si devono realizzare congiuntamente affinché la disciplina possa essere applicata.

Il primo è più di natura quantitativa poiché stabilisce che, per far attivare lo strumento di protezione rappresentato dalla disciplina in esame, le società controllate, grazie al vantaggio fiscale derivato dalla delocalizzazione produttiva, sono assoggettate ad una contribuzione fiscale minore alla metà di quella richiesta nello Stato italiano.

Nella seconda condizione, l'obiettivo è di porre un limite ai proventi di natura finanziaria (come dividendi, *royalties* da brevetti o guadagni dalla vendita di partecipazioni) rispetto a quelli di natura economica (utili dalla vendita di prodotti derivati dall'attività principale della società), dato che non possono superare un terzo del totale, altrimenti viene applicata la regolamentazione.

In definitiva, è attraverso il principio di trasparenza che il reddito del soggetto straniero controllato viene trasposto in capo a quello nazionale controllante e poi a sua volta sottoposto a tassazione.

Questa trasposizione si blocca solo qualora la normativa di CFC venga disapplicata e affinché avvenga ciò, è necessario prendere in esame l'art. 167 comma 5.

Esso si focalizza sull'esigenza di non tangere alla delocalizzazione effettiva promossa da molte multinazionali con lo scopo di essere più competitive sul mercato, e, perciò, la normativa non si applica se "il soggetto controllato non residente svolge un'attività economica mediante l'impiego di personale, attrezzature, attivi e locali".<sup>1</sup>

In ultima analisi, è fondamentale riferire come questa disciplina abbia permesso di uniformare gli ordinamenti fiscali, almeno a livello europeo, attraverso la riduzione di molte casistiche di elusione.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione

<sup>2</sup> <https://fiscomania.com/normativa-controlled-foreign-companies-cfc/>

## 1.6 TUTELE ALLA PRATICA DEL “TRANSFER PRICING”

Spesso le grandi imprese optano per l’acquisizione di altre di dimensione ridotta per ottenere da quest’ultime risorse e materie che risultano essere dei fattori critici per il business principale della società acquirente.

Questo permette uno scambio interno di beni e servizi a prezzi assai più competitivi rispetto a quelli di mercato, permettendo ad un’impresa di acquisire un vantaggio considerevole rispetto ai concorrenti.

Per le imprese multinazionali esistono sia motivazioni interne che esterne per le quali decidono di stabilire dei prezzi distorsivi di trasferimento agli scambi intra-aziendali.

Infatti, molto spesso, le divisioni estere vengono gestite come centri di profitto; di conseguenza, le ricompense del top management team dipendono dai profitti conseguiti dalle imprese controllate.

Perciò, la disciplina del *transfer pricing* può essere guidata internamente dall’esigenza di motivare i manager a monitorare le prestazioni delle filiali.

Però esternamente, le imprese multinazionali devono pagare le imposte sul reddito conseguito sia di origine domestica che estera, rendendo necessario che fissino correttamente i valori di trasferimento per i flussi commerciali transfrontalieri.

Pertanto, il vero problema non è il *transfer pricing* ma la potenziale manipolazione sui prezzi di scambio interni al gruppo multinazionale (definita *transfer pricing manipulation*) che i governi temono e vogliono prevenire attraverso la regolamentazione.<sup>1</sup>

In generale, l’alterazione si realizza sul delta tra il valore contrattuale stipulato internamente dall’azienda e il valore di mercato, il quale può essere sfruttato anche per ragioni fiscali e non solo per motivazioni economiche.

Se il valore del bene o servizio preso in esame è un costo per l’impresa, allora essa ha interesse a massimizzarlo dato che abatterà l’utile, indi per cui le conviene localizzare i costi in sedi aziendali situate in Paesi che hanno un regime fiscale rigido; viceversa, se si tratta di proventi, si preferiranno le sedi in Stati a regime “privilegiato” per ridurre il carico impositivo.

Quindi, proprio per evitare che ci siano concentrazioni di potere tali da rendere inefficiente l’allocazione di mercato, si utilizza l’art. 110 comma 7 del TUIR, il quale specifica che i proventi, che concorrono alla formazione del reddito, devono rispettare la condizione di libera concorrenza nella formazione dei prezzi, liberandoli da potenziali vincoli pattuiti precedentemente.

---

<sup>1</sup> L. Eden, *Taxes, Transfer Pricing, and The Multinational Enterprise*, Oxford Handbooks, 2009

Questo articolo, a livello pratico, si applica attraverso una sostituzione automatica verso dei valori di mercato, dettati dalla libera concorrenza e quindi dall'assenza di concentrazioni di potere e di asimmetria informativa.

L'art. 110 comma 7 vede come soggetto dell'applicazione normativa i gruppi transazionali, operando solamente quando all'interno di essi avviene almeno uno scambio a prezzo di disequilibrio tra due società di diversa residenza territoriale.

Perciò, da una parte si deve trovare un'impresa italiana mentre dall'altra una società in senso lato con residenza estera, la quale deve possedere una posizione di controllo sulla prima.

Le uniche transazioni escluse dall'applicabilità dell'articolo in esame sono quelle che vedono come soggetti due imprese residenti nel medesimo Stato.

Per quanto concerne la regolarità applicativa di questa normativa in correlazione alle convenzioni internazionali, essa viene legittimata affinché ci sia una corretta equipartizione della potestà impositiva degli Stati membri, soprattutto all'interno dell'UE.

Al contrario, rientra nei compiti dello Stato membro, che si è discostato, dimostrare che le intenzioni non sono inerenti a motivazioni fiscali ma di natura esclusivamente economica.

Inoltre, il rapporto di controllo, che si deve costituire tra le due controparti, è di fattispecie più ampia, dato che si va a discostare dalla nozione civilistica dettata dall'art. 2359<sup>1</sup> del Codice civile ma fa, invece, riferimento ad un presidio legato al possesso della maggioranza delle partecipazioni azionarie sugli utili aziendali e non obbligatoriamente sui diritti di voto nelle assemblee ordinarie.

---

<sup>1</sup> Società controllate e società collegate

Sono considerate società controllate:

- 1) le società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria;
- 2) le società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria;
- 3) le società che sono sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa.

Ai fini dell'applicazione dei numeri 1) e 2) del primo comma si computano anche i voti spettanti a società controllate, a società fiduciarie e a persona interposta: non si computano i voti spettanti per conto di terzi.

Sono considerate collegate le società sulle quali un'altra società esercita un'influenza notevole. L'influenza si presume quando nell'assemblea ordinaria può essere esercitato almeno un quinto dei voti ovvero un decimo se la società ha azioni quotate (in mercati regolamentati)

In riferimento al presupposto oggettivo, vengono presi in considerazione la generalità degli scambi che hanno un impatto reddituali per le parti, con l'unica eccezione dei dividendi poiché non è possibile valutare il loro valore di libera concorrenza del mercato.

In ultima analisi, è necessario rilevare le metodologie applicate da organizzazioni internazionali, come l'OCSE, per individuare quando il prezzo dello scambio di beni e servizi è sintomo di un vantaggio sleale nei confronti del mercato.

Esse sono molto varie ma si dividono principalmente in due gruppi: quelle tradizionali che si concentrano sulla comparazione con le transazioni effettuate tra soggetti terzi e poi quelle transazionali che si interessano di equiparare gli scambi con quelli della stessa tipologia potenzialmente realizzati da una divisione indipendente invece che da una controllata.

Il metodo, che verrà utilizzato, sarà quello con maggiore grado di affidabilità ed è individuabile solamente dopo aver effettuato un'analisi sulle numerose informazioni attendibili possedute e dopo aver individuato quello maggiormente compatibile con le caratteristiche organizzative ed economiche del gruppo societario in esame.

Fondamentale, oltre il rispetto delle linee guida imposte dall'OCSE, è il costituirsi di un legame di collaborazione tra l'Amministrazione finanziaria e il gruppo societario multinazionale, affinché si costituisca una certezza applicativa per la normativa di *transfer pricing*.

Nell'ultimo ventennio, per via della diffusione della globalizzazione e di uno strumento estremamente potente come la tecnologia informatica, i contenuti conoscitivi degli *output* aziendali sono diventati sempre di più complessi e immateriali.

Così facendo, hanno portato molte imprese ad instaurare alleanze strategiche e a formare dei gruppi societari che spingono per una delocalizzazione non più solo produttiva ma anche virtuale, rendendo necessario una normativa a riguardo più ampia per coprire nuove casistiche elusive e congiunta con gli altri Stati membri di una stessa convenzione internazionale.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> A. Vicini Ronchetti, *Fiscalità della internazionalizzazione delle imprese*, Giappichelli, Torino, 2018

## CAPITOLO 2

# IMPATTI ECONOMICI E FINANZIARI DELLE TASSE SULLE MULTINAZIONALI NEL SETTORE PUBBLICO E ANALISI DELLA PRIMA INIZIATIVA CONCRETA DI COOPERAZIONE

## 2.1. RILEVANZA DELLA GLOBALIZZAZIONE SULL'ECONOMIA NAZIONALE DI UNO STATO POTENTE COME GLI STATI UNITI

Affacciandosi nell'analisi economica-finanziaria di un sistema globale, è necessario evidenziare come, all'interno di ogni Stato, le quote di profitti, che entrano a far parte del Pil nazionale, siano sempre più spostate verso le entrate derivanti dal settore estero.

Prendendo l'esempio degli Stati Uniti, per ora ancora la maggiore potenza economica, si può osservare, come già nel 2008, le entrate estere ammontavano a quasi la metà di tutti gli utili societari statunitensi.<sup>1</sup>

Nello specifico, queste fonti di reddito provenienti dall'estero derivano da multinazionali sia straniere ma anche, soprattutto, statunitensi; questo è dettato dal fatto che quest'ultime dominano la lista delle prime 2000 aziende dell'economia globale.<sup>2</sup>

Secondo una comparazione tra gli investimenti diretti esteri (IDE) statunitensi e quelli di proprietà straniera ma che operano negli Stati Uniti, c'è un enorme dislivello di redditività tra le due compagnie.

Per spiegare questa discrepanza, vengono prese in considerazione due motivazioni principali: da una parte c'è chi ritiene che la prima tipologia utilizzi beni immateriali superiori oppure know-how conoscitivi di più ampia portata e rilevanza<sup>3</sup>, mentre dall'altra c'è chi sostiene che è presente un enorme buco nero nel sistema fiscale statunitense che permette di far scomparire i profitti delle IDE statunitensi.<sup>4</sup>

A favore della seconda spiegazione, negli ultimi anni, si osserva, tra le iniziative aziendali, una nuova tendenza da parte dei grandi colossi societari statunitensi ad impegnarsi in drastiche inversioni societarie.

Infatti, esse vengono sfruttate per ridurre il fatturato fiscale globale e ciò è possibile attraverso una dichiarazione riguardante il trasferimento all'estero della loro sede centrale per via di una fusione o acquisizione con un competitor straniero di dimensioni ridotte.

Questi esempi sono il segnale che, nell'ultimo periodo, le IDE statunitensi hanno accelerato l'uso di strategie fiscali elusive, provocando un fenomeno che alcuni studiosi definiscono "tsunami".<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Bureau of Economic Analysis, Corporate Profits by Industry, NIPA Tables 6.16A–D, Washington, 2008

<sup>2</sup> <https://www.forbes.com/lists/global2000/>

<sup>3</sup> R. Hausmann e F. Sturzenegger, *Global Imbalances or Bad Accounting? The Missing Dark Matter in the Wealth of Nations*, Harvard University, 2006

<sup>4</sup> D. Gros, *Foreign Investment in the US: Disappearing in a Black Hole?*, CEPS, Bruxelles, 2006

<sup>5</sup> E. D. Kleinbard, *Competitiveness has nothing to do with it*, USC Gould School of Law, 2014



Nonostante la mancanza di prove chiare per quanto riguarda il trasferimento asimmetrico degli utili per fini fiscali, è chiaro che la tassazione sia un fattore rilevante nella decisione della localizzazione per una multinazionale.

In merito, è cruciale pensare che, come precedentemente già dichiarato nel primo capitolo, stiamo assistendo ad uno sforzo mondiale congiunto, affinché si costituisca una regolamentazione su più fronti egualitaria e di contrasto alle varie forme di evasione ed elusione.

Inoltre, bisogna tener conto che più le multinazionali hanno una rete transnazionale estesa, maggiormente possono trarre beneficio da una pianificazione fiscale aggressiva.<sup>1</sup>

In sostanza, i profitti globali di una grande corporation, che vengono dichiarati in un determinato Paese, possono essere notevolmente distorti a causa di un utilizzo sconsiderato del trasferimento transfrontaliero degli utili.

Per contrastare queste distorsioni, due economisti, Fuest e Riedel, hanno suggerito di inserire, in base a tre criteri, le varie multinazionali in portafogli di confronto e analizzare quali differenze sembravano presentare e quali erano accentuate.<sup>2 3</sup>

Perciò, quest'analisi confronta le imposte totali delle società statunitensi sul reddito nazionale con le imposte sul reddito estero pagate dai due portafogli di investimenti diretti.

Prima di analizzare i risultati riscontrati, risulta fondamentale specificare maggiormente le varie categorie prese in esame per dare significatività e portata alla comparazione.

Il primo portafoglio di aziende comprende le società che rientrano nel NIPA (*National Income and Product Accounts*), ovvero quelle che costituiscono reddito per la produzione interna statunitense.

Gli altri due sono relativi agli IDE che, ribadendo il concetto, si riferiscono agli investimenti diretti all'estero.

Nello specifico sono analizzate le USDIA (*U.S Direct Investment Abroad*) che rappresentano gli investimenti diretti statunitensi all'estero e le FDIUS (*Foreign Direct Investment in U.S*) che invece sono gli investimenti diretti di società estere negli Stati Uniti.

Dal confronto con questi tre portafogli, risulta esserci un'asimmetria nella pressione fiscale che comporta un basso afflusso di capitale da imposta per quanto riguarda le NIPA, segno esplicito del fatto che le elusioni fiscali sono sempre di più di natura transfrontaliera.

Certamente dalla correlazione con il gettito fiscale, si spiegano le ragioni per le quali anche i rendimenti sono asimmetrici.

---

<sup>1</sup> H. Grubert, *Foreign Taxes and the Growing Share of US Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, Are Being Globalized*, National Tax Journal, 2012

<sup>2</sup> O. Whichard, *Measuring Globalization: The Experience of the United States of America*, Bureau of Economic Analysis, Washington, 2003

<sup>3</sup> D. Kocieniewski, *Companies push for tax break on foreign cash*, The New York Times, 2011

In particolare, si denota un dislivello evidente tra i rendimenti delle USDIA rispetto alle NIPA e alle FDIUS.

In conclusione, si può arrivare a pensare che le ragioni di queste differenze possono essere molteplici e spesso contrastanti ma sta di fatto che il potere delle imprese transnazionali statunitensi gli permette di avere un vantaggio competitivo sia sui concorrenti stranieri ma anche su quelle imprese statunitensi che operano solo sul territorio nazionale.

Perciò, da questo incominciamo a capire che un altro fattore da considerare in quest'analisi sono le differenze presenti tra le varie normative nazionali, alcune più flessibili e accoglienti delle altre in merito alla tassazione sulle multinazionali.

Inoltre, un punto focale, di cui tener conto, consiste nel soffermarsi su quali conseguenze sul sistema economico scaturiscono dalle disparità fino a questo punto sottolineate.

Una di esse è sicuramente relativa all'impatto sul mondo del lavoro che tra l'altro, negli ultimi decenni, è variato molto.

Secondo l'economista Slaughter, l'apporto delle multinazionali all'occupazione e alla crescita economica è positivo, tanto da sostenere che è solo grazie alla loro competitività nelle operazioni internazionali che è possibile arginare la perdita interna di posti di lavoro.<sup>1</sup>

Altro punto di vista, che sta diventando sempre di più quello preponderante, è quello che si sofferma sulla concorrenza delle risorse umane del Terzo Mondo con i lavoratori dei paesi leader, i quali vantano stipendi molto più alti a dispetto, non sempre, di una maggiore produttività, soprattutto per quanto riguarda le mansioni a bassa competenza.

Perciò stiamo assistendo ad un vero e proprio disaccoppiamento delle multinazionali dalle loro economie domestiche.<sup>2</sup>

Prendendo l'esempio di una potenza economica come gli Stati Uniti, notiamo che le dinamiche societarie ormai includono un'intensificazione della concorrenza internazionale che provoca una "corsa al ribasso", la quale danneggia il tradizionale sistema occupazionale e comporta una spinta verso la minimizzazione fiscale transfrontaliera attraverso, spesso, ingegnosi e complessi mezzi elusivi.

Questo spunto è solamente una casella di un grande puzzle che comprende una moltitudine di Paesi, con all'interno numerose multinazionali che devono commisurarsi e cercare di sfruttare tutti i vantaggi competitivi a loro disposizione.

Infatti, è doveroso ricordare che gli ordinamenti fiscali sono diversi e spesso in competizione, proprio come espresso chiaramente dai risultati di quest'analisi.

---

<sup>1</sup> M. J. Slaughter, *How US Multinational Companies Strengthen the US Economy: Data Update*, Business Roundtable and The United States Council Foundation, 2010

<sup>2</sup> M. Mandel, *Multinationals: are they good for America?*, Bloomberg, 2008

Inoltre, anche la storia recente ce lo rammenta, basta solamente pensare al caso dell'UE e degli Stati Uniti che si sono trovati più volte inseriti in controversie legate all'imposizione fiscale per una cooperazione irrealizzabile.

## 2.2. RILEVANZA DELLE POLITICHE FISCALI ED EXTRAFISCALI SU UN'ECONOMIA NAZIONALE E INTERNAZIONALE

Con riferimento alle meccaniche interne di un sistema complesso e globale, bisogna tenere in considerazione che il coordinamento su scala internazionale deve rispettare sia le esigenze del sistema tributario nazionale ma anche il rispetto degli obiettivi intrapresi dalle convenzioni transfrontaliere.

Nello specifico va detto che le politiche pubbliche di natura fiscale non sempre si interessano di contribuire al corretto gettito di entrate per uno Stato ma possono anche riguardare ambiti di natura extrafiscale, nei quali lo scopo principale è la tutela di diritti costituzionali nazionali che non possono essere oltrepassati.

In merito a questo secondo ambito di applicazione, lo Stato può usufruire di politiche *ad hoc* per incentivare l'economia verso obiettivi comuni che consentono di avere dei forti miglioramenti sociali, culturali e ambientali.

Invece, la prima categoria di interventi è necessaria per finanziare la spesa pubblica; infatti, senza di essa, il corretto funzionamento della macchina statale verrebbe meno, portando a conseguenze catastrofiche per tutti i cittadini e contribuenti dello Stato in questione.

Purtroppo, nei decenni scorsi, si sono susseguiti alcuni casi di *default* statale, i quali non si sono manifestati soltanto per via di politiche sconsiderate sulla spesa pubblica ma, soprattutto, per un'errata diagnosi del contesto macroeconomico e a causa di una mancata prevenzione dai boom speculativi, diffusi principalmente dal credito privato.

Alcuni esempi non hanno riguardato solo i Paesi del Terzo Mondo ma anzi si sono realizzati anche all'interno della stessa UE, precisamente ce ne fu uno che fece scalpore nel 2009, ovvero il fallimento della Grecia.

Ulteriore problematica risulta essere che la biodiversità dei modelli di capitalismo e le differenti modalità di regolazione rendono impossibile perseguire una linea comune delle politiche economiche e fiscali contemporanee.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> M. Aoki, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Transboundary Game of Life (pp.95-98), 2018

Infine, le crescenti interdipendenze, sia all'interno della zona euro che a livello planetario, rendono maggiormente difficoltoso combinare misure di *austerity*, spesso molto differenti tra di loro.<sup>1</sup>

Risulta ora rilevante analizzare e determinare quali ripercussioni si manifestano nell'intricato reticolato internazionale ad opera delle decisioni intraprese da un singolo Paese.

Come precedentemente discusso, nelle convenzioni internazionali, il criterio della doppia imposizione permette alle società di non pagare un onere fiscale troppo ingente.

In particolare, a livello economico, ciò è fondamentale per consentire alle imprese di espandersi verso nuovi mercati e territori, permettendo di aumentare di molto la portata delle movimentazioni di capitali che affluiscono tra i vari Paesi.

Allo stesso tempo, bisogna ben valutare le clausole valide all'interno delle convenzioni internazionali, affinché ci sia una equa ripartizione del carico fiscale tra lo Stato di residenza e quello della fonte.

Quest'ultimo è il punto di partenza per un intervento pubblico efficace e ciò, per via dell'abbattimento delle frontiere, sta diventando sempre più complicato.

Perciò, sono necessarie maggiori conoscenze tecniche, apportando sia analisi avanzate di dati sia l'impiego di stress test di valutazione, al fine di tenere in considerazione qualsiasi scenario economico che possa provocare fattispecie elusive per le varie normative nazionali presenti.

Per quanto riguarda la movimentazione dei capitali, si è affermato il principio di "neutralità", il quale limita la possibilità di far scaturire una corsa internazionale al ribasso nella gestione della potestà impositiva.

Purtroppo, come prima analizzato, questo presupposto è stato più volte aggirato da una pianificazione fiscale aziendale che verte sullo sfruttamento di disequilibri interni alle varie convenzioni internazionali, al solo scopo di ottenere un vantaggio economico.

Strettamente collegato al punto di vista precedente, ci sono stati alcuni casi di Paesi che hanno intrapreso politiche extrafiscali solamente per attrarre nel proprio territorio di appartenenza numerosi capitali, soprattutto da parte di multinazionali straniere.

Quindi, per neutralizzare i numerosi sistemi fiscali di favore che nel corso della storia si erano andati a consolidare, si sta cercando da diverso tempo di adottare un coerente coordinamento fiscale.

Quello, che potrebbe consentire di giungere ai migliori risultati, è sembrato essere il progetto BEPS, ritornato fortemente in auge per via del periodo di recessione che stiamo vivendo, oltre ad

---

<sup>1</sup> B. Amable., *The Diversity of Modern Capitalisms*, Oxford University Press, 2003

una crescita a rilento che non fa altro che accentuare l'impatto che le politiche fiscali ed extrafiscali possono produrre al sistema economico.<sup>1</sup>

Inoltre, sebbene sia stato dimostrato durante la crisi dei debiti sovrani che le politiche di austerità siano poco vantaggiose ma anzi produttrici di effetti negativi sul PIL e sulla fluidità ed efficacia degli investimenti privati, la strategia di contrazione fiscale continua ad essere quella dominante in Europa.<sup>2</sup>

Per concludere questa digressione sugli interventi pubblici in materia fiscale ed extra, è necessario sottolineare come sia molto complicato giungere ad una modellistica univoca ed accettata da tutti in merito agli effetti combinati tra la performance fiscale statale e la distribuzione reddituale derivata dalle attività economiche.

La maggior parte dei modelli pone l'enfasi sulla distribuzione funzionale del reddito, ovvero sulla ripartizione del reddito primario<sup>3</sup> tra i proprietari dei fattori di produzione in base al valore aggiunto da essi al processo produttivo.<sup>4</sup>

Però nell'ultimo periodo l'interesse primario è cominciato, finalmente, ad essere sull'analisi aggregata degli effetti correlati tra la spesa pubblica e le varie variabili macroeconomiche, come il PIL, l'accumulazione di capitale e il debito pubblico.<sup>5</sup>

Ulteriore aggiunta alla modellistica in questione è l'inserimento degli effetti relativi alla ricaduta transnazionale che consentono di integrare le relazioni commerciali, proprio come in un sistema di economia aperta.<sup>6</sup>

Grazie ad un'analisi con le ipotesi precedentemente proposte e ad un utilizzo coerente degli strumenti econometrici, si è arrivati a dei risultati che possono avere una rilevanza per la stima e il confronto delle politiche fiscali, spesso in contrasto, intraprese dai vari Paesi.<sup>7</sup>

Il primo di essi riguarda l'effetto dell'inserimento delle aliquote fiscali all'interno del modello, il quale provoca una propensione marginale positiva a consumare sia i salari, per quanto concerne le persone fisiche, sia i profitti.

---

<sup>1</sup> O. J. Blanchard e D. Leigh, *Growth forecast errors and fiscal multipliers*, National Bureau of Economic Research, 2013

<sup>2</sup> S. Gechert, *What fiscal policy is most effective? A meta-regression analysis*, Oxford Economic Papers, 2015

<sup>3</sup> Rappresenta il reddito generato solamente da attività meramente produttive

<sup>4</sup> T. Obst e Ö. Onaran, *The effects of income distribution and fiscal policy on aggregate demand, investment and the budget balance: the case of Europe*, Social Science Research Network, 2020

<sup>5</sup> R. Ribeiro e G. T. Lima, *Government expenditure ceiling and public debt dynamics in a demand-led micromodel*, Journal of Post Keynesian Economics, 2018

<sup>6</sup> R. Blecker, *Kaleckian macro-models for open economies*, Foundations of International Economics (pp. 35), 1999

<sup>7</sup> T. Obst e Ö. Onaran, *The effects of income distribution and fiscal policy on aggregate demand, investment and the budget balance: the case of Europe*, Social Science Research Network, 2020

Quest'ultimi sono rivolti principalmente alle persone giuridiche come le società, con un'importanza sempre più crescente con l'aumentare delle loro dimensioni aziendali.

Il secondo esito è, al contrario, legato alla connessione presente tra la domanda e i salari, con un risultato del tutto neutrale se si tenesse in considerazione che il sistema economico non è chiuso ma aperto, ovvero con al suo interno anche le esportazioni nette, le quali non modificano in alcun modo il regime della domanda interna.

Inoltre, considerando il reddito al netto delle imposte, si nota che la propensione marginale a consumare del reddito salariale rispetto al reddito da profitto è significativamente maggiore, soprattutto se si prende come dati quelli dei Paesi dell'UE.

In ultimo si è riscontrato che l'espansione fiscale produce effetti positivi sulla domanda aggregata ma soprattutto sugli investimenti privati e sui consumi.

Pertanto, un aumento delle entrate fiscali, dettato da una riduzione dei fenomeni di elusione fiscale da parte delle grandi multinazionali, permetterebbe di ridurre l'onere fiscale che, a sua volta, comporterebbe di attirare nuovi capitali, i quali produrrebbero un aumento della produttività e quindi di nuova materia fiscale.

Ovviamente tutto questo ciclo autoalimentato, crolla rovinosamente se non si riesce a ridurre le distorsioni fiscali che, invece, dilagano per colpa delle strategie aziendali elusive e dei comportamenti illeciti assunti dai contribuenti.

In conclusione, si può sostenere che una politica, che intuisce l'effetto prevalente della variabile dei salari sulla domanda interna e su quella totale<sup>1</sup> e che integra questa assunzione con l'esigenza di un aumento della spesa pubblica e con l'istituzione di un sistema fiscale più progressivo, porterebbe ad un incremento considerevole della produzione e delle entrate statali.<sup>2</sup>

Perciò, la maggiore produttività non condurrebbe ad altro che accrescere il saldo di bilancio primario.

Ciò detto, gli effetti positivi di ricaduta sarebbero ancora più significativi se le politiche, integrate nella maniera precedentemente detta, fossero coordinate, soprattutto per la zona dell'UE.

Arrivati a questo punto, risulta necessario enunciare lo strumento potenziale, già preso in considerazione da tempo ma non proprio applicato in maniera definitiva dai Paesi europei, per permettere di eliminare o comunque più verosimilmente diminuire le distorsioni che conducono il modello teorico, prima esposto, a decadere rovinosamente.

---

<sup>1</sup> In quanto si considera l'aggiunta delle esportazioni nette e quindi nella prospettiva di un sistema economico aperto

<sup>2</sup> T. Obst e Ö. Onaran, *The effects of income distribution and fiscal policy on aggregate demand, investment and the budget balance: the case of Europe*, Social Science Research Network, 2020

## 2.3 L'IMPIANTO COSTRUITO INTORNO AL PROGETTO BEPS

### 2.3.1 LA MISSION DEL BEPS

Lo strumento, che ho annunciato precedentemente, è proprio il progetto BEPS che risulta essere l'acronimo di *Base Erosion and Profit Shifting*.

Esso si prefissa l'obiettivo di eliminare le problematiche dell'elusione ed evasione fiscale provocate a livello internazionale dalle grandi *corporation*, le quali portano avanti strategie aggressive di pianificazione fiscale che a sua volta conducono ad uno spostamento di materia imponibile tale da aggirare le normative dei Paesi ad alta fiscalità per indirizzarla verso quelli a pressione fiscale bassa.<sup>1</sup>

Il vero problema di questi raggiri è che, sebbene molti siano illegali, alcuni non lo sono, perciò è richiesto uno sforzo di regolamentazione maggiore rispetto a quello fatto fino ad ora.

Affinché non vi sia una concorrenza sleale tra Paesi, per di più facenti parte di medesime convenzioni internazionali, il BEPS si dà la missione di stabilire un set di regole unico, trasparente e condivisibile il più ampiamente possibile.

Per consentire a questo progetto di andare avanti nei migliori dei modi, c'è bisogno di una stretta collaborazione tra i governi e le imprese che operano a livello internazionale.

Inoltre, tutto ciò avviene per ripristinare una fiducia ormai persa da tempo, soprattutto dai proprietari di piccole-medie imprese, nei sistemi fiscali sia nazionali che internazionali.

Infatti, attraverso quest'ultima, si riuscirebbe a ricostruire un'unione congiunta di Paesi e di soggetti economici e finanziari, la quale risulterebbe essere essenziale poiché gli obiettivi di questo progetto provocherebbero un impatto sulle casse statali di 100-240 miliardi all'anno, un importo tale da rappresentare il 4-10% degli introiti derivati dalle imposte sul reddito delle società multinazionali.<sup>2</sup>

Proprio per questa ragione, sono oltre 135 i Paesi che stanno collaborando al quadro normativo del BEPS proposto dall'OCSE.

---

<sup>1</sup> <https://www.finanze.gov.it/it/il-dipartimento/documentazione-e-affidamento-dei-beni-sequestrati/pubblicazioni-internazionali/ocse-measurement-of-base-erosion-and-profit/>

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

Al suo interno sono presenti 15 azioni attuative<sup>1</sup>, le quali hanno lo scopo di raggiungere dei miglioramenti concreti per la convivenza internazionale di ogni soggetto economico, dagli stati ai contribuenti fino ad arrivare alle società multinazionali, al fine di contrastare le disparità e di trasmettere dei principi di equità e trasparenza fiscale.

In aggiunta, queste iniziative servono per fronteggiare le impellenti sfide che il progresso ci pone davanti, prima fra tutte la digitalizzazione dell'economia.

Precedentemente si è parlato del vantaggio competitivo che possono raggiungere le imprese operando in ambito internazionale ma è allo stesso tempo importante sottolineare che questo ha un effetto negativo sui comportamenti dei contribuenti.

Infatti, essi si vedono minati del loro rispetto giuridico e sono portati anche loro a commettere azioni elusive, quasi pensando ironicamente di riequilibrare il sistema asimmetrico.

Infine, l'ultimo prerequisito, che non può mancare, è il coinvolgimento dei Paesi in via di sviluppo. Questo deve assolutamente avvenire sia per via della loro forte dipendenza dalle entrate derivanti dal reddito prodotto dai grandi agglomerati societari, sia affinché essi ricevano il giusto sostegno per partecipare attivamente alla costruzione di un modello di regolamentazione il più trasversale possibile.

Solamente attraverso questa macchina così confezionata, i Paesi potranno avere gli strumenti essenziali per garantire parzialmente che gli utili societari siano realmente tassati dove le attività economiche vengono svolte e dove, soprattutto, viene generato il valore aggiunto.

Quello precedente è il risultato finale ma senza quello di passaggio non sarebbe possibile raggiungere nessun obiettivo.

Pertanto, è necessario prima stabilire un pacchetto di norme fiscali, internazionali e standardizzate affinché, con il passare del tempo, si ponga definitivamente fine all'incertezza perenne presente nelle controversie societarie a livello globale e così finalmente si darà il giusto peso alla capacità contributiva.

---

<sup>1</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>



## 2.3.2 I CARATTI STRUTTURALI E APPLICATIVI DEL BEPS

Per permettere di implementare a livello globale questo pacchetto regolamentativo, è fondamentale stabilire dei processi di revisione e di monitoraggio.

Questi ultimi, affinché forniscano agli Stati membri gli strumenti per modificare le normative fiscali vigenti a livello nazionali con lo scopo di raggiungere gli obiettivi prefissati dal BEPS senza grandi rischi, devono essere attuati come se fosse una revisione tra pari<sup>1,2</sup>

Come precedentemente riferito, il modello di regolamentazione in questione ha al suo interno 15 azioni da sostenere e portare a termine.

Non tutte sono dei paletti minimi di standard da rispettare ma solamente le Azioni cinque, sei, tredici e quattordici fanno parte di questo sottoinsieme delicato e di privilegio.

A questo punto, per comprendere fino in fondo la struttura andatasi a costituire, serve ripercorrere brevemente la storia di questa coalizione di Paesi, unitasi per formare un sistema fiscale più egualitario e al passo con i tempi odierni.

La riunione inaugurale si è tenuta nel giugno del 2016 in Giappone, più precisamente a Kyoto, da una delegazione di 82 Stati.<sup>3</sup>

Nell'arco soltanto di alcuni anni, l'adesione al progetto BEPS si è diffusa con una velocità inaspettata, la quale ha permesso di oltrepassare il numero di 135 Paesi partecipanti.

La *leadership* è affidata, invece, ad un gruppo direttivo di solamente 24 nazioni, ovvero quei membri che detengono un maggiore potere economico, finanziario e politico a livello globale.<sup>4</sup>

Nonostante questo segnale, i principi che regolano la gestione interna sono ben distanti da una catena di potere di forma piramidale e quindi gerarchica.

Infatti, tutti i membri partecipano con peso egualitario alle votazioni sulle decisioni da intraprendere e solamente così sarà possibile seguire le tre direttrici di buona gestione, ovvero la coerenza, la sostanza e la trasparenza, concetti fondamentali in materia di principi contabili.

---

<sup>1</sup> La cosiddetta “*peer review*” è una valutazione critica che viene utilizzata soprattutto in campo editoriale e che permette di valutare un lavoro da pubblicare in modo più imparziale possibile, dato che chi è incaricato di fornire un parere su di esso ha le stesse competenze e conoscenze dell'autore.

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

<sup>3</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

<sup>4</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

Da questi criteri si evince per quale ragione, secondo molti economisti, il principio guida si focalizza sull'uniformità di regolazione del valore economico creato nei vari territori nazionali, rappresentando il denominatore comune a tutte le 15 Azioni.<sup>1</sup>

Tuttavia, questi nobili e allo stesso tempo concreti obiettivi sono stati messi a dura prova fin dal nascere del progetto da tensioni geopolitiche molto forti.

Gli esempi sono molteplici: la guerra dei dazi tra Cina e USA durante il mandato del presidente Donald Trump, la decisione presa dal Regno Unito di allontanarsi dall'Ue e ultimamente la crisi energetica e lo scontro militare tra Russia e Ucraina.

Tutti questi avvenimenti storici, soprattutto gli ultimi due, hanno contribuito a rendere difficile l'attuazione della riforma sull'Azione uno, che, invece, potrebbe rappresentare un passo enorme per la fiscalità internazionale.<sup>2</sup>

Oltre a queste problematiche, si aggiungono le disparità tra le diverse normative nazionali che comportano un periodo attuativo totalmente differente in base al grado di sviluppo dello Stato in questione, con lunghi ritardi per i Paesi in via di sviluppo o del Terzo Mondo.

Inoltre, per il concretizzarsi del progetto, è richiesto un ruolo importante anche alle organizzazioni di carattere regionale e, soprattutto, a quelle internazionali.

In queste ultime rientrano sia gli operatori primari di mercato come il Fondo monetario internazionale e la Banca Mondiale, sia un'organizzazione intergovernativa con lo scopo di far rispettare i diritti umani come l'ONU.

Invece, in merito alle organizzazioni regionali, c'è da dire che esse risultano essere essenziali per quei Paesi in via di sviluppo che, non avendo un governo centrale molto solido e ramificato, necessitano di avere delle strutture come collante tra le varie zone territoriali e per uniformare a livello nazionale le normative contrastanti.<sup>3</sup>

Altro carattere atipico, presente nella struttura del BEPS, è l'incarico affidato alla società civile di esprimere i propri pareri attraverso i propri rappresentanti.

Questo è evidente dato che gli viene affidato un ruolo attivo durante la discussione di tematiche rilevanti dal punto di vista del progresso normativo; attualmente uno dei temi più importanti è quello inerente alla regolamentazione delle imprese digitali.

A riguardo della *digital tax*, è doveroso ricordarsi come gli Stati Uniti siano stati i primi ad interrogarsi su come gestire il valore creato nell'era digitale.

---

<sup>1</sup> J. HEY, "Taxation Where Value is Created" and the OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Initiative, IBFD, 2018

<sup>2</sup> P. Pistone, *Diritto tributario internazionale*, Giappichelli, Torino, 2021, terza edizione

<sup>3</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

Questo è sicuramente conseguenza della presenza di un interesse diretto, dato che nel suolo statunitense hanno sede le più grandi imprese innovatrici nel settore tecnologico.<sup>1</sup>

Perciò, durante il mandato del presidente Donald Trump, gli USA hanno proposto, per la prima volta, una tassa minima sui beni immateriali e quest'iniziativa è stata accolta con grande suscito, soprattutto da altri paesi che nutrivano forti interessi economici.

Ritornando all'analisi della gestione interna dell'OCSE, l'organizzazione internazionale promotrice del progetto BEPS, c'è da specificare che è stato necessario inserire delle regole e dei programmi per istruire i nuovi Stati aderenti.

Uno dei mezzi più utilizzati sono stati i seminari tecnici tenuti da esperti in materia che hanno permesso di uniformare le conoscenze e le capacità operative.

Inoltre, alcune volte si possono realizzare delle vere e proprie "gemellanze" che consentono a due Stati di scambiarsi opinioni e pratiche avanzate, con l'obiettivo di istaurare un sano flusso di informazioni all'interno del progetto.<sup>2</sup>

Comunque, in linea generale, i programmi richiedono una partecipazione più ampia possibile poiché devono risultare con una solida base strategica e devono essere terreno fertile per nuove potenziali riforme.

Infine, per permettere una fluidità operativa e una presenza attiva di tutti i partecipanti, la fase informativa per i nuovi entranti deve avvenire in precedenza rispetto alle riunioni, nelle quali si dibatte su che direzione intraprendere per le varie iniziative in ballo.

Fino ad ora abbiamo analizzato lo sfondo ideologico e strutturale del progetto BEPS, nel capitolo successivo, invece, si cercherà di approfondire nello specifico le varie azioni al suo interno, soffermandosi su quelle che si stanno modificando in questo periodo e cercando di prevedere quali decisioni verranno prese durante i prossimi colloqui.

---

<sup>1</sup> R. Foroohar, *UK follows in the footsteps of Donald Trump on digital tax*, Financial Times, 2018

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

**CAPITOLO 3**

**AZIONI PROMOSSE PER IL MIGLIORAMENTO DEL SISTEMA  
FISCALE INTERNAZIONALE E VALUTAZIONE DELL' IMPATTO  
SULLE ECONOMIE E NORMATIVE NAZIONALI**

### 3.1 GLI STANDARD MINIMI DEL PROGETTO BEPS

Come espresso esplicitamente nel capitolo precedente, all'interno del progetto BEPS sono contenute quattro iniziative che rientrano negli standard minimi; nello specifico essi rappresentano i risultati essenziali che devono essere assolutamente raggiunti.

Essendo di fondamentale importanza, essi sono soggetti ad un controllo accurato al fine di garantire una salvaguardia maggiore dell'equità fiscale e una sua attuazione efficace e tempestiva. Affinché si concretizzino queste premesse, è necessario adottare una revisione più partecipativa che si realizza attraverso la già citata “*peer reviewing*”.

Il primo dei quattro standard minimi è l'Azione cinque, la quale si occupa di contrastare le pratiche fiscali dannose.

Su questa tematica, già nel 1998, l'OCSE aveva istituito un Forum che aveva permesso di attivare indagini sui regimi “privilegiati”.

Questa iniziativa era da considerarsi molto innovativa rispetto alle precedenti poiché costituiva il primo grande passo verso la lotta all'elusione internazionale e alle disparità fiscali presenti nelle varie giurisdizioni nazionali.

Con il tempo questo meccanismo si è evoluto e ora comprende tre aree chiave, le quali sono complementari allo scopo finale di questo progetto.

La prima si occupa di identificare le caratteristiche dei sistemi fiscali privilegiati, la seconda si interessa del flusso informativo obbligatorio in merito al monitoraggio e alla trasparenza e infine la terza permette di garantire le condizioni di parità attraverso la verifica del requisito di sostanzialità per le attività economiche.

All'interno della stessa UE, c'è da sottolineare che ci sono dei casi in cui le normative nazionali necessitano di un esame approfondito dei modi attraverso i quali le loro leggi, o i *ruling* fiscali<sup>1</sup>, facilitano le distorsioni fiscali.

Uno di questi è senza dubbio il Lussemburgo che, permettendo la realizzazione di casistiche elusive, fa scaturire un depauperamento per gli altri Stati con legislazioni più rigide, minando la loro capacità di riscossione.

Risolvere questo scontro è essenziale per garantire che siano disponibili per tutti gli Stati, a maggior ragione se facenti parte di una stessa unione, le risorse necessarie per finanziare e assicurare il raggiungimento di un'uniformità nella qualità di erogazione dei servizi pubblici.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Esso rappresenta qualsiasi consiglio, informazione o promessa fornita dall'autorità fiscale a uno specifico contribuente o a gruppi di contribuenti, inerenti alla loro situazione fiscale e sulle quali essi possono fare affidamento.

<sup>2</sup> M. Worthy, *Luxembourg not alone in harmful tax practices*, Financial Times, 2015

Quest'azione rientra negli standard minimi proprio perché la lotta, intrapresa contro un sistema di fiscalità internazionale nel quale vige la disomogeneità, ha un enorme esternalità positiva sia a livello europeo che globale.

Ritornando alle tre aree chiave di attuazione, nello specifico l'ultima svolge un ruolo cruciale per fronteggiare le cosiddette “*no or only nominal tax jurisdictions*”<sup>1</sup>, le quali dal 2021 hanno cominciato un percorso di partecipazione attiva per lo scambio di informazioni con gli altri Stati, sempre seguendo il principio di sostanzialità delle attività economiche.<sup>2</sup>

Quest'ultimo criterio deve il proprio significato al rispetto di regole rigide e differenziate in base alla tipologia di *business* in questione.

In particolare, una specifica suddivisione si concretizza in base alla provenienza del reddito da assoggettare a tassazione, se esso è definibile *IP*<sup>3</sup> *income* si seguirà un determinato set di criteri, diverso nel caso di *non-IP income*.<sup>4</sup>

I primi sono costituiti principalmente dai diritti di licenza e dalle *royalties* e sono regolati attraverso l'approccio denominato “*nexus*”.

Esso si divide in due componenti: la prima parte stabilisce una formula che permette di determinare l'ammontare massimo ammissibile a tassazione con un'aliquota d'imposta decisa dalla normativa nazionale in questione e la seconda che vincola la restante parte ad essere tassata ad una normale aliquota fiscale, tale da rendere possibile un'omogeneità di sistema.

Invece, per quanto concerne la seconda fattispecie, i criteri di regolazione sono più numerosi e maggiormente vincolanti, nello specifico essi si suddividono in quattro categorie.<sup>5</sup>

La prima ha il ruolo di definire quali siano le attività che consentono di generare reddito e questo risulta essere valido per ogni area di pertinenza del *business* sottoposto a valutazione.

Per specificare le caratteristiche dell'esecutore, entra in gioco la seconda, la quale garantisce che ogni attività di pertinenza, che genera reddito, debba essere correttamente intrapresa da un'entità soggetta a regolamentazione.

Con lo scopo di chiarire ulteriormente la figura esecutiva, viene inserito il terzo criterio che consente di porre dei vincoli sull'entità da regolare.

---

<sup>1</sup> È un insieme di dodici giurisdizioni nazionali (Anguilla, Bahamas, Bahrain, Barbados, Bermuda, Isole Vergini britanniche, Isole Cayman, Guernsey, Isola di Man, Jersey, Isole Turks e Caicos ed Emirati Arabi Uniti) che condivide leggi molto lascive nei confronti delle distorsioni fiscali.

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action5/>

<sup>3</sup> Acronimo di “*Intellectual Property*”

<sup>4</sup> OECD, *Resumption of application of substantial activities factor to no or only nominal tax jurisdictions*, OECD, Parigi, 2018

<sup>5</sup> OECD, *Resumption of application of substantial activities factor to no or only nominal tax jurisdictions*, OECD, Parigi, 2018

Infatti, essa deve possedere un adeguato numero di dipendenti a tempo pieno con le qualifiche tipiche dell'attività da svolgere in questione e deve sostenere un livello minimo di spese operative per portare avanti il *business* regolato.

Infine, la quarta si occupa di fornire dei meccanismi sostitutivi per il funzionamento della trasmissione informativa, nell'eventualità in cui le attività *core*, generatrici di reddito, non siano realizzate da una specifica entità oppure non facciano parte di nessuna giurisdizione.

Dopo aver indagato nello specifico le fattispecie di interesse dell'azione cinque, si proseguirà con l'analisi di un ulteriore standard minimo del BEPS, ovvero l'iniziativa numero sei, la quale si occupa della prevenzione all'abuso dei trattati fiscali.

Essa risulta in una posizione di tutela maggiore per via delle raccomandazioni sulle politiche fiscali che vengono affrontate al suo interno, soprattutto alla luce del fatto che è essenziale averle prese in considerazione prima di decidere se stipulare o meno una convenzione internazionale.

L'oggetto principale, su cui l'Azione sei preme tutelare gli Stati aderenti ad un accordo, è il "*treaty shopping*", ovvero una delle più diffuse forme di elusione ai trattati fiscali.

Nello specifico, esso utilizza le convenzioni bilaterali contro le doppie imposizioni sui redditi per abusare del corretto svolgimento delle normative internazionali.

Purtroppo, questo è possibile attraverso l'utilizzo di società veicolo oppure di strutture di comodo, le quali vengono utilizzate solamente per beneficiare del regime fiscale più favorevole del Paese nel quale viene posta la sede.

Perciò, la vera illiceità viene commessa da queste strutture puramente apparenti, dato che esse non svolgono alcuna attività reale diretta.<sup>1</sup>

Per di più, tutta questa problematica è accentuata dal fatto che, negli ultimi decenni, il numero di accordi fiscali bilaterali stipulati è aumentato notevolmente.

Infatti, questa estesa rete di trattati internazionali ha dato origine ad una sempre più accentuata occasione per eludere, da parte soprattutto delle grandi corporazioni multinazionali.

Ritornando al concetto di "*treaty shopping*", la possibilità di ricadere in questa fattispecie dipende dall'accesso consentito ad una società transfrontaliera di usufruire dei benefici derivati dalla imputabilità del suo reddito in due giurisdizioni, rimanendo residente in una soltanto, ovvero in quella con un sistema fiscale più rigido.<sup>2</sup>

Questo metodo evasivo utilizza la rimozione degli ostacoli legati alla presenza delle frontiere per minare la sovranità fiscale degli Stati appartenenti ad una medesima convenzione.

---

<sup>1</sup> <https://fiscomania.com/treaty-shopping-pianificazione-fiscale/>

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action6/>

Abusare dei trattati internazionali è una delle preoccupazioni maggiori del BEPS poiché le conseguenze di questa azione comportano degli effetti sistemici negativi.

Per prima cosa risulta impossibile continuare a garantire il principio di reciprocità per via dell'inserimento, attraverso meccanismi elusivi, di una terza giurisdizione che ostacola le connessioni instaurate dagli accordi bilaterali.

Ciò detto, la criticità ancora più destabilizzante per la fiscalità internazionale riguarda la fuga parziale, o certe volte totale, da parte dei redditi societari dalla tassazione concordata preventivamente.

Per evitare queste problematiche, che affossano l'efficacia dei trattati internazionali bilaterali, vi è la necessità di utilizzare adeguate clausole antiabuso.

Nel concreto, l'Azione sei prevede due situazioni da prevenire affinché non si realizzino dei vantaggi fiscali indesiderati attraverso l'abuso delle convenzioni.<sup>1</sup>

In primo luogo, avviene quando il soggetto da regolamentare cerca di aggirare le limitazioni previste dal trattato.

La seconda casistica, invece, si realizza nel momento in cui viene scoperta un'elusione alle norme fiscali contenute all'interno della normativa a riguardo delle doppie imposizioni.

In aggiunta a questi due casi, ci sono delle raccomandazioni in merito al “*treaty shopping*” per cercare di raggiungere almeno uno standard minimo.<sup>2</sup>

Queste ultime fanno scaturire l'obbligo di una dichiarazione esplicita sull'eventualità, del tutto eccezionale, di non imposizione del reddito prodotto da un'entità soggetta a regolamentazione e poi precisano diversi metodi applicativi, da utilizzare in base alle determinanti della fattispecie elusiva.

Inoltre, vengono utilizzate ulteriori norme e obblighi informativi per contrastare altre forme di abuso alle convenzioni stipulate, anche se sono applicate raramente.

Al fine di promuovere il conseguimento dello standard minimo relativo a questa iniziativa, è stato concluso un nuovo strumento a supporto, il BEPS MLI<sup>3</sup>, il quale è in grado di porre delle modifiche ai trattati fiscali bilaterali già esistenti.

Nell'ultima revisione tra pari svolta, è stato osservato come molti Stati abbiano usufruito di questo meccanismo per correggere la propria rete di accordi redatti in passato.

Infatti, finalmente sembrerebbe che i miglioramenti ottenuti abbiano permesso di contrastare opportunamente le problematiche nascenti dall'abuso delle convenzioni.

---

<sup>1</sup> R. Cavadini, *Action Plan 6 BEPS: dove siamo?*, Novità fiscali, 2021

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action6/>

<sup>3</sup> “*Multilateral Instrument*”



Infine, è importante sottolineare come tutto ciò non sia da considerarsi scontato, dato che le preoccupazioni a riguardo di queste fattispecie hanno un'origine abbastanza antecedente e perciò, aver raggiunto questo punto dopo tanto tempo, significa il raggiungimento di un obiettivo attraverso un sinergico sforzo di collaborazione, oltreché normativo.

Passando al terzo standard minimo da rispettare, si entra più marcatamente nel vivo della gestione operativa di una società multinazionale.

Nello specifico, si andrà ad analizzare l'Azione 13 del BEPS, la quale si occupa della rendicontazione Paese per Paese che devono redigere tutte le grandi aziende transfrontaliere.

In ogni Stato nel quale opera, l'impresa multinazionale deve presentare una sintesi a livello aggregato dei dati inerenti alla distribuzione reddituale, da parte anche delle proprie controllate se esse esistono, in merito agli utili conseguiti, con distinzione rispetto a quelli relativi alla riscossione fiscale subita e a quelli riguardanti le performance delle varie attività svolte all'interno dell'agglomerato societario.<sup>1</sup>

Infatti, affinché questa metodologia di controllo funzioni correttamente, i dati da analizzare non devono mai mancare ma ciò, prima dello sviluppo di sistemi di archiviazione innovativi, era veramente difficile che si realizzasse.

Perciò, in passato, era estremamente difficile misurare se le strategie di pianificazione aziendale di una certa multinazionale oppure se una politica fiscale pubblica comportassero degli effetti negativi al gettito fiscale, dato che potevano provocare l'utilizzo di metodi alternativi per cercare di eludere la tassazione, falsando qualsiasi tipo di programmazione e analisi.

Volendo sottolineare i risultati importanti conseguiti, non si può non evidenziare il raggiungimento dell'uniformità ricercata visto che, ormai, tutte le società transfrontaliere che superano l'ammontare di ricavi di 750 milioni di euro, ottenuti conteggiando tutti gli utili prodotti dal gruppo consolidato, devono obbligatoriamente trasmettere una relazione CbC<sup>2</sup>.

Rimane che l'obiettivo finale preventivato non si è ancora raggiunto ma anzi sono in corso continuamente delle nuove negoziazioni per fornire ulteriori chiarimenti operativi alle amministrazioni finanziarie nazionali in merito alle grandi corporazioni multinazionali.

Infine, per una compilazione corretta, le società transfrontaliere devono utilizzare le stesse fonti di dati e la scelta può vertere su più tipologie, dalla reportistica dettata dal bilancio consolidato, dagli obblighi contabili in capo ad ogni persona giuridica interna al gruppo fino alla contabilità di gestione interna.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action13/>

<sup>2</sup> "Country-by Country"

<sup>3</sup> C. Garbarino e A. Rizzo, *Il Country-by-Country Reporting in ambito UE*, Fiscalità & commercio internazionale (pp.5), n. 8-9/2022

Nello specifico, quest'ultima si realizza quando non si tiene in considerazione di alcun rapporto esterno e quindi quando ci si discosta dagli scambi economici e dalle transazioni monetarie.

Siamo giunti ad analizzare l'ultima azione, la quattordicesima, che fa ancora parte degli standard minimi del BEPS e che si occupa delle procedure amichevoli.<sup>1</sup>

Quest'ultima è molto simile all'iniziativa numero sei dato che, anche qui, è presente l'obiettivo di migliorare le fattispecie relative alla risoluzione delle controversie fiscali in merito alla doppia imposizione.

Per via dell'espansione sempre più evidente di un'economia globale, i casi di contrasto inerenti a questo ambito sono sempre in continuo aumento.

Perciò, visto l'intrecciarsi di relazioni convenzionali, risultano evidenti le ragioni per l'adozione di una procedura ad hoc per coordinare le disposizioni relative ai trattati.

Infatti, essi, in casi specifici, potrebbero provocare degli impatti sfavorevoli per i contribuenti che, invece, avrebbero diritto a dei benefici fiscali derivanti da un potenziale accordo stipulato dai Paesi aderenti.

Inoltre, dai dati giunti dall'inventario complessivo sui casi MAP<sup>2</sup>, sembrerebbe che i nuovi casi siano in continuo aumento tanto che l'efficienza e l'efficacia di questo strumento sono messi a dura prova, visto che non si è ancora raggiunta la necessaria tempestività di concludere i vecchi casi.

Per questa ragione, si è deciso di utilizzare la metodologia di mutuo accordo per impedire che altri Stati non partecipanti alla convenzione potessero rifarsi sui contribuenti avvantaggiati dalla stipulazione di un trattato internazionale.

Ricapitolando, i MLI devono precisare una serie di misure atte a favorire le MAP, affinché gli accordi a livello internazionale non si scontrino con le normative nazionali.<sup>3</sup>

Da quest'ultimo concetto, è ben evidente l'importanza di istaurare una stretta connessione tra le varie azioni presenti all'interno del progetto BEPS.

In particolare, tutti e quattro gli standard minimi sono, chi più chi meno, complementari tra di loro ed è proprio questo che rappresenta il vero punto di forza di tutta l'iniziativa nel suo complesso, ossia tenendo in considerazione anche le altre azioni.

---

<sup>1</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action14/>

<sup>2</sup> “Mutual Agreement Procedure”

<sup>3</sup> M. Bargagli e C. Cesarano, *L'onere della prova in capo all'Amministrazione finanziaria in materia di transfer pricing*, *Fiscalità & commercio internazionale* (pp.5), n. 1/2022

### 3.2 LE RESTANTI INIZIATIVE INSERITE NEL BEPS

Ora si evidenzierà l'analisi delle restanti iniziative presenti nel BEPS, tralasciando solo la prima che sarà oggetto di valutazione in un paragrafo a parte.

L'Azione due si riferisce ad una fattispecie molto specifica in quanto essa si occupa di neutralizzare gli effetti che scaturiscono dai meccanismi ibridi di disallineamento.<sup>1</sup>

Infatti, quest'ultima cerca di prevenire le metodologie aziendali elusive, derivate da una pianificazione aziendale aggressiva, che sfruttano le disparità normative nella trattazione di uno specifico argomento per raggiungere un vantaggio fiscale non ammissibile a livello internazionale. Essendo un ambito molto circoscritto, quest'iniziativa opera in casi specifici come, per esempio, quelli inerenti al “*dual residence*”.<sup>2</sup>

In particolare, esso si verifica quando un'entità risulta essere residente contemporaneamente in due Stati differenti, riuscendo ad usufruire di questa sua particolare posizione per dedurre la propria base imponibile da entrambe le legislazioni nazionali.

Non è complicato comprendere come ciò non sia ammissibile e del tutto contrario alle norme che regolano la fiscalità internazionale e che, perciò, sia necessaria una modulistica specifica per evitare questa tipologia di elusione, come per l'appunto l'Azione due del BEPS.

Andando avanti con la discussione delle iniziative rimanenti, risulta ora importante individuare le caratteristiche appartenenti alla terza.

Nello specifico, essa si occupa di contrastare le irregolarità che possono scaturire dalla presenza di gruppi societari in un mercato globale, con l'intento di ostacolare coloro che sfruttano strutture in offshore<sup>3</sup> per svincolarsi dai limiti normativi.<sup>4</sup>

Le prime regole CFC<sup>5</sup> sono scaturite ormai in un periodo storico molto antecedente e per questo motivo è stato necessario modificarle molto in relazione ai cambiamenti storici avvenuti.

Purtroppo, non sempre la normativa legislativa in ambito di fiscalità internazionale è stata in grado di adattarsi nel modo migliore ma, anzi, ha spesso lasciato scoperti lunghi periodi nei quali le società potevano sfruttare liberamente politiche aggressive per rendersi maggiormente concorrenziali.

---

<sup>1</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action2/>

<sup>2</sup> G. Leoni ed E. Ferrara, *Le misure di contrasto ai fenomeni di doppia deduzione derivanti da casi di dual residence*, 2022

<sup>3</sup> Una società offshore è definibile tale quando essa stabilisce la propria sede legale in un Paese diverso da quello nel quale sviluppa i suoi affari principali.

<sup>4</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action3/>

<sup>5</sup> “*Controlled foreign company*”

Quindi queste situazioni non hanno assolutamente favorito una competizione equa all'interno dell'arena rappresentata dall'economia globale, visto che veniva consentita la generazione di asimmetrie fiscali nel sistema, tali da essere un fattore determinante per annullare il concetto teorico e utopico di libera concorrenza.

Per evitare queste forti distorsioni, il progetto BEPS si è preso carico delle problematiche e, attraverso l'iniziativa in esame, ha rafforzato l'obbligo da parte dei gruppi societari di rispettare le norme che regolano le casistiche CFC.

Nello specifico, ognuno dei complessi aziendali deve rispettare delle raccomandazioni a riguardo di molteplici aspetti; essi vanno dalla indicazione di quali redditi CFC sono ammissibili a tassazione fino alla fissazione di rigidi parametri per l'attribuzione in capo agli azionisti di una determinata società dei loro diritti patrimoniali.

Infine, con il passare del tempo, è stato evidente che le regole per gestire queste fattispecie, già complesse di loro, sono risultate essere, troppo spesso, molto problematiche da implementare e quindi nel complesso quest'iniziativa ha raggiunto solamente risultati parziali.<sup>1</sup>

Sempre a riguardo delle situazioni nelle quali i soggetti della regolazione sono i gruppi societari, il progetto BEPS ha previsto un'altra azione, la quattro, la quale è relativa alle limitazioni che vengono imposte alla detrazione degli interessi passivi dalla base imponibile.<sup>2</sup>

Infatti, le grandi *corporation* multinazionali riescono a sfruttare il debito consolidato per raggiungere dei vantaggi notevoli ma del tutto elusivi attraverso tre diverse procedure.

La prima è inerente allo sfruttamento dell'agglomerato aziendale per allocare la quantità maggiore del debito di terzi in Paesi con una legislazione più rigida a livello di tassazione.

Altra metodologia evasiva è rappresentata dalla possibilità di sfruttare i prestiti infragruppo per produrre ulteriori deduzioni, generando interessi passivi maggiori rispetto a quelli effettivamente necessari.

L'ultima strada, che permette ai gruppi societari di evitare illecitamente un'ulteriore tassazione, utilizza i finanziamenti infragruppo o da parte di terzi per produrre nuovo reddito che, però, risulta essere esente da imposte.

In generale, questi meccanismi sono facilmente sfruttabili per via della potenziale flessibilità nel cambiamento delle proporzioni delle fonti di finanziamento.

---

<sup>1</sup> A. Tomassini e A. Dulcetti, *I nuovi pilastri della fiscalità internazionale e l'abbandono delle digital tax*, Corriere Tributario, 2022

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action4/>

Inoltre, l'azione in questione ha permesso di compiere grandi passi in avanti per quanto concerne la battaglia contro i casi di “*transfer pricing*”.<sup>1</sup>

Ulteriore ambito applicativo legato al progetto BEPS, risulta esserlo quello trattato dall’Azione sette, la quale cerca di regolare, all’interno di una convenzione fiscale internazionale, gli status di stabile organizzazione.<sup>2</sup>

Complessivamente è previsto che gli utili societari prodotti da un’azienda straniera, come già enunciato per quanto riguarda la normativa italiana, sono passibili di tassazione nella misura in cui codesta società abbia una comprovata stabile organizzazione all’interno del territorio nazionale.

Nello specifico, il fulcro delle strategie elusive, messe in atto dalle società estere, si concentra sul consolidamento di strutture aziendali da localizzare all’estero, al fine di non farle rientrare nelle casistiche di tutela dell’Azione sette.

In particolare, i parametri, che sono tenuti in considerazione per stabilire se si è di fronte ad una stabile organizzazione, sono i medesimi di quelli analizzate nel paragrafo 1.3.

Legata alla fattispecie trattata dall’iniziativa in esame, vi sono le Azioni otto, nove e dieci, le quali si concentrano tutte e tre sul “*transfer pricing*”.<sup>3</sup>

Esse si occupano di rafforzare le norme già presenti in materia e di istruire su come applicarle, con l’intenzione di andare a sfruttare, in un mercato ormai globale, il principio di libera concorrenza. Sulla base di quest’ultimo criterio, deve essere analizzata la regolamentazione presente sui prezzi di trasferimento e a riguardo è doveroso sottolineare come l’argomento sia stato già ampiamente trattato nel paragrafo 1.6.

Andando nello specifico delle iniziative in esame, l’Azione otto si occupa degli *intangibles*, ovvero di tutti quei beni immateriali che vengono inseriti all’interno di un’operazione di “*transfer pricing*”.

Questa specifica è resa necessaria dalla loro natura molto mobile che rende maggiormente complicato regolamentarli.

Al contrario, la Nove è inerente ad una tematica più di natura economica-finanziaria rispetto all’ambito fiscale, per via della trattazione sulla valutazione del trade-off effettivo tra rischio e rendimento da parte delle operazioni infragruppo di finanziamento.

---

<sup>1</sup> R. Michelutti e G. Ficai, *Trasferimenti intragruppo e interessi passivi: non c’è abuso se rispettato il valore di mercato - Transfer pricing e libertà di stabilimento: un salvacondotto per la deducibilità degli interessi passivi nelle operazioni di “releverage” intragruppo?*, Corriere Tributario, 2021

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action7/>

<sup>3</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/actions8-10/>

Infine, la Dieci è concentrata su evidenziare tutte le operazioni ad alto rischio che potrebbe essere intraprese dai gruppi societari, soprattutto in un periodo di dissesto.

Perciò, proprio per quest'ultima motivazione, è essenziale che gli agglomerati societari vengano analizzati per incentivare un maggior controllo su fattispecie che possono produrre effetti collaterali molto negativi.

In conclusione, risulta importante sottolineare le giustificazioni differenti che muovono l'iniziativa del BEPS sul "*transfer pricing*" rispetto a quella del *Pillar two*, la quale verrà ampiamente trattata nel prossimo paragrafo.

Infatti, se la prima ha come obiettivo quello di uniformare la base imponibile tra le diverse giurisdizioni, la seconda è spinta dalla finalità di evitare che, a livello globale, ci sia una forte concorrenza fiscale tra i vari Paesi, soprattutto se appartenenti ad una stessa convenzione.<sup>1</sup>

Proseguendo l'approfondimento del progetto in questione, è rilevante evidenziare l'ambito applicativo dell'Azione undici, basata sull'analisi dati in caso di manifestazioni di comportamenti elusivi e sugli impatti negativi che essi hanno provocato.<sup>2</sup>

Il campo di azione di questa iniziativa è molto vasto: permette di controllare se gli obiettivi che si volevano raggiungere siano effettivi e di produrre "la materia prima", sulla quale deve lavorare tutto il pacchetto BEPS.

Affinché si realizzi questa situazione, bisogna garantire uno standard qualitativo dei dati molto elevato, visto che, in mancanza degli stessi, entrerebbe in crisi il sistema di verifica.

Inoltre, il monitoraggio dei dati permette di informare correttamente sia gli Stati aderenti che l'insieme dei contribuenti sul reale andamento degli sforzi internazionali intrapresi.

Invece, con il fine di non assegnare un peso irragionevole nei confronti dei contribuenti che abbiano intrapreso politiche di pianificazione fiscale aggressiva, viene inserita l'Azione dodici come forma di tutela nei loro confronti.

In merito, è necessario che le Amministrazioni fiscali, sia nazionali che internazionali, siano ben informate sulle dinamiche riguardanti le fattispecie in esame e che abbiano le competenze e conoscenze adeguate a valutare come agire per evitare ulteriori squilibri sistemici o per non incorrere in situazioni ad alto rischio.

Perciò, l'obbligo informativo permette di costituire un vero e proprio flusso che migliora l'efficacia della cooperazione tra i Paesi interessati.

---

<sup>1</sup> D. Sencar e G. Criscuolo, *GloBE Rules (Pillar Two) e Transfer pricing - interazioni e aspetti da chiarire*, PwC, 2022

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action11/>

In particolare, negli ultimi anni, è stato raggiunto un importante punto di svolta a livello europeo: l'introduzione della Direttiva 2018/822/UE, anche detta DAC 6, la quale ha definito nuovi vincoli di comunicazione in capo ai contribuenti che utilizzano dei meccanismi transfrontalieri potenzialmente aggressivi.<sup>1</sup>

Infine, per concludere l'analisi delle iniziative del progetto BEPS non appartenenti agli standard minimi, bisogna approfondire l'Azione 15, che si occupa del MLI.<sup>2</sup>

Nello specifico, essa permette di sopperire alle lacune normative nei trattati fiscali internazionali bilaterali, consentendo di non sprecare troppe risorse nella rinegoziazione ogni volta che ne viene concluso uno nuovo.

In merito a questo importante strumento applicativo, si è espresso positivamente l'ex segretario generale dell'OCSE, Angel Gurría: “Oltre a tutelare i firmatari dall'onere di rinegoziare migliaia di trattati fiscali bilaterali, la convenzione si traduce in una maggiore sicurezza e prevedibilità per le imprese e in un sistema fiscale internazionale a beneficio dei nostri cittadini.”<sup>3</sup>

In questi ultimi paragrafi, sono state elencate le varie iniziative che rientrano nel BEPS, osservando ogni volta come esse si siano evolute e trasformate per essere al passo con le sfide moderne.

Negli anni, non sempre ciò è stato possibile per via di ostruzioni politiche oppure di lacune normative difficili da colmare.

Nell'ultimo periodo, la sfida fiscale più importante è stata la transizione alla digitalizzazione, la quale ha permesso alle aziende di abbattere i limiti di frontiera e di operare in un mercato definibile mondiale, grazie ad una costante interconnessione.

Proprio questa tematica, ultimamente, è stata oggetto di dibattito presso il G20, ottenendo come risultato la riforma dell'Azione uno del BEPS.

Entrando nel vivo del dibattito, è cruciale ora analizzare se le norme fiscali internazionali inerenti alla tassazione sul reddito d'impresa, che con il tempo si erano sviluppate solamente in un ambiente economico definibile “fisico”, possano essere utilizzate anche odiernamente in un sistema di mercato globale ormai totalmente digitalizzato.

---

<sup>1</sup> S. Massarotto, *Il wealth management e l'impatto delle regole della Direttiva DAC 6*, FRM Studio Legale Tributario, Milano, 2021

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action15/>

<sup>3</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action15/>

### 3.3 ANALISI DELLA RIFORMA SULLA RIALLOCAZIONE DEI DIRITTI IMPOSITIVI E SULLA PROPOSTA ATTUALE DI UN' ALIQUOTA MINIMA GLOBALE SULLE IMPOSTE DELLE MULTINAZIONALI

Questo paragrafo riguarderà l'analisi delle nuove problematiche relative alla trattazione della fiscalità internazionale, soprattutto sulla trasformazione digitale, la quale ha prodotto molti cambiamenti nel mondo economico-finanziario.

Nel concreto, ci sono stati tre ambiti applicativi che hanno necessitato di apporre delle sostanziali modifiche al modello fiscale mondiale; nello specifico, essi riguardano l'ormai dipendenza assoluta dai beni immateriali, la centralità della raccolta dei dati e, infine, la crescita di economie di scala senza l'implementazione di nuove strutture produttive o senza un aumento esponenziale dei dipendenti.<sup>1</sup>

Però, indipendentemente da queste tre tematiche, il vero punto critico nasce dalle difficoltà normative di rendere efficaci i principi inerenti all'allocazione degli utili e ai diritti impositivi sui redditi prodotti dalle società multinazionali.

Per contrastare queste situazioni di instabilità, serve un adeguato quadro impositivo che sappia mettere d'accordo tutte le giurisdizioni nazionali, indipendentemente che si tratti di uno Stato in via di sviluppo o di uno ad uno stadio molto avanzato.

Come già ribadito, queste esigenze scaturiscono dalla presenza di nuovi strumenti tecnologici, i quali permettono alle imprese transfrontaliere di eludere più facilmente le legislazioni, attraverso spostamenti illeciti di materia imponibile verso Paesi a bassa tassazione.

Perciò, è importante che si faccia uno sforzo normativo, poiché il risultato, che si conseguirebbe, permetterebbe di generare un benessere sociale senza eguali.

Dato che è impossibile porre dei limiti di confine all'espansione dell'economia digitale, la sola strada percorribile è quella che si concentra sull'uniformare il consenso a livello internazionale in merito ai temi più critici del momento.

Quindi risulta fondamentale trovare un punto di collegamento tra le società tradizionali e quelle digitali, al fine di raggiungere una reale equità fiscale.

Qualora non si riuscisse a raggiungere l'obiettivo prefissato, gli effetti collaterali sarebbero disastrosi, in quanto si costituirebbero tante realtà frammentate e prive della quantità di investimenti, tale da rendere possibile una crescita economica e un bacino di entrate pubbliche consono a finanziare nuove iniziative.

---

<sup>1</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/>



È importante sottolineare come il coordinamento imposto dal BEPS abbia comunque permesso di eliminare del tutto le criticità determinate dalla doppia imposizione, una delle cause principali degli squilibri fiscali.

Per risolvere le problematiche scaturite dalla digitalizzazione, si è andato a formare un quadro inclusivo sul BEPS, cercando di accogliere tutti i suggerimenti proposti da soggetti direttamente interessati, come: le aziende multinazionali, la società civile, le autorità statali, gli esperti della tematica, il mondo accademico e, in generale, tutta la più ampia *audience* raggiungibile.

Dopo aver inglobato un'ampia gamma di proposte, nell'ottobre del 2021, 136 Stati su 140 dell'area OCSE si sono riuniti e hanno aderito all'accordo che prevedeva l'attuazione di due pilastri, come soluzione alle preoccupazioni fiscali che stavano sorgendo per via della digitalizzazione.<sup>1</sup>

Si può senz'altro dire che questa riforma abbia rappresentato un notevole passo in avanti, poiché è stata approvata da Paesi che rappresentano il 94% del Pil mondiale, segno di una riuscita alleanza congiunta.

Analizzando nello specifico il primo dei due pilastri approvati, esso è relativo alla riallocazione dei diritti di imposizione di tutte imprese transfrontaliere, che hanno un fatturato globale di oltre venti miliardi di euro e che hanno una redditività superiore al 10%, con la specifica che l'extraprofitto che verrà redistribuito alle casse pubbliche sia pari al 25%.<sup>2</sup>

Se il progetto mostrerà dei risultati soddisfacenti, esso potrà essere applicato su società multinazionali che raggiungano almeno una soglia di ricavi di dieci miliardi di euro.

Invece, sembra abbastanza certo che difficilmente si sottoporranno ai principi di questo pilastro le industrie del settore dell'estrazione, da sempre tutelato a livello pubblico per la sua criticità sistemica, e per quelle entità che lavorano nell'ambito dell'erogazione dei servizi finanziari regolamentati.

Inoltre, i diritti impositivi verteranno anche per quelle fattispecie legate a situazioni nelle quali un'impresa transfrontaliera svolga attività puramente commerciali, o comunque che generi dei profitti nel territorio di un Paese diverso rispetto a quello dove ha sede.

Queste avvertenze valgono anche qualora la società in questione non abbia una presenza "fisica" sul suolo dello Stato estero.

---

<sup>1</sup> A. Tomassini e A. Dulcetti, *I nuovi pilastri della fiscalità internazionale e l'abbandono delle digital tax*, Corriere Tributario, 2022

<sup>2</sup> A. Tomassini e A. Dulcetti, *I nuovi pilastri della fiscalità internazionale e l'abbandono delle digital tax*, Corriere Tributario, 2022

In generale, secondo una previsione prospettica, questa iniziativa dovrebbe permettere di recuperare ogni anno più di 125 miliardi di euro dagli utili aziendali.<sup>1</sup>

Ancora più attuale, poiché se ne sta dibattendo precisamente in questo periodo, è il secondo pilastro, il quale stabilisce un innovativo meccanismo sull'antierosione della base imponibile.

Per limitare la concorrenza, alcune volte sleale, sull'imposta sul reddito delle società multinazionali, purtroppo troppo spesso utilizzata da paesi aderenti alle stesse convenzioni internazionali, è stata introdotta un'aliquota minima globale sulle aziende transfrontaliere che fatturano più di 750 milioni di euro.

Secondo delle stime, se il suo valore fosse del 15%, si genererebbero ogni anno oltre 150 miliardi di euro di nuove entrate fiscali.<sup>2</sup>

Certamente, i vantaggi non sarebbero solo derivati da un aumento di risorse nelle casse statali, ma relativi anche al raggiungimento di un sistema fiscale internazionale più equilibrato e senza continue disparità tra fattispecie molto simili tra loro.

Per permettere a tutti gli Stati di recepire in maniera adeguata le disposizioni, l'OCSE offre un servizio di sostegno e di assistenza specialistica, soprattutto per quelli che hanno maggiori lacune normative.

In conclusione, finalmente sembrerebbe che si sia trovato uno strumento che contrasti concretamente le azioni elusive, direttamente collegate alle fattispecie in esame.

Infatti, dopo l'accordo internazionale sul pilastro due, le imprese transfrontaliere non hanno più vantaggi legati alla decisione di localizzare le loro sedi in quei Paesi con regime fiscale "privilegiato", smantellando forse definitivamente gli ormai storici "paradisi fiscali".

---

<sup>1</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/>

<sup>2</sup> <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/>

### 3.4 PUNTI DI CONTRASTO IN MERITO ALLA PROPOSTA DI ALIQUOTA MINIMA GLOBALE E VALUTAZIONE DEL SUO IMPATTO SULLE CASSE STATALI E SULLA LOTTA AI PARADISI FISCALI E ALLE STRATEGIE AZIENDALI ELUSIVE

In un periodo complicato come è stato quello pandemico, l'attuazione applicativa della proposta di un'aliquota minima globale permetterebbe di superare più facilmente l'incremento del deficit per le casse statali, derivato dal minor livello di Pil raggiunto nei precedenti due anni.<sup>1</sup>

Infatti, secondo alcuni economisti, le società multinazionali colpite da questa riforma rimpatrieranno una parte dei loro capitali verso i Paesi dove hanno la sede.

Questo afflusso di risorse potrebbe consentire ad alcune economie nazionali, nell'ultimo periodo messe in difficoltà, di ricevere una spinta tale da farle ritornare in una fase di espansione.

Però, affinché il passaggio avvenga in modo graduale nei Paesi a bassa tassazione, sono presenti delle eccezioni all'accordo stipulato, che ne mitigano gli effetti negativi.

Un esempio è senz'altro l'Irlanda, che è da sempre base di molti gruppi societari statunitensi, per quanto riguarda le loro operazioni in Europa.

Nel paragrafo precedente si è sottolineato come per l'approvazione di questa riforma si sia raggiunta una certa unanimità.

Però, c'è da sottolineare che mancano all'appello degli aderenti alcuni Paesi dell'UE come l'Ungheria, la quale possiede l'aliquota al 9%, e che ha quindi un interesse diretto a non votare a favore.

Secondo *Tax Foundation*, un ente statunitense di ricerca, in Europa l'imposizione media è del 20,27%, anche se al suo interno non mancano differenze significative.<sup>2</sup>

Infatti, si passa da percentuali elevate come quelle in Italia (27,8%), in Francia (32%) e in Germania (29,9%) a livelli molto più bassi come quello dell'Ungheria prima citato e dell'Irlanda (12,5%).

Perciò, per via di queste notevoli discrepanze, alcuni Paesi a più bassa tassazione come l'Ungheria, che sarebbero quelli maggiormente sfavoriti, hanno bloccato l'accordo, anche se alcuni Stati come la Francia vorrebbero che fosse presa in considerazione l'idea di aggirare questi ostacoli.<sup>3</sup>

Il rammarico per l'accordo sfumato ha avuto una notevole risonanza, proprio perché l'Ungheria, dopo aver completamente invertito la propria posizione, è tornata sui propri passi, schierandosi al fianco della Polonia, uno degli Stati sfavorevoli alla riforma.

---

<sup>1</sup> M. Jattoni Dall'Asén, *Global Minimum Tax, cos'è la tassa minima sulle multinazionali e che conseguenze avrà*, Corriere della Sera, 2021

<sup>2</sup> D. Moro, *La Global Minimum Tax sulle multinazionali come elemento della lotta tra stati*, 2021

<sup>3</sup> V. Mallet e S. Fleming, *France ready to bypass Hungary for global corporate tax deal*, Financial Times, 2022

## CONCLUSIONE

Si è dibattuto a lungo sulla necessità di intraprendere sforzi normativi reali per contrastare le sfide fiscali a cui il progresso ci ha sottoposti.

Perciò, la trattazione è iniziata dalle fattispecie regolamentate dalla normativa italiana, sebbene integrata da quella comunitaria, è continuata con l'esposizione di alcuni casi pratici sulle disparità fiscali evidenti nell'economia globale e, infine, si è conclusa con l'analisi del progetto BEPS, soffermandosi maggiormente sulle tematiche più attuali in merito alla tassazione sulle multinazionali.

Il mio ragionamento ha seguito questo schema per evidenziare come questi argomenti risultino interconnessi e dipendenti tra loro in modo indissolubile dal progresso tecnologico, attualmente legato alla digitalizzazione, presente all'interno del sistema economico-finanziario, il quale richiede costanti impegni normativi affinché la regolamentazione fiscale sia aggiornata ed efficace per un contesto concorrenziale, sempre di più, complesso e transfrontaliero.

Con l'analisi degli impatti macroeconomici derivanti dalle asimmetrie normative in merito alla fiscalità internazionale e, successivamente, con l'approfondimento sul pacchetto BEPS, si sono evidenziate sia le urgenti problematiche da risolvere, sia lo strumento che potrebbe eliminarle, qualora fosse, a livello comunitario, ben adoperato.

Però, come ogni volta, in cui un progetto innovativo sembra superare gli ostacoli normativi e le tensioni politiche, alla fine la realtà prevale sempre sul desiderio, come è più volte accaduto alle riforme che sarebbero state inserite all'interno del BEPS.

Finalmente si sarebbe potuto raggiungere il vero grande obiettivo del secolo, la nascita di un sistema fiscale globale, proprio come ormai è diventata l'economia.

Si sarebbero potute rinforzare le norme fiscali internazionali, si sarebbero potute eliminare definitivamente le fattispecie causate dalla presenza di "paradisi fiscali" e, in generale, si sarebbe potuto realizzare un enorme passo in avanti verso una comunità internazionale che coopera per stabilire norme più corrette e adeguate, senza che necessariamente si debbano creare continuamente delle tensioni e delle contrapposizioni tra Paesi, spesso aderenti alle medesime convenzioni.

Concludo con il dire che la costituzione di un sistema unico internazionale non significa assolutamente privare i singoli Stati delle loro specificità, ma anzi, sarà fondamentale mantenerle, così che le differenti giurisdizioni nazionali possano operare in base alle problematiche fiscali che li contraddistinguono, tenendo però in mente quali siano i loro obiettivi comunitari finali.

## BIBLIOGRAFIA

- L. Salvini, *Diritto tributario delle attività economiche*, Giappichelli, Torino, 2022, seconda edizione
- P. Farmer, *Direct Taxation and the Fundamental Freedoms*, Oxford Handbooks, 2015
- A. Vicini Ronchetti, *Fiscalità della internazionalizzazione delle imprese*, Giappichelli, Torino, 2018
- P. Ozcan e B. Yakis-Douglas, *Digitalization and its Strategic Implications for the Multinational Enterprise: The Changing Landscape of Competition and How to Cope with It*, Oxford Handbooks, 2020
- L. Hakelberg, *The BEPS Project: Long Live Arm's Length*, Cornell University Press, 2020
- L. Eden, *Taxes, Transfer Pricing, and The Multinational Enterprise*, Oxford Handbooks, 2009
- P. Pistone, *Diritto tributario internazionale*, Giappichelli, Torino, 2021, terza edizione
- Bureau of Economic Analysis, *Corporate Profits by Industry*, NIPA Tables 6.16A–D, Washington, 2008
- R. Hausmann e F. Sturzenegger, *Global Imbalances or Bad Accounting? The Missing Dark Matter in the Wealth of Nations*, Harvard University, 2006
- D. Gros, *Foreign Investment in the US: Disappearing in a Black Hole?*, CEPS, Bruxelles, 2006
- E. D. Kleinbard, *Competitiveness has nothing to do with it*, USC Gould School of Law, 2014
- H. Grubert, *Foreign Taxes and the Growing Share of US Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, Are Being Globalized*, National Tax Journal, 2012
- O. Whichard, *Measuring Globalization: The Experience of the United States of America*, Bureau of Economic Analysis, Washington, 2003
- D. Kocieniewski, *Companies push for tax break on foreign cash*, The New York Times, 2011
- M. J. Slaughter, *How US Multinational Companies Strengthen the US Economy: Data Update*, Business Roundtable and The United States Council Foundation, 2010
- M. Mandel, *Multinationals: are they good for America?*, Bloomberg, 2008

- M. Aoki, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Transboundary Game of Life (pp.95-98), 2018
- B. Amable., *The Diversity of Modern Capitalisms*, Oxford University Press, 2003
- O. J. Blanchard e D. Leigh, *Growth forecast errors and fiscal multipliers*, National Bureau of Economic Research, 2013
- S. Gechert, *What fiscal policy is most effective? A meta-regression analysis*, Oxford Economic Papers, 2015
- T. Obst e Ö. Onaran, *The effects of income distribution and fiscal policy on aggregate demand, investment and the budget balance: the case of Europe*, Social Science Research Network, 2020
- R. Ribeiro and G. T. Lima, *Government expenditure ceiling and public debt dynamics in a demand-led micromodel*, Journal of Post Keynesian Economics, 2018
- R. Blecker, *Kaleckian macro-models for open economies*, Foundations of International Economics (pp. 35), 1999
- J. HEY, “*Taxation Where Value is Created*” and the OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Initiative, IBFD, 2018
- R. Foroohar, *UK follows in the footsteps of Donald Trump on digital tax*, Financial Times, 2018
- M. Worthy, *Luxembourg not alone in harmful tax practices*, Financial Times, 2015
- OECD, *Resumption of application of substantial activities factor to no or only nominal tax jurisdictions*, OECD, Parigi, 2018
- R. Cavadini, *Action Plan 6 BEPS: dove siamo?*, Novità fiscali, 2021
- C. Garbarino e A. Rizzo, *Il Country-by-Country Reporting in ambito UE*, Fiscalità & commercio internazionale (pp.5), n. 8-9/2022
- M. Bargagli e C. Cesarano, *L'onere della prova in capo all'Amministrazione finanziaria in materia di transfer pricing*, Fiscalità & commercio internazionale (pp. 5), n. 1/2022
- G. Leoni ed E. Ferrara, *Le misure di contrasto ai fenomeni di doppia deduzione derivanti da casi di dual residence*, 2022
- A. Tomassini e A. Dulcetti, *I nuovi pilastri della fiscalità internazionale e l'abbandono delle digital tax*, Corriere Tributario, 2022

R. Michelutti e G. Ficai, *Trasferimenti intragruppo e interessi passivi: non c'è abuso se rispettato il valore di mercato - Transfer pricing e libertà di stabilimento: un salvacondotto per la deducibilità degli interessi passivi nelle operazioni di "releverage" intragruppo?*, Corriere Tributario, 2021

D. Sencar e G. Criscuolo, *GloBE Rules (Pillar Two) e Transfer pricing - interazioni e aspetti da chiarire*, PwC, 2022

S. Massarotto, *Il wealth management e l'impatto delle regole della Direttiva DAC 6*, FRM Studio Legale Tributario, Milano, 2021

M. Jattoni Dall'Asén, *Global Minimum Tax, cos'è la tassa minima sulle multinazionali e che conseguenze avrà*, Corriere della Sera, 2021

Domenico Moro, *La Global Minimum Tax sulle multinazionali come elemento della lotta tra stati*, 2021

V. Mallet e S. Fleming, *France ready to bypass Hungary for global corporate tax deal*, Financial Times, 2022

## SITOGRAFIA

<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-ii/capo-i/art73.html>

<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-ii/capo-ii/sezione-ii/art117.html>

<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-ii/art169.html>

<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-i/art162.html>

<https://fiscomania.com/branch-exemption/?amp>

<https://fiscomania.com/normativa-controlled-foreign-companies-cfc/>

<https://www.forbes.com/lists/global2000/>

<https://www.finanze.gov.it/it/il-dipartimento/documentazione-e-affidamento-dei-beni-sequestrati/pubblicazioni-internazionali/ocse-measurement-of-base-erosion-and-profit/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/about/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action5/>

<https://fiscomania.com/treaty-shopping-pianificazione-fiscale/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action6/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action13/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action14/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action3/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action4/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action7/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/actions8-10/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action15/>

<https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/>